

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№2 (117)**

Київ 2011

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 2 (117) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2011. – 208 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

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

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

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

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

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2011. Реєстраційний № KB 5350

© Науково–дослідний економічний інститут, 2011

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Н.В. БУТЕНКО,

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Сегментація ринку товарів промислового призначення

У статті висвітлено теоретичні і методико–практичні підходи до сегментації споживачів товарів промислового призначення, а саме процес, методи та критерії сегментування ринку.

В статье раскрыты теоретические и методико–практические подходы к сегментации потребителей товаров промышленного назначения, а именно процесс, методы и критерии сегментирования рынка.

Some theoretical, methodical and practical approaches as to segmentation of consumer of commodities of industrial consumption are considered. In particular process, methods and criterion of segmentation of market are explained.

Постановка проблеми. Сучасна теорія і практика бізнесу переконливо доводять, що орієнтація підприємства на нерозподілений ринок, здійснюючи агрегований, масовий маркетинг дедалі частіше стає неможливою. Відповідно, на ринку відслідковуються тенденції до необхідності розрізнення специфіки споживчого попиту, яка знаходить своє відображення в сегментації ринку товарів промислового призначення.

Підвищення ролі і значення процесу сегментації ринку загальною та промислового ринку зокрема зумовлює сукупна дія таких основних факторів, як посилення науково–технічного прогресу, удосконалення технології, інтенсифікація інноваційного процесу, посилення конкурентної боротьби, тенденція «індивідуалізації» споживачів. Саме тому при плануванні просування своєї продукції суб'єктам промислового ринку необхідно розглядати ринок як диференційовану структуру залежно від груп організацій–споживачів і споживчих вла-

стивостей товару та задля успішного здійснення комерційної діяльності в ринкових умовах обов'язково враховувати індивідуальні переваги різних категорій покупців. Саме ця ідея й становить основу сегментування ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми сегментування ринку товарів промислового призначення знайшли своє відображення у дослідженнях таких вчених, як А. Старостіна, О. Каніщенко, А. Ковальов, Р. Райт, Ф. Уебстер, та інших. Разом із тим рівень теоретичної розробленості проблем управління маркетингом промислових підприємств, та методичного забезпечення сегментування ринку товарів промислового призначення зокрема, лишається недостатнім.

Процес та ознаки сегментування ринку споживчих товарів знаходять своє широке висвітлення у вітчизняній та закордонній літературі, проте для сегментування ринку товарів промислового призначення не всі з них можуть бути використані в тій мірі, як це здійснюється для ринку споживчих товарів. Варто зазначити, що купівельна поведінка промислових компаній ускладнюється унікальною комбінацією індивідуальної мотивації в процесі ухвалення рішення й організаційних процесів в контексті структури, завдань і технологій організації. Відповідно, купівельна поведінка на промислових ринках фундаментально відрізняється від купівельної поведінки у споживчому секторі. Так, широко описані у літературі схеми сегментування b–2–b ринку зазвичай базуються на використанні таких традиційних характеристик організації, як розмір, географічне положення, код КВЕД та кінцеве використання продукту, проте сучасні принципи

сегментування промислових ринків дозволяють враховувати такі аспекти купівельної поведінки промислових компаній, як організаційні, міжособистісні й індивідуальні змінні поведінкових характеристик учасників процесу закупівлі.

Саме тому актуальність теми даної статті визначається необхідністю подальшої розробки теоретичних та методико-практичних підходів до сегментування споживачів товарів промислового призначення.

Відповідно, **метою** даної **статті** виступає висвітлення теоретичних і методико-практичних підходів до сегментації ринку товарів промислового призначення з метою удосконалення прийняття маркетингових управлінських рішень та формування ринково-продуктової стратегії фірми.

Виклад основного матеріалу. Дослідження вітчизняних та закордонних літературних джерел дає змогу дійти висновку, що одним із найважливіших технологічних прийомів промислового маркетингу є сегментування ринку. Актуальність сегментування ринку обґрунтовується тим, що на будь-якому ринку присутні декілька покупців, які мають певні відмінності у потребах та породжують складність задоволення запитів усіх без винятку споживачів. Поняття «сегментування ринку» уперше застосував Уенделл Сміт у США в 50-х роках у зв'язку з прагненням виробників модифікувати якісні характеристики своїх товарів відповідно до запитів різних груп потенційних споживачів. Цей підхід виник на противагу стратегії масового маркетингу, яка тривалий час сповідалася транснаціональними корпораціями, і отримав назву диференційованого маркетингу. Зазвичай для опису такої ситуації використовується така метафора: «ринку краще обстрілювати одиночними пострілами, аніж автоматними чергами». Так, за допомогою сегментування із загальної кількості потенційних споживачів обираються певні однорідні групи, тобто ринкові сегменти, які висувають приблизно однорідні вимоги до товару. Ефективна схема сегментування дозволяє виділити сектори з високим ступенем однорідності клієнтів. Також важливо зазначити, що сегменти мають відрізнятися один від одного. Мовою статистики завдання сегментування можна сформулювати у такий спосіб: «максимізувати дисперсію між групами та мінімізувати дисперсію усередині групи».

Головними аргументами, що свідчать про користь проведення сегментації як ефективного інструментарію маркетингової діяльності, є такі:

1) сегментування – високоефективний інструмент конкурентної боротьби, оскільки забезпечує краще розуміння її природи на конкретних ринках. Виходячи із розуміння даних обставин спрощується вибір ринкових сегментів та визначаються характеристики, якими повинен володіти продукт для отримання переваг у конкурентній боротьбі; можливий ефективний відхід підприємства від конкуренції (хоча б тимчасовий) за рахунок його «переходу» у новий, раніше ніким не освоєний сегмент ринку (нішу);

2) сегментування не слід плутати з розподілом ринків і освоєнням нових ринків, адже ринок характеризується осо-

бливим видом товару (наприклад, ринок баштових кранів), у той час як сегмент висуває вимоги до особливих типів, модифікацій товару усередині даного виду (наприклад, споживачі гідравлічних кранів). Відповідно, промислове підприємство може модифікувати свою товарну стратегію за рахунок роботи в різних сегментах, але залишатися усередині добре знайомого йому ринку. Інша справа – вихід на новий ринок з усіма супутніми проблемами – від нової технології до нових систем збуту;

3) ринкова сегментація надає можливість концентрувати обмежені ресурси на найбільш вигідних напрямках їх використання; більш обґрунтовано визначити маркетингові спрямування фірми та встановити реалістичні маркетингові цілі; забезпечує краще розуміння не лише потреб споживачів, але й їх загального ринкового профілю;

4) обґрунтоване сегментування дозволяє побудувати виважену науково-технічну стратегію підприємства, оскільки така стратегія тепер пов'язана з перспективами й потребами чітко визначених груп споживачів;

5) вдале сегментування й вірний вибір цільових сегментів створюють ефективне підґрунтя для реалізації комплексу маркетингу загалом: від вивчення споживачів до ефективних систем збуту й діючих методів просування товару, оскільки будь-яке завдання маркетингу тепер чітко орієнтоване на конкретну споживчу групу.

Вище перераховане свідчить, що правильне сегментування ринку й раціональний вибір цільового сегмента – абсолютно необхідні умови ринкового успіху для будь-якого підприємства.

Слід зауважити, що купівельна поведінка на промисловому ринку фундаментально відрізняється від купівельної поведінки в споживчому секторі, тому методика сегментування ринку та змінні, використовувані в сегментуванні, повинні адаптуватися до особливостей промислового ринку. У промисловому сегментуванні обов'язково слід урахувати, що клієнтами є організації, і рішення ухвалюються групою осіб, взаємодіючих в рамках формальної організації, і що ці люди відіграють ролі, які виявляють серйозний вплив на їх поведінку. Таким чином, характеристики організації, закупівельного центру й самих діючих осіб є визначальними для сегментування товарів промислового призначення.

Розглядаючи процес сегментування споживачів товарів промислового призначення, варто зазначити, що у науковій літературі широко дискутуються такі методичні аспекти теорії сегментування ринків, як процес, методи та критерії сегментування ринку.

Проаналізувавши існуючі підходи до визначення процесу сегментування ринку, слід погодитися з думкою Н. Куденко, яка зазначає, що серцевиною сучасного стратегічного маркетингу є STP-маркетинг, тобто маркетинг з обов'язковою сегментацією ринку [2]. Термін STP-маркетинг утворено від скорочення перших літер англійських слів segmenting (сегментація), targeting (вибір цільового ринку) та positioning (по-

зиціонування). Процес STP–маркетингу охоплює три основні стадії, які впливають із його назви:

- 1) сегментація ринку – етап виділення окремих груп споживачів у межах загального ринку;
- 2) вибір цільових ринків – серед виділених сегментів ринку вибираються цільові сегменти, тобто ті, на які фірма орієнтуватиме свою діяльність;
- 3) позиціонування – визначення місця товару фірми серед товарів–аналогів.

Так, наприклад, Дж.Р. Еванс і Б. Берман, акцентуючи увагу на необхідності дотримання в процесі здійснення сегментування принципу безперервності, вказують, що планування стратегії сегментації включає шість етапів [10]:

- 1) визначення характеристик і вимог споживачів відносно товарів або послуг, які пропонує компанія;
- 2) аналіз подібності й відмінності споживачів;
- 3) розробка профілів груп споживачів;
- 4) вибір споживчого сегмента або сегментів;
- 5) визначення місця пропозиції компанії на ринку щодо конкуренції;
- 6) створення відповідного плану маркетингу.

Ф. Котлер також виділяє шість етапів стратегії цільового маркетингу [3]:

- 1) визначення принципів сегментування й сегментування ринку;
- 2) характеристика виявлених сегментів;
- 3) оцінка привабливості сегментів;
- 4) вибір одного або декількох цільових сегментів;
- 5) розробка можливих концепцій позиціонування товарів у цільових сегментах;
- 6) розробка комплексу маркетингу для кожного обраного сегмента.

При цьому до процесу сегментування автор відносить тільки два перші етапи, два інших (3 і 4) він називає «вибір цільових сегментів», а 5 і 6 поєднує під терміном «позиціонування товару на ринку».

Аналізуючи практичний досвід маркетологів вітчизняних промислових підприємств, які працюють на ринках товарів промислово–технічного призначення, процес сегментування можна запропонувати у такій послідовності:

- 1) визначення меж ринку й аналіз тенденцій його розвитку;
- 2) вибір та обґрунтування факторів (ознак або змінних) для проведення сегментування;
- 3) виділення сегментів по факторах (сам процес сегментування й розробка профілю кожного сегмента);
- 4) вибір критеріїв сегментування для оцінки привабливості сегментів;
- 5) відбір цільових сегментів і обґрунтування вибору цих сегментів;
- 6) позиціонування товару на обраних сегментах;
- 7) реалізація концепції сегментування й розробка програми розвитку комплексу маркетингу для кожного цільового сегмента ринку;

8) практичне втілення концепції сегментування шляхом маркетингових програм;

9) контроль отриманих результатів;

10) зворотний зв'язок (повернення до першого етапу, щоб забезпечити циклічність процесу сегментування).

При проведенні сегментування важливо окреслити коло тих факторів (ознак, змінних), які необхідно використовувати для проведення розподілу ринку на сегменти. Слід також дати чітке визначення факторам. Так, під фактором розуміють спосіб (техніко–економічний показник) поділу ринку на окремі сегменти.

Варто зазначити, що всі застосовувані фактори сегментування споживчого ринку класифіковано за основними типами, і усередині цих типів також виділені чіткі групи (підтипи). Аналіз вітчизняної та закордонної літератури дають змоги дійти висновку про відсутність подібних детальних класифікаторів для сегментування ринків товарів промислового призначення. Тому здійснимо спробу систематизувати фактори, використовувані теоретиками та практиками при сегментуванні споживачів товарів промислового призначення.

Ф. Котлер ще в ранніх своїх виданнях зазначав, що «окрім факторів, які використовуються для сегментації ринків споживчих товарів, покупців товарів промислового призначення можна сегментувати за географічним принципом, а також й за низкою поведінкових змінних на основі шуканих ними вигід, статусу користувача, інтенсивності споживання, ступені прихильності, готовності до сприйняття товару й відношенню до нього» [3]. Він також відзначав, що найчастіше для цих цілей використовуються два параметри: різновид кінцевих споживачів товару та вагомість замовника.

Згодом у другому європейському виданні Ф. Котлер приводить як основні ті ж принципи дещо у іншій редакції, а також, у свою чергу, посилаючись на Т. Баному й Б. Шапиро, приводить кілька типів «додаткових змінних» (ознак), використовуваних для сегментування ринків «організованих споживачів»:

- 1) демографічні характеристики (галузь, розмір компанії, місце розташування);
- 2) технологічні змінні (технологія, статус користувача, можливості споживача);
- 3) система організації закупівель (організація закупівельної діяльності, структура пріоритетів, природа існуючих взаємин, загальна політика в області закупівель, закупівельні критерії);
- 4) ситуаційні фактори (терміновість поставки, заявки на товар, розмір замовлення);
- 5) індивідуальні характеристики (подібність між покупцем і продавцем, відношення до ризику, прихильність своїм постачальникам).

Як свідчить проведений аналіз, дослідники Т. Баномо й Б. Шапиро підійшли до класифікації цих змінних з позиції виділення п'яти груп. У наведеній типології змінних основна увага приділяється характеристикам показників, що діють на ринках організацій споживачів. Разом із тим важко пого–

дитися, наприклад, з такою точкою зору, що такі параметри сегментації, як галузь, розмір компанії, місце розташування відносяться до демографічних характеристик. Д. Карич, відзначаючи, що принципи сегментування споживачів товарів промислового призначення дещо інші, ніж для споживчих ринків, виділяє: стан галузі; технологічні процеси, застосовувані підприємством–покупцем; специфіка організації закупівель (швидкість або строки поставки, умови оплати, методи розрахунків, форми взаємин); географічна віддаленість; фінансовий стан підприємства–покупця і його платоспроможність; форма власності тощо [1].

Спробу класифікувати фактори сегментації споживачів товарів виробничого призначення, виділивши три групи ознак сегментування, здійснили російські дослідники Р. Ноздрева і Л. Цигичко [7]. Ними було виокремлено такі фактори:

1) виробничо–економічні (стан галузей і підприємств, що споживають товари, технологічні процеси, використовувані підприємствами–споживачами, масштаби фірм–споживачів, оцінка й прогноз розвитку кон'юнктури регіону або країни, де перебувають компанії–споживачі даної продукції);

2) специфіка організації закупівлі (швидкість або строки поставки, умови оплати й методи розрахунків, форми взаємин);

3) особисті характеристики осіб, від яких залежить надання замовлення на покупку.

Автор І. Кретов для сегментації споживачів товарів промислового призначення виділяє такі фактори, як розмір фірми–покупця; спеціалізація основного виробництва (виробнича програма й характер продукції, що випускається); ділова репутація покупця (можливі ризики у взаємовідносинах); платоспроможність покупця (прогноз ризиків неплатежів, а також швидкості оборотності власних обігових коштів); вимогливість покупця до якості й технічного рівня виробів, що купуються (пошук компромісу між вимогами замовника й можливостями реально їх виконувати, об'єктивна оцінка конкурентоспроможності продукції) [4].

Російський дослідник А. Романов як критерії сегментування споживачів ринку товарів виробничого призначення називає насамперед економічні й технологічні змінні [6]:

1) галузі (промисловість, транспорт, сільське господарство, будівництво, культура, наука, охорона здоров'я, торгівля);

2) форми власності (державна, приватна, колективна, іноземних держав, змішана);

3) сфера діяльності (НДДКР, основне виробництво, виробнича та соціальна інфраструктура);

4) розмір підприємства (мале, середнє, велике);

5) географічне положення (західна Україна, східна);

6) періодичність замовлень, специфіка організації закупівлі (строки поставки, умови оплати, методи розрахунків, форми взаємин).

Відповідно до П. Діксона як очевидні фактори сегментації покупців на ринках товарів промислового призначення виділено масштаб підприємства замовника та потенціал його зростання [8].

На підставі аналізу вивчених літературних джерел можна навести запропонований А. Ковальовим перелік найчастіше використовуваних факторів сегментування споживачів ринку товарів промислового призначення [2]. Маркетологи, які працюють над проблемою сегментування ринку промислових товарів, виділили п'ять найбільш важливих ознак, які вони використовують у своїй практиці. Результати опитування представлено в таблиці. У ній ознаки розміщені залежно від того, скільки голосів за них подано по низпадній. Із 20 ознак, запропонованих маркетологам, наведено лише 11. Такі фактори, як форми власності підприємства–покупця, лояльність до товару, спосіб доставки товару покупцеві, ризик та інші, не були відзначені жодного разу.

Найбільш важливими, на думку практиків, є фактори, які можна класифікувати як виробничо–технічні: галузева приналежність і стан галузі (37 голосів) і спеціалізація основного виробництва й технологічних процесів (34). Наступні по важливості з погляду практиків йдуть економічні параметри: розміри підприємства–покупця й обсяг закупівель (35) та платоспроможність покупця (32). Далі йдуть фактори поведінкового характеру: вимоги керівництва підприємства–покупця до якості й технічного рівня продукції (27). Важливого значення набувають: географічне положення підприєм-

Результати опитування маркетологів–практиків щодо використання ними факторів сегментування

	Ознаки сегментування	Кількість голосів, поданих за дану ознаку маркетологами
1	Галузева приналежність і стан галузі	37
2	Розмір підприємства–покупця й обсяг закупівель	35
3	Спеціалізація основного виробництва й технологічних процесів	34
4	Платоспроможність покупця	32
5	Вимоги керівництва підприємства–покупця і його фахівців до якості й технічного рівня продукції промислового призначення	27
6	Географічні й геополітичні фактори (місцезнаходження підприємства–покупця)	20
7	Ділова репутація підприємства–покупця	20
8	Досвід прийняття участі в закупівлях (постійні покупці, новачки, потенційні покупці)	18
9	Організація постачання й терміновість поставки	11
10	Сфера використання куплених товарів	3
11	Демографічні й соціальні фактори (склад, чисельність і вік членів групи, ухвалення рішення про покупку)	1

ства–споживача (20), ділова репутація підприємства–покупця (20) та досвід участі у закупівлях (18).

Зазвичай сегментування кінцевих споживачів товарів промислового призначення здійснюється на макро– та мікрорівні. Макросегментація, тобто сегментація на макрорівні, здійснюється підприємством–виробником на рівні закупівельних організацій. Відповідно до макросегментації сегменти виділяються згідно з наступними ознаками:

- тип промислового ринку: розрізняють такі сегменти, як комерційний, промисловий, інституціональний ринки, ринок гуртової торгівлі, урядовий, міжнародний ринки, ринок виробничих послуг, ринок інвестицій;
- галузева приналежність і промислова технологія, на якій має намір сконцентруватися підприємство–продавець;
- купівельна спроможність підприємства–споживача, яка може бути виміряна обсягом продажів, кількістю відділень і філій тощо;
- географічне місце розташування клієнта: які ринки обере підприємство, з огляду на їх віддаленість та логістичні видатки;
- тип ситуації–закупівлі: стандартна закупівля, повторна закупівля без змін і повторна закупівля зі змінами;
- спосіб використання товару потенційним клієнтом, тобто переваги, шукані потенційними покупцями (точність, надійність, висока якість, довговічність тощо);
- наявність взаємного зиску.

Усередині макросегментів можна виділити однорідні групи покупців – мікросегменти. Змінні сегментування, що визначають мікросегменти, – це поведінкові змінні, які характеризують закупівельні центри і їх учасників. Таким чином, у рамках одного макросегмента, обумовленого згідно з кодом КВЕД і з урахуванням розмірів фірми, мікросегменти можуть визначатися структурою закупівельного центру, основними купівельними критеріями та рівнем наявного ризику.

Варто зауважити, що зазвичай сегментація на основі макрофакторів не дає однорідних сегментів ринку. Проте таку проблему покликана ліквідувати мікросегментація, яка використовує такі змінні величини, які можна знайти лише в межах одного підприємства, і, відповідно, дає змогу отримати більш однорідні сегменти. Критеріями мікросегментації є чисельність групи прийняття рішень про покупку товару; склад групи прийняття рішень; етапи процесу закупівлі; критерії закупівель, які використовує організація (наприклад, надійність та швидкість поставки, ціна та різноманітність товарів, розподіл, гнучкість обслуговування тощо). Одержати інформацію щодо факторів мікросегментації одержати набагато складніше, ніж інформацію щодо макрофакторів. Очевидно, таку роботу слід розпочати зі спілкування зі збутовим персоналом компанії, оскільки зазвичай саме торгові представники виступають гарними джерелами інформації про клієнтів і їх купівельну поведінку. Проте дослідження та вітчизняна практика свідчать, що на промисловому ринку переважно проводиться макро–сегментація. Уинд і Кардозо також з'ясували, що макросегментування з використанням таких змінних, як розмір, група

КВЕД, кінцеве використання продукту й географічне положення, застосовувалося набагато частіше, ніж мікросегментування, що враховує такі поведінкові показники, як характеристики закупівельного центру. З'ясувалося, що, обираючи змінні сегментування, маркетологи оцінюють два критерії – придатність і простоту використання. Простота використання залежить від обсягу витрат на виділення сегментів і диференціацію маркетингових програм; сприйняття даної змінної співробітниками маркетингового відділу; легкості виявлення сегментів і диференціації маркетингових програм.

Сегментація може здійснюватися як на основі виключно одного фактору, так і на послідовному застосуванні декількох ознак (процес багаторівневої сегментації). Важливо, щоб в останньому випадку сегменти не виявилися занадто нечисленними, не вигідними для комерційного освоєння.

Виходячи з визначення сегмента кожна група підприємців повинна однаково реагувати на маркетингові зусилля. Якщо виділені сегменти не задовольняють вимогам однотипності реакції споживачів або іншим вимогам, пропонуваним до ринкових сегментів, то слід продовжити процес сегментації, використовуючи інші ознаки й фактори. Таким чином, процес сегментації носить інтерактивний характер.

Інший погляд на мікросегментування на основі поведінкових змінних пропонується в дослідженні Шоффра (Choffray) і Лильєна (Lilien) [14, с. 17–29]. З урахуванням відмінностей у перевагах і критеріях прийняття рішень особами, що відіграють певні ролі у закупівельному центрі, організації–покупці на підставі схожості їх закупівельних центрів були розподілені по мікросегментах. Маркетологів попросили визначити, яка із чотирьох моделей особистісної взаємодії в рамках закупівельного центру (групового прийняття рішення) найкраще характеризує кожний із сегментів. Вплив усіх ролей визначався дослідним шляхом. У результаті було підтверджено, що виділені мікросегменти вимагають застосування різних маркетингових підходів (це стосується й характеристик продукту, і методів стимулювання збуту).

Шоффра й Лильєн запропонували більш узагальнений підхід до сегментування і слідом за Уиндом і Кардозо розробили методику сегментування промислового ринку, яка включає п'ять кроків.

Крок 1. Виділення макросегментів, які складаються із організацій, які будуть реагувати на товарну пропозицію по–різному – через специфіку галузі, географічне положення або інші характеристики.

Крок 2. Аналіз вибірки, у яку включені фірми, що функціонують на потенційному ринку, і, побудувавши спеціальну матрицю, визначити у кожному макросегменті склад групи осіб, що ухвалюють рішення про закупівлю. У цій матриці стовпці будуть відповідати стадіям процесу ухвалення рішення, а в рядках будуть відзначені особи (ролі), залучені у процес; дані в матриці будуть визначати ступінь відповідальності кожного учасника на кожному етапі процесу ухвалення рішення про закупівлю.

Крок 3. Визначення показника міжорганізаційної подібності, використовуючи математичний коефіцієнт зв'язаності, і виключення з аналізу тих фірм, що мають серйозні відмінності у процесі ухвалення рішення в порівнянні з більшістю організацій у вибірці.

Крок 4. За допомогою кластерного аналізу виділення мікросегментів – груп організацій, однорідних за структурою їх закупівельного центру.

Крок 5. Склад підсумкових кластерів – мікросегментів – вивчається для якісної оцінки інших характеристик організацій, що входять у даний мікросегмент.

Бонома (Bonoma) і Шапіро (Shapiro) розробили більш детальний підхід до сегментування промислового ринку, який назвали «гніздовим» [12]. Дослідники стверджують, що при розподілі ринку на макросегменти (на основі таких характеристик, як географічне положення, розмір, код КВЕД) і мікросегменти, до уваги не приймається ціла низка цінних змінних сегментування. Автори вважають за доцільне сегментування на основі демографічних характеристик, операційних змінних, методу здійснення закупівель, ситуаційних факторів і особистих характеристик. Дослідники порівнюють макросегментування з поділом ринку на підставі демографічних характеристик, а мікросегментування – з поділом ринку на підставі особистісних характеристик, у той час як інші автори зазвичай включають у поняття «мікросегментування» облік ситуаційних факторів і методу здійснення закупівель, а у визначення «макросегментування» – облік деяких операційних змінних. Проте на практиці досить часто буває складно розмежувати операційні змінні, метод здійснення закупівель і ситуаційні фактори. Але, незважаючи на ці можливі труднощі, «гніздовою» підхід відіграє дуже важливу роль: він розширює нашу уяву про ознаки, за якими можна сегментувати промислові ринки, і представляє їх у вигляді чіткої схеми.

Демографічні характеристики – сектор промисловості (класифікація КВЕД), розмір компанії й географічне положення. Ці широко застосовувані змінні легко вимірюються й часто мають безпосереднє відношення до потреб клієнта й способу кінцевого використання продукту.

Операційні змінні – до операційних змінних відносяться застосовувані технології, статус користувача/некористувача, а також виробничі, технічні й фінансові ресурси клієнта. Можливо, саме в цьому полягає перевага «гніздового» підходу у порівнянні з традиційними схемами сегментування, оскільки до уваги приймається продукт, виробництво й система дистрибуції клієнта. Відомо, що компанії з однієї й тієї ж галузі можуть використовувати при виробництві однакових продуктів зовсім різні технології, і ці технологічні відмінності можуть слугувати основою для сегментування. Дуже важливим відмінним фактором може бути й статус потенційного клієнта, обумовлений тим, користується чи не користується клієнт даним продуктом. Виробничі, технічні й фінансові ресурси клієнта теж можуть бути основою для сегментування, оскільки для компанії-продавця велике зна-

чення має те, чи спроможний клієнт купити й використовувати пропонований продукт/послугу. Досить докладну інформацію про клієнта можна знайти в галузевих журналах і щорічних звітах, проте найважливішим джерелом такої інформації є торговельні представники компанії.

Метод здійснення закупівель – метод здійснення закупівель передбачає врахування таких змінних, як організація роботи відділу закупівель, структура влади у закупівельному центрі, характер існуючих відносин з постачальниками, політика відносно закупівель і закупівельні критерії.

Однією з проблем застосування «гніздового» підходу є відсутність чіткого розмежування між методами здійснення закупівлі й ситуаційними факторами, адже згідно моделі Уебстера й Уінда обидві ці категорії віднесені до «організаційних змінних». Разом з тим, не досить чітко обгрунтовано також відмінність між ситуаційними факторами й демографічними характеристиками. Наприклад, належність до окремої галузі є демографічним чинником, але також може визначати і спосіб застосування продукту. Окрім цього, «гніздовому» підходу бракує детального вивчення самого процесу прийняття рішення про купівлю, що відбувається в закупівельному центрі та характеру міжособистісної взаємодії членів закупівельного центру. Саме тому, усвідомлюючи ці суперечності, «гніздовий» метод слід застосовувати гнучко, враховуючи необхідність використання конкретних змінних на кожному етапі.

Ситуаційні фактори – відносять терміновість виконання замовлення, сферу застосування продукту й обсяг замовлення. У той час як представлені вище «гнізда» змінних описують окремих клієнтів (організації або конкретних осіб), ситуаційні фактори можуть сприяти виділенню окремих сегментів усередині самої організації. Використання ситуаційних факторів є схожим із концепцією сегментування на основі шуканих вигід. Дані про такі змінні, як терміновість виконання замовлення, область застосування продукту, повинні бути легко доступні промислового торговельного представникові. Ситуаційні фактори можуть бути достатньою основою для виділення сегментів ринку, що складаються із декількох клієнтів.

Особистісні характеристики – особисті характеристики членів організації, яка купує, – це останнє, «внутрішнє гніздо». Ситуаційні фактори названі «середнім гніздом», а демографічні характеристики, операційні змінні й метод здійснення закупівель об'єднані Бономо й Шапіро в три «зовнішні гнізда». До особистісних характеристик відносяться індивідуальна мотивація покупця, особисті стратегії зниження ризику, особисте сприйняття й ступінь схожості між окремими представниками продавця та покупця. Якщо порівнювати дану концепцію з моделлю Уебстера й Уінда, то можна відзначити подібність цих змінних з «індивідуальними».

Актуальною проблемою маркетингової діяльності промислових підприємств є вибір стратегії конкурентної боротьби у обраному сегменті. Вирішуючи дану проблему, фахівці міжнародної консалтингової компанії McKinsey&Company

ДЕ КОНКУРУВАТИ?	Визначте бізнес-систему і/або змініть структуру галузі	
	Знайти свою нішу	Створюйте й зберігайте унікальну перевагу
	Просуватися вперед і розширюватися	Використовуйте унікальну перевагу у всій галузі
	Розділіть ринок на сегменти	Продовжувати гру
		Нова гра
ЯК КОНКУРУВАТИ?		

«Гральна дошка» Mckinsey&Company

розробили концепцію стратегічного сегментування ринку, яка може бути дуже корисною для промислових маркетинго- гів. «Гральна дошка» Mckinsey – це матриця, яка складаєть- ся із чотирьох квадрантів, у якій запропоновано відповіді на запитання «Де конкурувати?» (альтернативи «Просуватися вперед і розширюватися» і «Знайти свою нішу») і «Як конку- рувати?» (альтернативи «Продовжувати гру» і «Нова гра»). Стратегічне сегментування ринку – це процес переходу від конкурентної ситуації типу «Просуватися вперед і розширю- ватися» до того, щоб зайняти чітко певну «свою нішу».

Також компанію Mckinsey&Company були визначено п'ять типів стратегічних ринкових сегментів по таких ознаках, як: кінцеве використання продукту; тип продукту; географічний принцип; купівельна поведінка; розмір компанії. Фахівці цієї компанії також стверджують, що творчий аналіз дозволяє ви- ділити сегменти з урахуванням комплексу даних ознак.

На підставі власного досвіду фахівці Mckinsey&Company стверджують, що промислові маркетингологи в цілому зазнають труднощів з розробкою й реалізацією нішевих маркетингових стратегій з кількох причин. Вони не зважаються сконцентрува- ти зусилля на декількох ринкових сегментах, побоюючись зни- ження обсягів продажів, крім того, існує тенденція фокусуван- ня на обсягах продажів, а не на прибутковості. Прагнення до одержання короткострокового прибутку заважає менеджерам критично оцінювати маркетингові підходи. Також експерти Mckinsey&Company відзначили, що існує тенденція приділяти занадто багато уваги сегментуванню як такому, а не розробці стратегій для успішної конкуренції в даних сегментах. Спосте- рігається й недостатнє розуміння сутності процесу ресегмен- тування ринків, що призводить або до виділення занадто малої кількості сегментів а, отже, зменшує можливості для досягнен- ня реальної конкурентної переваги, або до виділення занадто великої їхньої кількості й, відповідно, плутанині.

Висновки

Усе вищевикладене відображає нормативний, дещо ідеа- лізований погляд на проблему сегментування промислових ринків, проте реальна практика промислового маркетингу демонструє менш складний підхід до сегментування ринку.

Так, маркетингологи промислових підприємств дійсно застосо- вують диференційований маркетинг, проте їх дії рідко ґрун- туються на досконалому аналізі ринкових сегментів. При цьому фахівці частіше прислухаються до інтуїції, ніж викори- стовують існуючі теоретико–методичні підходи, які передба- чають ретельний збір та аналіз даних. У більшості випадків підприємством обирається не ніша ринку, яка відповідає можливостям компанії, а відповідно до потреб різних клієн- тів модифікуються продукти, головним чином – за рахунок пропозиції диференційованих послуг. Іноді використовуєть- ся такий метод «спрощеної» сегментації, як корегування цін, дистрибуції й стимулювання збуту відповідно до вимог різ- них сегментів. З метою уникнення такої ситуації маркетинго- ги промислових підприємств мають вивчати вітчизняний та закордонний досвід сегментації промислового ринку, адап- тувати його до власних умов функціонування та активно впроваджувати у підприємницьку практику.

Література

1. Карич Д. Підприємницький маркетинг. – М.: Издат. група «Про- грес» – «Культура», 1995. – С. 197.
2. Ковалев А.И. Промышленный маркетинг (Части 1, 2). – Фирма «Благовест–В», 2002. – 616 с.
3. Котлер Ф. і ін. Основи маркетингу: Пер. с англ. – 2–е европ. изд. – К.; М.; СПб.: Издат. будинок «Вільямс», 1998. – С. 449.
4. Кретов І.І. Маркетинг на підприємстві: Практ. допомога. – М.: АТ «Финстатинформ», 1994. – С. 19–20.
5. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг. Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998. – 152 с.
6. Маркетинг: Підручник [А.Н. Романов, Ю.Ю. Кормогов, С.А. Фар- бувальні–Ков і ін.] / Під ред. А.Н. Романова. – М.: Банки й біржі, ЮНИТИ, 1995. – С. 75.
7. Ноздрева Р.Б., Цыгичко Л.І. Маркетинг: як перемагати на рин- ку. – М.: Фінанси й статистика, 1991. – С. 33.
8. Пітер Р. Діксон. Управління маркетингом: Пер. с англ. – М.: ЗАТ «Видавництво БІНОМ», 1998. – С. 118.
9. Старостіна А.О. Промисловий маркетинг: теорія, світовий дос- від, українська практика: Підручник / А.О. Старостіна, А.О. Длігач, В.А. Кравченко. – К.: Знання, 2005. – 764 с.

10. Эванс Дж. Р., Берман Б. Маркетинг: Сокр. Пер. с англ. — М.: Экономика, 1990. — С.131.

11. Frederick E. Webster, Jr., «Modeling the Industrial Buying Process», Journal of Marketing Research, II, 4 (November, 1965).

12. Thomas V. Bonoma and Benson P. Shapiro, Segmenting the Industrial Market (Lexington, Mass.: Lexington Books, 1983).

13. Yoram Wind and Richard Cardozo, «Industrial Market Segmentation», Industrial Marketing Management, 3, 2 (April, 1974).

В.П. ДАРАГАН,
к.ю.н., доцент кафедри соціально-гуманітарних дисциплін, ЧІБС УБС НБУ (Київ)

Аналіз кредитоспроможності банків-контрагентів – цільова функція управління на ринку міжбанківського кредитування

У статті показано, що під лімітом на контрагента при роботі на ринку міжбанківських операцій розуміється максимальна величина вимог до контрагента по операціях на міжбанківському ринку. Чим вищий ризик неповернення кредиту, тим менше має бути розмір ліміту на операції з ним. Розглядається завдання формування ліміту міжбанківського кредитування, яке може бути сформульоване як визначення величини допустимого ризику, який банк може взяти на себе, не ставлячи під загрозу власне стійке функціонування як у плані збереження здатності своєчасно і в повному обсязі здійснювати платежі, так і в плані обмеження до прийнятного рівня розміру можливих збитків і витрат від проведення міжбанківських операцій.

В статье показано, что под лимитом на контрагента при работе на рынке межбанковских операций понимается максимальная величина требований к контрагенту по операциям на межбанковском рынке. Чем выше риск невозвращения кредита, тем меньше должен быть размер лимита на операции с ним. Рассматривается задача формирования лимита межбанковского кредитования, которое может быть сформулировано как определение величины допустимого риска, который банк может взять на себя, не ставя под угрозу собственное стабильное функционирование как в плане сохранения способности своевременно и в полном объеме осуществлять платежи, так и в плане ограничения до приемлемого уровня размера возможных убытков и расходов от проведения межбанковских операций.

Постановка проблеми. Сьогодні міжбанківська конкуренція стає головною характеристикою сучасного розвитку банківської сфери нашої держави, бо відмова від конкурентного суперництва, викликана прагненням зменшити витрати, ігноруванням потреб споживачів призводять до скорочення в перспективі клієнтської бази та погіршення. Вітчизняний ринок міжбанківського кредитування являє собою один із ключових сегментів фінансового ринку, що виконує

ряд важливих функцій [1]. Цей ринок є одним із постачальників засобів для управління ліквідністю, а також для активних операцій банків в інших сегментах фінансового ринку. В економічній літературі пропонуються різноманітні підходи до аналізу ефективності банків-контрагентів. При аналізі банку-контрагента з офіційної звітності використовуються різні показники діяльності комерційних банків і по-різному будується система коефіцієнтів, що виявляють ступінь платоспроможності банку-позичальника. В світовій практиці існує безліч моделей визначення ефективності банківської діяльності, серед яких можна виділити нормативну динамічну модель на основі восьми коефіцієнтів, мережеву модель аналізу грошових потоків банку, формування інструментарію багатовимірного маржинального аналізу, а також інші моделі [1–3]. Кожен з цих підходів має своє оригінальне трактування і заслуговує на увагу. Всі ці методики спрямовані для знаходження шляхів узагальнення вихідної інформації (публічної фінансової звітності банків) з метою розроблення інтегральної, рейтингової оцінки банку, фінансового результату діяльності банків.

Якщо розглядати індикатори конкурентоспроможності банку [3], їх можна об'єднати в три групи:

1. Ринкові: імідж і репутація банку, відкритість інформації щодо власників банку та фінансової звітності, доступність та рівень обслуговування, інноваційні розробки.

2. Операційні: організаційно-функціональні характеристики, технологічна оснащеність та інфраструктура, абсолютна і відносна частка ринку, клієнтська база, масштаби діяльності (обсяг операцій та реалізації послуг), досконала система внутрішнього контролю та аудиту.

3. Фінансові: обсяг і структура грошових потоків, адекватність капіталу прийнятим ризикам, обсяг загальних і спеціальних резервів, якість активів і пасивів, рівень ліквідності, операційна маржа, прибуток і рентабельність, рівень дивідендів і фінансування розвитку банку, наявність акцій банку на ринку та їх курсова вартість.

Подібний підхід дозволить не тільки в стислі терміни і без додаткових витрат оцінити ліміти міжбанківського кредитування за допомогою коефіцієнтів, але й дасть змогу оперативніше впливати на краще функціонування банку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У теперішній час тема міжбанківського кредитування досліджується науковцями з точки зору знаходження шляхів узагальнення вихідної інформації (публічної фінансової звітності банків) з метою розроблення інтегральної, рейтингової оцінки банку, фінансового результату діяльності банків.

Проблеми міжбанківського кредитування розглядаються в працях П. Роуза, Дж. Сінкі, А. Мороза, Л. Примостки, О. Кириченка, С. Козьменка, І. Сала, В. Коваленко, О. Васюренка, О. Лаврушина та ін.

Однак, констатуючи необхідність інтегрованого підходу до аналізу кредитоспроможності банків-контрагентів, думки авторів різняться щодо змісту цього процесу, методів та інструментарію його реалізації. Мінливість зовнішнього середовища в умовах ринкової трансформації економіки підвищує вимоги до ефективного банківського менеджменту.

Метою даної статті є застосування методу формування ліміту міжбанківського кредитування в системі управління міжбанківським кредитним портфелем.

Виклад основного матеріалу. Зважаючи на те, що розрахунок ліміту на банк-контрагент включає процедуру визначення синтетичного коефіцієнта через систему зважування і угруповання коефіцієнтів, розглянемо основні коефіцієнти по групах, що дає можливість проведення параметричного аналізу формування і встановлення лімітів міжбанківського кредитування [4]. Будемо вважати визначення синтетичного коефіцієнта, як рейтинг банку, що інтерпретується як своєрідний індикатор його стану. Відомо, що пози-

ція рейтингу банку серед групи банків-контрагентів використовується як критерій управління банками, причому оцінка ефективності діяльності банку має ґрунтуватись на аналізі співвідношення прибутків та ризиків (див. табл.).

Позиція рейтингу банку однорідної серед групи банків-контрагентів являється стимулом удосконалення організації формування кредитного портфелю банку, а також використовується як критерій управління міжбанківським кредитним портфелем. Для того щоб проводити операції по моніторингу банків, необхідно визначити сукупність методів і програмних засобів для проведення аналізу, що включає:

- обробку інформації про діяльність банків-контрагентів;
- аналіз інформації, з метою визначення можливих проблем у банків-контрагентів;
- створення списку банків-контрагентів із відповідним розрахунком параметра фінансової стійкості з метою ухвалення оперативного рішення.

Фінансовий аналіз діяльності банків-контрагентів має бути кількісним, що опирається на кількісні початкові значення, які вибираються з балансів досліджуваних банків, що є офіційною інформацією. Фінансовий стан банку може швидко змінюватись, тому збір і аналіз даних мають бути регулярними.

Із сайту банків можна одержувати інформацію про фінансові показники досліджуваних банків. Вибирається достатня кількість показників для проведення динамічного аналізу, за допомогою якого можна виявити негативні тенденції основних показників. Наприклад, при розгляді двох банків з, умовно кажучи, однаковими балансами статична модель покаже їх однакову надійність. З погляду динамічного аналізу надійнішим банком буде той, який має позитивну і стабільну динаміку розвитку [5]. У рамках міжбанківських домовленостей банки звичайно обмінюються балансами або іншою фінансовою

Класифікація фінансових ризиків [3]

Ризик	Спосіб оцінки	Метод управління ризиком
Процентний ризик	GAP по групах термінів погашення Duration VAR	Управління GAP в динаміці Аналіз Duration Хеджування
Кредитний ризик	Концентрація кредитів Зростання позикової заборгованості Ставки відсотка за кредитами Резерви для покриття недіючих кредитів	Формування і проведення кредитної політики, сегментація Кредитний аналіз Диверсифікація кредитного портфеля Моніторинг Створення резервів Страховання Ліквідна застава
Ризик ліквідності	Оцінка чистої ліквідної позиції	Планування ліквідності Відстеження платіжної і ліквідної позиції банку
Валютний ризик	Оцінка валютного портфеля VAR	Диверсифікація Хеджування Страховання Створення резервів
Ризик використання позикового капіталу	Активи, зважені з урахуванням ступеня ризику/капітал Відповідність зростання активів і зростання капіталу	Планування капіталу Аналіз стійкості зростання Дивідендна політика Контроль достатності капіталу з урахуванням ризику

інформацією, яка ширше, ніж в мережі Інтернет. Для проведення аналізу, необхідно початкові дані представляти в однакових форматах, придатних для автоматизованої обробки. Як засіб обробки можливо користуватися звичайною програмою Excel, яка має достатньо хороший набір функцій для проведення аналітичних процедур. При потоковому аналізі показників банку використовуються моделі на основі методики Кромонава або методики НБУ, що базуються на експертних оцінках. У цьому контексті потрібно велику увагу приділяти формалізації думки експертів. Результатом аналітичної діяльності є знаходження рейтингового значення для кожного досліджуваного банку-контрагента.

На рис. 1. показана логічно-структурна схема одержання синтетичних коефіцієнтів – рейтингових оцінок банків-контрагентів для формування міжбанківського кредитного портфелю. На підставі даних про стан банків-контрагентів і зовнішнього середовища розробляється загальна стратегія діяльності банку у формуванні міжбанківського кредитного

портфелю, що містить планований набір цільових параметрів, які він повинен обробити за певний період часу (наприклад, набір значень для визначення синтетичних коефіцієнтів).

Здійснюється декомпозиція загальної стратегії на набір елементарних стратегій, кожна з яких відноситься до одного з наступних чотирьох типів: стратегію банківських продуктів, функціональну стратегію, ресурсну стратегію і управлінську стратегію.

Вибір такої класифікації елементарних стратегій обумовлений різними термінами і критеріями їх успішної або невдалої реалізації в процесі управління формуванням міжбанківського кредитного портфелю, тому об'єднання відповідних один одному елементарних стратегій в одну елементарну стратегію недоцільне через ці відмінності.

Для реалізації рейтингового управління міжбанківським кредитним портфелем необхідно створити «бібліотеку елементарних стратегій». Це означає, що заздалегідь виділяються елементарні стратегії, характерні для досліджуваних банків-контрагентів, а також взаємозв'язку між ними. Під кожен із

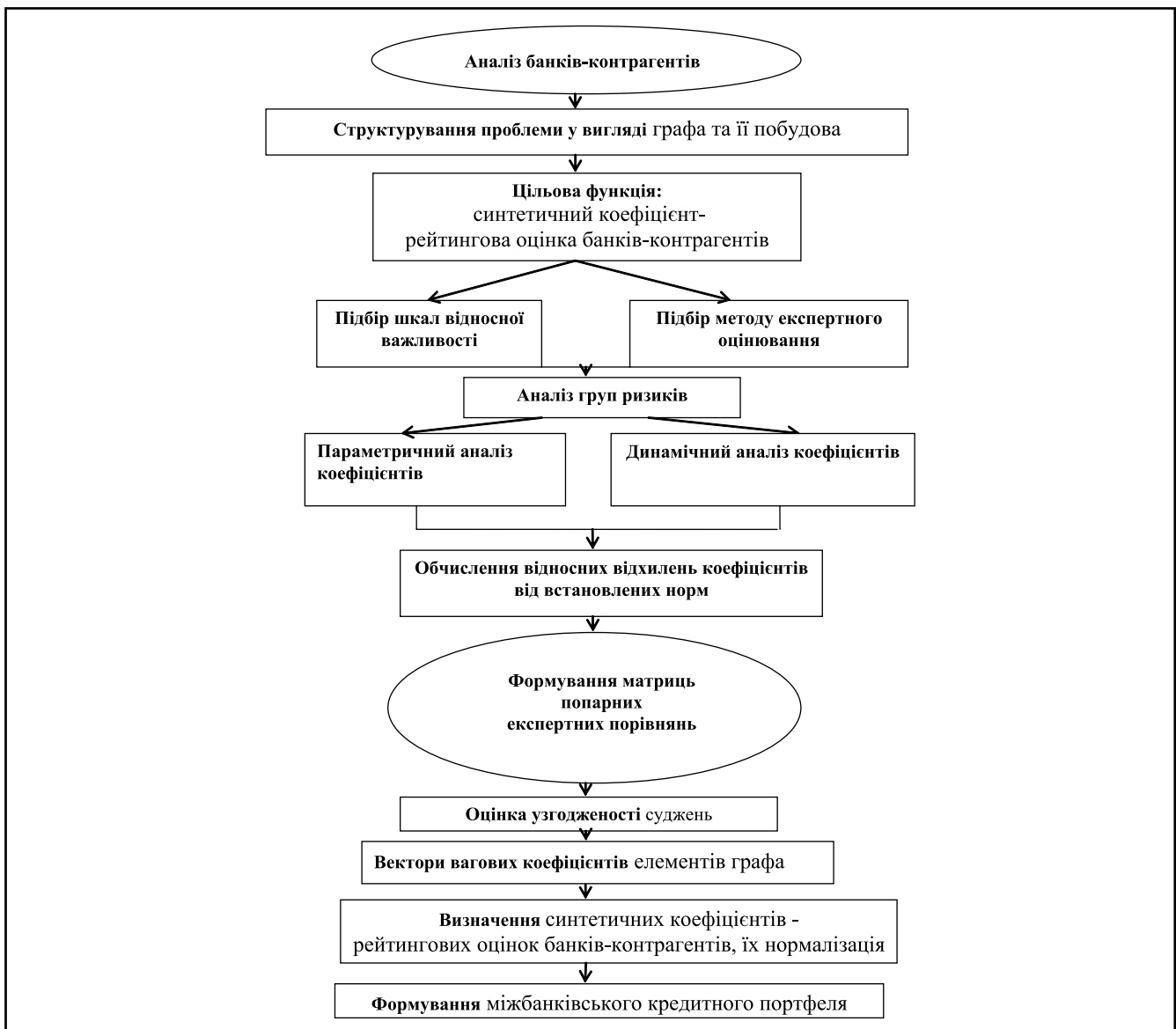


Рисунок 1. Логічно-структурна схема одержання синтетичних коефіцієнтів

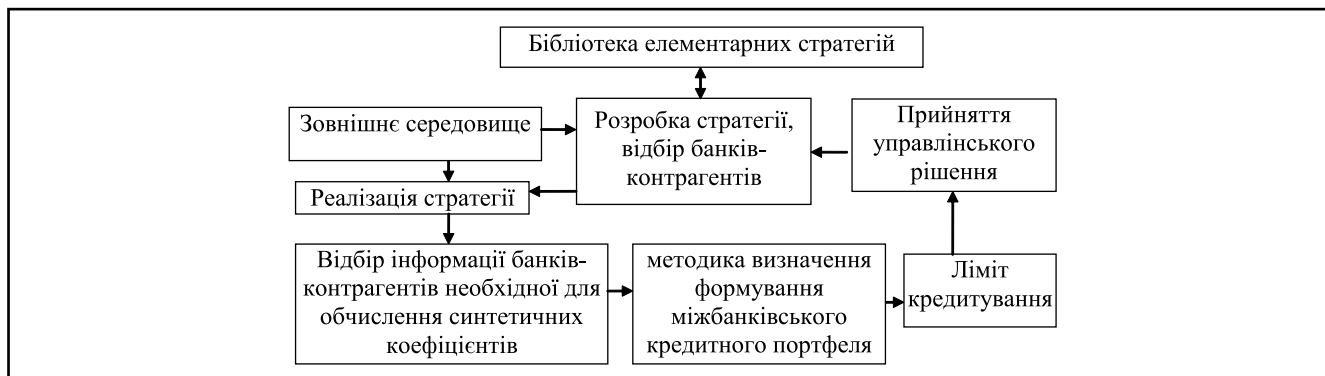


Рисунок 2. Схема процесу формування міжбанківського кредитного портфеля та її використання в управлінні діяльністю банку

цих елементарних стратегій управління діяльністю проводиться синтез загальної методики обчислення ліміту кредитування.

Далі відповідно до вимог методики обчислення рейтингу, здійснюється вибір необхідної інформації і проводиться процес обчислення ліміту кредитування. Тому з урахуванням раніше виробленої загальної стратегії, ухвалюються управлінські рішення.

Таким чином, за наявності приведеної методики, схема процесу формування міжбанківського кредитного портфеля та її використання в управлінні діяльністю банку набуває наступного вигляду (рис. 2).

Розглядається методика знаходження синтетичного коефіцієнта для розрахунку базового ліміту банку-контрагента, суть якої у знаходженні синтетичних коефіцієнтів для банків-контрагентів на основі методу аналізу ієрархій і застосуванні природної нормалізації. Це дало змогу отримати нормалізовані синтетичні коефіцієнти (їх значення знаходяться в інтервалі від 0 до 1, т. б. найвищий рейтинг присвоюється банку значення якого після природної нормалізації дорівнює 1, а найнижчий – 0). Така запропонована методика дає змогу проаналізувати ризики в сукупності за їх чинниками, що знижує рівень невизначеності інформації та сприяє вдосконаленню системи оцінки ризиків, а отже, і визначенню рейтингового оцінювання банків-контрагентів у вигляді нормалізованих синтетичних коефіцієнтів.

Висновки

Таким чином, можна виділити такі переваги використання приведеної методики в системі управління міжбанківським кредитним портфелем:

- підвищення надійності процесу управління міжбанківським кредитним портфелем через скорочення обсягу оброблюваної інформації;

- скорочення часу і витрат на розробку стратегії управління діяльністю міжбанківського кредитного портфеля через використання стандартних елементарних стратегій;

- можливість оцінки різних варіантів стратегій і перевірки їх несуперечності і коректності за допомогою такого індикатора стану банків-контрагентів, як синтетичні коефіцієнти.

Показано, що економічним обґрунтуванням лімітної політики можуть бути баланси банків-контрагентів, інформація про виконання ними економічних нормативів НБУ та нормативу обов'язкового резервування коштів. Запропоновано прийняти розрахункові індексні рейтинги банків за синтетичні коефіцієнти ризиків банків-контрагентів, з якими банк працює на МБК ринку.

Отже, аналіз кредитоспроможності банків – контрагентів можна вважати за цільову функцію управління на ринку міжбанківського кредитування.

Література

1. Вітлінський В.В., Верченко П.І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: Навч. посібник для самостійного вивчення дисципліни. – К.: КНЕУ, 2009. – 292 с.
2. Саати Т. Принятие решений методом анализа иерархий: Пер. с англ. – М.: Радио и связь, 2007. – 316 с.
3. Гармидаров П.П. Знаходження середньозважених оцінок нормативів банківської діяльності // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. – К.: Науково-дослідний економічний інститут. Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України. – Лютий 2005, випуск 2(45). – С. 68–72.
4. Постанова НБУ «Про схвалення Методики розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні». від 28.11.2008 р. №489 зі змінами та доповненнями
5. Zawadzka A. Ryzyko bankowe. – Warszawa, 2010. – 124 s.

Оцінка впливу зовнішніх ринків на економіку України

У статті досліджуються методичні підходи щодо оцінки та взаємодії внутрішнього і зовнішнього ринків за умов зростання відкритості національних економік.

В статье исследуются методические подходы к оценке и взаимодействию внутреннего и внешнего рынков в условиях роста открытости национальных экономик.

In the article methodical approaches are investigated in relation to an estimation and cooperation of internal and external markets at the terms of increase of openness of national economies.

Постановка завдання. Зовнішня торгівля є важливим чинником розвитку національної економіки, який впливає на її кількісні та якісні параметри, умови зростання та конкурентоспроможність на міжнародному рівні. На сьогодні українська економіка характеризується zdeформованою структурою виробництва, високим рівнем витрато місткості. Безумовно, ці чинники справляють прямий і опосередкований вплив на обсяг і структуру експорту та імпорту. Існує необхідність вироблення цілісного уявлення про стан внутрішнього та зовнішнього ринку України зумовлює нагальну потребу дослідження цих питань у контексті зростаючої відкритості національних економік та глобальних тенденцій світового господарства. Виходячи з вищезазначеного питання оцінки впливу зовнішньої торгівлі як чинника розвитку національної економіки набуває особливої значущості та актуальності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам визначення ролі зовнішньої торгівлі у розвитку національної економіки, формування зовнішньоторговельної політики присвячені праці багатьох вчених, зокрема І.В. Бураковського, В. Гейця, Н. Грущинської, В. Дудчака, І. Коломійця, А.А. Мазараки, В.Р. Сіденка, А.С. Філіпенка тощо. Віддаючи належне працям вчених, варто зазначити, що тематика оцінки впливу зовнішніх ринків на економіку України в умовах глобалізаційних процесів потребує подальшого розвитку.

Метою даної статті є дослідження та класифікація методів аналізу розвитку зовнішніх ринків та оцінка їх впливу на економіку України під впливом глобалізаційних процесів.

Виклад основного матеріалу. На економічну ситуацію (кон'юнктуру) ринків впливає значна кількість різних за інтенсивністю, напрямом та тривалістю дії чинників, що обумовлює складність аналізу стану та динаміки ринкової ситуації. Для забезпечення правильних висновків цього аналізу необхідно враховувати головні методологічні засади кон'юнктурних досліджень [7, с. 11–13].

По-перше, слід мати на увазі, що між всіма явищами, які визначають розвиток кон'юнктури, існує зв'язок і взаємо-

залежність. Зміна ситуації на одному товарному ринку здійснює вплив на інші ринки, що диктує необхідність аналізу зв'язків різних ринків і загальногосподарської кон'юнктури.

По-друге, висока ступінь нерівномірності і суперечливості руху кон'юнктурних показників на різних ринках обумовлює неможливість перенесення тенденцій змін, що відбуваються на одному ринку, на інші, навіть суміжні та тісно пов'язані. Не можна також переносити тенденції зміни загальногосподарської кон'юнктури на різні товарні ринки.

По-третє, розвиток кон'юнктури різних товарних ринків характеризується виключною нестійкістю та нестабільністю, що вимагає постійного моніторингу кон'юнктури.

Кон'юнктурні дослідження мають чітку послідовність. Алгоритм цього процесу охоплює наступні етапи: вивчення основних рис і особливостей ринку, збір, накопичення інформації щодо змін економічної ситуації на ринку; аналіз та прогноз кон'юнктури.

Ця інформація аналізується за допомогою методів загальносистемного аналізу, опрацювання рядів динаміки, економіко-статистичних методів (рис. 1).

Дослідження економічного середовища зосереджується на змінах руху показників виробництва за видами діяльності, цін основних видів продукції, структури цін; інвестицій в основний капітал за видами діяльності; рівень оподаткування та зміни податкового законодавства тощо.

Стан країни на світових ринках визначається виходячи з оцінки її частки у світовому експорті, величини зовнішньоторговельної квоти, зміни обсягів експорту та імпорту, їх товарної та географічної структури.

Аналіз соціальних, демографічних, культурних та інших чинників доповнює характеристику загальногосподарської кон'юнктури.

Серед соціальних чинників особливо вагоме значення надається зростанню зайнятості, яке впливає на стабільність соціальної та пов'язаної з нею економічної ситуації, забезпечує економічне зростання та сприятливу ринкову кон'юнктуру.

Серед індикаторів кон'юнктурних змін найбільше вживаними є індекси фізичного обсягу, тобто зміни показників за умови елімінування впливу цін. Однак часто ці індекси є надто агрегованими, побудованими за кумулятивним, а не за дискретним принципом, що обмежує можливості їх використання. Це стосується, передусім, індексів виробництва за видами промислової діяльності. З метою удосконалення обчислення цих індексів пропонується виділяти три основні групи продукції, для яких по-різному визначаються індекси [3, с. 26–29].

До першої категорії відноситься продукція, що легко вимірюється у фізичних одиницях, тому індивідуальні індекси, от-



Рисунок 1. Класифікація методів аналізу розвитку зовнішніх ринків

римані за товарами у фізичних одиницях, агрегуються в індекси за видами діяльності, тобто

$$I_{t/t-1} = \sum_{i=1}^n (I_{t/t-1}^i \cdot Q_{t-1}^i \cdot P_{t-1}^i) / \sum_{i=1}^n (Q_{t-1}^i \cdot P_{t-1}^i), \quad (1)$$

де $I_{t/t-1}$ – індекс фізичного обсягу виду промислової діяльності у поточному році t по відношенню до попереднього ($t-1$);

n – кількість товарів–представників даного виду діяльності, відібраних для розрахунку;

Q_{t-1}^i – кількість виробленого i -го товару у попередньому ($t-1$) році;

P_{t-1} – ціна i -го товару у ($t-1$) році.

Друга група охоплює продукцію, яка вимірюється лише у вартісних показниках. Для оцінки її динаміки слід використати індекси номінального обсягу випуску (тобто у поточних цінах) ($IFO^{ном}$) та індекси цін виробників (ICB):

$$I_{t/t-1} = IFO_{t/t-1}^{ном} / ICB_{t/t-1}. \quad (2)$$

Третя категорія продукції є досить проблематичною і включає судно– та літакобудування, залізничне машинобудування, оборонну продукцію тощо. Для побудови індексу фізичного обсягу доцільно використовувати кількість відпрацьованих персоналом годин (KBG) з поправкою на річні зміни продуктивності праці (ΔPP):

$$I_{t/t-1} = \frac{KBG_t}{KBG_{(t-1)}} \cdot \Delta PP_{t/t-1}. \quad (3)$$

Використання зазначених індексів дозволяє деталізувати динаміку різних груп товарів і видів промислової діяльності, точніше визначати її траєкторію.

Крім обсягів та індексів виробництва, у процесі аналізу варто враховувати вплив на них різних чинників, зокрема рівня використання виробничих потужностей, динаміки інвестицій в

основний капітал, зміни чисельності зайнятих та ін. Для встановлення кількості взаємозв'язків між показниками використовуються методи кореляційного аналізу [4, с. 20].

За нестійкої кон'юнктури для виявлення тенденції застосовуються різні методи згладжування та вирівнювання рядів динаміки, метод найменших квадратів. Побудована за їх допомогою крива кон'юнктури дає можливість визначати показники її коливання та циклічності. Алгоритм розрахунків складається з таких етапів: відбір найбільш мінливих ринкових показників, побудова їх динамічних рядів за тривалий період; виключення з цих рядів тренду, що відбиває єдину тенденцію до зростання чи зниження, а також сезонних коливань. Ряди, що залишилися, мають відображати кон'юнктурні коливання, які стандартизуються (тобто зводяться до єдиного знаменника) з метою забезпечення порівнянності. Наприкінці здійснюється розрахунок коефіцієнтів кореляції з метою встановлення синхронності та взаємозв'язків між показниками [6, с. 51–57].

Ринкова ситуація на макрорівні та на окремих ринках може бути охарактеризована за допомогою показників ділової активності, зокрема динаміки продажів, кількості угод, курсу акцій, реального валютного курсу тощо. Однак для аналізу рядів динаміки цих показників необхідно підходити з позиції їх різних комбінацій, щоб отримати обґрунтовані висновки. Наприклад, зростання кількості угод, за умов, коли не збільшуються обсяги продажів, свідчить про те, що на ринку діють невеликі фірми з малими за розміром операціями, які не сприяють активізації ринку.

У процесі аналізу ринкової кон'юнктури слід враховувати наявність досить стабільних відхилень у динаміці руху окремих показників, зокрема промислового виробництва та зовнішньої торгівлі. Так, при поліпшенні кон'юнктури ринку, збільшенні обсягів виробництва активізується зовнішня торгівля. Водночас, слід зазначити, що динаміка зовнішньої

торгівлі не збігається з динамікою виробництва. Погіршення ситуації на зовнішніх ринках, передусім, відображається на показниках промисловості і лише потім впливає на зниження обсягів зовнішньоторговельних операцій. Подібна ситуація обумовлюється договірними зобов'язаннями сторін за довгостроковими контрактами, а також нерівномірністю розвитку економіки різних країн [8, с. 19–20].

Важливу інформацію про ситуацію на ринку надає аналіз середніх цін продажу і запасів. Якщо ціни продажу перевищують ціни запасів, то це означає, що попитом користується більш якісна продукція, і кон'юнктура на ринку можна оцінити як сприятливу. Перевищення цін запасів над цінами продажу свідчить, що попитом користуються дешеві товари, і кон'юнктура на ринку є несприятливою [2, с. 105]. Такий аналіз дозволяє отримати якісні характеристики стану ринку: ринок, що розвивається, сприятливий, поживлений; стабільний; млявий, стагнующий; несприятливий, регресуючий тощо.

Окремі товарні ринки можна опосередковано, непрямо оцінити за ситуацією, що складається на ринку цінних паперів. Попит на акції компанії та їх курс істотно залежать від становища компанії на ринку. Тому біржові індекси акцій можуть розглядатися як самостійні індикатори кон'юнктури ринку товарів. Непрямими оцінками користуються також для визначення ймовірних ризиків комерційної діяльності на ринку. Критеріями ризику є ступінь мінливості ринку, кількість фірм на ринку, частка ринку, зайнята конкурентами тощо [9, с. 44–45].

Аналіз зовнішніх ринків повинен супроводжуватись виявленням причинно-наслідкових зв'язків та обґрунтуванням висновків щодо ситуації на ринку.

Наступним етапом дослідження має бути розробка прогнозу подальшого розвитку кон'юнктури ринку, напрямів та інтенсивності зміни ситуації на ньому. Кон'юнктура цікава лише у тому разі, коли вона надає інформацію не лише про недавнє минуле чи про теперішнє, а й про найближче майбутнє [1, с. 446].

Динаміка фізичних обсягів експорту та імпорту за останні десятиліття у півтора рази перевищує зростання ВВП Укра-

їни, що підтверджує загальносвітову тенденцію руху траєкторії цих показників за умов глобалізації.

Якщо за 1991–2004 роки ВВП збільшився в 1,3 раза, а експорт – в 2,4 раза, то у 2008 році країна за обсягами експорту впала до рівня 1998 року, адже національна економічна система, що досить інтегрована у світове господарство, не могла залишитися осторонь світових процесів і порушення макростабільності на зовнішніх ринках мало знайти відгук у внутрішніх процесах в Україні.

Вплив світової фінансово-економічної кризи став відчутним ще на початку 2008 року, коли падіння фондових ринків світу зумовило переорієнтацію фінансових потоків з одних активів в інші, зокрема сировинні та енергетичні. Ці активи стали більш привабливими, що одразу стимулювало істотне зростання цін на сировинні ресурси і ціна на метал у середньому за вісьмома регіонами світу зросла майже на 81%, вартість нафти марки Brent – на 32%. До моменту, коли з'явилися перші позитивні прогнози щодо світового валового збору зернових у 2008/2009 маркетинговому році, за 2007/2008 маркетинговий рік ціни на пшеницю (CWSA, FOB) зросли в середньому на 79%.

Наслідки для економіки України були такі:

1. Посилення загального інфляційного фону. Інфляційна спіраль, розкручена у 2007 році, мала продовження і в 2008-му. Нестабільність політична не могла не позначитися на економічній площині. Ціни виробників промислової продукції зросли на 36,5%. Лідерами зростання стали такі галузі, як добування корисних копалин (крім паливно-енергетичних) – 70,4%, металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – 68,1, виробництво коксу – 64,3, хімічне виробництво – 55,9%. Тобто всі галузі, що орієнтовані на зовнішні ринки або, відповідно до особливостей виробничого процесу, обслуговують експортно орієнтовані виробництва.

2. Підвищення ролі експортних виробництв в економічному зростанні. Спостерігалися поступове прискорення зростання виробництва в експортно орієнтованих галузях економіки і перерозподіл фінансових ресурсів в економіці від

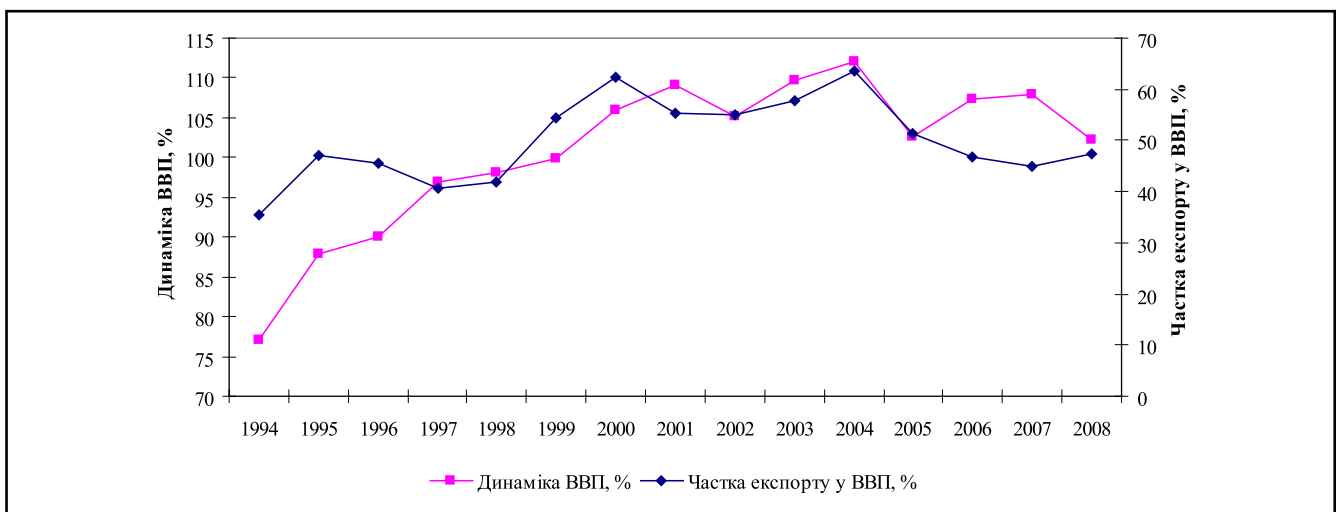


Рисунок 2. Динаміка розвитку ВВП та частки експорту у ВВП, %

решти секторів до сировинного та експортно орієнтованого секторів, зокрема й через банківську систему. Так, зростання виробництва у металургії становило 3,5%, хімічній промисловості – 5,2%. У цілому це забезпечило утримання досить високих темпів зростання промисловості – 7,3%.

Хвиля світової фінансової кризи примусила уряди провідних країн переглянути свою політику щодо фінансових ринків. Зокрема уряди США, Великобританії, Німеччини, Росії, країн Бенілюксу тощо прийняли рішення про державну підтримку окремих фінансових установ, які переживають фінансові труднощі. Але проблеми, які у США та інших розвинених країнах призвели до іпотечної і фінансової криз, та проблеми, які можуть сформувати негативні тенденції в розвитку економіки України, істотно різняться.

В Україні найбільше падіння сталося за прибутком від експорту, його частка з 2007 року знизилася з 24 до 10%, що підтверджує відсталість великих виробництв. Чого вартий факт: у металургії за п'ять місяців 2010 року заводи отримали 1,9 мільярда гривень збитків. З огляду на численні негативні тенденції, що відбуваються у зовнішньому секторі, можна зробити висновок, що вітчизняний бізнес деградує.

Промисловість. Плани України ввійти в двадцятку найбільш розвинених країн світу потребують відповідного матеріального наповнення. Проте дослідження економічної ситуації дає підстави для висновку, що для цього відсутній відповідний потенціал. Внутрішні джерела підйому залежать від прибутковості всього національного виробництва та дії в економіці стимулів її зростання. На жаль, прибутковість капіталу в Україні, тобто рентабельність, становить 3–3,5% і у 3–4 рази менша, ніж у країнах ЄС при розрахунку на базі прибутку після сплати податків (для передкризових умов 2007 року). 2009 рік українські підприємства закінчили із збитком 42 млрд. грн., тоді як у 2007 році прибуток сягав 136 млрд. грн.

У 2010 році прибуток певною мірою відновився (за перше півріччя – до 20,2 млрд. грн. Проте говорити про майбутнє динамічне відновлення докризового рівня рентабельності зарано. Без поступового підйому не вийде отримати ресурси приросту і оновлення виробництва, а тому неможливо буде запобігти виснаженню економіки через скорочення виробництва та старіння підприємств.

Аграрна сфера. З початку 2010 року українські фермери зібрали близько 30 млн. т зерна – переважно, пшеницю та ячмінь з площі приблизно 12 млн. га. При цьому було зафіксовано 8–10%-е зниження врожайності рік до року, через несприятливі погодні умови і є підстави прогнозувати, що у 2010/2011 маркетинговому році поставки українських зернових на зовнішні ринки скоротяться на 29% – до 15 млн. т.

Збір зернових цього року знизився до 41,9 млн. т. Між тим очікуваний рівень виробництва буде цілком достатнім для забезпечення внутрішнього річного споживання у розмірі 26 млн. т.

Ціна пшениці на СВOT (Чиказька товарна біржа) у липні злетіла на 67%, однак уже в серпні скоригувалася на 15%.

Вслід за світовим трендом у липні–серпні вартість зернових на українському ринку зросла на 22–111%.

На противагу зерновим недавні погодні умови були сприятливими для більшості олійних культур і можна передбачати збільшення врожайності соняшнику на 5%. Оскільки фактично відсутні передумови для скасування експортного мита на насіння соняшнику цього року, то близько 95% від загального врожаю буде перероблено всередині країни.

На фоні очікуваного суттєвого зниження експортних поставок соняшникової олії з Росії, а також падіння виробництва в Аргентині можна очікувати зміцнення лідируючих позицій вітчизняних виробників на світовому ринку. Частка України у світовій торгівлі соняшnikовою олією може вирости до 60–65% порівняно з 53% у 2009/2010 році.

Оскільки конкурентоспроможність країни залежить від критичної маси конкурентоспроможних національних підприємств, держава відіграє ключову роль у налагодженні сприятливих умов для розвитку бізнесу. При цьому політика ніяк не може орієнтуватися на підтримку неефективних підприємств і галузей.

Політика держави, спрямована на забезпечення конкурентоспроможності, має орієнтуватися на десять золотих правил конкурентоспроможності, сформульованих на основі узагальнення практики розвинених країн [10]. Ці правила конкурентності полягають у тому, що необхідно:

- створити стабільну і передбачувану законодавчу базу;
- опрацювати гнучку та еластичну економічну структуру;
- забезпечити інвестування у традиційну і нову технологічну інфраструктуру;
- сприяти приватним заощадженням і внутрішнім інвестиціям;
- виробляти агресивність на міжнародних ринках і одночасно створювати привабливість країни для прямих іноземних інвестицій;
- зосереджувати увагу на якості, швидкості і прозорості діяльності уряду та муніципальних органів;
- підтримувати необхідний баланс рівнів заробітної плати, продуктивності та оподаткування;
- зберігати стабільність соціальних відносин, знижуючи різницю в рівнях доходів та посилюючи позиції середнього класу;
- активно інвестувати в освіту, особливо середню і у навчання робочої сили впродовж життя;
- забезпечувати баланс місцевої і глобальної економіки, щоб одночасно здійснювати нагромадження національного багатства і зберігати систему цінностей, які підтримуються громадянами країни.

Висновки

Дослідження проблем впливу зовнішніх ринків на економіку України призводить до таких висновків:

- надмірна експортна залежність української економіки сформувалася за умов zdeформованої структури та недо-

статніх якісних показників промислового виробництва, що гальмує розвиток зовнішньоторговельного сектору;

– товарна і географічна прив'язка експорту є вкрай жорсткою, що призводить до перенесення шоків інших країн на внутрішній ринок;

– державна підтримка експорту сировинних товарів та продукції з низькою доданою вартістю консервує існуючий стан промисловості, гальмуючи її структурні перетворення;

– фінансово-економічна криза в останні роки суттєво вплинула на скорочення експорту і стимулювання імпорту;

– різке скорочення національного виробництва товарів широкого вжитку спричинило зростання імпорту цих товарів в Україну та зростання від'ємного сальдо торговельно-го балансу.

За таких умов економічна політика країни має ґрунтуватися на використанні позитивних рис глобальної економіки з тим, щоб оптимізувати умови для ендогенного розвитку національної економіки. Державі при цьому відводиться роль гаранта додержання цих умов, для чого потрібно активно впливати на створення конкурентних переваг нагромадження необхідних ресурсів. До останніх слід віднести традиційні їх види – природні ресурси, виробничий капітал у вигляді основних фондів, людський капітал як рівень освіти та кваліфікації працівників різних галузей та видів діяльності.

Роль держави у забезпеченні конкурентоспроможності країни полягає в правильному виборі пріоритетів розвитку з тим, щоб на основі концентрації ресурсів досягти стабільного економічного зростання. Разом із тим слід погодитися з думкою багатьох фахівців, що не варто орієнтуватись на вибір «маяків», «локомотивів», бо цей підхід все ж означає консервацію існуючих пропорцій. Більш доцільною є стратегія корегування структури економіки, в рамках якої влада повинна гнучко захищати політичними (в тому числі зовніш-

ньополітичними) засобами всіх, хто успішно працює за умов світової конкуренції.

Література

1. Бернар И., Колли Ж.–К. Толковый экономический и финансовый словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология: В 2 т.: Пер. с фр. – М.: Междунар. отношения, 1994. – Т. 1. – С. 446.
2. Богославец Г.М., Скотнікова М.М. Особливості вивчення кон'юнктури ринків товарів та послуг у сучасних умовах // Економіка і підприємництво: стан та перспективи: Зб. наук. пр. – К.: КНТЕУ, 2002. – С. 105.
3. Головкин В., Васечко О. Індекс промислового виробництва в Україні // Економіка України. – 2002. – №4. – С. 26–29.
4. Гонтар В.М. Дослідження кон'юнктури світових товарних ринків / За ред. М.Ф. Тимчука. – К.: Інститут муніципального менеджменту та бізнесу, 1998. – С. 20.
5. Зовнішньоекономічна діяльність: навч. посібник / За ред. д. е. н., проф. І.І. Дахна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 360 с.
6. Карпов В.А., Кучеренко В.Р. Маркетинг: прогнозування кон'юнктури ринку: Навч. посібник. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – С. 51–57.
7. Левшин Ф.М. Мировой рынок: конъюнктура, цены и маркетинг. – М.: Международные отношения. – 1993. – С. 11–13.
8. Пешкова Е.П. Маркетинговый анализ в деятельности фирмы. – М.: «Ось-89», 1996. – С. 19–20.
9. Розвиток секторів і товарних ринків України / За ред. В.О. То-чиліна. – К.: ІЕП НАН України, 2001. – С. 44–45.
10. Стиглиц Дж. Ю. Глобализация: тревожные тенденции / Пер. с англ. и примеч. Г.Г. Пирогова. – М.: Мысль, 2003. – С. 111, 219.
11. Філіпенко А., Шнирков О. Новий етап зовнішньоекономічних зв'язків України // Економіка України. – 2008. – №1. – С. 11–14.
12. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Е.О. МЕХТІЄВ,

аспірант, Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України

Місце банківського сектору в грошово-кредитній системі

Дослідження присвячене визначенню місця банківської системи в грошово-кредитному регулюванні. У статті узагальнено теоретичні положення та досліджено основні напрями грошово-кредитного регулювання національної економіки.

Обґрунтовано необхідність переходу від регулювання банківської системи в частині залучення і розміщення коштів до регулювання банківської системи як складової кредитно-грошової системи.

Исследование посвящено определению места банковской системы в денежно-кредитном регулировании. В статье обобщены теоретические положения и исследованы основные направления денежно-кредитного регулирования национальной экономики.

Обоснована необходимость перехода от регулирования банковской системы в части привлечения и размещения средств к регулированию банковской системы как составляющей денежно-кредитной системы.

Research is dedicated to the place of banking system in the monetary regulation. In the article the theoretical bases and main directions of monetary regulation of national economy are investigated.

The necessity of the transition from the regulation of the banking system in terms of attraction and placement of funds to the regulation of the banking system as a part of monetary system.

Провідне місце в якісній перебудові економіки належить грошово-кредитній політиці, яка спрямована на підвищення ефективності формування та реалізації загальнодержавної економічної політики. Роль грошово-кредитної політики розкривається через розробку та впровадження ефективного механізму грошово-кредитного регулювання національної економіки через фінансову підтримку та активізацію економічної діяльності.

Значущість та пріоритетність грошово-кредитної політики пояснюється тим, що часовий лаг між прийняттям відповідного управлінського рішення, застосування інструментів регулювання економіки (бюджетних, податкових та грошово-кредитних) та отримання бажаних результатів є більш коротким при використанні грошово-кредитних важелів, тому що ефект відчуваються протягом кількох місяців на відміну від бюджетно-податкових інструментів, ефективність яких відчувається через декілька років.

Постановка проблеми. Розширення підприємницької діяльності спричиняє додаткову потребу суб'єктів господарської діяльності у додатковому капіталі. Державі як головному регулятору доступний цілий спектр інструментів, які можуть впливати на задоволення постійно зростаючої потреби суб'єктів господарської діяльності. Серед всіх наявних інструментів головне місце належить грошово-кредитній політиці держави. Основні завдання грошово-кредитної політики проявляються через регулювання обсягу та вартості грошових ресурсів, тим самим визначаючи сукупну пропозицію фінансових ресурсів.

До основних завдань грошово-кредитної політики можна віднести такі:

- підтримання стабільності національної валюти України;
- управління інфляцією;
- управління дефіцитом бюджету;
- регулювання банківського сектору;
- проведення селективної політики.

Держава, проводячи грошово-кредитну політику, має регулювати попит і пропозицію на фінансові ресурси, тим самим або стимулюючи виробництво (збільшуючи обсяг та знижуючи вартість грошей), або стримуючи інфляцію (зменшуючи обсяг та підвищуючи вартість грошей).

Саме тому і виникає ряд протиріч між тим, чого потребує суспільство на даному етапі економічного розвитку, і тим, що може дати грошово-кредитна система.

Отже, на сучасному етапі розвитку економіки України особливої теоретичної та практичної ваги набуває аналіз ін-

струментів, суб'єктів, методів та механізмів грошово-кредитного впливу на економічні процеси для вибору оптимального напрямку грошово-кредитної політики з метою забезпечення сталого розвитку національної економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дана проблематика досить широко розглядається в наукових роботах таких авторів: І.О. Лютий, М.І. Савлук, О.В. Дзюблюк, А.М. Мороз, Н.І. Гребеник, М.І. Макаренко, В.С. Стельмаха, В.А. Ющенко. В більшості робіт зазначених авторів основна увага приділяється особливостям використання відповідних грошово-кредитних інструментів. Серед зарубіжних авторів можна виділити М. Фрідмена, Дж. Сінкі, П. Роуза, І. Фішера та інших.

Метою даної статті є теоретичне обґрунтування ролі банківського сектору в грошово-кредитній системі. Для досягнення даної мети ставляться такі завдання: виявити роль та визначити місце банківського сектору в грошово-кредитній системі; охарактеризувати участь банків у процесі використання інструментів грошово-кредитної системи.

Виклад основного матеріалу. Грошово-кредитна політика – це комплекс взаємозв'язаних дій, які здійснюються через Національний банк України та скоординовані на заздалегідь визначені суспільні цілі щодо регулювання грошової маси.

Можна виокремити три основні функції НБУ – регулятивну, контрольну та інформаційно-дослідницьку. Конституція України визначає основну функцію НБУ – забезпечення стабільності грошової одиниці. Виконання основної функції НБУ відбувається через регулювання банківської системи. Центральний банк також виконує і інші функції, що зазначається в Законі України «Про Національний банк України»: визначає та реалізує грошово-кредитну політику; монополно здійснює емісію національної валюти України та організує її обіг; виступає кредитором останньої інстанції для банків і організує систему рефінансування; здійснює банківське регулювання та нагляд; складає платіжний баланс, здійснює його аналіз та прогнозування; здійснює валютне регулювання, організовує і здійснює валютний контроль за банками та іншими фінансовими установами, які отримали ліцензію Національного банку на здійснення валютних операцій; забезпечує накопичення та зберігання золотовалютних резервів; аналізує стан грошово-кредитних, фінансових, цінових та валютних відносин.

На перший погляд здається, що грошово-кредитна політика охоплює всі аспекти діяльності НБУ, але це не так – грошово-кредитна політика лише охоплює відносини з приводу регулювання грошової маси та її якісних параметрів. Тому відносини із здійснення грошово-кредитної політики не зводяться тільки до відносин НБУ із банками, які є лише посередниками. Більше того, в найбільш широкому розумінні предметом грошово-кредитної політики є не банківська система, а грошовий обіг та його регулювання в кількісному і якісному відношенні. Банківська система виступає

в цих відносинах лише як опосередкована ланка між суб'єктом регулювання і об'єктом – грошовою системою.

Необхідно відмітити, що банківські установи, які виступають в єдиному механізмі, який виконує подвійну роль, – є провідником грошово–кредитної політики і одночасно її об'єктом, оскільки основою грошової маси в обігу їх ресурси є основою грошової маси в обігу. Слід відмітити, що перелічені в ст. 25 Закону України «Про Національний банк України» засоби і методи грошово–кредитної політики визначені як засоби індикативного регулювання для банків в ст. 66 Закону України «Про банки і банківську діяльність».

Роль банківської системи у грошово–кредитній політиці є особливою: ст. 7 Закону України «Про Національний банк України» визначає, що Національний банк має монополію на здійснення емісії національної валюти України та організовувати її обіг. Отже, банки другого рівня банківської системи не мають відношення до емісії, але кожен день здійснюють вливання емітованих НБУ грошей у обіг, надаючи кредити, здійснюючи фінансові інвестиції та інші банківські операції. Кошти, які вони вливають в обіг, вважаються такими, що вже емітовані НБУ, тобто емісія – це випуск грошових коштів НБУ. Так розкривається основна роль комерційних банків – вони займають проміжне становище між НБУ та юридичними і фізичними особами, які використовують наявні в обігу грошові кошти. Саме тому суб'єктами грошово–кредитної політики необхідно розглядати не окремі комерційні банки, а банківська система України в цілому.

Грошово–кредитна політика хоча і здійснюється через банківську систему України, але кінцевою її метою є регулювання кількості грошей в обігу, тобто регулювання грошової системи країни, використовуючи властивості грошей як особливого феномену людського суспільства.

Методи і засоби грошово–кредитної політики за своїм економічним впливом неоднорідні, вони мають певні позитивні і негативні сторони, розрізняються за ступенем ефективності, вони можуть застосовуватися окремо або ж вимагати обов'язкового доповнюючого застосування інших інструментів, можуть бути альтернативними (це передбачає вибір одного або іншого інструменту, але спільне використання обох методів виключається), факультативними (коли один із інструментів розглядається як головний, але при неможливості його застосування центральний банк вимушений застосовувати інший), можуть мати ефект синергії і т.д. В зв'язку з цим особливого значення набуває класифікація методів і засобів грошово–кредитної політики, яка має за мету не лише систематизацію інструментарію, але і виділення властивостей кожного із них, а також економічної ситуації, в якій відбувається застосування цих інструментів.

Стаття 25 Закону України «Про Національний банк України» визначає засоби та методи грошово–кредитної політики:

- норми обов'язкових резервів;
- процентні ставки;
- управління золотовалютними резервами;

- операції з цінними паперами на відкритому ринку;
- регулювання імпорту та експорту капіталу.

Перелік здається вичерпним, але він відображає лише основні засоби та методи грошово–кредитної політики. При дослідженні їх цілей стає очевидним, що вказаних засобів та методів значно більше. Методи і засоби грошово–кредитної політики знайшли також відображення у ст. 66 Закону України «Про банки і банківську діяльність», яка передбачає дві форми державного регулювання Національним банком України банківської діяльності:

1. Адміністративне регулювання:

- реєстрація банків і ліцензування їх діяльності;
- встановлення вимог та обмежень щодо діяльності банків;
- застосування санкцій адміністративного чи фінансового характеру;
- нагляд за діяльністю банків;
- надання рекомендацій щодо діяльності банків.

2. Індикативне регулювання:

- встановлення обов'язкових економічних нормативів;
- визначення норм обов'язкових резервів для банків;
- встановлення норм відрахувань до резервів на покриття ризиків від активних банківських операцій;
- визначення процентної політики;
- рефінансування банків;
- кореспондентських відносин;
- управління золотовалютними резервами, включаючи валютні інтервенції;
- операцій з цінними паперами на відкритому ринку;
- імпорту та експорту капіталу.

Методи і засоби грошово–кредитної політики тут відображені як індикативні методи і засоби регулювання.

Необхідно зазначити, що зазначені інструменти виконують подвійну роль у грошово–кредитній системі: по–перше, побічно впливають на обсяг коштів в обігу; по–друге, використовуються НБУ для захисту інтересів вкладників.

Отже, можна стверджувати, що грошово–кредитна політика досягає поставлених перед нею цілей через банківське регулювання, що прямо вказано в ст. 14 Закону України «Про Національний банк України». Таким чином, до банківського регулювання відносяться інструменти за механізми, які застосовуються в процесі реалізації грошово–кредитної політики, яка, в свою чергу, є самостійною категорією.

Таким чином виникає потреба визначення банківського регулювання. Так, згідно з чинним законодавством банківське регулювання можна визначити як одну з функцій Національного банку України, яка полягає у створенні системи норм, що регулюють діяльність банків, визначають загальні принципи банківської діяльності, порядок здійснення банківського нагляду, відповідальність за порушення банківського законодавства.

Кінцевою метою будь–якого економічного дослідження є пошук більш ефективних форм організації і управління суспільним виробництвом, показником і критерієм оцінки яких

може бути тільки економічне зростання – збільшення обсягу та якісне удосконалення суспільного продукту, а також факторів його виробництва.

Управління грошовим обігом як свідомо підтримувана пропорційність в організації грошових відносин передбачає такі позиції і передумови:

- знання об'єктивних основ функціонування цих відносин;
- дослідження системи економічних законів ринкової форми господарювання;
- аналіз системи стійких причинно-наслідкових зв'язків між вартістю товарів і грошей;
- дослідження взаємозв'язку між номінальною та ринковою вартістю сукупного суспільного продукту;
- аналіз кількості грошей в обігу та купівельної спроможності грошової одиниці.

Останнє є обов'язковою умовою збереження за грішми всіх функцій і їх значення як фактора активного впливу на відтворювальний процес.

Оптимальним варіантом проведення грошово-кредитної політики є використання її пасивних інструментів. Тобто щоб рівень інфляції, вартість національної валюти по відношенню до іноземних, вартість залучення ресурсів визначалися ринковими методами, без прямого втручання в діяльність в банківську систему. Проте існують кілька проблем:

- більша частина інструментів грошово-кредитної системи приносить результати через значний проміжок часу. Так, зниження ставки рефінансування має призвести до стимулювання виробництва: НБУ знижує облікову ставку, банки починають активніше рефінансуватися у НБУ та перерозподіляти отримані кошти серед юридичних та фізичних осіб, які потребують додаткового капіталу. Ті, в свою чергу, використовують отримані кошти для збільшення обсягів виробництва продукції та надання послуг, що призведе до певного суспільного ефекту. Оскільки цей процес може потребувати доволі багато часу для реалізації, НБУ має використовувати цей метод з іншими інструментами, які приносять ефект більш швидко;

- існує певний конфлікт інтересів. Головна мета грошово-кредитної політики – підтримка потрібного обсягу грошової маси в економіці. Головна мета діяльності банку, як і будь-якого іншого підприємства, – отримання прибутку. За умов жорстокої конкуренції банки йдуть на більш ризиковані операції (банки прагнуть розміщати залучені ресурси за більш вигідними умовами), ризикуючи коштами саме клієнтів, оскільки банки – це посередники, які працюють, в основному, за рахунок залучених коштів (мінімально допустимий розмір капіталу банку може складати 9% від валюти балансу банку). На фоні постійного зростання кількості банків загострюється конкуренція в банківському секторі. Банки мають постійно пристосовуватися до ринкових цін на фінансові ресурси задля залучення нових клієнтів, проте не завжди мають можливість розміщувати ці кошти, що призведе до «перегрівання» банківського сектору та ряду банкрутств.

Саме цими причинами і зумовлене активне регулювання банківської системи державою через НБУ.

Висновки

Проаналізувавши вищезазначене, можна дійти висновку, що адекватне функціонування грошово-кредитної системи можливо за умови дотримання наступних принципів:

- єдність (принцип єдності полягає в нерозривному зв'язку грошово-кредитної політики з банківською системою);
- незалежність НБУ від інших органів та міністерств;
- прозорість дій всіх суб'єктів грошово-кредитної системи та можливість контролю з боку суспільства;
- наявність визначених цілей та врахування часових «горизонтів» дієвості обраних інструментів;
- відповідальність.

Таким чином, грошово-кредитна політика набуває чітких, економічно обумовлених обрисів. Вона має внутрішню єдину інституційну основу – грошовий ринок і банківську систему. З цієї точки зору грошово-кредитна політика являє собою організаційно оформлений регулятивний механізм зі своїми специфічними цілями та завданнями, інструментами та роллю в економічному регулюванні. Таким чином, до грошово-кредитної політики слід відносити всі заходи, методи, інструменти, важелі, що здійснюються безпосередньо Національним банком України та реалізуються через грошовий ринок у всіх його різновидах.

Роль банківської системи у грошово-кредитній політиці досить специфічна: право на емісію має виключно НБУ (перший рівень банківської системи), а інші банки є провідниками, вони випускають в обіг емітовані НБУ гроші через видачу кредитів та інші активні операції. Банки як один з основних елементів грошово-кредитної системи мають певну специфіку, знання якої може допомогти використовувати її на користь суспільства. Саме тому існує необхідність продовжувати дослідження впливу всієї банківської системи (а не лише НБУ) на грошово-кредитну систему.

Література

1. Адамик Б.П. Національний банк і грошово-кредитна політика: Навчальний посібник. – Тернопіль: Карт-блеш, 2002. – 278 с.
2. Волга В. Чи потрібен незалежний Україні незалежний Національний банк? // Голос України. – 21 лютого. – 2007. – №32 (4032).
3. Воронова Л., Мороз А., Пуховкіна М., Савлук М. Національний банк України // Вісник Національного банку України. – 2001. – №5. – С. 6–9.
4. Господарський кодекс України. – Затверджений 16 січня 2003 р., №436 // Голос України. – 14 березня. – 2003. – №49–50.
5. Гриценко А., Кричевська Т. Монетарна стратегія: шлях до ефективної грошово-кредитної політики. Стаття друга. Архітектоніка монетарних стратегій і зарубіжний досвід їх формування та застосування // Вісник Національного банку України. – 2006. – №2. – С. 8–19.

6. Полозенко Д., Раєвський К. Бюджетна і кредитна політика України на сучасному етапі // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 10. – С. 7–10.

7. Полозенко Д. Про основні чинники подолання фінансово-кредитної кризи в Україні // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 4. – С. 28–31.

8. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 5–6. – Ст. 30 // Урядовий кур'єр. – 2001. – № 8.

9. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.99 р. № 679-XIV // Відомості Верховної Ради 1999. – № 29. – Ст. 238.

10. Орлюк О.П. Банківська система України. Правові основи організації. – К.: Юрінком Інтер, 2003. – 240 с.

11. Орлюк О.П. Теоретичні питання банківського права і банківського законодавства. – К.: Юрінком Інтер, 2003. – 104 с.

12. Стельмах В.С., Єпіфанов А.О., Гребеник Н.І., Міщенко В.І. Грошово-кредитна політика в Україні / За ред. В.І. Міщенка. – К.: Знання, КОО, 2000. – 305 с.

13. Стельмах В.С. Роль Національного банку України в забезпеченні стабільності національної грошової одиниці. Спеціальність 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. – Суми, 2002. – 17 с.

14. Фінансова передумова ефективної соціально-економічної стратегії // Голос України. – 14 червня 2005 р. – № 108 (3608).

15. Ющенко В., Лисицький В. Гроші: розвиток попиту та пропозиції в Україні. – К.: Скарби, 1998.

О.О. ОЛОФІНСЬКИЙ,

аспірант, Київський національний торгово-економічний університет

Малий бізнес як сучасний механізм розв'язання соціально-економічних проблем в Україні

У статті розглядається сучасне місце малого бізнесу в Україні, проводиться аналіз понять «малий бізнес» та «мале підприємництво». Аналізується вплив малого бізнесу на соціально-економічний розвиток країни.

В статье рассматривается современное место малого бизнеса в Украине, проводится анализ понятий «малый бизнес» и «малое предпринимательство». Анализируется влияние малого бизнеса на социально-экономическое развитие страны.

In the article is reviewed place of small business is examined in Ukraine, the analysis of concepts is conducted small business, and small enterprise. Influence of small business is analyzed on socio-economic development of state.

Постановка проблеми. З переходом економіки України до нових економічних відносин, заснованих на різних формах приватної власності, змінився і характер розвитку виробничих стосунків. Особливим економічним ресурсом стала людина, що володіє підприємницькою здатністю, яка очолює бізнес в економіці, різновидом якого є в основному дрібні підприємства.

Підприємництво – складний соціально-економічний процес по структурі і цілях, які визначаються під впливом особистих інтересів підприємців і зовнішніх чинників. При цьому особисті інтереси змінюються, як правило, залежно від досягнутих економічних результатів.

Соціально-економічна значущість малого підприємництва вже не потребує додаткових доказів. Про це свідчить внесок малого бізнесу в досягнення сучасного стану економіки у всіх індустріально розвинених країнах. Цьому передумовою

вала велика і тривала робота по формуванню у людей мотивації і пошани до підприємництва. Досвід управління малим бізнесом, накопичений в країнах Західної Європи, в національному і міждержавному масштабах ще слабо використовується в Україні. Тим часом саме мале підприємництво створює основу ринкової економіки.

Світова практика довела, що велике виробництво – атрибут економічної потужності держави, а дрібні підприємства – основа керованої економіки. У всіх провідних країнах малі корпорації і фірми визначають темпи науково-технічного прогресу, забезпечують стійкість в економіці, грають вирішальну роль в економічній політиці держави.

Значення великого виробництва збережеться і в Україні, оскільки це обумовлено масштабами держави, наявною структурою промислового виробництва і характером зовнішньоекономічної діяльності. Багато власників і керівників успішно працюючих малих підприємств вийшли з оборонного виробництва і галузевих науково-дослідних інститутів, завдяки чому в значній мірі вдалося зберегти український науково-технічний потенціал.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичним і практичним питанням розвитку малого бізнесу приділяли увагу в своїх працях багато українських та зарубіжних вчених. Це праці М.І. Балашевича, В.І. Щелкунова, Є.М. Сича, В.А. Рибалкіна, А.А. Пересади, В.М. Власова, А.І. Муравйова, З.С. Варналія, Н. Сірополіса, Р. Холта, В. Хойера, А. Хоскінга, С. Ніколаса та ін.

Проблеми державного регулювання малого та середнього бізнесу досліджували такі українські науковці, як З. Вар-

налій, Л. Воротіна, Т. Говорушко, Я. Жаліло, Ю. Єхануров, Т. Кондратюк, О. Кужель, В. Ляшенко, О. Мазур, І. Михасюк, П. Пильнова, В. Сизоненко, С. Соболев, Т. Ткаченко, В. Черняк та інші.

Метою даної статті є дослідження основних напрямів розвитку та підтримки малого бізнесу як сучасного механізму розв'язання соціально-економічних проблем в Україні.

Виклад основного матеріалу. У країнах ЄС малий бізнес займає важливе місце в економіці і забезпечує соціальний спокій, надаючи людям можливість самостійно вирішувати проблеми матеріального забезпечення, самостверджуватися і ефективно використовувати свою власність. Такий підхід особливо важливий для України, оскільки значна частина її населення інертна, що звикла працювати по найму в стабільних умовах на великих державних підприємствах. Зате інша, менша, активно адаптується до ринкових відносин.

Цю категорію населення слід збільшити за рахунок тих, що бажають відкрити свою справу. Важливо створити умови для мотивації підприємництва, господарської ініціативи, перетворення малого бізнесу на окремий самостійний сектор національної економіки.

На жаль, в Україні існують різні точки зору на необхідність стимулювання малого підприємництва. Про це свідчать дані про кількість малих підприємств щодо числа жителів регіонів і областей. При цьому менше всього їх у регіонах з високим рівнем безробіття. Саме тут регіональні органи влади не ухвалюють конкретних рішень по розвитку малого підприємництва. виправити положення можна тільки за наявності необхідних законопроектів, регулюючих мале підприємництво в цілому і що визначають кордони законодавчої ініціативи на регіональному рівні. Без них неможливо створити рівні умови для суб'єктів малого підприємництва.

Це підтверджується досвідом країн ЄС, де законами забезпечується право на мале підприємництво, і на цій основі підприємці вимушують представників регіональної влади приділяти їм увагу. У федеральних соціально-економічних програмах вирішення проблем безробіття, екології, розвитку окремих виробництв (сільське господарство, будівництво, інноваційна сфера) передбачається за допомогою цільового стимулювання розвитку малого бізнесу. Саме йому призначаються фінансова допомога, податкові і інші пільги. У країнах Західної Європи регіональні і місцеві органи влади не отримують дотації від уряду для підвищення рівня доходів населення до середньоєвропейських показників. Вони мають головне – організаційні і матеріальні можливості для створення нових робочих місць на малих підприємствах, що забезпечує зростання доходів населення і додаткові податкові надходження.

Таким чином, мале підприємництво сьогодні – невід'ємний елемент сучасної ринкової системи господарювання, без якого економіка і суспільство в цілому не можуть ефективно розвиватися. Малий бізнес освоює нові сегменти ринку, вирішує проблеми самореалізації громадян і зainya-

тості населення у поєднанні з гарантованими податковими надходженнями до бюджетів всіх рівнів.

Державна підтримка бізнесу спрямована на створення однакових умов для всіх суб'єктів господарювання, зайнятих у сфері бізнесу, а також вирівнювання підприємницьких структур з іншими сферами суспільного виробництва. Особливо такої підтримки потребує дрібний та середній бізнес. І не без підстав, оскільки ці форми в нових умовах господарювання виступають структуротворчим фактором економіки.

Ключовими завданнями стратегії державної підтримки малого підприємництва, на думку З.С. Варналія, мають стати:

- впорядкування й удосконалення законодавчої та нормативної бази, що регламентує діяльність малого підприємництва, та законодавче врегулювання діяльності органів відповідного контролю, а також адаптація нормативно-правової бази до принципів та норм ЄС;
- поглиблення регуляторної реформи, спрямованої на спрощення процедур реєстрації, ліцензування та започаткування бізнесу. Для цього потрібно розробити та прийняти нормативний акт щодо введення заявкового принципу отримання дозволів, необхідних для започаткування діяльності суб'єктів підприємництва, запровадити процедуру отримання дозволів у «єдиному офісі»;
- зміцнення фінансово-кредитного забезпечення розвитку малого підприємництва: розвиток ринку фінансових послуг, формування мережі регіональних фондів підтримки підприємництва та кредитно-гарантійних установ, запровадження ефективних кредитно-гарантійних механізмів мікрокредитування суб'єктів малого бізнесу;
- удосконалення податкової політики щодо малого підприємництва, зокрема збереження єдиного податку як безальтернативного для сьогоднішнього шляху легального виживання підприємців;
- розбудова ефективної інфраструктури підтримки підприємництва, яка забезпечуватиме надання малих підприємствам інформаційних, консультативних, науково-технологічних та навчальних послуг;
- поглиблення інноваційного спрямування розвитку підприємництва, стимулювання венчурного бізнесу, запровадження ефективних механізмів правової, фінансової, організаційної, кадрової та освітньої підтримки перспективних інноваційних проектів у сфері малого бізнесу;
- забезпечення дієвості та комплексності регіональної політики у сфері підприємництва шляхом запровадження регіональних програм сприяння його розвитку [1, с. 94].

У реформуванні української економіки малі підприємства взяли на себе роль творця ґрунту для нової системи господарювання. Домінуючий сьогодні приватний сектор зароджувався саме у сфері малого бізнесу. І цілком закономірно, що до теперішнього часу малі підприємства, розташовуючи 35% вартості основних засобів економіки України, 14% числа зайнятих, проводять 12% валового внутрішнього продукту і дають 1/4 всьому прибутку по народному господарству. Це го-

ворить про широкі, але ще далеко не повністю розкриті внутрішні можливості розвитку малого підприємництва. Все це визначає актуальність вивчення малого підприємництва і вимагає глибокого його дослідження [2, с. 67].

Досвід світового розвитку показує, що в умовах економічної кризи політика, орієнтована на надання допомоги і сприяння розвитку малого підприємництва, дає відчутні результати в досягненні збалансованого економічного зростання. Підтримка підприємництва є насамперед завданням регіонів і міст. Отримавши велику самостійність, регіони вийшли з-під опіки центральних органів, тому завдання соціального, економічного і екологічного розвитку території в умовах ринку, що формується, повністю лягло на адміністрацію регіону і міста. Ефективне ринкове господарство в регіонах можливо лише в тому випадку, якщо на ринках товарів і послуг монополістичні структури врівноважуються необхідним числом підприємств малого підприємництва, яке у вирішальному ступені забезпечує збереження ринку і допомагають вирішувати соціальні і економічні проблеми. Тому різностороння підтримка сфери підприємництва в регіонах і містах має бути віднесена до провідних цілей державної політики, здійснюваної на міському і регіональному рівнях. Недостатність малих підприємств означає нерозвиненість конкуренції на багатьох ринках і може перешкодити розвитку нормальної ринкової середовища, отже, економічному зростанню підвищенню добробуту.

Варто відмітити, що останніми роками мале підприємництво перетворилося на активний об'єкт політики підтримки з боку державних і недержавних структур. На державному рівні і в більшості регіонів України створені спеціальні інститути, що займаються підтримкою малих підприємств. Проте їх діяльність не завжди спирається на глибокі вивчення механізму розвитку малого бізнесу. Так, регіональний аспект має кардинальне значення для реалізації політики розвитку малого підприємництва, але і досі підтримка підприємства зі всіх джерел не враховує економічні і політичні характеристики окремих регіонів. Без чіткого уявлення про те, які механізми впливають на процес підприємництва в різних регіонах України, неможливо розробити ефективну політику дії на цей процес. Ігнорування малого бізнесу, недооцінка в сучасних умовах його ролі і його соціально-економічного потенціалу є великомасштабним стратегічним прорахунком.

У контексті аналізу економічної суті малого підприємництва, особливо важливо мати на увазі, що саме форми організації виробництва є об'єктивною основою утворення підприємств різних розмірів. Генетичне коріння походження суб'єктів ринкової економіки, — зазначає Л.І. Воротіна, — криється у суспільному розподілі праці й відокремленні споживачів, ринок опосередковано поєднує їх. Соціально-економічна природа малого підприємства доповнюється також й іншими обставинами, а саме: воно може засновуватися на особистій праці володаря (власника) та членів його сім'ї, а також — на використанні найманої праці у поєднанні з виробничо-управлінською діяльністю господаря [3, с. 89].

Незважаючи на значну кількість праць із цієї проблеми, на жаль, дотепер не сформульовано чіткого, заснованого на науковій теорії, однозначного визначення цих понять. Як свідчить практика, поняття «мале підприємництво» та «малий бізнес» дуже часто ототожнюються. Так, окремі автори зазначають, що «дійсно, практично повсюдно проходить ототожнення підприємництва з малим бізнесом, широке використання у вітчизняній науці та практиці терміна «мале підприємництво» [4, с. 26].

Не применшуючи важливості дослідження різними авторами сутності підприємництва і, зокрема, малого підприємництва, сміливо констатуємо наявність суперечливих точок зору на природу цього феномена та його сутність.

На нашу думку, мале підприємництво — це самостійна, систематична, інноваційна діяльність громадян-підприємців та малих підприємств на власний ризик із метою отримання підприємницького доходу. При визначенні поняття «мале підприємництво» слід урахувувати не стільки кількісні критерії (кількість працюючих; розміри капіталу, прибутку, грошового обігу; обсяги валової продукції, продажів тощо), скільки якісні характеристики. Насамперед слід виділяти такі якісні критерії, як правова незалежність; єдність права власності та безпосереднього управління фірмою; безпосередній характер відносин між господарем та працівником; повна відповідальність за результати господарювання; невеликий ринок збуту; сімейне відання справою тощо.

Як бачимо, суб'єктом малого підприємництва може бути лише економічно самостійний суб'єкт господарювання. А це неможливо без права монопольного володіння усім майном, що перебуває в його розпорядженні, тобто правом власності. Як зазначає Р.В. Рудник, «підприємництвом вважається не будь-яка діяльність виробника, банкіра, робітника торгівлі, сфери послуг, а лише діяльність власника, який самостійно розпочинає і здійснює виробництво, надання послуг, торгівлю тощо» [5, с. 69].

Отже, при визначенні суб'єктів малого підприємництва слід виділяти базові та похідні властивості цього типу підприємницької діяльності. До базових властивостей варто віднести економічну свободу, володіння ресурсами, інноваційність, прийняття рішень тощо. Тому з'ясування економічної суті малого підприємництва необхідно здійснювати на двох рівнях теоретичного аналізу:

- політекономічному (передбачає соціально-економічний аналіз форм власності);
- організаційно-економічному (передбачає аналіз конкретних організаційно-правових форм малого підприємництва, в яких реалізуються певні форми власності).

Загальновідомо, що власність є основою виробничих економічних відносин і відображає їх глибинний рівень. Найбільш іманентна природі підприємництва приватна власність, яка, до речі, найкраще реалізує потенційні можливості малого підприємництва.

Таким чином, можна стверджувати, що в основі малого підприємництва, особливістю якого є діалектична єдність власності, управління і контролю в особі суб'єкта підприємницької діяльності, лежить саме приватна власність – засоби виробництва та кінцеві результати виробничої діяльності.

Приватну власність, як підтверджує світовий досвід, слід розглядати у двох аспектах: приватна власність, яка заснована на індивідуальній трудовій діяльності без залучення найманої праці, та приватна власність із застосуванням найманої праці. Така праця, в свою чергу, реалізується двома формами – або індивідуальною, або колективною.

У малому підприємстві можуть вільно розвиватися різні модифікації приватної власності або будь-яка інша форма власності й господарювання, яка містить, у тому чи іншому вигляді, приватні елементи.

Малий бізнес, на нашу думку, – це діяльність будь-яких малих підприємств та окремих громадян (фізичних осіб) із метою отримання прибутку. Практично це будь-яка діяльність зазначених суб'єктів господарювання, спрямована на реалізацію власного економічного інтересу. Їй не обов'язково бути особливо ризикованою та інноваційною, стояти на засадах повної економічної відповідальності. На нашу думку, саме цим якісним моментом розрізняються поняття «мале підприємство» і «малий бізнес». Тому поняття «мале підприємство» необхідно розглядати в контексті визначення поняття «підприємство», яке надзвичайно широке і містке, адже в ньому переплітаються економічні, юридичні, політичні, історичні й психологічні відносини.

Найчастіше в Україні підприємству дають таке визначення, яке сформульовано в статті 62 Господарського кодексу України, а саме: «самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому цим Кодексом та іншими законами» [6].

Сутність підприємства не можна зводити лише до особистісного фактору. Воно, окрім особистого компонента, має ще й економічну (матеріальну) основу, якою є процес отримання надприбутку завдяки інноваційній, ініціативній, ринковій діяльності.

Рушійними мотивами здійснення підприємницької діяльності є самоствердження і самозбагачення через отримання підприємницького доходу, без чого підприємство не змогло б самовідтворюватися, задовольняти свої потреби. Саме тому підприємство стає способом життя, внутрішнім спонукальним мотивом.

Підприємець, використовуючи в процесі виробництва нову техніку і технологію, організовуючи по-новому процеси праці і виробництва, отримує прибутковий «продукт вищої якості». Надприбуток, який створюється в інноваційному ринковому процесі виробництва, є підприємницьким дохо-

дом. Процес отримання такого надприбутку і становить глибинну економічну природу і сутність підприємства, яке здійснюється (може здійснюватись) у різних організаційно-правових формах.

Економічна природа малого підприємства, як зазначає О.В. Ульяницька, визначається його об'єктивним існуванням; розвитком, як певної цілісності, сектора ринкової економіки, суб'єкти якого можна виділити за кількісними та якісними критеріями, базовими та похідними властивостями. Зокрема, кількісні ознаки суб'єктів малого підприємства визначаються відповідно до масштабів діяльності, числа працюючих, розміру капіталу, грошового обігу, прибутку, обсягу використаної електроенергії тощо. Якісні ознаки суб'єктів малого підприємства визначаються за: правовою належністю; єдністю права власності, безпосереднього управління і контролю за власною справою; повною відповідальністю за результати господарювання; персоніфікованим характером відносин із найманими працівниками тощо [7, с. 68].

Отже, малий бізнес – це особливий тип господарської діяльності, яка здійснюється недержавними малими підприємствами та окремими фізичними особами (громадянами-підприємцями), базовими властивостями якої є самостійність, систематичність, інноваційність, ризиковість, єдність права власності й контролю в особі суб'єкта малого підприємства, мета якої – одержання підприємницького доходу (надприбутку).

За оцінками експертів Світового банку, тільки в країнах, що розвиваються, налічується близько 50 визначень суб'єктів малого бізнесу. В різних країнах використовують різні класифікаційні ознаки (критерії) належності підприємства до розряду малих. Наприклад, в Японії такими критеріями вважають розмір капіталу, чисельність працюючих та галузеву належність. Згідно з чинним законодавством до малих та середніх відносять юридично самостійні підприємства, що мають до 300 працівників у галузях промисловості, будівництва, транспорту, зв'язку, кредиту, комунального господарства; до 100 – в оптовій торгівлі; до 50 – у роздрібній торгівлі та сфері послуг. На практиці малі та середні підприємства поділяють на сім груп залежно від чисельності зайнятих: 1–4, 5–9, 10–29, 30–49, 50–59, 100–299, 300–499 робітників. У виробничій сфері Великобританії фірма офіційно вважається малою, якщо в ній зайнято до 200 осіб. У більшості ж інших секторів економіки основним критерієм визначення малого підприємства є показник річного обороту, який має не перевищувати 250 тис. фунтів стерлінгів. Кількість зайнятих і обсяг основного капіталу – такі критерії належності підприємства до розряду дрібних в Італії, в Індії – чисельність зайнятих і обсяг інвестицій, а в багатьох галузях – ще й рівень використання енергії [8, с. 26].

Відповідно до статті 63 Господарського кодексу України «Малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти ос-

іб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує сімдесяти мільйонів гривень». Так, у промисловості та будівництві малими вважаються підприємства, на яких працює до 200 осіб, в інших галузях виробничої сфери – до 50 осіб, у науці та науковому обслуговуванні – до 100 осіб, у галузях невиробничої сфери – до 25 осіб, а в роздрібній торгівлі – до 15 осіб. Аналіз фактичної середньоспискової чисельності працюючих на одному малому підприємстві засвідчує, що їх значно менше. Так, на початок 2010 року в середньому по Україні на одному малому підприємстві працювало 9 осіб, у промисловості – 10 осіб, на будівництві – 11 осіб, у науці й науковому обслуговуванні – 7 осіб, на транспорті – 12 осіб, у побутовому обслуговуванні населення – 10 осіб, у торгівлі – 7 [9, с. 53].

На спільну думку Д.О. Никологорського та автора статті, за розмірами (масштабами господарської діяльності), підприємства необхідно поділяти на чотири категорії: мікропідприємства, малі, середні та великі підприємства. Така класифікація має виключно важливе значення, оскільки дає можливість виявити і проаналізувати сильні та слабкі сторони кожної групи (категорії) підприємств, визначити оптимальні варіанти їхнього співвідношення та взаємодії, основні напрями відповідної державної підтримки. Тому вкрай необхідно на законодавчому рівні визначити всі ці категорії підприємств [10, с. 76].

Слід відзначити, що в розвинутих країнах характерними рисами малого бізнесу в сфері послуг є:

- висока правова захищеність і надання різноманітних видів допомоги з боку держави, в тому числі фінансової, технічної, інформаційної; включаючи політику помірної амортизації, знижені податки на інновації, контракти на розробку нової продукції, оплату регіональними органами консультаційних послуг для малого бізнесу (технічні й фінансові оцінки, складання бізнес-планів, збір інформації про попит і пропозицію науково-технічних послуг для малого бізнесу);
- міцні партнерські відносини малого і великого бізнесу (особливо це виражено в Японії, де між фірмові відносини охоплюють більше половини дрібних підприємств, що працюють відповідно до планів і програм крупних головних компаній);
- значну роль відіграє венчурне фінансування малого бізнесу. Джерелами більшої частини такого роду вкладів у сферу послуг є структури, функціонування яких не оподатковується:

благодійні організації, пенсійні фонди, страхові компанії, приватні збереження, кошти із закордонних джерел;

– розповсюдженість контрактних відносин держави і приватних фірм, що характеризуються в західній літературі в якості квазіринків. Для малого бізнесу в умовах контрактації існує ряд переваг: гарантований ринок збуту, прискорений процес накопичення, стабільність положення і стійкість конкурентної можливості;

– швидкий обіг капіталу, невисока капітаємність, раціональне використання і гнучкість професійної структури трудових ресурсів.

У країнах із трансформаційною економікою становлення та розвиток малого підприємництва у виробничій сфері зумовлене багатьма обставинами економічної історії, стратегії та тактики реформ, рівнем державного регулювання, існуванням фінансових та правових інститутів підтримки малого підприємництва [7, с. 65].

Державне регулювання розвитком малого бізнесу являє собою поєднання форм і методів, які здійснюють органи державного управління для активізації розвитку малого підприємництва. Для ефективного його розвитку необхідна добре розвинута інфраструктура, яка забезпечує взаємозв'язки між елементами ринкового середовища. Таким чином, регулювання малого підприємництва слід трактувати як цілеспрямовану комплексну діяльність державних інститутів з метою поєднання, узгодження, комбінування різних форм і методів підтримки його суб'єктів.

Для фінансової підтримки малого підприємництва в Україні функціонують: 176 банків і 1369 їхніх філій; 1740 небанківських фінансово-кредитних установ, у тому числі 1441 кредитна спілка [11, с. 52].

Проаналізувавши діяльність суб'єктів малого підприємництва, можемо стверджувати про наявність позитивних зрушень у розвитку цього сектора економіки в період 2004–2009 років та підвищення його ролі в розв'язанні проблем зайнятості та зростання доходів населення (див. табл.).

Як видно з таблиці, кількість малих підприємств у 2009 році порівняно з 2004 роком в Україні зросла в 1,3 раза, і з розрахунку на 10 тис. осіб населення – в 1,3 раза.

Однак загальні параметри розвитку малого підприємництва не відповідають можливостям і потребам української

Динаміка розвитку малих підприємств України в період з 2004 по 2009 рік [13]

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Середньорічна кількість зайнятих працівників на малих підприємствах, осіб	135343	140567	135976	128031	120457	113487
Частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції, робіт, послуг	9,7	7,2	6,3	6,9	6,0	5,4
Частка найманих працівників на малих підприємствах у загальній кількості найманих працівників на підприємствах – суб'єктах підприємництва	21,7	23,2	22,6	22,0	21,3	20,5
Середньорічна кількість найманих працівників на малих підприємствах, осіб	134474	139395	133039	126730	118875	111796
Кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	56	59	63	66	69	73
Кількість малих підприємств, одиниць	16119	17002	18124	18814	19369	20489

економіки. За кількістю малих підприємств, їхнім внеском у загальний обсяг виробництва, зайнятістю працівників та іншими показниками Україна відстає від розвинутих країн світу через високу ресурсозатратність виробництва в них, застарілий парк сільськогосподарської техніки та високу вартість імпортного обладнання.

Тут треба відзначити, що переваги малого бізнесу у виробничій сфері з локалізацією ринкових відносин у невеликих «нішах» економічного простору, де потреби мобільного реагування на зміну попиту та індивідуальний характер обслуговування є особливою рисою малого бізнесу. Невеликі розміри стартового капіталу, доступність технологічних інновацій дозволяють скоротити найм робочої сили і обходитись невеликою кількістю сезонних працівників, що частково зайняті на окремих операціях. Ці та інші особливості роблять малий бізнес мобільнішим та оперативнішим щодо змін попиту індивідуального споживача.

Таким чином, обмеженість державних коштів в Україні потребує запровадження насамперед недержавних важелів цього процесу, а зокрема:

1) створення та діяльності недержавних гарантійних і страхових установ для обслуговування малого підприємництва через впровадження мотиваційних механізмів заінтересованості в цій діяльності;

2) стимулювання комерційних банків та інших фінансових небанківських установ до надання позик і розширення послуг малим підприємствам;

3) переорієнтація бюджетних коштів, спрямованих на фінансово-кредитну підтримку малого сектора економіки;

4) використання іноземної допомоги [13, с. 19].

Висновки

Створення дієвого механізму фінансово-кредитної і інвестиційної підтримки малого підприємництва повинно поєднувати оптимізацію податкових пільг, розвиток системи кредитування і створення сприятливого інвестиційного клімату за участю спеціалізованих фондів і інших фінансових інститутів. Поєднання прямої і непрямой підтримки повинне сприяти формуванню необхідного стартового капіталу для новостворюваних, а також розвитку існуючих малих підприємств і подоланню негативної тенденції відходу цих підприємств від оподаткування. Мають бути збережені встановлені чинним законодавством податкові пільги для суб'єктів малого підприємництва. Належить спростити систему обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва для отримання основної інформації, необхідної для вирішення питань оподаткування.

В даний час необхідна розробка нової парадигми розвитку українського малого підприємництва, функціонування систем його державної підтримки. Ключовим моментом тут має бути стійка господарська кооперація малого, середнього і крупного бізнесу, що у свою чергу повинно стати об'єктом цілеспрямованої політики державної підтримки як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні.

Література

1. Варналій З.С., Лукашенко А.М. Моніторинг малого підприємництва України (економічні та правові аспекти). – К.: Інститут приватного права і підприємництва АПРН України, 1998. – 164 с.
2. Парсяк В.Н. Малий бізнес: шляхи та наслідки створення корпорацій // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – №10. – С. 64–69, с. 67.
3. Воротина Л.І. Соціальна відповідальність підприємств малого бізнесу в конкурентному середовищі: В кн.: Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. пр. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2008. – Вип. 15. – С. 87–91.
4. Румянцева С.В. Фінансування підприємств малого та середнього бізнесу / С.В. Румянцева // Цінні папери України. – 2009. – №44. – С. 26–27.
5. Рудник Р.В. Критерії виокремлення суб'єктів малого та середнього підприємництва / Р.В. Рудник // Економіка АПК. – 2009. – №4. – С. 68–72.
6. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436–IV зі змінами 2592–VI від 07.10.2010 р.
7. Ульяницька О.В. Проблеми визначення організаційно-економічних форм малого бізнесу в сучасних умовах його розвитку // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №8. – С. 65–76.
8. Маньков В.С. Институциональные аспекты в государственном регулировании малого бизнеса // Вестник МГУ. Сер. 6. Экономика. – 2004. – №2. – С. 20–45.
9. Гринюк А.В. Перспективи розвитку малого бізнесу крізь призму доступності кредитних ресурсів / А.В. Гринюк // Вісник НБУ. – 2010. – №1. – С. 52–53.
10. Никологорский Д. О методах государственной поддержки малого и среднего бизнеса // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – №11. – С. 72–78.
11. Збарський В.К. Тенденції розвитку малого підприємництва / В.К. Збарський // Економіка АПК. – 2009. – №8. – С. 50–53.
12. Основні показники розвитку малих підприємств в Україні // <http://ukrstat.kmu.gov.ua/>
13. Максименко І.А. Діяльність суб'єктів національного підприємництва в умовах фінансової кризи / І.А. Максименко // Економіка та держава. – 2009. – №7. – С. 18–20.

Інституційне забезпечення соціально-економічного розвитку з урахуванням гендерної складової

У статті досліджено рівень інституційного забезпечення соціально-економічного розвитку з урахуванням гендерної складової. Визначено чинники формування сучасної системи державного регулювання соціально-економічного розвитку в контексті гармонізації гендерних відносин.

В статье исследован уровень институционального обеспечения социально-экономического развития с учетом гендерной составляющей. Определены факторы формирования современной системы государственного регулирования социально-экономического развития в контексте гармонизации гендерных отношений.

The article examines the institutional level for social and economic development from a gender component. The factors of a modern system of regulation of social and economic development in the context of harmonization of gender relations.

Постановка проблеми. Актуалізація аналізу соціально-економічного розвитку з врахування гендерної складової тісно пов'язана з демографічними тенденціями, зокрема, фемінізацією робочої сили, та ступенем використання існуючого людського капіталу. Так, у сучасній Україні демографічна ситуація відрізняється великою гостротою і напруженістю. Зазначене обумовлюється неправильною формою статеві-вікової піраміди, оскільки нижні вікові групи менш численні, ніж верхні, що зумовлено звуженим типом відтворення населення у останні десятиліття.

Причиною такої нерівномірності в розвитку суспільства являються природно-екологічні і соціально-політичні потрясіння, якими багата українська історія ХХ ст., та супутні їм різкі погіршення рівня життя населення. До подібних наслідків призводять і умови політичної та економічної нестабільності, які викликані останніми роками хиткою системою управління з важкокерованим процесом встановлення цивілізованих норм правової держави та розвитку ринкових відносин.

Другою характерною рисою статеві-вікової структури населення в Україні є постійне збільшення частки людей пенсійного віку, яка вже значно переважає частку дітей (23,9% проти 18,1%) та скороченням чисельності населення переважно за рахунок контингентів осіб працездатного віку, як правило чоловіків. Водночас простежується тенденція до збільшення частки жінок у населенні України. Її прогнозне значення до 2050 року зростає майже на 2 відсоткових пункти і становитиме 55%. Чисельна перевага жінок зумовлюється різницею у тривалості життя, яка, за припущеннями

Міжнародного центру перспективних досліджень, збережеться впродовж усього прогнозного періоду [1, с. 21].

Подальше старіння населення в Україні та звуження основи вікової піраміди матимуть тривалий вплив на всі сторони життя суспільства. Він буде пов'язаний не лише з економічними проблемами, які породжує демографічне старіння, а й з хвилеподібною динамікою чисельності населення і його вікових контингентів, якщо народжуваність після макроекономічної стабілізації дещо підвищиться, а це тривалий час гальмуватиме формування сталого розвитку суспільства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Більшість вітчизняних науковців подальший соціально-економічний розвиток тісно пов'язують із розвитком людського потенціалу та ступенем його використання, оскільки у постіндустріальному суспільстві (до якого прагне долучитися і Україна) першочергову роль відіграє людський фактор, який визначає:

- національну ідентичність та спроможність до самостійного розвитку, захист національних інтересів українського народу в глобальному середовищі, де відбувається постійна алокація людських та науково-інформаційних ресурсів до країн з високим рівнем ВВП на душу населення;

- можливості збільшення пропозиції економіки країни, темпи зростання продуктивності праці, конкурентоспроможність економіки на внутрішньому та зовнішньому ринках товарів (послуг), робочої сили та інвестицій, структури експорту, імпорту, у тому числі, за певних несприятливих умов – експорт робочої сили, що негативно впливає на довгостроковій перспективі розвитку;

- обсяги та структуру попиту на внутрішньому споживчому ринку (шляхом зростання заробітної плати, доходів від власності і нематеріальних активів) та попит на послуги неринкового характеру (освітні, медичні, культурні) тощо [2, с. 42–44].

Зазначене обумовлює необхідність раціонального використання людського капіталу в умовах фемінізації, скорочення та прискореного старіння населення України.

Мета статті – дослідити рівень інституційного забезпечення соціально-економічного розвитку з урахуванням гендерної складової. Визначити чинники формування сучасної системи державного регулювання соціально-економічного розвитку в контексті гармонізації гендерних відносин.

Виклад основного матеріалу. Численні теоретичні та емпіричні дослідження доводять, що сприятливе макроекономічне середовище – необхідна, але недостатня умова для раціонального використання людського капіталу. Важливу роль у цьому процесі відіграє інституційне середовище, яке є не-

від'ємною складовою механізму державного регулювання соціально-економічного розвитку та передбачає існування відповідних соціальних і економічних інститутів, через які сучасна національна система адаптується до нових умов існування.

Основними складовими інституційного забезпечення соціально-економічного розвитку з урахуванням гендерної складової є насамперед існуюча в державі нормативно-правова база та звичаєве право (традиції, культура, стереотипи), діюча організаційна структура системи управління та інструментарій, який використовується нею для здійснення визначених впливів на економіку (див. рис.).

Нині на формування інституційного забезпечення соціально-економічного розвитку в Україні значний вплив має низка чинників, які доцільно поділити на національні та глобальні. До національних чинників належать насамперед об'єктивні потреби та тенденції соціально-економічного розвитку, характер політичного устрою, бажання держави приєднатись до різноманітних регіональних і міжнародних угод та організацій. До глобальних – безпосередня участь держави у регіональних і міжнародних організаціях, яка зумовлює перегляд інституційного забезпечення соціально-економічного розвитку та формування нових інститутів і механізмів, які б політично відобразили світові глобальні процеси.

Сьогодні економічна глобалізація визнана як об'єктивний процес світової економіки. Зважаючи на це, держава та державні об'єднання, що існують нині у тісному економічно-

му, політичному, екологічному і культурному взаємозв'язку, незалежно від їхнього міжнародного становища, не в змозі відмежуватись від подій, що відбуваються у світі. Економічне зближення й інтеграція продовжують поглиблювати світовий розподіл праці, посилювати внутрішньогалузеву та міжгалузеву кооперацію. Із технічних ланцюгів створюється своєрідна світова павутина виробничих зв'язків. Паралельно йде процес концентрації та інтернаціоналізації власності на засоби виробництва. Виникають все більш могутні транснаціональні виробничо-економічні об'єднання зі своїми національними органами координації, регулювання та управління. Йде становлення глобальної економіки як єдиного організму, в якому все взаємопов'язане.

Разом із тим поряд з економічними перспективами України в контексті глобального розвитку, серед яких орієнтована на міжнародну конкурентоспроможність транснаціоналізація української економіки, зважена політика регіональної інтеграції з пріоритетом органічного входження в євроринок, ефективна взаємодія зі світовими регулятивними організаціями, одним з принципових умов успішної інтеграції у світове співтовариство є своєчасна розробка гендерних стратегій сталого розвитку України та урахування гендерної складової у державному регулюванні соціально-економічного розвитку.

Сучасна державна гендерна політика, яка вже почала формуватися у нашій країні, базується на основі міжнародних актів, ратифікованих Україною та прийнятих нею норма-



* Складено автором за матеріалами [2, с. 62; 3, с. 16; 4, с. 155].

Основні складові та чинники формування інституційного забезпечення соціально-економічного розвитку з урахуванням гендерної складової

тивно-правових документів щодо рівноправності осіб незалежно від статі в усіх сферах життєдіяльності.

Конвенцією «Про ліквідацію всіх форм дискримінації щодо жінок», яка була схвалена ООН у 1979 році та ратифікована Україною у 1980 році, на держави-учасниці покладено низку зобов'язань. Серед яких:

- включення принципу гендерної рівності у свої національні конституції або інше відповідне законодавство та забезпечення за допомогою закону чи інших відповідних засобів практичного впровадження цього принципу;

- прийняття відповідних законодавчих та інших заходів, включаючи санкції, там, де це необхідно, для заборони дискримінації щодо жінок;

- встановлення юридичного захисту прав жінок на рівній основі з чоловіками і забезпечення за допомогою компетентних національних судів та інших державних установ ефективного захисту жінок проти будь-яких проявів дискримінації;

- вжиття всіх відповідних заходів, включаючи законодавчі, щодо зміни або скасування чинних законів, постанов та практики, що являють собою дискримінацію щодо жінок [5, с. 68].

Україна відповідно до вимог згаданої вище конвенції включила принцип рівноправності осіб незалежно від статі до Конституції, яка створила правову базу подальшого розвитку гендерного законодавства. Так, основні положення Конституції України забезпечують принцип рівноправності жінок і чоловіків, що свідчить про вихід української держави й громадянського суспільства на європейський і світовий рівень вирішення гендерних проблем та забезпечення гармонізації гендерних процесів як важливого аспекту розвитку людського потенціалу.

Згодом ідея забезпечення раціональних гендерних пропорцій, а також пошук механізмів її оптимального втілення в життя знайшли своє відображення у постанові Кабінету Міністрів України від 8 вересня 1997 року «Про національний план дій на 1997–2000 роки щодо поліпшення становища жінок і підвищення їх ролі у суспільстві» та постанові Кабінету Міністрів України №479 від 6 травня 2001 року «Національний план дій щодо поліпшення становища жінок та сприяння впровадженню гендерної рівності у суспільстві на 2001–2005 роки». Останній містить заходи щодо підвищення ролі жінок в українському суспільстві, серед яких варто виділити такі:

- розробити і подати пропозиції щодо поліпшення становища жінок, більш широкого залучення їх до активної участі в усіх сферах життя суспільства, сприяння розкриттю їх інтелектуальних і творчих можливостей;

- привести систему показників гендерного розвитку у відповідність із вимогами ООН щодо підготовки Національних статистичних доповідей про становище жінок та чоловіків;

- провести другий Всеукраїнський конгрес жінок «Пекін+6» за підсумками реалізації в Україні заключних документів Всесвітньої конференції із становища жінок (Пекін, 1995 рік) та Спеціальної сесії Генеральної асамблеї ООН «Жінки в 2000 році: рівність між чоловіками та жінками, ро-

звиток і мир у XXI столітті» з метою вироблення стратегії дій, спрямованих на створення рівних для жінок і чоловіків можливостей брати участь у політичному, соціальному й культурному житті та залучення жінок до прийняття рішень на всіх рівнях влади;

- вивчити питання про збалансоване за статями представництво жінок і чоловіків у органах державної влади та подати Кабінетові Міністрів України пропозиції щодо ефективного формування резерву кадрів для органів виконавчої влади;

- провести експертизу законодавчих актів України стосовно забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків (гендерна експертиза) з метою приведення законодавства у відповідність з міжнародними актами й договорами та за результатами цієї експертизи подати пропозиції Кабінетові Міністрів України.

Враховуючи те, що на всіх етапах розвитку української державності законодавство залишається важливим важелем управління суспільством, а правильне відображення потреб життя, ефективність, повнота й своєчасність законодавчих рішень, якісні закони на сучасному етапі стають визначальними чинниками економічних перетворень України та її політичного, соціального і духовного оновлення, зроблено перший крок з формування нормативно-правової бази з утвердження гендерної рівності – ухвалено Закон України «Про забезпечення рівних прав і можливостей жінок та чоловіків» та розроблена Державна програма гармонізації гендерних процесів в українському суспільстві на 2006–2010 роки. В останній відображено:

- систему стратегічних напрямів, які покликані визначити систему вимог і критеріїв, що відображають сучасні уявлення про соціальну справедливість у розподілі ролей між жінками і чоловіками у політичному і суспільному житті, соціально-трудових відносинах, бізнесі, при розподілі власності тощо;

- перспективи розвитку держави в контексті розбудови гендерної демократії, що мають забезпечити проведення соціально відповідальної політики та розкриття громадянського потенціалу кожної особистості без ураження прав і свобод за ознакою статі;

- підвищення рівня загальної і політичної культури українського суспільства, показниками якого є можливість самореалізації громадян і забезпечення рівності статей в усіх сферах життєдіяльності, включаючи суспільне виробництво, соціально-трудові та сімейні відносини.

У рамках визначених гендерних стратегій сталого соціально-економічного розвитку програмою зазначені пріоритетні завдання стосовно політики гармонізації гендерних процесів в Україні, серед яких:

- формування та реалізація державної політики у сфері забезпечення оптимальних гендерних пропорцій;

- створення відповідної нормативно-правової бази;

- приведення галузевих нормативно-правових актів у відповідність із Законом України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків»;

- адаптація законодавства України до законодавства ЄС у сфері забезпечення оптимальних гендерних пропорцій;
- удосконалення механізму здійснення гендерно-правової експертизи чинного законодавства та проектів нормативно-правових актів;
- створення інституційного механізму забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків;
- впровадження гендерних підходів у діяльність органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування;
- підготовка та опублікування державної доповіді про виконання в Україні Конвенції ООН «Про ліквідацію всіх форм дискримінації щодо жінок», щорічної державної доповіді щодо гармонізації гендерних процесів в Україні;
- забезпечення співпраці центральних та місцевих органів виконавчої влади у вивченні гендерних питань з науково-дослідними установами Національної академії наук, наукових та експертних досліджень громадських організацій та міжнародних агентств;
- підтримка громадських ініціатив, спрямованих на формування гендерної культури, подолання усталених стереотипів щодо ролі та місця жінок у суспільстві;
- залучення до підготовки рішень органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з питань забезпечення оптимальних гендерних пропорцій вітчизняних та міжнародних громадських організацій;
- організація громадського обговорення проектів нормативно-правових актів, спрямованих на забезпечення оптимальних гендерних пропорцій;
- проведення конференцій, засідань за круглим столом, навчальних семінарів, інших масових заходів;
- проведення інформаційно-просвітницької роботи з питань ліквідації всіх форм дискримінації за ознакою статі, подолання стереотипів щодо ролі жінок і чоловіків у сім'ї та суспільстві, утвердження духовних цінностей, формування відповідального материнства і батьківства, забезпечення гендерного паритету в духовній сфері;
- забезпечення включення гендерної складової до програм соціально-економічного розвитку регіонів та галузей, а також дотримання оптимальних гендерних пропорцій під час вирішення кадрових питань у центральних та місцевих органах виконавчої влади;
- проведення моніторингу з дотримання засобами масової інформації вимог із забезпечення рівноправності статей під час розміщення рекламних оголошень стосовно працевлаштування, публікації матеріалів щодо ситуації на ринку праці, а також висвітлення ролі жінок і чоловіків у всіх сферах життєдіяльності [6].

Очікуваними результатами від виконання Державної програми гармонізації гендерних процесів в українському суспільстві є: стабілізація соціально-економічного становища у державі та забезпечення злагоди у суспільстві; підвищення рівня та якості життя жінок і чоловіків; забезпечення рівності прав та можливостей жінок і чоловіків у працевлаштуванні,

просуванні по службі, підвищенні кваліфікації та перепідготовці, провадженні підприємницької діяльності, поєднанні трудової діяльності з виконанням сімейних обов'язків; продовження процесу формування державної політики у сфері забезпечення оптимальних гендерних пропорцій; підвищення рівня соціально-правового захисту жінок і чоловіків; робота ефективного механізму забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків як на державному, так і на місцевому рівні; забезпечення розвитку паритетної демократії в Україні; спрямування зусиль центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, громадськості на підвищення ефективності проведення державної політики у сфері забезпечення оптимальних гендерних пропорцій [7].

Вважаємо за необхідне відзначити прогресивність змісту зазначених вище нормативних актів, оскільки вони пов'язують подальший суспільний розвиток з ідеєю автономності таких елементів соціальної структури, як людина, сім'я, основою демократизації, у тому числі гендерної, визначають суверенітет, самостійність, свободу вибору, активність дії, а не державний патерналізм. За такого підходу становище жінки і чоловіка розглядається у взаємозв'язку із створенням рівних можливостей для обох статей.

Процеси демократичної перебудови суспільства в контексті гендерних процесів спричинили створення нових державних структур, які здійснюють діяльність щодо вирішення гендерних проблем. Разом із громадськими структурами вони становлять національний механізм гармонізації гендерних процесів у соціально-економічному розвитку.

Першим державним органом, який привернув увагу до існування гендерних проблем в Україні, зокрема, наявності значних гендерних диспропорцій в соціально-економічному розвитку, була Постійна комісія у справах жінок, охорони сім'ї, материнства і дитинства, створена у 1990 році Верховною Радою України. Парламентська комісія висунула як державну проблему – подолання гендерних диспропорцій в українському суспільстві, правового забезпечення цього процесу, поліпшення умов праці, соціального захисту сім'ї, захисту прав дитини. За її ініціативи Україна ратифікувала Конвенцію про права дитини та привернула увагу до невиконання Україною Конвенції про ліквідацію всіх форм дискримінації стосовно жінок.

Як логічне продовження розпочатого творення системи органів з питань статусу жінок у 1995 році, було створено Комітет у справах жінок, материнства і дитинства при Президентові України, який припинив своє існування у 1996 році після створення Міністерства України у справах сім'ї та молоді. У затвердженому Указом Президента України від 4 грудня 1996 року Положенні про Міністерство України у справах сім'ї та молоді зазначається, що цей центральний орган забезпечує проведення у життя політики з питань, сім'ї, жінок, молоді та дітей на всій території України, здійснює керівництво дорученою йому сферою

управління, несе відповідальність за її стан та розвиток. Проте, очевидним у роботі міністерства, як і інших зазначених структур, є охоронне спрямування політики стосовно жінок. На жаль, серед завдань міністерства не йшлося про сприяння творенню гендерної демократії в країні, що визначено основними напрямками діяльності для світового співтовариства на Четвертій Всесвітній конференції і становища жінок (Пекін, 1995 рік), документи якої схвалені керівником делегації України.

З метою здійснення парламентського контролю за додержанням конституційних прав і свобод людини й громадянина та захисту прав кожного на території України і у межах її юрисдикції на постійній основі ВРУ у грудні 1997 року прийняв Закон України «Про Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини». У березні 1999 року був створений Державний комітет України у справах сім'ї та молоді, а з 2000 року питаннями становища жінок став опікуватись Департамент у складі Державного комітету України у справах спорту та туризму. Відповідно до Указу Президента України «Про зміни у структурі центральних органів виконавчої влади» від 15 грудня 1999 року Державний комітет України у справах сім'ї та молоді був ліквідований і на його базі та Державного комітету України по телебаченню і радіомовленню був створений Державний комітет молодіжної політики, спорту і туризму України. Указом Президента України «Про реорганізацію Державного комітету молодіжної політики, спорту і туризму України» від 22 листопада 2001 року №1132/2001 створено Державний комітет України у справах сім'ї та молоді, який згодом був трансформований у Міністерство у справах сім'ї, дітей та молоді України з розширеними повноваженнями щодо державного забезпечення оптимальних гендерних пропорцій в Україні. Серед його завдань пріоритетними є: розроблення стратегії державної гендерної політики; здійснення моніторингу результатів гендерної політики; контроль та оцінювання ефективності програм сприяння гармонізації гендерних процесів; координація залучення фінансових та інших ресурсів на виконання проєктів та державних програм розвитку оптимальних гендерних пропорцій рівності, контроль за їх витратами; підтримка наукових досліджень з гендерної проблематики; здійснення координації роботи щодо врахування гендерних факторів у проєктах нормативних актів та програм; співпраця з широкою громадськістю та міжнародними агенціями у просуванні ідей гармонізації гендерних процесів; забезпечення діяльності Ради при Кабінеті Міністрів України [5, с. 298–299].

Варто відзначити, що проблемами становища жінок в Україні опікуються також органи, створені при Міністерстві охорони здоров'я України, Міністерстві праці і соціальної політики України та інших, які лише перебудовуються в осмисленні та втіленні гендерної політики.

Поряд з існуючими нормативно-правовими актами та відповідними регулюючими органами, слід наголосити і на соціальній корисності звичаєвих норм, які доповнюють і тим

самим стверджують, що в основі економіки лежать не тільки домовленості та зв'язки, які тримаються на грошах. Попри корисність подібних звичаєвих норм для неперервного функціонування економіки, нерівність при розподілі отриманих внаслідок цього благ все ж має місце. Так, упродовж останніх років внаслідок допущених помилок у соціально-економічній політиці Україна у світі за рівнем людського розвитку із урахуванням гендерного чинника перемістилася з 57-го (2004) на 62-ге (2006) місце. Якщо розглянути показник гендерного розвитку (GDI), то він в Україні значно нижчий, ніж загальний показник людського розвитку (HDI) (відповідно 0,62 проти 0,77) [8, с. 53]. Така ситуація свідчить про наявність гендерних викривлень у суспільному житті за основними індикаторами людського розвитку. Причому якщо у попередні роки гендерний розрив у рівні доходів на користь чоловіків компенсувався високими за освітніми стандартами рівнем освіти жінок та значним перевищенням очікуваної тривалості їх життя над очікуваною тривалістю життя чоловіків, то за останніми даними навіть ці показники не компенсують інші прояви гендерних диспропорцій соціально-економічної системи.

Висновки

Враховуючи, що формально в Україні не існує дискримінації за ознакою статі, оскільки Конституція, закони України та відповідні нормативно-правові акти гарантують важливий аспект принципу забезпечення оптимальних гендерних пропорцій: необхідність застосування однакових стандартів і обов'язків до всіх без винятку осіб, а отже абсолютно виключають соціально-статеві обмеження у будь-якій сфері, виникає питання стосовно істинності існування гендерних диспропорцій у соціально-економічному розвитку України та чинників, які стоять на перешкоді їх усунення. Зазначене обумовлює необхідність детального дослідження чинників формування гендерних диспропорцій в економіці України.

Література

1. Потенціал України та його реалізація: аналітичний звіт міжнародного центру перспективних досліджень. – К., 2008. – 55 с.
2. Геець В.М. Доктрина довгострокового економічного розвитку / В.М. Геець, Б.Є. Кваснюк, М.І. Скрипниченко // Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогноз., Фенікс, 2003. – С. 39–136.
3. Жуковська А. Інституційне забезпечення національних систем державного регулювання економіки: чинники впливу та шляхи вдосконалення / А. Жуковська // Наука молода. – 2008. – №9. – С. 15–22.
4. Яременко О.Л. Інституційна архітектура та соціально-економічна динаміка / О.Л. Яременко, А.А. Гриценко, Т.О. Артьомова // Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогноз., Фенікс, 2003. – С. 155–204.

5. Грицяк Н.В. Формування гендерної політики в Україні: проблеми теорії, методології, практики: [монографія] / Н.В. Грицяк – К.: Видавництво НАДУ, 2004. – 384 с.

6. Про затвердження державної програми з утвердження гендерної рівності в українському суспільстві на період до 2010 року: Постанова Кабінету Міністрів України (від 27 грудня 2006 р. № 1834 25).

7. Програма та методичні рекомендації до курсу «Гендерні проблеми сталого розвитку України»; Проект «Сприяння гендерної рівності» ПРООН.

8. Герасименко Г.В. Гендерні аспекти соціальної політики в Україні: [монографія] / Г.В. Герасименко – Умань: СПД Сочінський, 2008. – 250 с. – Бібліогр.: с. 218–226 (149 назв).

Я.В. ШАБЛІНА,
аспірантка, НДЕІ

Вплив ТНК на конкурентоспроможність економіки України

Наведено результати дослідження ступеня входження України до світових процесів глобалізації. Проаналізовано вплив наявних в українській економіці ТНК іноземного походження на її конкурентоспроможність як приймаючої держави. Встановлена необхідність в активізації транснаціоналізації української економіки шляхом створення власних транснаціональних структур, використовуючи досвід провідних іноземних ТНК.

Приведены результаты исследования степени вхождения Украины в мировые процессы глобализации. Проанализировано влияние имеющихся в украинской экономике ТНК иностранного происхождения на ее конкурентоспособность как принимающего государства. Определена необходимость в активизации украинской экономики путем создания собственных транснациональных структур, используя опыт ведущих ТНК.

The article deals with the results of the entry level research of Ukraine into the global processes. It analyzes the impact of existing in the Ukrainian economy foreign TNC's in its competitiveness as a host state. It identifies the need to activate the transnationalization in the Ukrainian economy by creating their own transnational structures, using the experience of leading foreign TNC's.

Постановка проблеми. Успіх, процвітання та конкурентоспроможність економіки України, як і будь-якої іншої держави, суттєво залежить від розвиненості її міжнародних відносин й масштабів включення країни до процесів глобалізації – всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції й уніфікації. Що свідчить про практичну доцільність та перспективність активної ролі України в інтеграційних процесах, оскільки на сьогодні глобалізація стає пріоритетною тенденцією світового розвитку, головним фактором впливу на процеси розвитку, ізоляція від яких означає не захищеність, а деградацію.

Результатом та основною дієюю особою глобалізації є ТНК, присутність яких на вітчизняному ринку суттєвим чином впливає на українську економіку, добробут населення та конкурентоспроможність країни й висуває на передній план

питання про створення подібних структур національного походження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Загальнотеоретичні та методологічні аспекти розвитку процесів глобалізації, функціонування ТНК, а також їх впливу на конкурентоспроможність економіки та країни викладені провідними світовими організаціями, серед яких ООН [1, 2], Всесвітній економічний форум [3], політологічний журнал Foreign Policy [4], вітчизняними і зарубіжними науковцями. Серед них Л.Л. Антонюк [5], Н.І. Гражевська [6], Д.Г. Лук'яненко [7], В.Р. Сиденко [8] та ін.

Мета статті – дослідження впливу діяльності ТНК на конкурентоспроможність економіки України у двох аспектах: як приймаючої країни, так й у перспективі країни базування, надання рекомендацій щодо ефективного використання результатів наслідків діяльності ТНК для підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Глобалізація як економічне явище стала важливим елементом світової системи, тією впливовою силою, що визначає подальший розвиток цивілізації, призводить до загострення міжнародної конкуренції як на макрорівні – окремих економік, так і на мікрорівні – окремих фірм і фінансових інститутів, впливає на формування конкурентних середовищ окремих країн.

А отже, для будь-якого суб'єкта господарювання, в тому числі й держав, важливим є не залишатися осторонь, а брати активну участь у соціально-економічному розвитку сучасного глобалізованого світу.

Ступінь глобалізованості країни за версією журналу Foreign Policy виражається індексом глобалізації, котрий базується на чотирьох узагальнених показниках: розвиток економічної інтеграції, міжнародні контакти, розвиток глобальних технологій, включення у глобальні політичні процеси.

Політологічний журнал Foreign Policy за 2007 рік опублікував «Рейтинг глобалізації» (Globalization Index), який охоплює дані по 72 країнам світу, що представляють 88% населення земної кулі і більш ніж 97% світової економіки. З пострадянських країн в ньому враховувалися Росія, Україна

та Естонія. В рейтингу глобалізації Україна зайняла 42-ге місце, в попередньому році – 39-те (див. табл.). При цьому країна увійшла в десятку найбільш глобалізованих по одному критерію – «членство в міжнародних організаціях». Тобто рівень залучення України до процесів глобалізації є досить низьким, хоча очевидні перспективи його підвищення за активної урядової політики в даному напрямі.

Індекс глобалізації тісно пов'язаний з таким показником, як міжнародна конкурентоспроможність країни – це здатність країни створити таке національне бізнес-середовище за умов вільного справедливого ринку, в якому вітчизняні виробники можуть постійно розвивати свої конкурентні переваги, займати й утворювати стійкі позиції на певних сегментах ринку, завдяки потужному економічному потенціалу, що забезпечує економічне зростання економіки на інноваційній основі, розвинутій системі ринкових відносин, володінню значним інтелектуальним капіталом та інвестиційними ресурсами, гнучким реагуванням на зміну світової кон'юнктури та, відповідно до цього, диверсифікацією виробництва, максимально відстоюючи реалізацію національних інтересів заради економічної безпеки та високих стандартів життя [5, с. 16].

Сьогодні конкурентоспроможність країни – одна з найвпливовіших концепцій економіки розвитку та практичної політики, оскільки не лише охоплює суто економічні показники, а й оцінює економічні наслідки важливих для стабільного зростання неекономічних явищ, таких, як якість політичних процесів і управління суспільством, рівень освіти, наукова база, верховенство закону, культура, системи цінностей та інформаційна інфраструктура. За великим рахунком, це здатність країни досягнути й стабільно підтримувати високі темпи економічного зростання.

На макрорівні структурна конкурентоспроможність системно відображає виробничо-технологічний та експортний потенціали країни (мається на увазі не цінова, а конкурентність умов національних виробництв). Загалом, національну конкурентоспроможність можна трактувати як зумовлене

економічними, соціальними і політичними факторами становище національного товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках [7].

Серед найбільш відомих центрів по вивченню конкурентоспроможності виділяється Всесвітній економічний форум (Давос, Швейцарія) – міжнародна неурядова організація, яка займається розвитком міжнародного співробітництва в глобальному масштабі, а також на рівні окремих регіонів і галузей. За даними складеного ним «Рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2010–2011» [3] по 139 країнам, серед пострадянських держав Україна (89 місце) посідає сьоме місце, пропустивши вперед Естонію (33 місце), Литву (47), Азербайджан (57), Росію (63), Латвію (70) та Казахстан (72). Інші держави приведені нижче: Грузія (93), Молдова (94), Вірменія (98), Таджикистан (116) та Киргизія (121). Білорусія в рейтингу відсутня.

Рейтинг складений з 12 складових конкурентоспроможності, які детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку. Цими складовими є: «Якість інститутів», «Інфраструктура», «Макроекономічна стабільність», «Здоров'я і початкова освіта», «Вища освіта та професійна підготовка», «Ефективність ринку товарів та послуг», «Ефективність ринку праці», «Розвиненість фінансового ринку», «Технологічний рівень», «Розмір внутрішнього ринку», «Конкурентоспроможність компаній» та «Інноваційний потенціал». Загалом по рейтингу Україна втратила сім позицій у порівнянні з попереднім роком. Рейтинг України, як, утім, і цілого ряду країн з економікою, що розвивається, виявився нестійким до наслідків фінансової кризи.

Україна, яка по багатьох показниках рейтингів займає середні позиції, має всі можливості для того, щоб знайти свій шлях у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки. Вона все ще залишається великою науковою і технологічною державою, а її науково-технічний потенціал об'єктивно є головним ресурсом виходу з кризи. Лише спи-

Індекс глобалізації України [4, с. 70–71; 8, с. 149]

Показник	2003	2004	2005	2006	2007
Сукупний показник	42	43	38	39	42
Розвиток економічної інтеграції	35	30	13	17	17
Торгівля	11	12	10	12	21
Прямі іноземні інвестиції (ПІІ)	46	41	25	38	17
Особисті міжнародні контакти	43	41	41	38	49
Міжнародні мандрівки і туризм	34	36	32	38	33
Щільність міжнародного телефонного зв'язку	30	51	42	44	50
Трансграничні перекази й індивідуальні трансферти	20	22	19	19	28
Розвиток глобальних технологій	49	52	45	46	53
Кількість користувачів Інтернет	42	42	43	42	53
Кількість вузлів Інтернет	42	42	43	42	46
Кількість надійних серверів	45	49	49	48	55
Включення в глобальні політичні процеси	27	38	41	46	55
Кількість міжнародних організацій, в яких країна є членом	30	48	48	48	56
Участь в місіях Ради Безпеки ООН	22	33	37	40	46
Кількість ратифікованих багатосторонніх міжнародних договорів	–	30	28	31	40
Державні трансграничні перекази	–	23	21	30	40

раючись на науку, технології та інновації, Україна може увійти на світовий рівень розвитку. Враховуючи особливий технологічний, інтелектуальний, виробничий і геостратегічний генкод України. Це перш за все високі технології, пов'язані зі створенням нових поколінь літаків, ракетноносіїв, біотехнологій, комп'ютерної індустрії, телекомунікацій та зв'язку, супутникових технологій, здатних забезпечити національно-стратегічні і геоелектронічні переваги України в майбутньому. Адже Україна має потужні наукові школи і всесвітньо визнані результати у розробці нових речовин та матеріалів, і це не єдине, що варто згадати. Наявність передумов, що необхідні для випереджаючого розвитку та високого рівня конкурентоспроможності в Україні, це – виробництво передових технологій і розробок, значний інтелектуальний потенціал суспільства, система вищої та спеціальної освіти, наявність висококваліфікованої робочої сили. Підґрунтям для цього має стати зважена стратегічно орієнтована урядова політика, підкріплена законодавчо-правовими актами та фінансовими впливами в інноваційний розвиток.

Саме фінансування інноваційної сфери є основною проблемою для українських підприємств, а отже тим фактором, що гальмує економічний розвиток країни. Так, у 2008–2009 роках відсоток фінансування інноваційної діяльності за рахунок державного бюджету становив відповідно 2,8 й 1,6%, основна частка фінансується за рахунок власних коштів вітчизняних підприємств (60,6 й 65%). У даному випадку слід звернути увагу на те, що інвестиції іноземних інвесторів за вказаний період зросли на 18% [9], що є позитивним моментом, оскільки вони дозволяють в певному ступені компенсувати дефіцит національних коштів, є провідником сучасних технологій виробництва й управління, своєрідною перепусткою на світові ринки товарів, капіталів та технологій, але цього для економічного розвитку України недостатньо.

Окрім того, ПІІ являються важливим показником ступеню і характеру участі тієї чи іншої країни в процесі глобалізації.

Згідно з даними Держкомстату [9] на український ринок найбільші прямі іноземні інвестиції надходять з таких країн, як Кіпр, котрий являється масштабною офшорною зоною, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Сполучене Королівство, Франція, США, Швеція тощо. Головними носіями іноземних інвестицій в Україну являються транснаціональні корпорації.

ТНК – це велика фірма з активом за кордоном або об'єднання фірм різної національної належності, домінуючих в одній чи декількох сферах економіки, котрі розміщують окремі частини і стадії відтворювальних процесів на території різних країн та являють собою найбільш потужну частину корпоративного бізнесу, діють у міжнародних масштабах і відіграють провідну роль у зміцненні світогосподарських зв'язків. Через структури ТНК проходять фінансові та товарні потоки, що визначають розвиток світового господарства.

Зростаюча роль ТНК чітко простежується у їх щорічному прирості (рис. 1), і на сьогодні нараховується близько 82 000 материнських компаній й 810 000 зарубіжних філій, експорт яких у загальносвітовому експорті товарів і послуг становить більше 30%, вони надають роботу 80 тисячам економічно активного населення світу. Сукупна додана вартість сотні найбільших ТНК становить близько 4% світового ВВП [1]. Масштаби їх діяльності й лідируючі позиції у міжнародній економічній сфері в основному зумовлені тим, що транснаціональні корпорації виступають основними суб'єктами інноваційно-інвестиційних процесів, що відбуваються у світі.

Варто зазначити й те, що попри потужність та фінансову міць ТНК, вони також відчували вплив глобальної фінансової кризи останніх років. Це чітко простежується в тому, що приплив ПІІ у країни, що розвиваються і країни з перехідною економікою після шести років неперервного зростання в 2009 році впав на 27% – до \$548 млрд. У той час як у розвинених країнах цей показник знизився на 44% [2]. Вперше в історії країн, що розвиваються і з перехідною економікою,

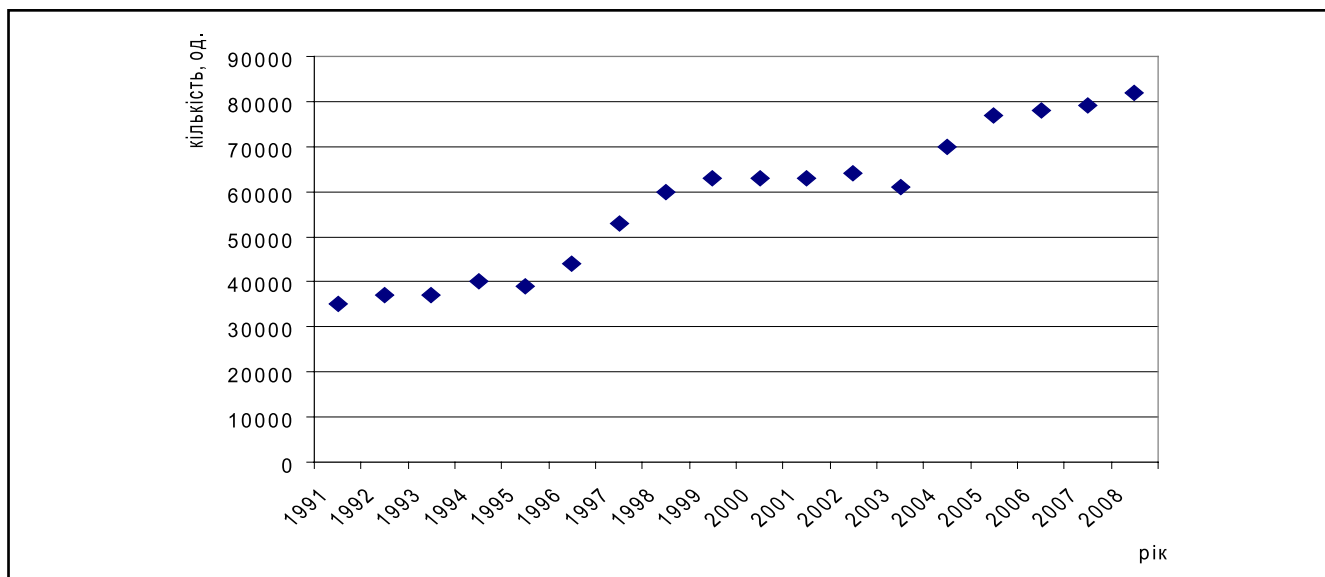


Рисунок 1. Тенденція зростання ТНК

надходить половина глобального припливу ПІІ. До того ж у цих країнах, до яких відноситься і Україна, рівень ПІІ відношується швидше.

Транснаціональні корпорації ведуть свою господарську діяльність по всьому світу, Україна не є винятком, тобто проникнення найбільшого транснаціонального капіталу в український економічний простір здійснилось. В Україні з'явився новий для неї потужний ряд господарюючих суб'єктів, доходи й економічна влада кожного з яких інколи набагато більша ніж у всіх українських компаній разом взятих.

Іноземні ТНК знайомі з потенціалом і особливостями українського ринку капіталу, товарів та послуг. Відома їм і специфіка українського бізнесу. Royal Dutch Shell, Siemens та деякі інші з'явилися ще до 1917 року; почали співпрацювати в радянські часи 1920–1930–ті роки Ford Motors, General Electric, ряд великих німецьких, британських і шведських компаній. Досить багато ТНК, а з ними і вітчизняні підприємства придбали досвід взаємодії в 1970–1980 роках у рамках угод про компенсаційну співпрацю у видобутку і транспортуванні природного газу, в хімічній і нафтохімічній промисловості, у чорній та кольоровій металургії, деревообробній промисловості, будівництві тощо.

Перші прямі інвестиції транснаціональних корпорацій в українську економіку (Coca-Cola, Salamanders та ін.) відносяться до 1989 року. Це проходило таким чином. Відкривалися представництва з кількома працівниками, які здійснювали поставки у якості так званого експерименту – дослідження потреби у товарах та їх кількості на місцевий ринок. З плином часу й внаслідок збільшення внутрішнього споживання вони перетворилися на повноцінні представництва. З тих пір інвестиції в економіку суттєво виросли, так само як і кількість іноземних ТНК, і на сьогодні в Україні діють кілька десятків великих за світовими масштабами ТНК, серед яких IBM, Toyota та інші.

Так, у 2003 році відбулося святкування 150-річчя діяльності «Siemens Україна» – 100% дочірнє підприємство між-

народного концерну Siemens. Одна з провідних технологічних компаній України. Постачає обладнання, технології та комплексні рішення для ключових галузей української економіки: промисловості, енергетики, транспорту та охорони здоров'я. У 2008 році обсяг продажів «Siemens Україна» становив 427 млн. грн., надходження нових замовлень – 436 млн. грн. Прибуток компанії до сплати податків сягнув 33 млн. грн., а кількість працівників компанії становила 340 співробітників. А отже, вона є потужним платником податків до держбюджету України, провідником сучасних технологій і сприяє зменшенню безробіття на вітчизняних просторах. Тобто позитивний вплив від таких структур є досить відчутним для української економіки (рис. 2).

Іноземних інвесторів цікавлять галузі з високим рівнем обігу капіталу для швидкого отримання прибутків, а не ті, що потребують розвитку. Тому вплив ТНК є досить неоднозначним у цьому аспекті. З одного боку, приймаюча країна отримує додаткові ресурси у вигляді капіталу та технологій, що стимулює її розвиток, соціальний ефект – зменшення безробіття, підвищення кваліфікації зайнятих, опанування ними провідним управлінським досвідом. З іншого – залучення іноземного капіталу породжує серйозні проблеми подальшого розвитку вітчизняної економіки та економічної безпеки держави в цілому. Йдеться про [6, с. 376]:

- 1) структурні ризики «залежного розвитку», загострення комплексу економічних, соціальних і політичних проблем;
- 2) загрози «обвальної» глобалізації національної господарської системи і втрати економічного суверенітету;
- 3) підрив економічної безпеки країни через можливий неконтрольований вплив капіталу, фінансових ресурсів, виведення за кордон отримуваних доходів тощо.

Зрозуміло, що їх інтереси часто вступають у протиріччя з національними інтересами держави, не кажучи про малий і середній бізнес. Корпорації починають функціонувати подібно урядам. Наприклад, американська корпорація IBM

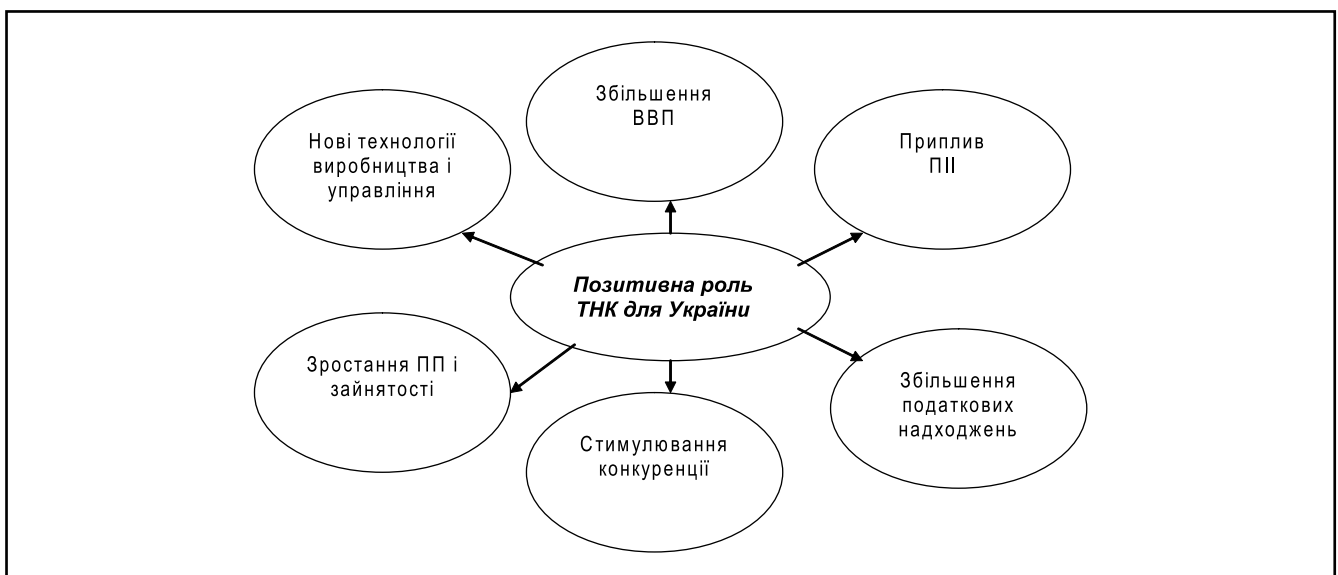


Рисунок 2. Наслідки діяльності ТНК для України

фактично являє собою цілу державу. В неї, як і в інших найбільших ТНК, є свої кадри дипломатів–співробітників, функції яких налагоджувати ділові відносини з державними структурами країн присутності.

Оскільки ТНК, як правило, економічно набагато сильніше, ніж більшість приймаючих їх країн, вони нерідко намагаються використовувати свою міць, щоб чинити тиск на місцеві уряди, примушуючи їх мінімізувати свої податкові зобов'язання або добиваючись отримання особливих пільг у фінансовій сфері, інфраструктурі, захисті ринку тощо. Як відповідь багато країн застосовують заборони та обмеження, а також націоналізацію й експропріацію власності.

Зменшення тиску закордонних транснаціональних корпорацій можливо досягти за рахунок створення аналогічних структур на українському просторі. Прикладом цього є корпорація «ІСД» – одна з найбільших транснаціональних металургійних компаній з головним офісом в Україні, (Донецьк), вона відома в світі як провідний виробник сталі у регіоні Центральної та Східної Європи, її продукція реалізується на всіх основних світових ринках збуту, нараховує понад 60 тис. співробітників. За версією міжнародного аналітичного агентства «Метал Бюлетень» (Великобританія, Лондон), по результатах 2008 року корпорація «ІСД» увійшла до числа 30 найбільших виробників сталі у світі з показником більш ніж 10 млн. т сталі на рік. Виробничі та прокатні потужності «ІСД» є стратегічно розташованими у країнах СНД та ЄС: Україна, Швейцарія, Угорщина, Польща. На своїх підприємствах корпорація «ІСД» здійснює планомірну інвестиційну політику, спрямовану на їх модернізацію та реконструкцію. Загальний обсяг інвестицій з 2005 по 2011 рік становить \$2,7 млрд. у 2007 році «ІСД» досяг піку семирічного інвестиційного плану, після внесення в модернізацію більше \$1 млрд. на покращення екологічних показників, енергозбереження, збільшення виробничих потужностей, розширення асортименту продукції та підвищення її якості [10].

Приклад корпорації «ІСД» вказує на те, що Україна має потенціал для створення вітчизняних ТНК і повинна виходити на сучасні рубежі міжнародних відносин й світового ринку, перш за все у сфері формування міжнародних конкурентоспроможних за світовими масштабами підприємств. Основою цього процесу для українських підприємств можуть стати: науково–технічні розробки або технології; кадровий потенціал (науковці, фахівці, кваліфіковані робочі з відносно низькою за світовими масштабами оплатою праці); виробнича інфраструктура; транзитне положення між країнами Східної Європи і державами СНД; створення ТНК у країнах СНД (Росії, Білорусії, Казахстані, Молдові і т.д.), для чого вже є певна законодавча основа – Конвенція про транснаціональні корпорації, підписана в березні 1998 році [11]. Найперспективнішими для формування українських ТНК областями є ВПК, машинобудування, авіаційна, ракетно–космічна, металургійна і хімічна промисловість, електроніка, транспорт, легка і харчова промисловість, наукові дослідження, ІТ–технології.

Отже, враховуючи двозначну роль ТНК, їх позитивний й одночасно негативний вплив на конкурентоспроможність економіки України, необхідним є знаходження компромісу. Тобто, активно залучати прямі іноземні інвестиції провідних світових транснаціональних корпорацій, й на основі їх досвіду створювати власні масштабні ТНК для досягнення певної збалансованості у цьому питанні, що призведе до підвищення рейтингу глобальної конкурентоспроможності української економіки й її процвітання.

Висновки

Транснаціональні корпорації – найважливіша складова зростаючої світової економічної системи. Сучасний процес транснаціоналізації набув багатьох нових рис і масштабно впливає на суть та формат міжнародних економічних відносин. Вони є досить складним феноменом, що безперервно зазнає модернізації у сучасній системі світогосподарських зв'язків і потребує постійної уваги, вивчення і контролю, як на національному, так і на міжнародному рівні.

Головна проблема простежується у відсутності довгострокової перспективи, викликаній відсутністю ясного уявлення про фундаментальні зміни в сучасному світі. У зв'язку з цим, відповідно об'єктивним законам розвитку міжнародних економічних зв'язків, слід шукати і знаходити необхідний паритет між власними стратегічними цілями, проблемами соціально–економічного розвитку та інтересами ТНК в національній економіці.

Досягнення високого рівня конкурентоспроможності України можливе лише шляхом більш активного входження у світове господарство й інтеграційні процеси, в тому числі завдяки досягненню збалансованості дій ТНК та їх наслідків на економічне зростання, вдосконаленню законодавчої та урядової політики з цього питання й створення власних транснаціональних структур.

Література

1. <http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/tdr2009.pdf>
2. http://www.unctad.org/ru/docs/wir2010overview_ru.pdf
3. <http://gtmarket.ru/news/state/2010/09/09/2668>
4. http://www.atkearney.com/images/global/pdf/GIndex_2007.pdf
5. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізми реалізації: Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 273 с.
6. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
7. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності (2005). <http://library.if.ua/book/121/8042.html>
8. Сиденко В.Р. Глобализация – Европейская интеграция – экономическое развитие: украинская модель: В 2–х томах. – К.: Феникс, 2008. Сиденко В.Р. – Том 1. Глобализация и экономическое развитие. – К.: Феникс, 2008. – 376 с.
9. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. <http://www.isd.com.ua/ua/business>
11. http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=997_193

Узагальнення існуючих рекомендацій щодо виміру показників багатofакторної продуктивності

Розкрито сутність багатofакторної продуктивності, а також зміст основних показників, що впливають на економічне зростання. На основі узагальнення іноземного і вітчизняного досвіду у сфері оцінки сукупної факторної продуктивності зроблено висновок, що її визначення ґрунтується на застосуванні різних модифікацій виробничих функцій і трактується як залишок після оцінки продуктивності капіталу і праці.

Сформовано теоретичний підхід до оцінки сукупної факторної продуктивності через побудову статистичної залежності від факторів, що на неї впливають.

Раскрыта сущность совокупной факторной производительности, а также содержание основных показателей, которые влияют на экономический рост. На основе обобщения иностранного и отечественного опыта в сфере оценки совокупной факторной производительности сделан вывод, что ее определение основывается на применении разных модификаций производственных функций и трактуется как остаток после оценки производительности капитала и труда.

Сформирован теоретический подход к оценке совокупной факторной производительности на основе построения статистической зависимости от влияющих на нее факторов.

The essence of total factor productivity and the contents of the basic parameters that affect economic growth. On the basis of foreign and domestic experience in assessment of aggregate productivity, concluding that its determination based on the use of different modifications of production functions and is treated as a residual after assessing the productivity of capital and labor.

Formed a theoretical approach to the assessment of total factor productivity by building statistical dependence on factors that affect it.

Постановка проблеми. Економічне зростання, що почалося в Україні на межі століть, вказує на вихід із затяжної трансформаційної кризи, наслідки якої ще довгі роки будуть давати про себе знати. Країні належить пройти ще довгий шлях для досягнення високого рівня розвитку економіки і добробуту народу. Однак забезпечення тривалого та сталого економічного зростання неможливо без ефективного використання всіх виробничих ресурсів. Підтвердженням цьому стала поява негативної тенденції значного уповільнення темпів економічного зростання та інших важливих показників економічного розвитку України у 2005 році та вразливість

економіки під впливом світової фінансової кризи 2009 року, які змушують замислитися вчених і практиків про їх причини і можливі наслідки. У зв'язку з цим встановлення основних факторів, оцінка динаміки та прогнозування економічної ефективності суспільного виробництва є необхідною умовою вироблення стратегії подальшого розвитку економіки України.

У міру наростання інтеграційних і глобалізаційних процесів у розвитку світової економіки у центрі питання падаючих темпів економічного зростання, по суті, виявилася проблема «сукупної факторної продуктивності» (СПФ) (Total Factor Productivity – TFP), під якою в стандартній теорії економічного зростання розуміється проблема так званого «залишку» (residual), тобто сукупного внеску факторів праці і капіталу після того, як зроблена конкретна оцінка окремого внеску факторів праці і капіталу в економічне зростання. При цьому методичні питання її визначення та оцінки все ще залишаються відкритими, що і визначає значну актуальність цієї роботи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед зарубіжних вчених, які вивчали питання виміру сукупної факторної продуктивності, продуктивності праці та капіталу, можна відзначити Р. Солоу, С. Басу, Е. Денісона, Дж. Фернандеса, М. Кімбелла, М. Копленда, Я. Тінбергена та Г. Стіглера, Ц. Гриліхеса та Д. Джоргенсона. Оцінюванням сукупної факторної продуктивності Російської Федерації займалися В. Бессонов, І. Воскобойников, І. Долінська, Р. Ентов, О. Луговий, О. Астаф'єва.

Була приділена увага цій проблемі і в працях вітчизняних вчених, таких як О. Сологуб, В. Беседіна, І. Бондар, А. Голодець, Є. Заблоцького, Б. Литвина, Є. Мниха, А. Ревенка, І. Лубчука тощо. Однак і досі залишаються недостатньо висвітленими методичні аспекти оцінки сукупної факторної продуктивності в Україні та її впливу на економічне зростання.

Метою статті є узагальнення існуючих рекомендацій щодо виміру показників багатofакторної продуктивності.

Виклад основного матеріалу. У загальному вигляді продуктивність визначається як відношення результату до витрат ресурсів:

$$П = P / B, \quad (1)$$

де $П$ – продуктивність, P – результат, B – витрати ресурсів.

Розрахунки показника сукупної продуктивності в цілому ґрунтуються на положенні, що продуктивність залежить від витрат капіталу, праці та інших факторів (впливу на виробництво досягнень науки, вдосконалення системи управління та організації виробництва, а також інших проявів технічного прогресу, що не знаходять відображення в активах). Але

для вимірювання продуктивності найчастіше використовуюється показник продуктивності праці через простоту його підрахунку та інтерпретації. Він відображає, скільки в середньому вироблено продукції кожною зайнятою у виробництві одиницею праці. Таким чином, зростання продуктивності праці дозволяє оцінити збільшення обсягу (або вартості) продукції, виробленої в розрахунку на одного працівника.

Показник сукупної факторної продуктивності допускає ряд трактувань і інтерпретацій. Зазвичай у формалізованих математичних моделях економічного зростання під ним розуміють внесок екзогенного науково-технічного прогресу в економічний розвиток країни та світових економічних регіонів. У свою чергу, «науково-технічний прогрес» трактується як форма підвищення якості факторів праці і капіталу: наприклад, на зміну менш продуктивним і технічно недосконалим видам машин і устаткуванню надходять більш продуктивні і технологічно більш досконалі, в тому числі і оснащені комп'ютерними блоками і компонентами, що, у свою чергу, зумовлює «якісне» зростання робочої сили, яка з плином часу – принаймні в промислово розвинених країнах – стає більш освіченою і, відповідно, більш кваліфікованою.

Проте «сукупна факторна продуктивність» у самому широкому сенсі цього слова може бути інтерпретована і як показник синергетичних ефектів спільного внеску в економічне зростання і економічний розвиток факторів праці і капіталу, обумовлених в кінцевому підсумку ступенем гармонійності відносин між капіталом і працею, підприємцями і працівниками, управлінням і керованими. З цієї точки зору СПФ виступає як індикатор ступеня відчуженості фактора капіталу від чинника праці у процесі довгострокового економічного зростання. Оскільки розширення розділювальних бар'єрів між довгостроковими економічними інтересами підприємців і працівників неминуче обертається тим, що кожний з базових чинників економічного зростання вбачає у нормі прибутку або розмірах заробітної плати крайню межу своїх вкладів та інтересів у довгостроковий економічний розвиток підприємства, фірми або корпорації, країни, економічного регіону або світової економіки в цілому.

Розглянемо декілька загальноприйнятих методичних підходів до визначення та оцінки сукупної факторної продуктивності. При цьому більшість сучасних методик виміру як зарубіжних, так і вітчизняних показників багатфакторної продуктивності ґрунтуються на використанні різних модифікацій виробничих функцій.

В основу сучасних неокласичних моделей економічного росту покладена виробнича функція, що показує залежність рівня виробництва за даного стану технології від величини капіталу (K) і праці (L):

$$Y = F(K, L). \quad (2)$$

У неокласичному варіанті виробничої функції передбачається, що той самий обсяг виробництва може бути досягнуто при різних співвідношеннях капіталу й праці. Таку виробничу функцію називають функцією зі змінними коефіцієнтами. Графічно вона представлена на рисунку.

Криві Y_1 , Y_2 , Y_3 , що мають назву ізоквант, відображають обсяги сукупного виробництва за різного сполучення капіталу й праці.

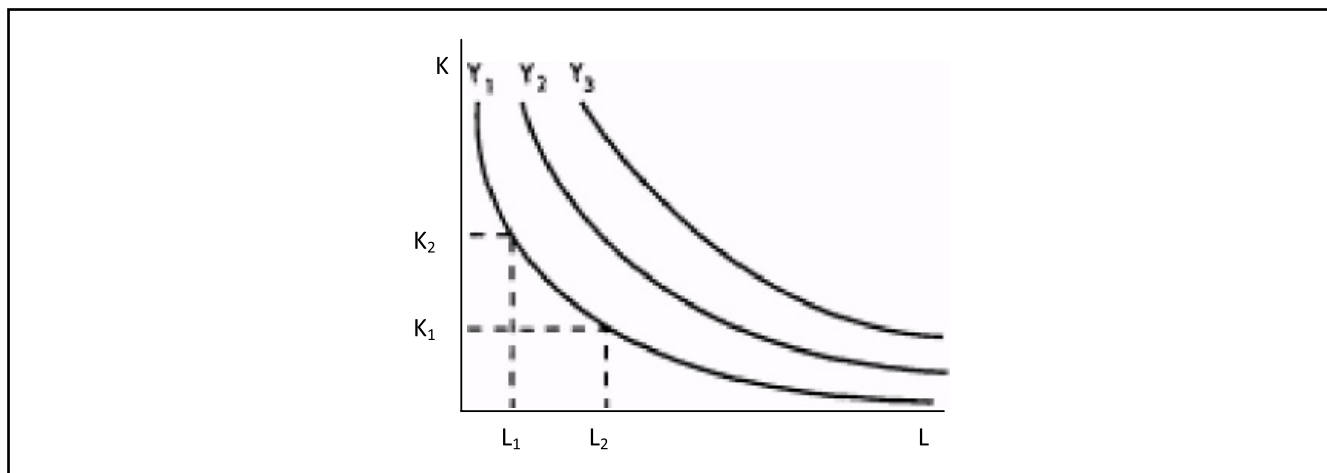
Так, сукупний дохід Y можна отримати при K_1 і L_1 , а також при K_2 і L_2 . Збільшення обсягів виробництва, яке пов'язане із залученням додаткових трудових ресурсів, урівноважується їхнім скороченням через зменшення капіталу на ΔK .

Іншими словами, за своїм впливом на результат ΔL і ΔK є взаємозамінними. Відношення $\Delta K / \Delta L$ називається граничною нормою субституції (заміщення) факторів виробництва.

Якщо припустити, що на ринках праці й ринках капіталу існує конкуренція (а це вихідна позиція всіх класичних моделей), то при надлишку одного з факторів виробництва ціна на нього знижується в порівнянні із граничною ефективністю. Це призводить до нової комбінації факторів виробництва, але так, що гарантується повне використання як праці, так і капіталу.

Серед методів оцінки параметрів виробничої функції можна виділити розподільний і виробничий.

Розподільний метод виходить із того, що характер розподілу продукту на споживання й нагромадження відповідає величині внеску живої праці й капіталу в приріст результатів



Виробнича функція зі змінними коефіцієнтами

виробництва. Це припускає наявність в економічній системі ситуації загальної економічної рівноваги.

Виробничий метод оцінки параметрів виробничої функції базується на показниках граничної продуктивності (граничного внеску) даної змінної в приріст обсягу виробництва. Може йти про обробку даних часових рядів по аналізованому змінним.

Для оцінки кількісних значень коефіцієнтів еластичності результатів виробництва по окремих факторах виробництва застосовується метод найменших квадратів або більше складна його модифікація – метод максимуму правдоподібності.

Однією з найпростіших функцій, що застосовуються при економічному прогнозуванні, є виробнича функція Кобба – Дугласа. Вона виведена американцями Ч. Коббом і П. Дугласом як практичне втілення ідей Ж.-Б. Сея. Обсяг випуску продукції (Y) визначається в ній наявними запасами факторів виробництва та ефективністю їхнього використання. Факторами виробництва виступають запаси праці (L) та капіталу (K). Ефективність використання факторів виробництва задається показниками граничної продуктивності при капіталі (μ) і при праці ($1-\mu$):

$$Y = A \cdot K^{\mu} \cdot L^{(1-\mu)}, \quad (3)$$

де A – коефіцієнт, що відображає вплив масштабу виробництва на випуск продукції.

У відносних показниках (темпах приросту) зв'язок між макроекономічними показниками виглядає досить просто:

$$y = k \cdot \mu + l \cdot (1-\mu), \quad (4)$$

де k – середньорічний темп приросту капіталу;

μ – коефіцієнт еластичності обсягу виробництва по капіталу;

1 – середньорічний темп приросту праці;

$(1-\mu)$ – коефіцієнт еластичності обсягу виробництва по праці.

Обґрунтувавши величину темпів приросту капіталу (k) і праці (1), можна легко визначити темп росту виробленого продукту (y).

Основоположником теорії зростання слід визнати Р. Солоу. У його роботах на основі агрегованої виробничої функції була вперше розроблена модель довгострокового економічного зростання, яка була підтверджена реальними макроекономічними даними. У ранніх дослідженнях Солоу і Кендріка головним джерелом зростання є зростання продуктивності.

Для цього була обрана модель зростання Солоу у вигляді виробничої функції:

$$Y_{(t)} = A_{(t)} F(K_{(t)}, L_{(t)}), \quad (5)$$

де $Y_{(t)}$ випуск товарів і послуг, $K_{(t)}$ вартість капіталу, а $L_{(t)}$ – робочої сили, що використовується у виробництві, $A_{(t)}$ – являє технологічний прогрес. Для порівняно коротких періодів не пояснений залишок Солоу представляє зміна СФП.

З метою вимірювання поточного рівня технології Солоу запропонував використовувати так званий загальний фактор продуктивності і позначати цей показник літерою A [8]. Вважається, що виробництво зростає не лише тому, що зростає капітал або праця, а також завдяки зростанню за-

гальної факторної продуктивності. Коли загальна факторна продуктивність зростає на 1%, а обсяг витрат залишається незмінним, то обсяг виробництва зростає на 1%.

Грунтуючись на цьому припущенні, темпи приросту обсягу виробництва можна формалізувати наступним чином:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \alpha \frac{\Delta K}{K} + (1-\alpha) \frac{\Delta L}{L} + \frac{\Delta A}{A} \quad (6)$$

де $\Delta Y/Y$ – темп приросту обсягу виробництва;

$\Delta K/K$ – темп приросту витрат капіталу;

$\Delta L/L$ – темп приросту витрат праці;

α – частка капіталу;

$(1-\alpha)$ – частка праці;

$\Delta A/A$ – темп приросту загального фактору продуктивності.

Рівняння (6) є визначальним для розрахунку вкладу продуктивності всіх задіяних факторів $\Delta A/A$ в економічне зростання. Але, оскільки загальний фактор продуктивності не можна вирізнити безпосередньо, його вимірюють опосередковано – як величину темпу економічного зростання після вирахування з неї вкладу факторів – капіталу та праці:

$$\frac{\Delta A}{A} = \frac{\Delta Y}{Y} - \alpha \frac{\Delta K}{K} - (1-\alpha) \frac{\Delta L}{L}. \quad (7)$$

Саме тому, компонент $\Delta A/A$ називають «залишком Солоу».

Отже, «залишок Солоу» – це макроекономічний показник, що дорівнює приросту сукупної продуктивності факторів виробництва. Вимірюється в грошовому виразі у вигляді різниці між показниками приросту обсягів виробництва і приросту витрат на фактори виробництва і є вимірювачем технологічного прогресу.

Сукупна продуктивність факторів може змінюватися під впливом багатьох причин: коли вдосконалюються методи організації виробництва, підвищується рівень освіти працюючих, або коли за вимогами державного регулювання підприємства змушені витратити капітал на охорону довкілля чи підвищення безпеки праці робітників. Іншими словами, загальна факторна продуктивність вбирає в себе все те, що змінює співвідношення між динамікою виробництва та динамікою витрат праці й капіталу.

На думку Солоу, ця модель є спрощеною. В цьому випадку для оцінки темпів зростання технічного прогресу, необхідно мати часові ряди випуску товарів і послуг, витрат праці і капітальних витрат.

Російський дослідник В.А. Бессонов трактує показник A в формулі 2 також як залишок, що залежить від часу і пропонує його представити у наступному вигляді:

$$A = \frac{Y}{F(K, L)} \quad (8)$$

Тобто як відношення результату (базисного індексу випуску) до середнього рівня витрат (базисних індексів фондів і праці з тією ж вихідною базою), оскільки виробничу функцію $F(K, L)$ можна розглядати як функцію усереднення факторів

[2]. Відповідно, СФП у цій роботі розглядається як сукупний показник продуктивності, на відміну від часткових показників продуктивності, якими є середня продуктивність праці $y = Y/K$ та середня фондовіддача $g = Y/L$. Більш того, A може бути представлена як середнє y і g (за відповідного вибору одиниць виміру). Якщо $F(K, L) = K^a L^{1-a}$ – ПФ Коба – Ду-гласа, то $A = g^a y^{1-a}$, тобто в даному випадку A – середнє геометричне зважене y і g . Це означає, що базисний індекс A повинен розміщуватися між базисними індексами y і g з тією ж вихідною базою. Це, в свою чергу, означає, що якщо якийсь-небудь змістовний висновок виконується для y і g , то він автоматично виконується і для A незалежно від ваг, з якими y і g входять до A . Така властивість є важливою через те, що існують значні сумніви щодо можливостей отримання ваг прийнятної точності для побудови оцінок СФП.

Таким чином, розглянуті виробничі функції, хоча і є емпіричними, однак, економічний зміст параметру A в них ще залишається дискусійним. Також, на наш погляд, проблема обумовлена тим, що дотепер показники ступенів виробничої функції (коефіцієнти еластичності) не визначаються логічно обґрунтованими економічними методами. Зокрема, здійснювалося зважування темпів приросту праці й капіталу на основі їх часток у національному доході [6,7]. Однак, якщо коефіцієнти еластичності виробничої функції прийняти рівними питомій вазі відповідних факторних результатів (заробітної плати й прибутку) у національному доході, то залишок СФП буде відображати загальний вплив зростання рівнів компенсації праці й капіталу (ставки заробітної плати й норми прибутку), а не вплив зростання сукупної продуктивності факторів виробництва.

Тому альтернативним підходом визначення та оцінки сукупної факторної продуктивності може стати дослідження залежності СФП від факторів, які на неї впливають. Формалізований вигляд цієї функції наступний:

$$TFP = F(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n). \quad (9)$$

Так, слід дослідити фактори, що справляють вплив на продуктивність праці, оскільки саме вона, головним чином, робить вклад в економічне зростання. Це три групи факторів: матеріально-технічні, організаційно-економічні й соціально-психологічні.

Матеріально-технічні фактори (або фактори основного капіталу) пов'язані з використанням нової техніки, прогресивної технології, нових видів сировини й матеріалів. Їхня роль обумовлена якістю, рівнем розвитку й ступенем використання інвестицій і основних засобів.

Рішення завдань удосконалювання виробництва досягається шляхом:

- модернізації обладнання;
- заміни морально застарілого обладнання новим, більш продуктивним; підвищення рівня модернізації виробництва;
- впровадження нових прогресивних технологій;
- використання нових видів сировини, прогресивних матеріалів тощо.

Науково-технічний прогрес – головне джерело всебічного й послідовного зростання продуктивності. Тому для використання у виробничому процесі досягнень науково-технічного прогресу в сучасних умовах, потрібно спрямувати інвестиції насамперед на реконструкцію й технічне переозброєння діючих виробництв, впровадження прогресивних технологій і новітньої техніки, підвищення частки витрат на активну частину основних виробничих фондів машин, устаткування.

Матеріально-технічні фактори – найважливіші, вони забезпечують економію не тільки праці, але й сировини, матеріалів, устаткування, енергії й ін.

Організаційно-економічні фактори визначаються рівнем організації праці, виробництва й управління. До них належать: удосконалення організації управління виробництвом та удосконалювання організації праці.

Без використання цих факторів неможливо отримати повний ефект від матеріально-технічних факторів.

Соціально-психологічні фактори – це якість трудових колективів, їхній соціально-демографічний склад, рівень підготовки, дисциплінованості, трудовій активності й творчій ініціативі працівників, система ціннісних орієнтацій, стиль керівництва в підрозділах і на підприємствах у цілому й, головне, правильна мотивація працівників.

На продуктивність впливають деякі фактори зовнішнього середовища:

- висока вартість енергії знижує продуктивність;
- жорстке державне регулювання у встановленні норм і правил організації виробництва призводять до збільшення видатків і зниження продуктивності;
- загальна економічна ситуація: наприклад, при інфляції спостерігається зниження продуктивності (без індексації);
- податкова політика: збільшення податків викликає підвищення цін, а отже, і зниження продуктивності;
- зростання сфери послуг викликає зниження продуктивності у виробничій сфері;
- соціальні фактори, такі як: алкоголізм, наркоманія й т.п. знижують продуктивність.

Усі фактори тісно пов'язані й взаємозалежні, тому їх треба вивчати комплексно.

Класифікація факторів дозволяє виявити причини, які викликали зміни продуктивності праці, а в результаті і у СФП. Вивчення факторів росту продуктивності необхідно, щоб точніше оцінити вплив кожного, адже дії їх нерівноцінні. Одні дають стійкий приріст продуктивності, а вплив інших є перехідним. Окремі фактори вимагають різних зусиль і витрат для приведення їх у дію. Класифікація факторів росту продуктивності праці створює умови для проведення економічних розрахунків по визначенню ступеня впливу їх на зміну сукупної продуктивності.

Крім того, для їх оцінки на макрорівні слід визначити показники, що описують динаміку того чи іншого фактору. Однак це здійснити досить важко, оскільки статистичні ряди по деяким з цих факторів на макрорівні відсутні.

Після визначення факторів оцінюється їх статистичний зв'язок і міра впливу на результируючий показник. Це дасть змогу оцінити їх важливість і забезпечити подальші розрахунки СФП, побудувавши регресійну залежність з відповідним кількісним виміром впливу на сукупну продуктивність.

Висновки

На сьогодні існує ряд досліджень, які для вимірювання сукупної факторної продуктивності застосовують в основному ступеневі виробничі функції (модифіковану функцію Кобба – Дугласа), а відповідні рівняння регресії оцінюють математично–статистичними методами (методом найменших квадратів). У російських дослідженнях пропонується декілька варіантів декомпозиції зростання з використанням різних підходів і набором чинників, за якими проводиться декомпозиція. Використовуються підходи на основі гіпотез використання праці, капіталу та інших факторів.

Зростання сукупної факторної продуктивності визначається як різниця між індексом фізичного обсягу випуску і частиною його збільшення, забезпеченого окремими факторами. Внесок цих факторів у зростання випуску розраховується шляхом зважування індексів фізичного обсягу окремих компонентів витрат за їхніми частками у вартості випуску за аналогічною формулою.

Як напрям подальшого дослідження в сфері обчислення СФП для української економіки з використанням вітчизняної статистики можна виділити, по–перше, побудову регресійних залежностей СФП від комбінації різних факторів що на неї впливатимуть. Однак для цього в подальшому необхідно

визначитися з показниками, що описуватимуть ці чинники на макrorівні. Вимірювання впливу факторів на сукупну факторну продуктивність в економіці дозволить визначити також її перспективну оцінку.

Література

1. Антонян К.А. Совокупная факторная производительность как главное условие экономического роста Республики Армении. Государственное управление. Электронный вестник Выпуск № 12. Сентябрь 2007 г.
2. Беседін В.Ф. Методологічні аспекти щодо розрахунку продуктивності праці на агрегованому та галузевому рівнях / В.Ф. Беседін, Н.І. Горшкова, С.М. Кожемякіна, І.М. Могилат // Економіка України: глобальні виклики і національні перспективи. – К.: НДЕІ, 2009. – С. 9–20.
3. Бессонов В.А. О динамике основных фондов и инвестиций в российской переходной экономике / В.А. Бессонов, И.Б. Воскобойников // Экономический журнал ВШЭ. – 2006, №2. – С.193–228.
4. Бессонова Е. Оценка эффективности производства российских промышленных предприятий / Бессонова Е. // Прикладная эконометрика. – 2007, №2. – С. 1–23.
5. Воскобойников И.Б. Оценка совокупной факторной производительности российской экономики в период 1961–2001 гг. с учетом корректировки динамики основных фондов / И.Б. Воскобойников // Препринт WP2/2003/03, ГУ–ВШЭ. – 2003. – С. 64–66.
6. Кендрик Дж. Тенденции производительности в США. Пер. с англ. – М.: Статистика, 1967.
7. Денисон Э. Исследование различий в темпах экономического роста. Сокр. пер. с англ. – М.: Прогресс, 1971.
8. Solow R. A Contribution to the Theory of Economic Growth. 1956.

О.Б. ШКОЛЕНКО,
аспірант, НДЕІ

Моделі захисту вітчизняних товаровиробників: теоретико–методичні засади та особливості застосування

У даній статті досліджено дві моделі захисту вітчизняних товаровиробників. Двокритеріальна модель, що розроблена російськими вченими, дозволяє визначити величину націнки та дотацій вітчизняним виробникам. А модель, що використовують в Україні, опирається на мито – як основний засіб захисту вітчизняного ринку.

В данной статье исследованы две модели защиты отечественных товаропроизводителей. Двухкритеріальная модель, разработанная российскими учеными, позволяет определить величину наценки и дотаций отечественным производителям. А модель, которую используют в Украине, опирается на пошлину – как основное средство защиты отечественного рынка.

Two domestic commodity producer protection models are investigated in the article. Bi–criteria model worked out by Russian scientists enables the estimation of the producer's surcharge and donation amount. The model operating in Ukraine is based on the customs tariff as the basic means of domestic market protection.

Постановка проблеми. В даний час у багатьох галузях народного господарства, а особливо в аграрних, виробництво продукції постає перед значними перешкодами, які виникають внаслідок багатьох причин, основною з яких є висока порівняно з розвиненими країнами собівартість продукції. Відповідно дана продукція не може (без дотацій) конкурувати з імпортною, навіть на внутрішньому ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Державна політика захисту власних товаровиробників зосередила увагу багатьох вчених, як вітчизняних, так і зарубіжних. Дослідники висували свої тлумачення та формували загальну структуру державного управління та державного захисту економічних інтересів, а також підтримки вітчизняних товаровиробників. В основному це праці відомих вчених: С.В. Жака, Д.А. Алексєєва, А.А. Алексєєва, О.М. Ковтунової та інших.

Метою статті є оцінка та механізм застосування економічних моделей і характеристика їх впливу на товаровиробників та економіку України в цілому.

Виклад основного матеріалу. Для захисту вітчизняного товаровиробника і його стимулювання застосовують в основному два фінансових важелі: збільшення оподаткування імпорту і дотації вітчизняному товаровиробнику. Зазвичай фіскальні цілі приводять до збільшення бюджетних доходів, але ці тенденції також можуть призвести до несприятливих умов: велика націнка (мито) призводить до різкого зменшення імпорту, а надто мала величина дотації – до скорочення власного виробництва (в аграрному секторі – до зменшення постачання необхідними продуктами населення даної країни) [5, с. 23].

Механізм формування і реалізації державного управління слід показати у вигляді єдиної послідовності взаємопов'язаних елементів: потреби → інтереси → цілі → рішення → дії → результати.

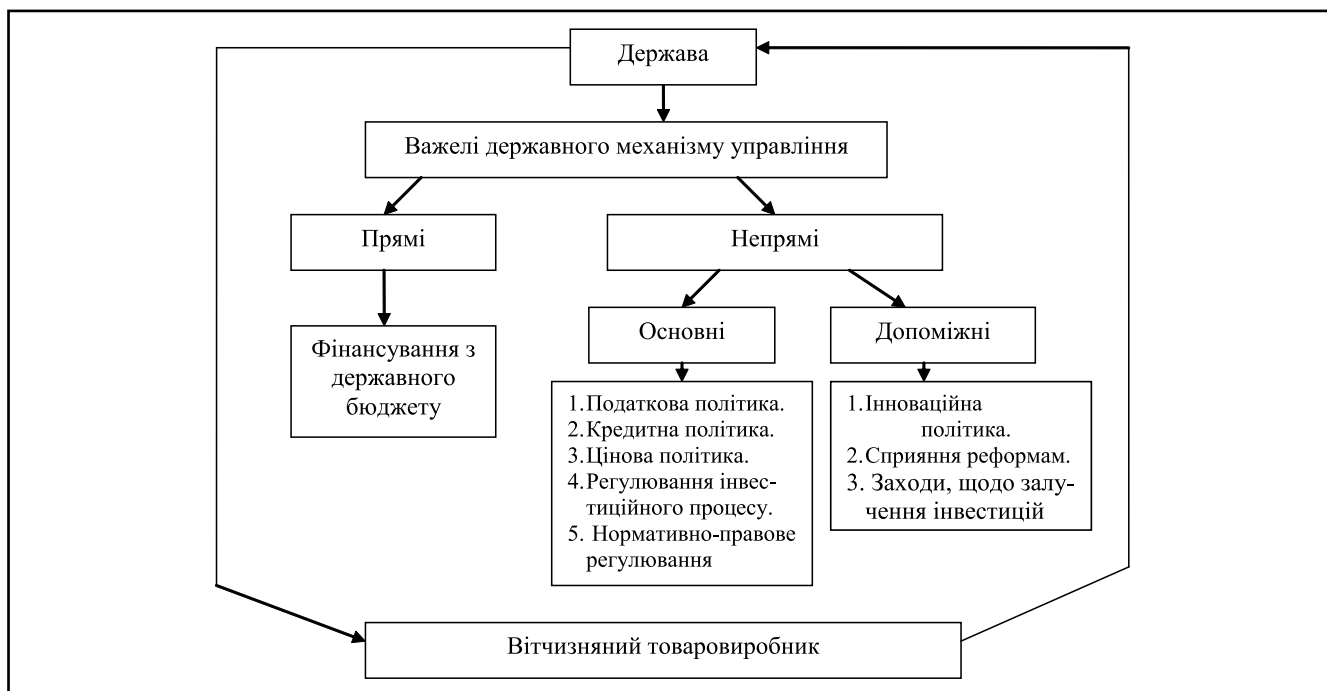
На рисунку наведено модель державного механізму управління захистом товаровиробників, яка становить систему, де відображені: держава – керуюча підсистема, товаровиробники – керована підсистема, державний механізм захисту товаровиробників – підсистема їх взаємодії. Державний

механізм захисту товаровиробників являє собою набір економічних і адміністративних методів, інструментів, важелів, правових норм, дія яких спрямована на реалізацію принципів захисту й підтримки вітчизняного виробництва їх взаємозв'язку і взаємодії [4, с. 134].

Дану проблему описав російський вчений С.В. Жак [5, с. 24] і запропонував економіко–математичну модель, яка дозволяє забезпечити конкурентоспроможність продукції вітчизняного виробництва порівняно з імпортною.

При існуючих технологіях, різкому збільшенні тарифів на транспорт і енергоносії собівартість усіх сільськогосподарських товарів стає надто високою, тому продукція не тільки не витримує конкуренції з імпортною продукцією, а й призводить до збиткового товарного виробництва. Досвід інших країн свідчить про те, що навіть при прогресивних технологіях і обмежених конкуренцією тарифах монополій стимулювання сільськогосподарського виробництва неможливе без дотацій.

При цьому виникає два основних питання: з яких джерел взяти дотації і яка величина їх буде. Відповідно що надання дотацій з бюджету проблемно навіть для економічно благополучної країни і практично неможливе при дефіцитному бюджеті. Отже, дотації мають базуватися на «самозабезпеченні», черпатися з тих засобів, які держава (або регіони) може зібрати з аналогічних товарів, що імпортуються, одночасно вирішуючи проблему підвищення їх ціни, тобто сприяючи збуту товарів вітчизняного виробництва. Суб'єктивно–директивне призначення величин дотації і націнки призводить до серйозних негативних наслідків: малі націнки не забезпечують необхідних дотацій, а великі націнки припиняють необхідний притік імпорتنих товарів; малі дотації не стимулюють розвиток вітчизняного виробництва і т.п. Тому необхідно сформулювати оптимізаційне завдання призначення



Модель державного механізму управління захистом товаровиробників

націнок і дотацій, стимулюючи як власне виробництво, так і приток необхідних (поки, на жаль) імпортованих товарів [5, с. 24].

Отже, С.В. Жак вважає, що необхідно знайти (для окремого регіону і конкретного виду товарів або галузі в цілому) величини націнки (як частку ціни імпортованої продукції) і дотації (як частку собівартості), забезпечуючи такі умови:

- з урахуванням націнки і дотації вітчизняні товари мають бути не дорожче імпортованих;
- сума імпортованих і вітчизняних товарів має забезпечувати необхідну (мінімальну) потребу в них населення;
- вітчизняне виробництво має забезпечувати частку загальної потреби, що задається (інакше воно може загинути);
- сума витрат населення на необхідну потребу не повинна перевищувати його купівельної спроможності на ці цілі;
- сума дотацій не повинна перевищувати суми збору від націнок;
- стимулювання виробництва і імпорту товарів має визначитися максимізацією прибутку як імпортера, так і вітчизняного виробника.

Остання умова означає, що держава зобов'язана проводити протекціоністську політику по відношенню до свого виробника.

Формалізація описаних вище умов приводить до двокритеріальної задачі, в якій керованими (вибраними) параметрами є націнка η і частка дотації в ціні вітчизняної продукції β , а також обсяги власного виробництва V_1 , і імпорту V_2 [5, с. 24]. Введені позначення необхідні для формування вихідних даних:

1) C_{10} , C_{20} – собівартості, p_1 , p_2 – частини прибутку (Π_1 , Π_2 – загальний дохід, який визначається в процесі рішення задачі) відповідно вітчизняного виробника та імпортера;

2) V_{min} – необхідна потреба в даному товарі, V_0 – аналогічна величина для вітчизняного виробника;

3) A – загальна купівельна спроможність населення по даному виду товару;

4) D_0 – постійна дотація внутрішньому виробництву (витрати на науково-дослідні, селекційні та подібні роботи).

Перераховані вище позначення набирають вигляд [5, с. 24]:

$$C_1 = C_{10}(1+p_1) \leq C_{20}(1-p_2)(1+\eta) = C_2(1+\eta), \quad (1.1)$$

$$V_1 + V_2 \geq V_{min}, \quad (1.2)$$

$$V_1 \geq V_0, \quad (1.3)$$

$$C_1 V_1 + C_2(1+\eta)V_2 \leq A, \quad (1.4)$$

$$D_0 + C_1 V_1 \beta \leq C_2 V_2 \eta, \quad (1.5)$$

$$\Pi_1 = C_1 V_1(1+\beta) - C_{10} V_1 \Rightarrow \max, \quad (1.6)$$

$$\Pi_2 = C_{20} V_2 p_2 \Rightarrow \max. \quad (1.7)$$

Експертна та нормативна оцінка початкових даних допускає їх велику варіативність, що призводить до значних відхилень результатів рішення задачі (1.1) – (1.7).

Проте перехід до великих величин не тільки скорочує число, а й істотно полегшує оцінку параметрів, що залишилися. Так, оцінка A і D_0 в абсолютних величинах (у рублях) – затруднююча, але частку, яку складають ці величини по відношенню до тих або інших витрат, визначити порівняно легко і можлива варіативність оцінок при цьому значно менша.

Перейдемо до значно великих змінних та параметрів [5, с. 25]:

$$X_1 = \frac{V_1}{V_{min}}, \quad X_2 = \frac{V_2}{V_{min}}$$

$$\delta_1 = \frac{C_2}{C_1}, \quad \delta_0 = \frac{C_{20}}{C_{10}} < 1,$$

$$\delta = \delta_1(1+\eta) > 1,$$

$$a = \frac{A}{C_1 V_{min}}, \quad b = \frac{D_0}{V_{min} C_1}, \quad x_{10} = \frac{V_0}{V_{min}}$$

Початкова двокритеріальна задача набуває вигляд:

$$X_1 \geq x_{10}, \quad X_1 + X_2 \geq 1 \quad (1.8)$$

$$X_1 + \delta X_2 \leq a, \quad b + \beta X_1 \leq \delta_1 \eta X_2 \quad (1.9)$$

$$F_1 = X_1 [p_1 + \beta(1+p_1)] \rightarrow \max,$$

$$F_2 = \delta_0 X_2 p_2 \rightarrow \max, \quad (1.10)$$

Сформована двокритеріальна задача має три етапи:

- на першому етапі при фіксованих значеннях націнки і частки дотації визначається множиною (множина Парето) ефективних рішень лінійної задачі, тобто частиною верхньої межі багатокутника, що визначається умовами (1.8) – (1.9);
- на другому етапі досліджуються зміни цієї множини при зміні параметрів β і η ;
- на третьому етапі здійснюється вибір точки на множину Парето

При цьому природні умови точності економічних характеристик породжують, через нерівності (1.8) – (1.9), верхні і нижні межі зміни націнки і дотації.

Програмна реалізація моделі дає в руки дослідника інструмент, що дозволяє відповісти на питання про межі можливих значень дотації і націнки, про величини прибутку обох даних учасників (імпортера і вітчизняного виробника), про міру конкурентоспроможності товарів при різних значеннях керованих параметрів. Тим самим частково згладжується можлива варіативність початкових даних, оскільки модель і її програмна реалізація дають можливість «зондування» множини початкових параметрів.

Українські вчені пропонують до розгляду задачу захисту власного виробника сировини [1, с. 150].

Нехай x_c – ціна закупівлі сировини у вітчизняних виробників трейдерами для продажу вітчизняним товаровиробникам готової продукції, u_c – ціна закупівлі сировини трейдерами для продажу іноземним виробникам; $x = (1+r)x_c$ – ціна, за яку купує сировину вітчизняний виробник готової продукції; $x = (1+q)(1+M)u_c$ – відповідна ціна для іноземного виробника; r , q – посередницькі надбавки; M – експортне мито [1, с. 150].

Нехай залежності обсягів закупівлі сировини від цін еластичні і мають лінійний характер: $B(x_c) + E(y_c) = C$ – для вітчизняних виробників; $E(y_c) = E - \beta y_c$ – для іноземних виробників [1, с. 150]:

$$B(x_c) + E(y_c) = C, \quad (1.11)$$

тобто вся сировина C має бути продана.

Часто вітчизняний виробник потребує дотації, тобто для нього ціна сировини $x = (1+r)x_c$ дуже висока (завдяки перекупникам) і в подальшому призводить до припинення виробництва. В основному дуже часто замість даної ціни можливе використання механізму дотації [1, с. 150]:

$$x = \frac{(1+r)x_c}{1+g}, \quad (1.12)$$

де g – коефіцієнт дотації.

Тоді згідно з (1.11) маємо балансове рівняння [1, с. 150]:

$$B\left(\frac{(1+g)x}{1+r}\right) + E\left(\frac{Y}{(1+q)(1+M)}\right) = C \quad (1.13)$$

або

$$B_0 - \frac{a(1+g)x}{1+r} + E_0 - \frac{\beta Y}{(1+q)(1+M)} = C. \quad (1.14)$$

Дане рівняння визначає співвідношення між невідомими цінами.

Якщо ціна експортної сировини встановлюється раніше, можна підрахувати необхідні дотації. Тобто дотація вітчизняному товаровиробнику зменшується за рахунок підвищення ціни експортної сировини. Дану модель можна також використати для правильного визначення ставки мита.

Висновки

Побудована математична модель формування частки націнки на імпорту продукцію і дотації (в частках собівартості) дозволяє забезпечити конкурентоспроможність продукції вітчизняного виробника та зацікавленість його імпортера в доставці необхідної кількості товару.

За моделями, що досліджувалися, слід сказати, що проведене модельні розрахунки показали, що побудована ро-

сійськими вченими лінійна двокритеріальна модель протекціонізму – захисту вітчизняного виробника, не тільки допомагає встановити науково – обґрунтовані величини націнки і дотації, але і виявляє причини виникаючих суперечностей в ціновій політиці держави. Тому необхідно при розробці моделі для України використати досвід наших сусідів.

Але досліджувані моделі характеризують лише певні фактори, що впливають на захист вітчизняних товаровиробників.

У своїх подальших дослідженнях ми плануємо розробити систему оцінювання факторів які впливають на розвиток вітчизняного товаровиробника в нинішніх умовах та охарактеризуємо їх вплив на основний макроекономічний показник – ВВП.

Література

1. Алексеев Д.А., Алексеев А.А. Практичні моделі макроекономіки / Алексеев Д.А., Алексеев А.А. // Монографія. Издательство: Наукова думка. – 2007. – С. 267.
2. Власов М.П. Моделирование экономических процессов / М.П. Власов, П.Д. Шимко. – Ростов н/Д: Феникс, 2005. – 409, [1] с.: ил. – (Высшее образование).
3. Кармелюк Г. Економетричні моделі залежності валового внутрішнього продукту від роздрібного товарообороту / Ганна Кармелюк // Економічний аналіз. – 2010 рік. – Випуск №5. – С. 107–110.
4. Ковтунова О.М. Підхід до формування механізму управління захистом товаровиробників / О.М. Ковтунова // Держава і регіони. – 2007, №2. – С. 134.
5. Жак С.В. Модели защиты отечественного производства / С.В. Жак // Экономический вестник Ростовского государственного университета – 2003, том 1 – №1. – С. 23–28.
6. Василенко Ю., Шевцов О. Взаємопов'язана модель ринків олії та соняшнику. Ця публікація стала можливою завдяки підтримці Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) та Програми Розвитку Організації Об'єднаних Націй (UNDP) згідно Кооперативної угоди № 121–G–00–01–00004–00 та у рамках проекту ПРООН UKR/00/005 «Аграрна політика для людського розвитку». 2004 APHD. Київ, Україна – Листопад 2004 (№ 11). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.undp.org.ua/agro/pub/ua/P2004_01_113_04.pdf

В.В. ТОКАР,
к.е.н., Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Інституційні основи інтеграційної політики України в посткризовий період

У статті досліджується інтеграційна політика України в посткризовий період. Представлені авторські пропозиції щодо врахування цивілізаційно-національних особливостей при формуванні напрямів і першочергових заходів інтеграційного спрямування.

В статье исследуется интеграционная политика Украины в посткризисный период. Представлены авторские предложения по учету цивилизационно-национальных особенностей при формировании направлений и первоочередных мер интеграционной направленности.

This article researches the Ukraine's post-crisis integration policy. The author's suggestions taking into consideration civilization-national specificity forming areas and top priority measures of integration are stated.

Постановка проблеми. Однією з важливих характеристик сучасного етапу розвитку світової економічної системи виступає панування потужних транснаціональних корпорацій, які за своїм фінансово-економічним потенціалом переважають більшість національних економік. Дана ситуація виступає важливим чинником актуалізації інтеграційних рухів, особливо серед країн периферії та напівпериферії (до яких належить Україна). Країни пострадянського простору, не зважаючи на наявність усіх передумов для ефективного соціально-економічного розвитку, залишаються на узбіччі інтеграційних процесів, закріплюючи свій статус аутсайдера та зменшуючи шанси на подолання розриву від провідних держав світу. Проблема полягає не лише у зовнішніх умовах функціонування, пояснення, як правило, у більшій мірі міститься в існуючих внутрішніх інституційних особливостях окремих країн.

Сумним прикладом у даному відношенні є Україна, для якої інтеграція є імперативом виживання та одночасно містить серйозні загрози втрати національної ідентичності та незалежності як такої. Так, за даними фонду «Демократичні ініціативи» та Київського інституту соціології, 16 млн. громадян хотіли б емігрувати, покинувши країну. Ураховуючи, що цей контингент – лише доросле працездатне населення, то виходить, що покинути країну хочуть більше половини тих, хто здатен з неї виїхати [1, с. 282]. Таким чином, відкриваючи кордони при поглибленні інтеграції, можна просто втратити практично повністю найбільш активну частину населення, яке, довго не замислюючись, емігрує з надією на краще майбутнє в інші держави. Враховуючи вищевикладене, актуальною теоретичною проблемою є визначення інституційних засад та напрямів проведення інтеграції України до світового економічного простору з урахуванням забезпечення національних інтересів.

Визначення стратегії розвитку країни повинно відповідати її культурній і цивілізаційній ідентичності в глобальному контексті. На відміну від інших країн, які зайняли певне місце у світовому співтоваристві і намагаються лише змінити його, спираючись на власні національно-державні інтереси, Україна ще знаходиться в процесі пошуку власного шляху й в глобальний цивілізаційний простір, і глобальному цивілізаційному просторі. У вихорі перетворень важливо не втратити власну цивілізаційну ідентичність [2, с. 53], що виступає основою ефективності й послідовності інтеграційних зусиль.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанню інтеграції України присвячена значна кількість наукових і навколо наукових публікацій. Протягом періоду незалежності спостерігається цікава еволюція «мейнстріму» української наукової думки: від відверто романтичних утопій про те, що «Захід нам допоможе» до закликів до того, що «ми нікому крім Росії не потрібні», тому потрібно повертатися до від-

новлення чогось на зразок СРСР, але на більш прагматичних, а не ідеологічних засадах.

Події сучасної світової фінансово-економічної кризи остаточно розвіяли будь-які ілюзії стосовно взаємодопомоги всередині ЄС. Коли відчутною стала загроза для країн «ядра» (Німеччина, Франція, Великобританія та Італія), то вони сконцентрувалися виключно на своїх проблемах, залишивши фактично без дієвої допомоги країни-члени останньої хвилі приєднання, так звану «периферію ЄС», у тому числі країни Балтії та Центрально-Східної Європи. Кожен сам за себе. Лише коли загроза минулася й розмови про другу та третю хвилю фінансово-економічної кризи залишилися надбаннями спекулянтів, почалася більш-менш плідна робота над створенням спільних інституційних засад протидії подібним явищам у майбутньому.

Російська поступова еволюція вбік авторитарної держави також не залишилася непоміченою навіть найбільшими прихильниками тісного об'єднання з Російською Федерацією. «Харківські домовленості» та підвищення цін на газ та комунальні послуги й відповідна інфляція дали зрозуміти, що «старший брат» не має наміру більше надавати Україні жодних субсидій у супереч власним національним інтересам. Виключно прагматична співпраця й геополітичні інтереси – ось головний підтекст розмови між Україною та Росією на сучасному етапі, відстоюванню національних інтересів не заважають продовження просування міфів про спільну історію та ментальність.

Серед останніх виважених і збалансованих публікацій необхідно зупинитися на тих, які пропонують третій шлях розвитку України, що пов'язаний із підвищенням стандартів життя та адаптацією ефективних інституцій не залежно від їх походження, якщо вони відповідають цивілізаційно-національним основам і пріоритетам розвитку. На думку В. Лебедевої, В. Тарасевича «необхідна одночасна українська експансія і до ЄС, і в СНД», навіть, якщо цей процес буде різношвидкісним [2, с. 58–59]. Дані автори наполягають на тому, що Україна має активно брати участь у створенні ефективних інтеграційних моделей, а не сліпо копіювати існуючі зразки; називають пріоритетом найближчого часу створення зон вільної торгівлі з ЄС і в межах СНД, перш за все з Росією, Казахстаном і Білоруссю, незважаючи на постійні розмови щодо цього на найвищому державному рівні «дорожньої карти» руху до зон вільної торгівлі у всіх подробицях поки ще не розроблено [2, с. 61]. Теза дослідників про те, що розробка й запровадження консенсусних, серединних, об'єднуючих інститутів виступає ключовою проблемою української держави й громадянського суспільства [2, с. 63–64], не викликає жодних сумнівів.

Ю. Павленко у своїх статтях цілком слушно зупиняється на внутрішніх глибинних основах української соціально-економічної системи, особливостях ментальності українського етносу, називаючи зокрема такі інваріанти [4, с. 204–205]: 1) відсутність здатності до консолідації навколо певного, легіт-

имізованого завдяки традиції або особистій харизмі лідера; внутрішнє не визнання «природного права» пануючого співтовариства (партійної номенклатури, фінансово-політичної олігархії тощо); 2) схильність пересічної маси народу до егалітарності на індивідуальних трудових основах за негативного, ворожого ставлення до крупної приватної власності й багатіїв – як до гнобителів, які неправдою заробили свої капітали й нелегітимно захопили ключові позиції у суспільстві; 3) різні цивілізаційні пріоритети й вектори спрямованості соціокультурних, ментально-ціннісно-мотиваційних інтенцій населення західних областей і решти України. Ефективність урахування вказаних та інших особливостей української дійсності визначатиме кінцевий успіх інтеграційної політики України в посткризовий період.

Незважаючи на наявність численних цікавих напрацювань з питань інтеграційної політики, на сьогодні відсутня як така українська модель інтеграції.

Метою статті є виявлення інституційних основ інтеграційної моделі України на основі цивілізаційно-національної специфіки.

Виклад основного матеріалу. Українська інтеграційна модель має розроблятися з урахуванням двох основних сценаріїв довгострокового розвитку людства: за абсолютного й довгострокового панування у світі Заходу на чолі зі США (що, зокрема, як реальну світову перспективу розглядає А. Зинов'єв і про що, як про вже досягнуту мету, пишуть Ф. Фукуяма та З. Бжезінський) або ж при подальшому посиленні у якості альтернативи й протипаги йому найбільш потужних держав, які представляють традиційні цивілізації (перш за все Китай, потім Індія), чого не безпідставно бояться С. Хантінгтон та багато інших, які поділяють його погляди, західних учених і політиків [3, с. 259]. Перебіг фінансово-економічної кризи й посткризовий період указують на більшу ймовірність саме другого сценарію розвитку вже навіть у середньостроковій перспективі.

Розробка заходів інтеграційного спрямування має спиратися на цілком обґрунтовану аксіому про те, що «об'єднуватися з іншими народами на взаємовигідних умовах може лише об'єднаний народ» [2, с. 64]. Таким чином, напрями співпраці та конвергенції не повинні суперечити сподіванням різних регіонів України, які як відома часто-густо характеризуються різноспрямованими векторами зовнішньоекономічних і соціально-культурних очікувань. На сьогодні замість національної ідеї серед українців широко розповсюджене прагнення знайти країну для подальшої еміграції з України, при чому часто така думка виникає за існуючих умов неможливості реалізації навіть простого бажання виїхати до даної країни. Широко відомі факти про ставлення як до людини другого або навіть третього сорту при намаганні виїхати до країн ЄС, Північної Америки та деяких інших, тобто фактично до найбільш розвинених країн світу. Українські громадяни розглядаються в даних країнах як потенційні нелегальні іммігранти, які будуть відбирати у місцевих меш-

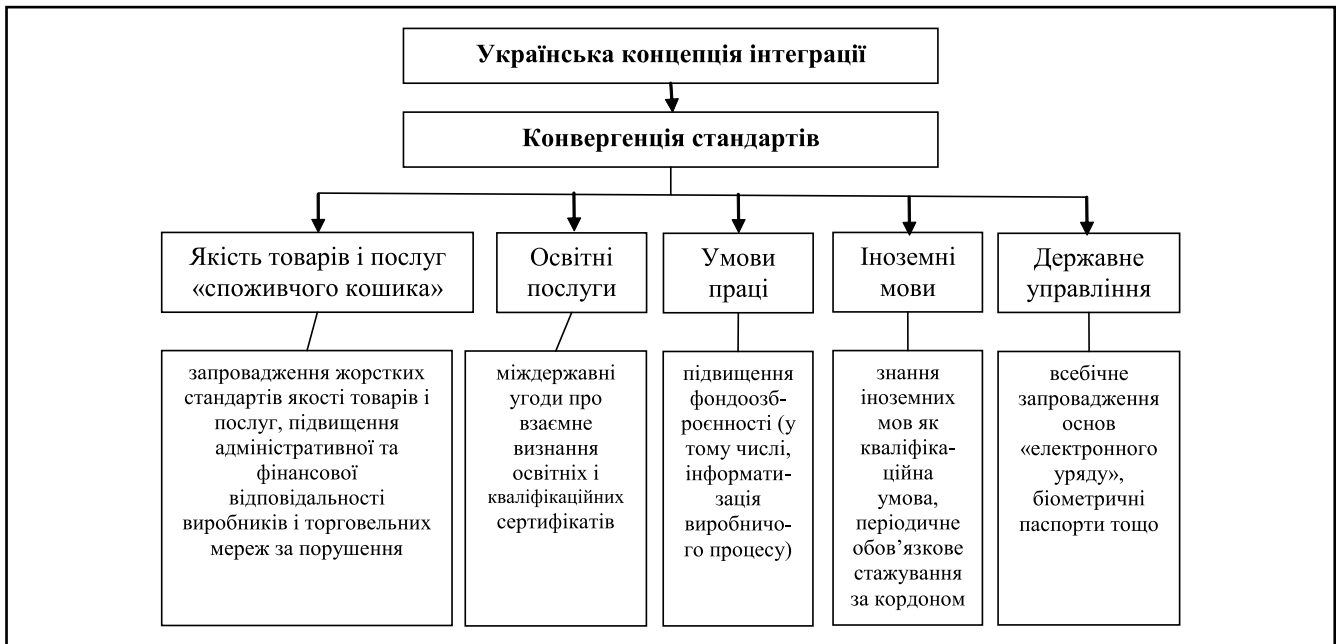
канців робочі місця, користуючись своєю працездатністю та готовністю працювати за тяжких умов і низької оплати праці. Подолання даних стереотипів є однією з передумов ефективної інтеграції до світового економічного простору.

Незважаючи на широко розрекламовані гасла українських можновладців про високий рівень освіти трудових ресурсів України, необхідно нарешті визнати давно відомий факт: українські дипломи вищих навчальних закладів не визнаються у країнах «золотого мільярда», так само як наукові степені й звання, які присуджуються в Україні. Крім того, якість освіти погіршилася протягом років незалежності та продовжує падати рівень освіченості та загальної підготовки випускників шкіл та професійно-технічних училищ. Відшкодування витрат держави на підготовку фахівців, які виїжджають на постійне місце проживання в інші країни не може розповсюджуватись на Україну через такі особливості: 1) значна частина осіб навчається за контрактом; 2) диплом не визнається в іншій країні – людина повинна тривалий час працювати не за фахом, підтверджуючи свій рівень підготовки та пристосовуючись до існуючих умов праці. Більш-менш сприятливою виглядає ситуація із сертифікатами про середню освіту, хоча й даний напрям підготовки все ще вимагає серйозних удосконалень, що стосуються визнання даного документа в приймаючій країні.

Слабкою ланкою інтеграції до загальноєвропейських структур та світових структур залишається знання іноземних мов. На сьогодні дана вимога є актуальною не лише для працівників з вищою освітою, а для робітничих спеціальностей, міліції, системи охорони здоров'я тощо. Дана проблема особливо загострюється та актуалізується при наближенні Євро-2012, коли, ймовірно, на Україну очікує випробування готовністю мереж для прийняття іноземних туристів, які часто володіють лише національними мовами (наприклад, англійською, німецькою, французькою тощо).

На користь розвіювання міфу про високу кваліфікацію українського персоналу можна навести фондоозброєність працівників. На сучасному етапі розвитку світової економічної системи першочергове значення мають людські здібності та особисті характеристики, проте інноваційні технології та техніка (про яку несправедливо набагато менше згадують у наукових публікаціях) все ще відіграють суттєву роль. Певні напрями надприбуткової діяльності (космічні технології, медичні операції особливої складності, надточне виробництво) взагалі неможливі за відсутності належного обладнання. Продовжити даний дискурс можна, згадавши про банальні інформатизацію та комп'ютеризацію освітнього (починаючи зі школи й завершуючи науковими інститутами) та виробничого процесу. Таким чином, вести мову про високу якість української робочої сили можна лише у відносному сенсі та в обмежених галузях, які ще не повністю втратили конкурентоспроможність.

Наступним напрямом, який потребує удосконалення у сенсі інтеграційної політики, виступає використання концепції «електронного уряду». Чомусь в Україні дана кон-



Концептуальні основи інтеграційної моделі України в контексті конвергенції стандартів

цепція сприйнята виключно в сенсі забезпечення чиновників офісною технікою, хоча основна ідея полягає у спрощенні взаємодії пересічних громадян із владою, зменшенні кількості персоналу, які зайняті функціями державного адміністрування, та мінімізації корупції. У даному контексті необхідно також пригадати систему паспортизації в Україні (як внутрішню, так і закордонну), яка донині не переведена на використання біометричних даних. Запровадження безвізового режиму з Україною з провідними країнами світу неможливо здійснити без виконання вимоги – підвищення ступеня захисту особистої інформації на основі використання біометричних даних.

На сьогодні єдиною сферою, в якій відчувається конвергенція, ціни на товари й послуги, які у своїй більшості перевищили середньоевропейські, в тому числі на нерухомість, продукти харчування, ліки, медичні послуги. Міф про те, що в Україні низька заробітна плата компенсується низькими цінами та відносно низькою вартістю споживчого кошика, давно не відповідає дійсності. Конвергенція цін на товари і послуги жодним чином не впливає на уподібнення стандартів якості. В Україні спостерігається парадоксальна та небезпечна тенденція: ціни зростають за погіршення якості товарів і послуг (яскравий приклад – комунальні послуги).

Внутрішнє реформування, яке спрямоване на конвергенцію стандартів (див. рис.) з найкращими світовими зразками, потребує підтримки більшості населення України, проте у випадку успішності їх проведення позитивні зміни бути відчутні пересічними громадянами та прискорить процес інтеграції до Спільного європейського простору. Як показують численні міждисциплінарні дослідження, на сьогодні для українців об'єднання з ЄС не є пріоритетною метою через суперечливість і тенденцію до надмірної централізації останнього (надто свіжим залишається спо-

гад про радянське минуле). Сама можливість безперешкодного перетину кордонів провідних країн світу (що є однією з головних ознак глобалізації) буде достатньою для переважної більшості населення, що означатиме відчуття власної гідності та рівноправності з іншими країнами світу. Крім цього, небезпека втрати трудових ресурсів позитивним чином позначиться на ринку праці Україна та на підвищенні добробуту населення через серйозний тиск на роботодавців, які будуть змушені підтримати підвищення заробітних плат до середньоевропейського рівня.

Позитивними сигналами для ЄС та інших провідних геополітичних гравців виступають запровадження безвізового режиму з такими важливими країнами та регіонами, як Ізраїль та Спеціальний автономний район КНР Сянган. Таким чином, саме поєднання пануючої ідеї про одночасне створення зон вільної торгівлі з ЄС та окремими країнами СНД (Росія, Білорусь і Казахстан) з політикою конвергенції стандартів якості товарів і послуг, освітніх послуг, виробничого процесу тощо створює основу ефективної інтеграційної політики України в посткризовий період.

Висновки

Ураховуючи вищенаведене, необхідно зазначити, що успішність інтеграційної політики України в посткризовий період залежить від ефективного поєднання зусиль з одночасного створення зон вільної торгівлі з ЄС та окремими країнами СНД та конвергенцією стандартів основоположних інститутів суспільства. В даній статті розкрито основні першочергові напрями проведення конвергенції стандартів інститутів у контексті посткризової інтеграційної політики України:

- 1) конвергенція стандартів якості товарів і послуг;
- 2) досягнення багатосторонніх домовленостей щодо взаємного визнання освітніх і кваліфікаційних сертифікатів;

3) удосконалення запровадження елементів «електронного уряду» в Україні, в тому числі активне застосування біометричних паспортів;

4) підвищення інформатизації освітнього й виробничого процесу.

Перспективними для подальшого дослідження виступають економіко-математичні розрахунки загального обсягу інвестицій для здійснення конвергенції стандартів вищенаведених інститутів і визначення джерел покриття даних видатків.

Література

1. Глобальний конкурентний простір: Монографія / О.Г. Білорус та ін.; кер. авт. колективу і наук. ред. О.Г. Білорус. – К.: КНЕУ, 2007. – 680 с.

2. Лебедева В.К., Тарасевич В.Н. Закон усреднения, или золотой середины, и его применение в поисках стратегии развития Украины / В.К. Лебедева, В.Н. Тарасевич // Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Под ред. д-ра экон. наук. А.А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – С. 52–64.

3. Павленко Ю.В. Глобальные институции и институциональная природа Украины / Ю.В. Павленко // Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Под ред. д-ра экон. наук. А.А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – С. 256–263.

4. Павленко Ю.В. Традиционные украинские институциональная система и менталитет / Ю.В. Павленко // Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Под ред. д-ра экон. наук. А.А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – С. 197–206.

О.В. БАЖЕНОВА,
к.е.н., Київський національний університет ім. Т. Шевченка,
І.С. ЧОРНОДІД,

к.е.н., Академія праці та соціальних відносин Федерації профспілок України

Аналіз наслідків впливу світової фінансово-економічної кризи на стан економічної безпеки України*

У статті проведено змістовний аналіз сучасного стану економічної безпеки України в контексті впливу світової фінансово-економічної кризи на її підсистеми.

В статье проведен анализ современного состояния экономической безопасности Украины в контексте влияния мирового финансово-экономического кризиса.

In the article the comprehensive analysis of the current state of Ukraine's economic security in the context of the global financial crisis impact on its subsystems is considered.

Початок світової фінансово-економічної кризи співпав із погіршенням умов для експортерів та зниженням світових цін, що пов'язано з послабленням економічної активності в розвинених країнах. Криза на фінансовому ринку призвела до дестабілізації банківських систем, світових фондових та валютних ринків. На межі банкрутства опинилися великі фінансові установи, що погіршило доступ до кредитних ресурсів.

За оцінкою експертів, втрати світової фінансової системи внаслідок фінансової кризи можуть становити \$2,8 трлн., а для стабілізації світової банківської системи необхідно \$1–2 трлн. [1]. Наслідком фінансової кризи стало послаблення торговельних відносин і скорочення інвестиційних потоків між країнами, зниження ділової активності й споживчого попиту, зростання безробіття.

Це негативно вплинуло на економіку країн СНД з відкритою банківською системою та експортерів. Тому фінансово-економічна криза значно вплинула і на економіку України,

яка є експортером продукції металургійної галузі та позичальником на міжнародних фінансових ринках.

Незважаючи на ознаки покращення економічного розвитку в деяких країнах світу та заходи, що спрямовуються для економічної стабілізації, вітчизняна економіка перебуває у стані рецесії. Через погіршення умов світового економічного розвитку та низький внутрішній попит триває скорочення обсягів промислового виробництва, що, в свою чергу, призводить до скорочення робочих місць та впливає на розвиток фінансового сектору. Спостерігається також падіння темпів зростання кредитування економіки, пов'язане зі слабким попитом на кредитні ресурси.

За прогнозом МВФ, станом на жовтень 2009 року очікувалося, що рецесія в Україні буде достатньо глибокою (падіння зростання реального ВВП в 2009 році становитиме –14,0%, зростання рівня цін – 16,3%) [2, с. 81]. Однак реальні виявилися ще гіршими, ніж очікувалося, оскільки падіння зростання реального ВВП в 2009 році становило –15,1%, хоча все ж таки дещо уповільнилося зростання рівня цін – 15,9% [3, с. 86]. Порівняно з попереднім прогнозом станом на жовтень 2009 року прогноз основних макроекономічних показників покращився, наприклад прогноз темпу зростання реального ВВП в 2010 році покращився з 2,7 до 3,7% [3, с. 181]. У той же час баланс поточного рахунку погіршився з 0,2% від ВВП до –0,4%.

* Статтю підготовлено за підтримки Міністерства освіти і науки України в рамках виконання проекту «Комплексний підхід до моделювання та забезпечення економічної безпеки та управління ризиками в транзитивній економіці».

Постановка проблеми. Негативним наслідком світової фінансово-економічної кризи є нарощування кризових явищ в економіці України, погіршення макроекономічних показників і звичайно ж показників-індикаторів економічної безпеки. Таким чином, постає проблема аналізу впливу фінансово-економічної кризи в світі на стан економічної безпеки нашої країни. Для кращого вивчення цього впливу аналіз економіки України доцільно проводити в розрізі основних складових її економічної безпеки. Це необхідно для виявлення основних її критеріїв та загроз, оскільки розгортання фінансово-економічної кризи зміщує можливі загрози нашої країни в бік економічної безпеки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема аналізу стану економічної безпеки України змістовно досліджувалася в працях сучасних економістів. У цьому випадку привертає увагу праця В. Мунтіяна [4], де описані складові економічної безпеки України та проведено їх аналіз. У статті [5] зроблено аналіз та визначено внутрішні та зовнішні загрози фінансовій безпеці країни. В. Гайдук в статті [6] робить наголос на проблемах, що існують у паливно-енергетичному комплексі України, їх причинах та шляхах розв'язання в контексті економічної безпеки України. У науковій доповіді [7] проаналізовано стан агропромислового комплексу України та її продовольчої безпеки. В статті [8] автори аналізують стан енергетичної та екологічної безпеки України у порівнянні з провідними країнами світу. Також вагомий внесок у дослідження економічної безпеки України та її складових зробили такі вчені, як А. Барановський, І. Бінько, О. Власюк, Б. Губський, Я. Жаліло, З.С. Варналій, Т. Ковальчук, Г. Пастернак-Таранущенко, А. Степаненко, В. Шлемко та інші.

Мета статті. Провести ґрунтовний аналіз впливу світової фінансово-економічної кризи на економічну безпеку держави в розрізі її складових а саме: сировинно-ресурсну, фінансову, інвестиційну, продовольчу, соціальну, енергетичну, зовнішньоекономічну безпеки.

Виклад основного матеріалу. Однією з основних складових економічної безпеки є сировинно-ресурсна безпека. Її зміцнення вимагає реалізації заходів, спрямованих на розвиток гірничовидобувної та гірничопереробної промисловості, їх технічне переоснащення, комплексне освоєння копалин на основі новітніх технологій, досягнення сучасних стандартів якості продукції та безпеки праці; зменшення імпортої залежності від стратегічної сировини [4].

Аналізуючи положення у вугільній галузі, слід відмітити, що в 2003 році видобуток вугілля становив 80,2 млн. т, а в 2008 році – 59,5 млн. т готового вугілля, а за десять місяців 2010 року – 44,7 млн. т готового вугілля [9]. Що ж стосується положення в нафтогазовій галузі, то можна констатувати поступове зменшення видобутку сирої нафти. Слід зазначити, що збільшення виробництва нафтопродуктів українського походження, впровадження енергозберігаючих технологій, альтернативних джерел енергії дозволить поступово зменшити залежність від імпортного палива, що дуже важливо

для нашої країни. Повільно збільшується і видобуток власного природного газу. І це незважаючи на існування несприятливих для економіки України газових контрактів із Росією, загрозу штрафних санкцій за недобір російського газу, з неможливістю нормального фінансування його закупівлі. Отже, враховуючи вищенаведене, необхідно констатувати незадовільний стан сировинно-ресурсної безпеки України.

Велике значення для української економіки має забезпечення енергетичної безпеки. Ситуація в паливно-енергетичному комплексі відзначається нестабільністю, що негативно впливає на забезпечення енергетичної безпеки України. Однак протягом останніх дев'яти років слід відзначити позитивну тенденцію зростання обсягу виробництва електричної енергії [9].

В останні дев'ять років унаслідок повнішого використання виробничих потужностей спостерігається позитивна динаміка зменшення енергоемності ВВП, але загалом енергоемність економіки України залишається надто високою порівняно з провідними індустріально розвиненими країнами світу. Гіпертрофована структура споживання паливно-енергетичних ресурсів із завищеною часткою газу та величезною марнотратністю в цій сфері, недиверсифікована структура постачання енергоносіїв (частка імпорту нафти і нафтопродуктів з РФ становить приблизно 94%), незадовільне впровадження альтернативних джерел енергії негативно впливає на забезпечення енергетичної безпеки України. Кризова ситуація з підвищенням ціни на російський газ для промисловості України в січні 2009 року призвела до спаду виробництва в цій галузі та втрати конкурентоспроможності продукції українських підприємств (особливо хімічних) із великою часткою споживання газу.

Отже, враховуючи вищенаведене, необхідно констатувати незадовільний стан і енергетичної безпеки України.

Заходи щодо забезпечення фінансової безпеки країни мають передбачати вдосконалення фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем із метою забезпечення ефективного функціонування економіки, її структурної збалансованості та стійкості до негативних впливів.

Розглядаючи динаміку дефіциту державного бюджету, можна зазначити, що Україні вдалося знизити цей показник з 6,6% ВВП у 1997 році до 1,5% у 1999 році. В наступні шість років при всіх труднощах, що виникали у бюджетній сфері, вдалося жодного разу не перевищити цей показник. Але з початком фінансово-економічної кризи в Україні цей показник значно погіршився [10]. За словами представників МВФ [11], збільшення соціальних виплат згідно з прийнятим Верховною Радою законом збільшить дефіцит бюджету до 7% від ВВП в 2010 році, призведе до підвищення безробіття та інфляції. Навіть зміни в законі, запропоновані президентом, що обмежать індексацію заробітної плати, призведуть до збільшення дефіциту бюджету на 2,5% від ВВП.

До початку фінансово-економічної кризи українська економіка демонструвала стабільно високі темпи зростання.

У 2000–2006 роках зростання ВВП становило 32,9%, а за 2004 рік – 12%. На жаль, у 2005 році стрімке зростання економіки призупинилося (2,7%), але в 2006 році він вже становив 7,1%, в 2007 році – 7,9%. Це динамічніше розвивалася промисловість, обсяги виробництва якої зросли відповідно на 60,3 і 15,8%. Однак у 2008 році темп зростання ВВП становив вже 2,1%, в 2009 році – –15,1%.

Приток іноземного капіталу в основному пояснюється збільшенням позик українських резидентів. У результаті цього на кінець першого півріччя 2010 року обсяг валового зовнішнього боргу України становив \$104,5 млрд. [12]. Це при тому, що для країн із перехідною економікою більшість експертів вважають критичним з точки зору залежності від зовнішніх ринків борг у розмірі 35–40% ВВП. Ця ситуація потребує негайної реакції з боку влади з метою забезпечення економічної безпеки України.

Індекс споживчих цін (індекс інфляції) у січні–жовтні 2010 року становив 107,9% (у січні–жовтні 2009 року – 110,1%). Унаслідок погравлення кон'юнктури зовнішніх ринків індекс цін виробників у січні–жовтні 2010 року зріс на 118%.

Обсяг міжнародних резервів зменшився на 2,6% і на 1 жовтня 2009 року становив \$28,1 млрд. (у доларовому еквіваленті), що насамперед обумовлювалося здійсненням планових платежів урядом із погашення та обслуговування зовнішнього державного та гарантованого державою боргу, що частково було компенсовано надходженням коштів МВФ від загального перерозподілу СПЗ та надходженням позики Світового банку [10].

На думку експертів МВФ, для відновлення фінансового сектору необхідно здійснення реформ, що сприятиме забезпеченню належного рівня капіталізації. Бажаною також є більша самостійність Національного банку для забезпечення монетарної та фінансової стабільності [3].

Основними загрозами фінансовій безпеці є такі: нестабільність на валютному ринку; зростання інфляції; зростання валового зовнішнього боргу; зменшення офіційних резервів НБУ; зниження ресурсів банків; збільшення частки проблемних кредитів; погіршення суверенного рейтингу України та її банків; зниження ефективності використання капіталу банківської системи.

Заходи щодо підвищення рівня інвестиційної безпеки мають забезпечувати спроможність здійснювати виробничі нагромадження і капітальні вкладення на рівні, що забезпечує необхідні темпи розширеного відтворення, реструктуризацію і технологічне переозброєння економіки. Основним показником інвестиційної безпеки є обсяг інвестицій в основний капітал. Питома вага інвестицій в основний капітал у ВВП в 2001 році становила 15,95%, а вже в 2006 році – 23,29%. Це свідчить про погравлення інвестиційної діяльності в Україні, але це недостатньо для забезпечення розширеного відтворення в економіці. Однак із розвитком економічної кризи в Україні зменшилася інвестиційна активність та інвестиції в основний капітал вже у 2009 році становили 58,5% до відповідного періоду попереднього року,

що становить 50% до 1990 року [9]. В 2010 році ситуація дещо покращилася і за січень–вересень 2010 року інвестиції в основний капітал становили 97,1%. Також із настанням фінансової кризи значно уповільнився приріст прямих іноземних інвестицій. У 2008 році вони становили 76,5% до відповідного періоду попереднього року, в 2009 році – 72,6%, а за січень–вересень 2010 року – 85,7%. Наразі ПІІ в розрахунку на одну особу нарастаючим підсумком з 2000 року становлять \$926,7 [9].

Надалі продовжиться зменшення темпів зростання обсягів надходження ПІІ в економіку України, яке відбудеться внаслідок не вирішеності проблем щодо подолання негативних наслідків фінансово-економічної кризи; збереження дефіциту фінансових ресурсів; зменшення зовнішнього попиту на продукцію українських виробників; високі ризики для вкладання інвестицій; вплив ПІІ з України, несприятлива кон'юнктура на світових ринках для підприємств-експортерів; погіршення суверенних рейтингів України провідними світовими рейтинговими агентствами. Таким чином, загрозами інвестиційній безпеці є низький рівень ПІІ на душу населення; нерозвиненість мережі внутрішніх інвесторів; вплив ПІІ; зниження інвестиційної активності; високі інвестиційні ризики.

Що стосується продовольчої безпеки, то на її рівень впливають багато факторів, таких як здатність національного АПК своєчасно реагувати на кон'юнктуру ринку, стабільність ресурсного забезпечення і кооперативних зв'язків АПК, наявність необхідних обсягів перехідних запасів; платоспроможність населення і доступність продовольства для всіх громадян; ступінь захищеності вітчизняних виробників продовольчих товарів від напливу імпортової продукції тощо [4]. Рівень продовольчої безпеки України безпосередньо залежить від стану агропромислового комплексу.

Загальний обсяг виробництва продукції сільського господарства в усіх категоріях господарств за січень–вересень 2010 року порівняно з відповідним періодом 2009 року скоротився на 1,2% [9]. Сільськогосподарське виробництво набуває ознак експортно орієнтованої галузі. Однак необхідно мати на увазі, що українська сільгосппродукція не відповідає багатьом стандартам країн Євросоюзу та Росії, що значно обмежує географію експорту даної продукції. Для рішення цієї проблеми необхідні значні інвестиції в агропромисловий сектор. Але у зв'язку з низькою рентабельністю або взагалі збитковістю сільськогосподарських підприємств незадовільною залишається ситуація із залученням в аграрний сектор інвестиційних ресурсів, у тому числі іноземних.

Забезпечення соціальної безпеки потребує спеціальних заходів щодо зупинення падіння реальних доходів населення, а в подальшому – до забезпечення їх випереджувального зростання у порівнянні з цінами.

Середньомісячна номінальна заробітна плата штатного працівника підприємств, установ та організацій (далі – підприємства) за дев'ять місяців 2010 року становила 2176 грн. і зросла порівняно з відповідним періодом попередньо-

го року на 19,5%. Однак індекс реальної заробітної плати у вересні п.р. порівняно з серпнем становив 100,1%, відносно вересня 2009 року – 110,8% [9].

В економіці країни залишається значною диференціація рівня оплати праці за видами економічної діяльності та регіонами. Про низький рівень життя населення свідчить структура сукупних витрат домогосподарств. Близько 60% від їхньої загальної суми витрачалось на харчування. Це при тому, що в Чехії та Польщі такий рівень близький до 30%, в Німеччині – 16,2, Франції – 13,8%.

Рівень зайнятості населення становив: у віці 15–70 років – 57,7%, а в працездатному віці – 64,6%. Рівень безробіття (за методологією МОП) серед економічно активного населення віком 15–70 років становив 9,2% (у 2009 році цей показник становив 9,9%).

Незважаючи на підвищення трудових пенсій, їхній середній розмір залишається низьким та становить близько 55,5% від розміру прожиткового мінімуму для непрацездатної особи. Відношення кількості пенсіонерів до зайнятого населення склало близько 66%. Це один з найвищих показників серед країн СНД.

Основними загрозами соціальній безпеці є: неготовність органів влади до подолання наслідків фінансової кризи у соціальній сфері; зростання безробіття, зменшення купівельної спроможності населення; дисбаланс трудових ресурсів по регіонах; зростання цін на медпрепарати і послуги лікарняних закладів.

Нестійкою залишається ситуація із забезпеченням зовнішньоекономічної безпеки України. Через рецесію світової економіки відбулося зменшення попиту та цін на світових товарних ринках, що загальмувало експорт. Неприятлива кон'юнктура на міжнародних фінансових ринках, відплив капіталу з України, посилення недовіри до банківської системи призвели до зменшення ліквідності банківського сектору. Більш жорсткі умови кредитування спричинили зниження економічної та інвестиційної активності. Негативним наслідком стало нарощування кризових явищ в економіці, погіршення макроекономічних показників і показників зовнішньоекономічної безпеки України. Основною негативною рисою, що зараз характеризує зовнішньоекономічну безпеку України, є від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу, що значно впливає на ВВП України та відтік грошей за межі нашої країни. Основу товарної структури зовнішньої торгівлі України, як і раніше, складають недорогоцінні метали та вироби з них, мінеральні продукти, механічне та електричне обладнання, транспортні засоби та шляхове обладнання, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості. Існуюча структура експорту негативно впливає на структурну перебудову економіки України, сприяє поглибленню її технологічного відставання, деіндустріалізації та перетворенню на сировинний придаток інших країн. Суттєвим чинником звуження інвестиційної та споживчої спроможності української економіки, стримування економічної динаміки є відплив фінансових ресурсів з України внаслідок зростання виплат за зовнішніми боргами [13, 14].

Через стрімке зростання всіх категорій імпорту (товарів проміжного споживання, засобів виробництва, споживчого) внаслідок відновлення внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту відбулося формування дефіциту за поточним рахунком (\$1,1 млрд., у другому кварталі 2010 року – профіцит \$414 млн.) [12]. Призупинилося зростання експорту, головним чином через низький попит на продукцію металургії на світових ринках. У другому кварталі 2010 року сальдо зведеного платіжного балансу вперше з початку кризи склалося додатним – \$5,1 млрд. Цьому сприяли перехід від дефіциту до профіциту як за фінансовим рахунком (\$4,7 млрд.), так і за рахунком поточних операцій (\$414 млн.). Формування значного притоку за фінансовим рахунком стало результатом відновлення довіри до банківської системи та національної валюти, а також стабілізація політичної ситуації в країні. Внаслідок цього зросли обсяги зовнішніх запозичень державного та реального секторів, скоротилися обсяги готівкової валюти поза банками [15].

Висновки

Підсумовуючи викладене, можна констатувати, що за більшістю показників функціонування економіки Україна не має достатнього для нормального розвитку рівня економічної безпеки. Це особливо вразило економіку України під час світової фінансово-економічної кризи за умов зниження конкурентоспроможності експортної продукції та значних зовнішніх запозичень.

Таким чином, результатом проведеного дослідження є аналіз впливу світової фінансово-економічної кризи на стан економічної безпеки України, що дає можливість визначення основних її загроз.

Література

1. Моніторинг геоекономічних змін та стану економічної безпеки України за 9 місяців 2008 р., Національний інститут проблем міжнародної безпеки – www.niisp.gov.ua/
2. World economic outlook: Sustaining the recovery. – Washington, DC: International Monetary Fund, October 2009. – www.imf.org
3. World economic outlook: Recovery, risk and rebalancing. – Washington, DC: International Monetary Fund, October 2010. – www.imf.org
4. Мунтіян В. І. Економічна безпека України. – К.: КВІЦ, 1999. – 462 с.
5. Ермошенко М. Визначення загрози національним інтересам держави у фінансово-кредитній сфері // Економіка України. – 1999. – №1(січень). – С. 4–12.
6. Гайдук В. Розвиток паливно-енергетичного комплексу України як основи її економічної безпеки // Економіка України. – 2001. – №5(травень). – С. 4–7.
7. Про стратегію трансформації АПК і забезпечення продовольчої безпеки України // Економіка України. – 2000. – №9(вересень). – С. 62–81.
8. Ковальський В., Голодніков О., Григорак М., Косарев О., Кузьменко В. Про підвищення рівня енергетично-екологічної безпеки України // Економіка України. – 2000. – №10(жовтень). – С. 34–41.

9. Державний комітет статистики України – www.ukrstat.gov.ua
10. Ukraine: Second Review Under the Stand-By Arrangement and Request for Modification of Performance Criteria—Staff Report; Press Release on the Executive Board Discussion. – International Monetary Fund, 2009. – www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2009/INT110409A.htm
11. IMF Urges Ukraine To Stick With Recovery Policies. – IMFSurvey Magazine: Interview. – November, 4, 2009 – <http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2009/INT110409A.htm>

12. Макроекономічний огляд (листопад 2010). – www.bank.gov.ua
13. Власюк О.С., Ямпольська І.Л. Зовнішня торгівля України: стан та прогноз. – К.: НІСД, 1998. – 63 с. – (Сер. «Наукові доповіді»; Вип. 49).
14. Розвиток зовнішньої торгівлі України та її економічна безпека / За ред. Андрійчука В.Г.: Монографія. – К.: НІСД, 1999. – 148 с. – (Сер. «Економічні стратегії»; Вип. 4).
15. Про стан платіжного балансу. II квартал 2010 року. – www.bank.gov.ua

А.В. ЦИГАНЮК,
к.е.н., зав сектором стратегічного планування та регулювання економіки НДЕІ

Методичні підходи щодо аналізу досягнення цілей стратегії розвитку економіки України

У статті відображаються методичні підходи щодо аналізу досягнення цілей Стратегії розвитку України в процесі розробки основного середньострокового програмного документу – Стратегічного плану. Наведено економічні та соціальні індикатори для оцінювання ефективності та результативності реалізації плану, на основі яких корегується економічна політика та визначаються напрями розвитку країни.

В статье отображены методические подходы к анализу достижения целей Стратегии развития Украины в процессе разработки основного среднесрочного программного документа – Стратегического плана. Приведены экономические и социальные индикаторы для оценки эффективности и результативности реализации плана, на основе которых корректируется экономическая политика и определяются направления развития страны.

In the article otobrazhens methodological approaches k analysis strategy for the development goals the achievements of Ukraine in the process of developing a basic software and document srednesrochnoho – strategic plan. Pryvedens Economic and sotsyalnye yndykatori for assessing the effectiveness and impact of implementing a plan based on kotorih korrektyruetsya opredelyayutsya Economic policy and direction of the country.

Постановка проблеми. Досвід розвинених країн свідчить про неможливість довгострокового соціально-економічного розвитку виключно на основі ринкового саморегулювання. Збереження високих темпів зростання вітчизняної економіки в довготривалій перспективі потребує стратегічного узгодження економічних інтересів через підвищення взаємоузгодженості та ефективності програмних документів. Формою реалізації зазначених інтересів є стратегічне планування, а критерієм її повноти виступає ефективність стратегічного планування.

Розвиток стратегічного планування історично поступається іншим альтернативним саморегульованому ринку формам довгострокової ув'язки економічних інтересів. Це зумовило затримку в науковому аналізі його закономірностей, що не сприяє прискоренню економічних перетворень в Україні. У наукових дослідженнях стратегічного планування превалює функціональний підхід, що не дозволяє виявити його внутрішню природу та взаємозв'язки з іншими економічними категоріями. Необхідною умовою адекватного впровадження стратегічного планування в практику є моніторинг досягнення цілей стратегії розвитку та потенціалу економіки України на основі аналізу економічних та соціальних індикаторів оцінювання результативності реалізації плану і корегування на їх основі державної економічної політики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі питання ефективності стратегічного планування в контексті комплексного аналізу проблем перехідної економіки знайшли відображення у працях сучасних українських та російських вчених – В. Беседіна, Б. Щукина, Л. Абалкіна, О. Балобанова, Є. Панченка, В. Радаєва та інших, а також авторів з далекого зарубіжжя – І. Ансофа, Дж. Гелбрейта, П. Друкера, Дж. Еванса, Дж. Кейнса, Ф. Котлера, Р. Коуза, М. Мескона, Ф. Найта, Х. Ламперта, Л. Ерхарда, Дж. Робінсона, П. Самюельсона, Е. Хансена, Р. Харрода, Дж. Хікса, О. Тоффлера та інших науковців, які вирішують ці проблеми в умовах розвинутого ринку.

Незважаючи на безперечні досягнення вітчизняної та зарубіжної економічної думки у дослідженні ефективності стратегічного планування, недостатньо розробленими залишаються питання методичного зв'язку плановірності та ефективності.

З огляду на вищезазначене **метою** даної **статті** є розроблення методичних підходів щодо аналізу досягнення цілей стратегії розвитку України в процесі розробки основного середньострокового програмного документу – Стратегічного плану.

Виклад основного матеріалу. Наявність у стратегії показників—індикаторів, на які вона, власне, націлена, дає можливість отримати завчасне попередження макроекономічних змін (позитивних чи негативних), своєчасно визначити ризики для економіки України, вдосконалити методологію аналізу поточних економічних тенденцій, структурних змін та їх кращої оцінки.

Аналіз досягнення цілей стратегії розвитку проводиться за допомогою побудованої матриці завдань та індикаторів, які слугують орієнтиром для розроблення відповідної політики.

Схематично проведення аналізу зображено на рис. 1.

При розробці стратегічного плану необхідно забезпечити отримання за ним необхідних статистичних і звітних даних. Отримання звітних даних за вибраними показниками є безперервним, забезпечується їх порівнянність за окремі періоди, а також із показниками, які використовуються у міжнародній практиці.

У процесі аналізу порівнюються планові та фактичні показники стратегічних цілей та індикаторів їх досягнення, тенденції та характеристика основних проблем соціально—економічного розвитку; пріоритетні напрями розвитку держави, основні завдання із зазначенням етапів їх виконання.

Залежно від побудови стратегії до аналізу залучаються:

1. Показники основних цілей і напрямів економічної політики.
2. Конкретні заходи щодо розвитку економіки та соціальної сфери.
3. Кінцеві показники соціально—економічного розвитку за плановий період.

Для аналізу передусім мають застосовуватися індикатори загального стану економіки. Крім них, враховуючи міжнародні стандарти, для аналізу рівня життя в Україні можуть бути застосовані такі показники і соціальні макропараметри (та їх похідні):

- індекс людського розвитку;
- індекс реального ВВП;
- ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності;
- валовий національний дохід на душу населення за паритетом купівельної спроможності;
- індекс споживчих цін;
- чисельність наявного населення;
- наявні доходи населення;
- витрати населення тощо.

Поряд із дослідженнями рівня життя має проводитися також аналіз рівня бідності в Україні з використанням таких показників, як прожитковий мінімум, мінімальна заробітна плата, реальна заробітна плата, грошові доходи і витрати населення, чисельність безробітних, зайнятих і економічно активного населення, та їх похідні. Порівняння фактичних даних із плановими показниками дозволить виявити тенденції та чинники, що впливають на економічне зростання та рівень життя громадян, які стають сьогодні основними атрибутами визначення загальних стратегічних напрямів суспільного розвитку.

Сталість розвитку економіки можна оцінювати за допомогою трьох груп індикаторів — економічних, соціальних та екологічних.

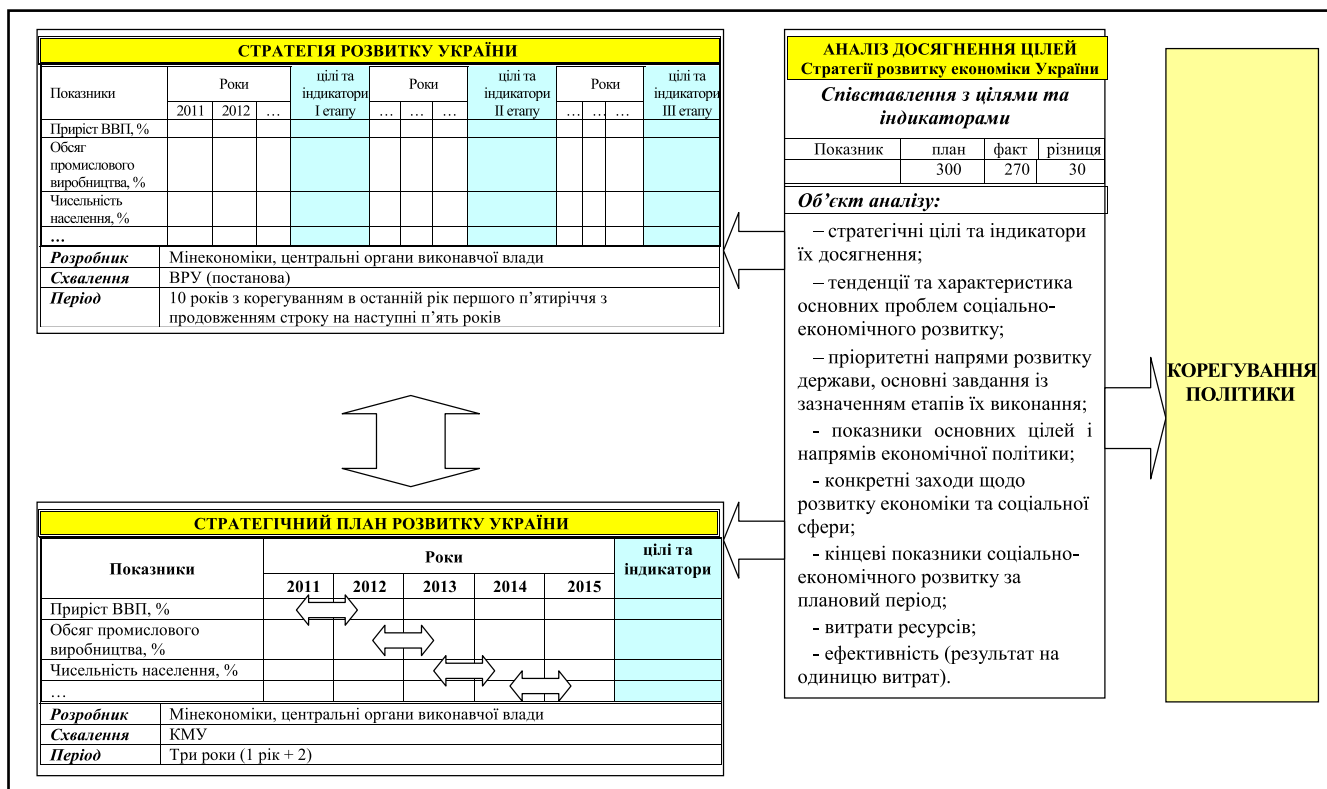


Рисунок 1. Схема аналізу досягнення цілей Стратегії розвитку України

Економічні індикатори утворюють шість груп (рис. 2).

Ступінь впливу на сталість розвитку економіки реалізується через систему кількісних показників – індикаторів, які не незмінні в стратегії або змінюються в міру зрушень у соціально-економічному стані суспільства, пріоритетах його розвитку. Вони мають допомагати державним органам влади приймати управлінські рішення, що максимально впливають на процеси суспільного виробництва (макропропорції, галузеві структури виробництва, ціни тощо) з метою забезпечення сталого економічного розвитку.

1. Виробничо-економічні – відображають узагальнені техніко-економічні результати і тенденції функціонування господарського комплексу, виявляють потенційні загрози в його галузях.

2. Структурні – відбивають структуру господарського комплексу, яка склалася в цілому та промисловості зокрема, що дозволяє оцінити спеціалізацію економіки, раціональність структури на макрорівні з позицій сталості економіки. Ці індикатори вказують на відхилення в макропропорціях господарського комплексу від стратегічних параметрів.

3. Інвестиційні – відображають рівень інвестиційної активності, що дає уяву про інтенсивність ділової та виробничої діяльності.

4. Фінансові – характеризують бюджетну забезпеченість населення, кредиторську заборгованість на одного працюючого, кількість сплачених податків, тобто відображають фінансову самостійність та сталість економіки.

5. Науково-технічного потенціалу – характеризують рівень сприйнятливості сфери виробництва до досягнень

науково-технічного прогресу, тенденції розвитку науково-технічного потенціалу, без якого неможливі прогрес та подальше функціонування економіки, а також інформують про загрозу відставання рівня розвитку виробництва від світових досягнень.

6. Зовнішньоекономічної діяльності – свідчать про рівень конкурентоспроможності продукції, характеризують раціональність структури експорту та імпорту, ефективність зовнішньоекономічних зв'язків.

Соціальні індикатори сталого розвитку мають визначати параметри соціальної дійсності, недотримання яких може перетворити потенційні загрози порушення соціальної рівноваги на реальні. Ці індикатори фіксують норми та завдають орієнтири соціального розвитку з точки зору забезпечення його сталого розвитку (розподіл доходів та видатків, їх зміни, міграція та стан ринку робочої сили, розвиток систем освіти, культури, охорони здоров'я).

Соціальні індикатори утворюють такі групи (рис. 3):

1. Життєвого рівня населення – характеризують номінальні та реальні доходи населення, рівень його добробуту.

2. Стану трудових ресурсів – свідчать про рівень зайнятості та безробіття населення, попит та пропозицію робочої сили на ринку праці.

3. Здоров'я населення – відображають рівень захворюваності населення, середню тривалість життя.

4. Демографічної ситуації – відбивають рівень природного репродукування населення, смертності, народжуваності, а також зовнішньої міграції.

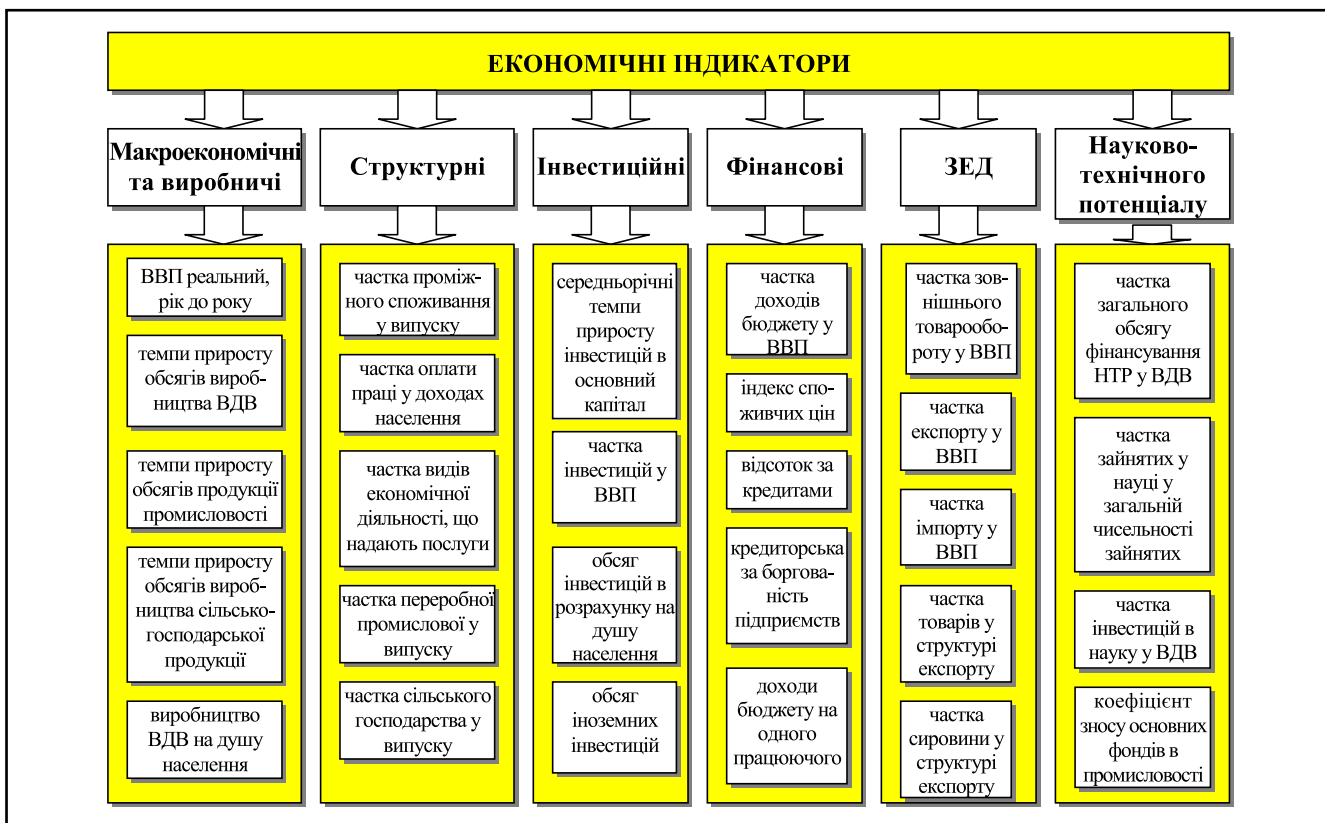


Рисунок 2. Економічні індикатори розвитку

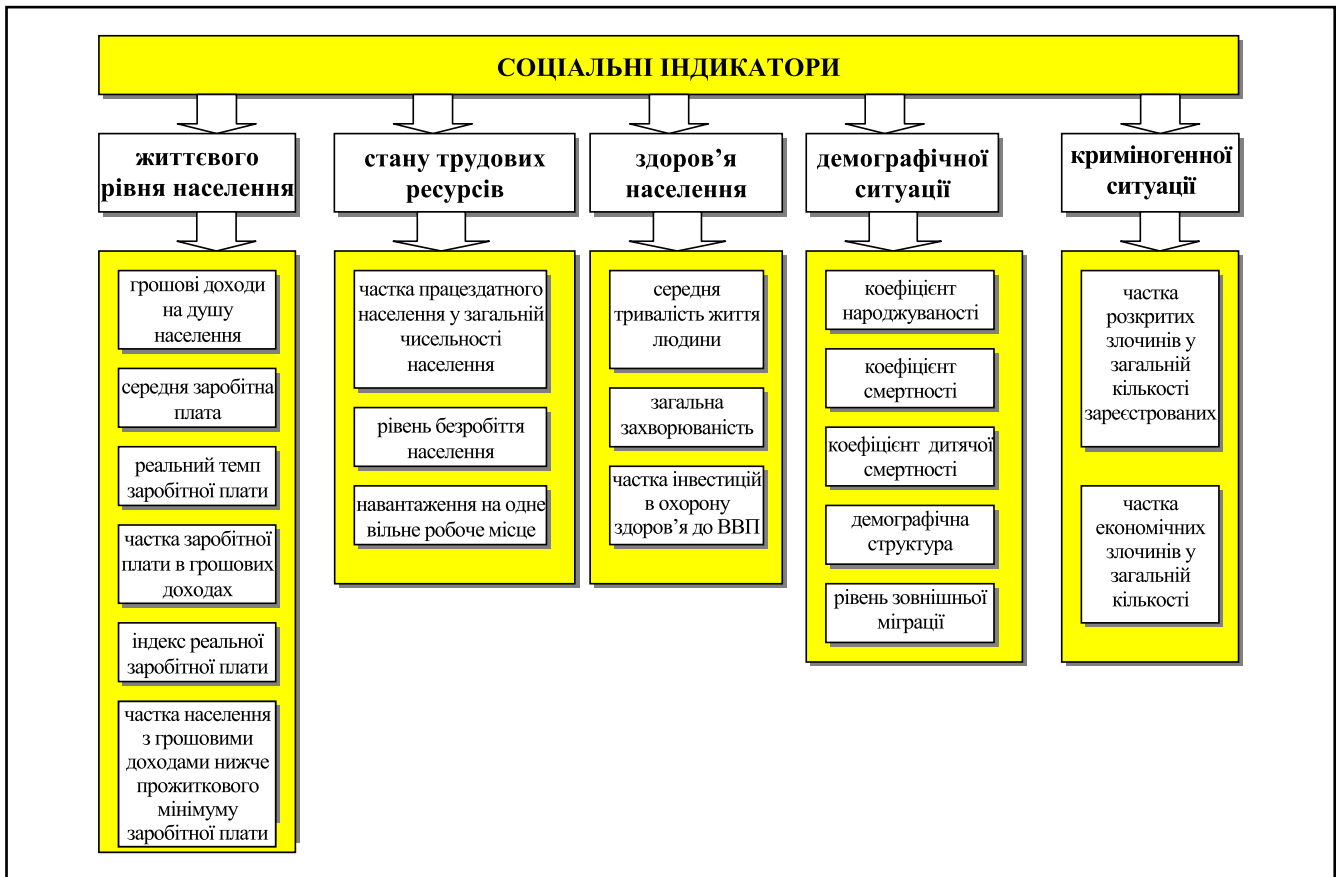


Рисунок 3. Соціальні індикатори розвитку

5. Криміногенної ситуації – характеризують рівень злочинності, в тому числі економічної.

Моніторинг – збір, систематизація, аналіз і узагальнення звітів та іншої інформації про хід реалізації документів стратегічного планування з метою поліпшення ходу їх реалізації для забезпечення належного та своєчасного досягнення очікуваних результатів. Моніторинг документів стратегічного планування здійснюється з урахуванням результатів моніторингу документів, за допомогою яких вони реалізуються.

Моніторинг реалізації Стратегічного плану розвитку України здійснюється уповноваженим органом виконавчої влади з питань державного стратегічного планування разом з центральними органами виконавчої влади під час підготовки Стратегічного плану розвитку України на наступний за звітним період.

Якщо у проекті планового документу стратегічні напрями, цілі, завдання і показники діяльності на черговий плановий рік відрізняються від планових показників на вказаний рік, визначених у попередньому році, надаються аргументовані обґрунтування причин такого відхилення.

Для використання в цілях моніторингу звітні дані надаються не рідше одного разу на рік і не більше ніж через два–три місяці після закінчення звітного періоду. Спосіб збору та обробки вихідної інформації допускає можливість перевірки точності отриманих даних у процесі незалежного моніторингу та оцінки.

Підсумки аналізу економічної діяльності країни готуються за такою схемою:

- аналіз існуючої ситуації на початок періоду та соціально-економічний розвиток України у продовж періоду;
- загальна оцінка ситуації: позитивні та негативні результати;
- цілі, які ставилися на даний період, та стан їх досягнення;
- характеристика економічного розвитку: підсумки роботи за період, що аналізується, динаміка показників,
- порівняння, оцінка тенденцій, що склалися; позитивні та негативні результати;
- економічна ситуація в регіонах (з врахуванням результатів перевірки областей і міст робочими групами);
- заходи уряду (організаційні і економічні) за рік та за півріччя, їх результативність і вплив на соціально-економічний розвиток (на подолання кризових явищ в економіці);
- стан виконання указів та доручень Президента України, спрямованих на забезпечення фінансової стабілізації і вирішення невідкладних соціально-економічних проблем.

Для корегування стратегічного плану досліджуються такі питання.

1. Аналіз економічних процесів на макrorівні, взаємопов'язуючі показники ВВП, цін, зайнятості, бюджету, боргу, грошово-кредитної сфери, платіжного балансу. Відстежується, яким чином зміни на макrorівні впливають на суб'єктів економічного процесу, тобто подається характеристика поведінки всіх секторів економіки, в тому числі домашніх господарств.

2. Розглядаються довготривалі тенденції і проблеми, які будуть найбільше впливати у перспективі на економічне зростання, економічний потенціал країни (що характеризує можливість національної економіки виробляти матеріальні блага, надавати послуги, задовольняти економічні потреби суспільства), на його складові частини – природно-ресурсний, виробничий, трудовий та науково-технічний потенціали.

Висновки

Розроблені методичні підходи комплексно представляють середньостроковий компонент системи стратегічного планування, яка формується в Україні, і дає методичні засади для розробки стратегічних документів нового рівня за ресурсною обґрунтованістю, критеріями ефективності, індикаторами наближення до запланованих цілей, регулярним моніторингом результатів.

Література

1. Беседін В.Ф. Методологічні основи державного регулювання розвитку економіки // Економіка України: проблеми економічного розвитку. Колективна монографія. – К.: НДЕІ. – 2007. – С. 448.
2. Беседін В.Ф. Методи і моделі прогнозування показників розвитку економіки // Економіка України: стратегічне планування [колективна монографія; за ред. В.Ф. Беседіна, А.С. Музиченка]. – К.: НДЕІ, 2008. – С. 31–42.
3. Циганюк А.В. Загальні тенденції в економіці України та визначення пріоритетів розвитку / А.В. Циганюк // Економіка України: соціальні аспекти інноваційної моделі розвитку [колективна монографія; за ред. В.Ф. Беседіна, А.С. Музиченка]. – К.: НДЕІ. – 2008. – С. 62–67.
4. Щукін Б.М. Стратегія зміни економічної політики / Економіка України: інноваційна стратегія українських реформ / Від. ред. В.Ф. Беседін, А.С. Музиченко. – К.: НДЕІ. – 2010. – 523 с.

О.Г. ПЕНЬКОВА,
к.е.н., доцент, НДЕІ

Методологія прогнозування основних макроекономічних показників на довгостроковий період

У статті обґрунтовано методологію прогнозування основних макроекономічних показників на довгостроковий період. Запропоновано та охарактеризовано етапи алгоритму прогнозування основних макроекономічних показників.

В статье обоснована методология прогнозирования основных макроэкономических показателей на долгосрочный период. Предложены и охарактеризованы этапы алгоритма прогнозирования основных макроэкономических показателей.

The article the methodology of forecasting major macroeconomic indicators in the longer term. Proposed and the stages of the forecasting algorithm of main macroeconomic indicators.

Постановка проблеми. Прогнозування показників розвитку економіки обумовлюється потребою держави у визначенні шляхів розвитку суспільства на поточний період та перспективу і обґрунтуванні потреби в економічних ресурсах, що забезпечують їх досягнення, для виявлення найбільш ймовірних та економічно ефективних варіантів середнь- і довгострокових планів, обґрунтування основних напрямів економічної і соціальної політики, передбачення наслідків прийнятих рішень та розроблення конкретних заходів для досягнення встановлених цілей і пріоритетів.

Головною відмінністю довгострокового прогнозування від коротко- і середньострокового є та обставина, що кореля-

ційні і економіко-математичні моделі у багатьох випадках не дають необхідної точності при їх використанні на довгострокову перспективу. Якщо ці моделі дають прийнятні результати на короткострокову перспективу, а економіко-математичні за наявності стійкої динаміки і на середньостроковий період, то при їх використанні на довгостроковий період результати прогнозування, як правило, бувають невтішними.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На недосконалої існуючої системи прогнозування і неточності середнь- і довгострокових прогнозів макроекономічних показників неодноразово наголошували вітчизняні науковці. Така ситуація, на думку Ю.С. Архангельського, обумовлена тим, що існуючі методи прогнозування спираються лише на звітну інформація та експертні оцінки [1, с. 120]. Зокрема, автор зазначає, що похибка аналізованих ним прогнозів Кабінету Міністрів України динаміки ВВП становила в 1991–1994 роках від 12 до 18 відсоткових пунктів, в 1995–2006 роках від 0,1 до 9 відсотків, в 2007–2009 роках вона не перевищувала 6%.

Але, як справедливо зазначає Б.Я. Панасюк, багаторічний вітчизняний досвід підтвердив можливість і необхідність повернення до планування і прогнозування соціально-економічного розвитку країни на оновленій методологічній і методичній основі [2, с. 71]. Така основа закладена в працях В.Ф. Беседіна [3], Б.М. Щукіна [4], В.М. Богомазової [5], Н.І. Соловйової [6] та багатьох інших вітчизняних науковців.

Метою статті є обґрунтування методології прогнозування основних макроекономічних показників на довгостроковий період.

Виклад основного матеріалу. Прогнозування показників розвитку економіки обумовлюється потребою держави у визначенні шляхів розвитку суспільства на поточний період і перспективу та в обґрунтуванні потреби економічних ресурсів, що забезпечують їх досягнення. Воно необхідно для виявлення найбільш ймовірних та економічно ефективних варіантів середньо- і довгострокових планів, обґрунтування основних напрямів економічної і соціальної політики, передбачення наслідків прийнятих рішень та розроблення конкретних заходів для досягнення встановлених цілей і пріоритетів.

У теорії і практиці прогнозування розроблений ряд методів, які постійно вдосконалюються, оскільки безупинно підвищуються вимоги до точності і обґрунтованості розрахунків величини планованих показників, до ступеня збалансованості й оптимальності, до раціональних сфер застосування конкретних методів.

Проведений аналіз свідчить, що і для довгострокової перспективи можна визначити досить широке коло методів. Але окреме використання цих методів пов'язане з великою варіативністю результатів прогнозу. Для вибору найбільш точних з них немає критеріїв. Крім того, застосування цих методів не дозволяє враховувати можливий вплив заходів економічної політики в наступних періодах.

Але проведений аналіз надає можливість для довгострокового прогнозування рекомендувати такі методи:

- метод аналогії зі світовим розвитком – для попередньої оцінки можливих результатів розвитку;
- методи факторного прогнозування – у разі визначення кількісної оцінки факторів виробництва;
- методи прогнозування часових рядів – у разі їх уточнення за рахунок визначення та оцінки і врахування зовнішніх і внутрішніх припущень;
- метод еластичності;
- метод середніх приростів;
- інші методи – за умови наступної обробки результатів мультимодельним методом без, або з урахуванням їх вагових значень.

Детальний аналіз методів і моделей показує, що для прогнозування основних макроекономічних показників із практичної точки зору і достатньої точності та ефективності розрахунків можна використовувати комбіноване моделювання, що охоплює формалізовані і неформалізовані підходи, коли формалізованими методами прогнозується варіант за тенденціями розвитку, а далі з урахуванням припущень розроблюється базовий варіант розвитку. На його основі з урахуванням оцінок ресурсного потенціалу і заходів економічної політики розроблюються альтернативні сценарії розвитку.

При цьому прогноз показників на перший період перспективи приймається за даними коротко- і середньострокового прогнозування.

На наступні періоди прогнозується базовий показник, в якості якого приймається найбільш агрегований показник, наприклад ВВП. Він прогнозується за багатьма моделями, результати яких оброблюються мультимодельним методом. У результаті отримується варіант розвитку за тенденціями.

Варіант розвитку за тенденціями не передбачає значних змін у динаміці розвитку у довгостроковій перспективі. Але у довгостроковому періоді завжди будуть зміни як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі. Звідси виникає необхідність визначення і оцінки зовнішніх і внутрішніх припущень для подальшого врахування їх дії у перспективі відносно варіанту розвитку за тенденціями.

Далі передбачено розроблення базового варіанту розвитку шляхом додавання (віднімання) результатів впливу зовнішніх і внутрішніх припущень до варіанту розвитку за тенденціями.

Базовий варіант розвитку не враховує впливу заходів економічної політики. Він відображає ситуацію, коли держава не проводить значних змін у соціально-економічній політиці керівництва економікою. Але результати розвитку найсамперед залежать від якості управління, від обраного шляху використання власних і залучених ресурсів, від ефективного їх використання у часі і просторі.

Тому наступним етапом прогнозування має бути етап формування і оцінки заходів економічної політики. Самих заходів може бути велика кількість, і розглядати їх слід, використовуючи проектний метод. Оцінка кожного заходу здійснюється виходячи з витрат на його реалізацію і результатів, що будуть отримані за періодами довгострокової перспективи.

Природно, що для реалізації заходів економічної політики потрібні відповідні ресурси і час. Тобто виникає оптимізаційна задача пошуку кращого варіанту використання наявних і залучених ресурсів у межах їх обмежень за періодами перспективи. Як показав радянський досвід рішення задач оптимізації розвитку економіки країни, такі великорозмірні задачі на довгострокову перспективу не забезпечують необхідну точність і можливість для виконання.

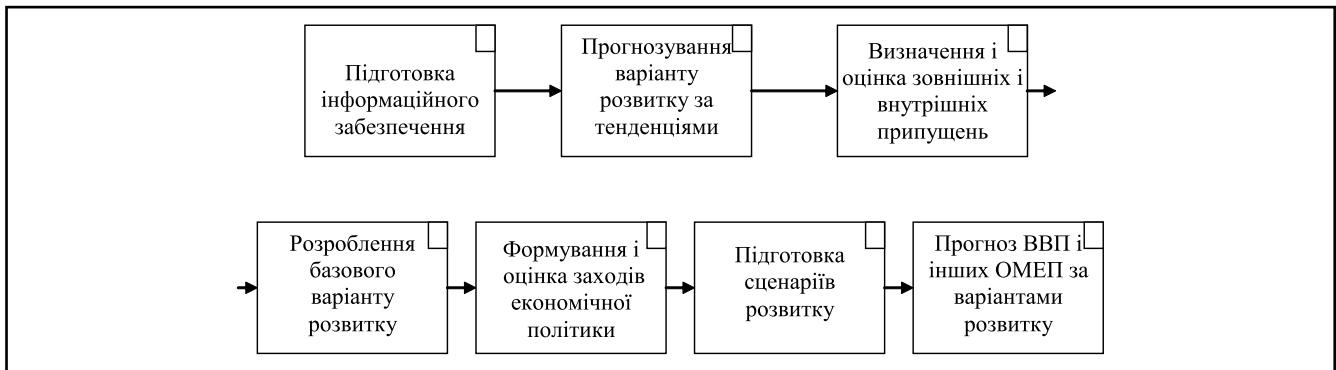
Тому дана методологія передбачає використання сценарного методу прогнозування. Його сутність у даному випадку полягає в тому, що кожний сценарій розвитку охоплює визначений набір заходів і відповідає ресурсним обмеженням за періодами перспективи. Коло заходів за сценаріями розвитку встановлюється неформальним шляхом. Обмеження за ресурсами можна прийняти за оптимістичними і песимістичними оцінками.

Інші показники за періодами перспективи прогнозуються методом структурного моделювання.

Етапи пропонованої методології показані на рисунку.

Далі розглянемо етапи прогнозування більш детально.

Підготовка інформаційного забезпечення. Інформаційне забезпечення готується у вигляді динамічних (часових) рядів за показниками, що фігурують у стратегії розвитку. Для



Етапи прогнозування ОМЕП розвитку економіки

окремих моделей, наприклад оптимізаційних, формується специфічна інформація.

Інформаційне забезпечення щорічно доповнюється фактичними даними і уточнюється очікуваний стан.

Прогнозування варіанту розвитку за тенденціями. Рішення про вибір методу прогнозування залежить від багатьох факторів. Досить часто вони вимагають великої кількості ретроспективних даних. Якщо ці дані відсутні, або ж їхнє одержання пов'язане з величезними затратами, то такі методи прогнозування можуть бути відразу відкинуті. Іншим релевантним фактором є часовий обрій. Одні методи більш придатні для складання короткострокових прогнозів, інші – для довгострокових.

Коло моделей, прогнози за якими мають бути включені у прогнозування мультимодальним методом, визначається експертним шляхом, виходячи з наявних до того часу прогнозів авторитетних установ і фахівців та моделей, за якими є можливість здійснити додаткові прогнози.

За результатами попереднього аналізу можна стверджувати, що для прогнозування ОМЕП доцільно використовувати щонайменше такі методи і моделі:

- 1) трендові моделі (лінійні і нелінійні). При цьому прогнози з низьким коефіцієнтом кореляції не повинні використовуватися у подальших розрахунках;
- 2) за складовими компонентами базового показника, наприклад визначення ВВП за прогнозами випуску, проміжного споживання, чистих податків на продукти і імпорту;
- 3) за індексами фізичного обсягу і індекса-дефлятора;
- 4) за видами економічної діяльності;
- 5) за інвестиціями;
- 6) за еластичністю;
- 7) за середніми приростами;
- 8) за обмеженими ресурсами;
- 9) за однофакторними і багатфакторними моделями тощо.

Перелічені методи прогнозування складають лише невелику частину економіко-математичного арсеналу, яким володіє економічна наука, але через свою ефективність вони найбільш часто використовуються в практичній роботі.

Прогнозування показників за різними моделями дає різні кількісні величини, визначити достовірність яких практично

неможливо. Тому пропонується здійснювати обробку отриманих результатів мультимодальним методом.

Мультимодельний метод [3] розуміється як метод статистичної обробки результатів декількох прогнозів, здійснених за різними моделями шляхом визначення середньої (чи середньозваженої) величини ранжируваного (за зростанням чи зменшенням) ряду множини прогнозованих показників при очищенні їх від випадкових значень.

Оброблення економічних прогнозів за мультимодельним методом здійснюється за наступним порядком:

1. Вибір z -тих моделей для прогнозування макропоказників $z = 1, 2, \dots, k, \dots, m$.
2. Прогноз показників за z -тими моделями.
3. Побудова ранжируваного ряду з множини результатів прогнозу за m моделями на t -й період.
4. Очистка ранжируваного ряду від випадкових прогнозів (викреслення крайніх результатів ряду).
5. Визначення середньоарифметичної величини ряду, яка приймається як показник варіанту прогнозу у періоді t .

У випадку різної довіри до окремих прогнозів їм можуть надаватися відповідні ваги.

У результаті отримується варіант розвитку за тенденціями. Він є усередненим і найбільш повно враховує динаміку макропоказника. Його можна рахувати більш реальним при прогнозуванні на довгострокову перспективу.

Визначення і оцінка зовнішніх і внутрішніх припущень. У процесі прогнозування за тенденціями робиться припущення, що фактори, які діяли на протязі передпрогнозного періоду залишаться і матимуть однаковий вплив в майбутньому. У цьому полягає основний недолік моделювання часових рядів. Як відомо, в Україні ще спостерігається навіть у деяких випадках і у короткостроковому періоді зміна факторів впливу або сили їх впливу на досліджувані показники.

Таким чином, можна зробити висновок, що в перспективі, особливо у середньостроковій і довгостроковій, моделювання на основі часових рядів (за допомогою трендових функцій) можна використовувати тільки у випадку виявлення сталих закономірностей у поведінці макропоказників, зокрема для стабільно функціонуючих економік.

На даному етапі розвитку української економіки спостерігається значне коливання деяких макропоказників. Тим

більше у довгостроковій перспективі може змінюватися як сила впливу наявних факторів, так і можуть з'явитися нові фактори впливу. Для їх врахування у процесі довгострокового прогнозування слід здійснювати визначення і оцінку зовнішніх і внутрішніх припущень.

Альтернативні припущення прогнозу зумовлені циклічністю розвитку економіки (в тому числі світової) та, як наслідок, зміною кон'юнктури внутрішніх та зовнішніх ринків.

Серед зовнішніх умов у довгостроковій перспективі найбільший вплив на економіку України матимуть:

- темпи розвитку світової економіки;
- кризові явища;
- вартість та доступність фінансових ресурсів на зовнішніх ринках капіталів;
- вартість енергетичних ресурсів на зовнішніх ринках;
- цінова кон'юнктура та обсяг попиту на ринках основної продукції українського експорту.

Внутрішні фактори (за виключенням політичної стабільності та заходів економічної політики) є похідними від зовнішніх:

- політична нестабільність;
- нестабільність обмінного курсу національної валюти;
- інвестиційно-інноваційна активність підприємств;
- вартість та доступність кредитних ресурсів;
- швидкість адаптації виробників промислової та сільськогосподарської продукції до світових стандартів;
- демографічна ситуація (очікуване скорочення чисельності, «старіння» та посилення навантаження на працездатне населення).

Серед зовнішніх умов найбільший вплив мають темпи розвитку світової економіки, а решта (вартість та доступність фінансових ресурсів на зовнішніх ринках капіталів, вартість енергетичних ресурсів на зовнішніх ринках, цінова кон'юнктура та обсяг попиту на ринках основної продукції українського експорту, вартість основних продовольчих товарів тощо) значною мірою є похідними. Послаблення глобального попиту викликає зменшення цін на основні біржові товари, падіння вартості цінних паперів, скорочення частки позикових коштів на фінансових ринках тощо.

При оцінці загального впливу зовнішніх припущень доцільно передбачати визначення сили впливу за оптимістичним (коли фактори впливу діють позитивно) та песимістичним сценаріями. Загальний вплив зовнішніх припущень розраховується як їх арифметична сума.

Розроблення базового варіанту розвитку. Прогноз розвитку за тенденціями не враховує дії зовнішніх і внутрішніх припущень, що будуть впливати на розвиток економіки у перспективі. Відповідно, він не припускає значних змін у наявності і використанні факторів виробництва.

Базовий варіант розвитку економіки являє собою варіант розвитку з урахуванням зовнішніх і внутрішніх припущень. Тобто отриманий прогноз за тенденціями розвитку коригується шляхом врахування результатів впливу (+, –) зовнішніх і внутрішніх припущень.

Формування базового варіанту розвитку дає представлення про майбутній стан економіки у разі, якщо в економічній політиці не передбачаються значні, а у деяких випадках і кардинальні, зміни. Такий варіант теж має право на існування, але у довгостроковій перспективі саме життя вимагає прогресу і в економічній і у соціальній політиці. Відповідно, настають етапи формування і оцінки заходів економічної політики та врахування їх дії на результати розвитку.

Формування і оцінка заходів економічної політики. Формування і оцінка заходів економічної політики здійснюються відповідно до стратегії розвитку. Аналіз стану, перспектив розвитку економіки і можливих ризиків дозволяє пропонувати для подальшого розгляду такі заходи (групи заходів) економічної політики держави на перспективу до 2030 року:

1. Задіяння конкурентоспроможної інноваційної моделі розвитку.
2. Орієнтація на ефективне використання природних ресурсів.
3. Становлення України як транзитної держави.
4. Створення інвестиційної достатності.
5. Пріоритетний розвиток сільського господарства.
6. Стримування інфляції і цін.
7. Підвищення доходів населення.
8. Впорядкування торгівлі.
9. Реформування пенсійної системи.
10. Перехід на страхову медицину.
11. Відродження житлової іпотеки.
12. Структурна перебудова економіки.
13. Перехід на кредитну форму вищої освіти.
14. Зменшення енергетичної залежності.
15. Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності.
16. Збільшення долі зайнятого населення.
17. Самофінансування регіонів.
18. Випереджаючий розвиток сервісних галузей.
19. Додержання екологічних вимог.

Перелік заходів економічної політики встановлюється відповідно до стратегії економічного розвитку на довгострокову перспективу і уточнюється кожні п'ять років. Реалізація заходів економічної політики має здійснюватися програмним методом шляхом розроблення відповідних програм національного рівня. На момент розроблення прогнозу соціально-економічного розвитку має бути розроблена концепція програми по кожному заходу економічної політики з попереднім визначенням основних техніко-економічних показників.

По кожному заходу визначається його вплив на величину базового показника у відсоткових пунктах чи безпосередньо у вартісному виразі та потреба у додаткових працівниках, інвестиціях та в інших обмежених ресурсах.

Підготовка сценаріїв розвитку. Багатоваріантність розвитку економіки зумовлена дією набору передбачуваних у майбутньому заходів і ресурсів, що враховується шляхом сценарного прогнозування. В загальному вигляді сценарії

можна визначити як гіпотетичні описи можливих варіантів розвитку при різних сполученнях заздалегідь визначених ресурсів і заходів. Сценарний метод надає можливість не лише отримати загальні уявлення про можливі параметри майбутньої економічної ситуації, а й генерувати альтернативні шляхи зміни цієї ситуації в бажаному напрямку.

Кожний сценарій охоплює деяке коло заходів, серед яких можна виділити основний, найбільш вагомий. Назва сценарію відповідає основному заходу. Як приклад можна навести такі сценарії:

- європейської інтеграції;
- входження до ЄЄП;
- інноваційного розвитку;
- пріоритетності соціального розвитку;
- пріоритетності розвитку реального сектору економіки;
- прискорення оновлення основних засобів виробництва;
- структурної перебудови економіки;
- проведення енергозберігаючої політики;
- зниження податкового тягара тощо.

Назва сценарію не означає, що інші заходи економічної політики не будуть у ньому присутні. Обмеженням тут є наявність ресурсів. Тому розроблення сценаріїв розвитку передбачає оцінку наявності ресурсного потенціалу і визначення кола заходів економічної політики, що відповідає обсягам обмежених ресурсів.

В ідеальному випадку це буде оптимальна задача такого вигляду:

$$U = U(X) \rightarrow \max \text{ ВВП при} \\ X_i A_i \leq B_i \\ X_n A_n \geq B_n$$

де $U = U(X)$ – екстремальне значення критерію оптимальності;

X – вектор шуканих величин оптимізуємого господарства;

A – матриця коефіцієнтів пропорційності;

B – вектор обмежуючих умов;

i, n – індекси кількості різного роду обмежень.

Окрім зазначеного підходу відповідність ресурсам включених до сценарію заходів можна досягнути за допомогою балансового методу, поступово додаючи до сценарію заходи у межах обсягу ресурсів.

Визначення варіантів розвитку. Кількість сценаріїв розвитку має бути досить великою, але важливо, щоб заходи, що пропонуються для реалізації, були реальними, а оцінка їх впливу обґрунтованою.

На базі ранжування і обробки сценаріїв мультимодельним методом визначаються оптимістичний і песимістичний варіанти розвитку, які разом із базовим і середньопрогресивним варіантами подаються для прийняття рішень.

Прогноз ВВП і інших ОМЕП за варіантами розвитку. Враховуючи, що ОМЕП пов'язані між собою відповідними співвідношеннями (наприклад, ВВП на стадії виробництва дорівнює різниці між випуском і проміжним споживанням з додаванням чистих податків), то окреме прогнозування мо-

же дати незбалансовані результати, додаткове балансування яких буде пов'язане з деякими втратами точності.

Досвід показує, що прогнозування таких взаємозалежних показників доцільно здійснювати за структурним методом. Його сутність полягає у попередньому прогнозуванні структури за динамікою ретроспективи, а потім за прогнозованою структурою здійснюється розподіл обсягу раніше прогнозованого агрегатного (базового) показника на його структурні складові.

Прогнозування компонентів базового показника за структурним методом здійснюється за наступним порядком:

1-й етап. Підготовка бази даних, яка складається зі статистичної звітності Державного комітету статистики, звітних даних Державного казначейства України та даних міністерств і відомств України.

2-й етап. Розрахунок питомої ваги інших ОМЕП (структурних компонентів) по відношенню до ВВП за роками ретроспективи.

3-й етап. Прогнозування питомої ваги компонентів ВВП (базового показника) на перспективу.

Прогнозування питомої ваги компонентів базового показника на перспективу проводяться методами екстраполяції (еластичності чи ін.), однак зважаючи на те, що динаміка ОМЕП характеризується нестабільністю і неможливістю даних методів, враховувати інші, окрім часових, фактори впливу на прогнозовані показники, їхня динаміка потребує експертного корегування.

4-й етап. Розрахунок абсолютного значення компонентів базового показника. Він здійснюється виходячи з величини базового показника і питомої ваги в ньому (структури) компонентів.

5-й етап. Оцінка результатів прогнозу за формалізованими підходами або експертним шляхом. Якщо результати незадовільні чи не відповідають напряму структурних зрушень, розробляються пропозиції щодо вдосконалення структури компонентів і розрахунки повторюються.

Основні складності при використанні структурного методу полягають у виборі методу прогнозування головного показника та у визначенні структури (частки) інших показників у перспективному періоді.

Висновки

Результатом прогнозних розробок має бути кількісна і якісна оцінка результатів розвитку вітчизняного виробництва, насамперед за рахунок державного впливу на інтереси інвесторів та товаровиробників; досягнення змін у структурі сукупного попиту; рішучих інституціональних перетворень, спрямованих на реформування відносин власності і розвиток конкурентного середовища, що пожвавлюють виробництво.

Дієвість прогнозу як інструменту економічного управління залежить від системності всієї аналітико-прогнозової роботи, збагачення її сучасним досвідом з економічної практики

розвинених країн, а також від створення в Україні ефективної системи прогнозування, що забезпечить можливість отримання достовірних прогнозів.

Література

1. Архангельський Ю. Про точність прогнозування розвитку економіки України на основі міжгалузевого балансу / Ю. Архангельський // Економіка України. – 2009. – №7. – С. 29–37.
2. Панасюк Б.Я. Економічне прогнозування в Україні // Б.Я. Панасюк // Вісник аграрної науки. – 2006. – №9. – С. 67–72.
3. Беседін В.Ф. Мультимодельне сценарне прогнозування макроекономічних показників розвитку економіки // Економіка України: проблеми економічного розвитку. Колективна монографія / За ред. В.Ф. Беседіна, А.С. Музиченка. – К.: НДІЕ. – 2007. – С. 34–38.
4. Щукін Б.М. Методологія прогнозування ВВП як результат та ресурс економіки // Колективна монографія. Економіка України: інвестиційно-інноваційні проблеми розвитку / За ред. В.Ф. Беседіна,

А.С. Музиченко. – К.: НДІЕ – 2006. – С. 139–154. Прогнозування і розробка програм: Метод. посіб. / В.Ф. Беседін та інші; за ред. В.Ф. Беседіна. – К.: Наук. світ. – 468 с.

5. Богомазова В.М. Передумови прогнозу розвитку економіки України у середньостроковій перспективі / В.М. Богомазова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №4. – С. 50–57.

6. Соловйова Н.І. Системне прогнозування в економіці: ідеології минулого та майбутнього: монографія / Н.І. Соловйова. – Херсон: ХДАУ, 2009. – 140 с.

7. Чухно А. Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі // Економіка України. – 2004. – №4. – С. 15–23.

8. Пенькова О.Г. Прогнозування розвитку економіки у складі стратегії економічного і соціального розвитку України на довгострокову перспективу // Економіка України: стратегічне планування. Колективна монографія / За ред. В.Ф. Беседіна, А.С. Музиченка. – К.: НДІЕ – 2008. – С. 60–69.

Т.В. РУДЕНКО,

аспірантка, Київський національний торгово-економічний університет

Захист інтересів споживачів від проявів недобросовісної конкуренції

У статті розглянуто питання захисту інтересів кінцевих споживачів від проявів недобросовісної конкуренції. Проведено аналіз структури виявлених правопорушень у вигляді недобросовісної конкуренції в Україні за останні роки. Наведено приклади припинення Антимонопольним комітетом України правопорушень у вигляді недобросовісної конкуренції.

В статье рассмотрены вопросы защиты интересов конечных потребителей от проявлений недобросовестной конкуренции. Проведен анализ структуры выявленных правонарушений в виде недобросовестной конкуренции в Украине за последние годы. Приведены примеры прекращения Антимонопольным комитетом Украины правонарушений в виде недобросовестной конкуренции.

The article deals with the protection of the interests of end users from unfair competition. The analysis of the structure of the identified violations as unfair competition in Ukraine in recent years. The examples of termination Antimonopoly Committee of Ukraine violations as unfair competition.

Постановка проблеми. Конкуренція – органічний елемент функціонування ринку. Поза ринком практично неможлива здорова економічна конкуренція, а без використання й розвитку механізму конкуренції неможливі ринкова рівновага і повноцінний ринок. Однак змагальність у середовищі суб'єктів господарювання за споживчий попит на ринку може здійснюватися як добросовісно, так і такими метода-

ми суперництва, що завдають шкоди споживачам, конкурентам і суспільству загалом. У цьому разі йдеться про недобросовісну конкуренцію – явище вкрай небажане для української держави в період побудови ринкових відносин, що відповідають світовим стандартам.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Актуальним питанням щодо існування на ринках недобросовісної конкуренції та засобів протидії присвятили свої праці О. Безух, О. Бакалінська, З. Борисенко, О. Городов, О. Мельниченко, Ю. Слободчиков, В. Тікін та інші.

Метою даної статті є дослідження захисту інтересів кінцевих споживачів як важливого наслідку протидії недобросовісній конкуренції на внутрішньому ринку.

Виклад основного матеріалу. Сучасна ринкова економіка являє собою складний організм, який складається з великої кількості різноманітних виробничих, комерційних, фінансових та інформаційних структур, які взаємодіють на фоні розгалуженої системи правових норм бізнесу та об'єднаних єдиним поняттям – ринок. Конкуренція є ключовим поняттям, що виражає сутність ринкових відносин. Вона є центром всієї системи ринкового господарства.

Етимологічно термін «конкуренція» походить від латинського слова *concurrere* – зіштовхуюсь [5, с. 19]. Конкуренція являє собою боротьбу різних суб'єктів господарювання задля досягнення цілей. Такий вид економічних відносин, як конкуренція, існує тоді, коли виробники товарів виступають як самостійні, незалежні суб'єкти. Їхня залежність пов'язана

тільки з кон'юктурою ринку, бажанням виграти у конкурентів позиції у виробництві та реалізації своєї продукції.

Конкуренція – це адекватна ринку форма економічного суперництва. Таким чином, як економічна категорія, конкуренція виявляється, перш за все, як суперництво між учасниками ринкового господарства за кращі умови виробництва, купівлі і продажу товарів.

Конкуренція сприяє формуванню певного складу мислення підприємців. Відсутність «добросовісної», «здорової» конкуренції призводить до монополії виробництва і, як наслідок, зростання тіньової економіки, яка нічого не має спільного із законним веденням бізнесу. Однак наші реалії говорять про те, що далеко не завжди ми стикаємося із цивілізованим ринком.

Стрижнем мотивації підприємництва протягом тривалого часу було виключно прагнення до максимізації прибутку. Проте вже в XIX ст. стає зрозумілою методологічна збитковість підходу, що трактує наживу як єдиний та абсолютний мотив підприємництва. На сьогодні зміцнюється розуміння того, що підприємці керуються не тільки суто меркантильними мотивами, але й прагненням до самоствердження та самореалізації. Таким чином, конкуренція стала запорукою появи стимулів у підприємців до отримання інших цінностей.

Таким чином, конкуренція як змагання між суб'єктами господарювання за здобуття переваг над іншими суб'єктами господарювання створює умови для вибору споживачами найкращого виробника найякіснішого товару, сприяє витісненню з виробництва неефективних підприємств, стимулює технічний прогрес, раціональне використання ресурсів.

Однак, як виявляється, посилення суперництва між суб'єктами господарювання призводить до вживання учасниками ринку у власній поведінці неконкурентних дій. На висококонкурентних ринках зростає непередбачуваність поведінки суб'єктів господарювання, що, в свою чергу, спричиняє порушення рівноваги окремих виробничих процесів, факторів виробництва, цін [3, с. 282].

Прагнення підприємців досягти певних переваг у підприємницькій діяльності зі значно меншими витратами, ніж за умов добросовісної конкуренції, стає причиною появи так званої недобросовісної конкуренції.

Уперше термін «недобросовісна конкуренція» був ужитий у Франції на початку XIX століття, хоча саме це явище виникло набагато раніше – з моменту формування ринкових відносин [7, с. 92]. Уперше тлумачення недобросовісної конкуренції було подано у статті 10bis Паризької конвенції щодо охорони промислової власності від 1883 року, в якій було вказано, що актом недобросовісної конкуренції є будь-який акт конкуренції, який суперечить чесним звичаям у промисловій та торговій діяльності. Таким чином, законодавці та практики під недобросовісною конкуренцією розуміють конкуренцію, що суперечить чесним звичаям в областях промисловості та торгівлі. Деякі автори кваліфікують як недобросовісну конкуренцію будь-які дії, що складаються у використанні обманних засобів в економічному суперництві.

У Німеччині відповідно до закону «Про недобросовісну конкуренцію» недобросовісну конкуренцію визначено такою, як супереччу добрим правам. Відповідно до закону «Про недобросовісну конкуренцію» у Швейцарії визнається «як недобросовісна й незаконна всяка поведінка або комерційна практика, що суперечить добрій торговельній практиці». Однак на відміну від німецького й швейцарського законів нормативні акти країн Центральної та Східної Європи вводять у дане визначення критерій заподіяння шкоди недобросовісними конкурентними діями або компанії-конкурентові, або споживачам [1, с. 275–277]. Так, в Угорщині відповідно до закону «Про заборону неорядної господарської діяльності» юридичним і приватним особам забороняється здійснювати господарську діяльність способом, який порушує законні інтереси конкурентів та споживачів.

В Україні недобросовісна конкуренція є особливим видом порушення конкурентного законодавства. До неї відповідно до Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» відносять будь-які дії у конкуренції, що суперечать торговим та іншим чесним звичаям у господарській діяльності.

Недобросовісна конкуренція завдає шкоди як споживачам, так і ринку. На конкурентному ринку споживачі мають змогу ознайомитися з перевагами та недоліками товарів, що пропонуються, і вибирати ті, що можуть повністю задовольнити їхні потреби. Ідеальне становище на ринку – це наявність реклами та можливість для споживача об'єктивно оцінити продукцію та прийняти усвідомлене рішення стосовно купівлі.

Споживачі мають право на належну якість товарів, торговельного обслуговування, безпеку товарів та на необхідну, доступну та достовірну інформацію про кількість, якість і асортимент товарів. Така конструкція норми ст. 3 Закону України «Про захист прав споживачів». Захист прав споживачів та недобросовісна конкуренція являються тісно пов'язаними концепціями.

Проте, на жаль, не завжди підприємці рекламують та розповсюджують товари у добросовісний спосіб. Часто продавці надають споживачам необ'єктивну інформацію про свої товари чи товари своїх конкурентів, а також намагаються видати свої товари за ті, що виробляються іншими підприємцями і мають кращу репутацію.

Відповідно до ст. 42 Конституції України «держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Не допускаються зловживання монопольним становищем на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція».

Система захисту від недобросовісної конкуренції на сьогодні є достатньо розвинутою, включає в себе відповідну нормативно-правову базу – конкуренційне законодавство, контрольну діяльність у цій сфері державного органу із спеціальним статусом Антимонопольного комітету України, а також діяльність державних органів, суб'єктів господарювання, їх об'єднань, споживачів та громадськості, що регулюється конкуренційним законодавством.

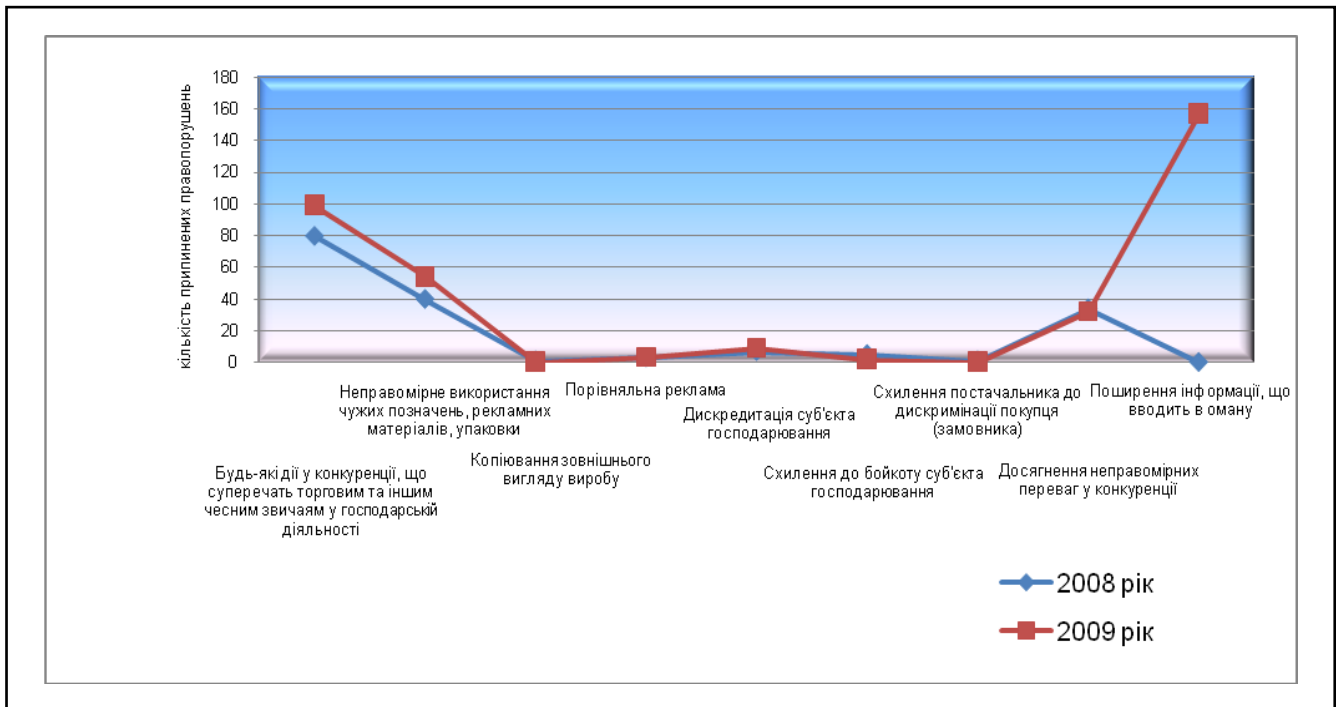


Рисунок 1. Динаміка припинених правопорушень у вигляді недобросовісної конкуренції у 2008–2009 роках

За результатами аналізу структури виявлених у 2008–2009 році Антимонопольним комітетом України правопорушень у вигляді недобросовісної конкуренції кількість випадків недобросовісної конкуренції, стосовно яких АМКУ прийнято рішення про притягнення правопорушників до відповідальності, зросла порівняно з 2008 роком майже в 2 рази, з 171 до 325 (рис. 1) [11].

У зв'язку з набранням від 13 січня 2009 року чинності змін до Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції», які стосуються заборони поширення інформації, зокрема реклами, що вводить в оману для отримання переваг над конкурентами, АМКУ було розпочато практичне застосування цього положення закону. І, як наслідок, у 2009 році боротьба з недобросовісною та оманливою рекламою стала найефективнішою (припинено 157 порушень) (рис. 2).

Випадки недобросовісного використання в рекламі інформації, що може ввести в оману, були виявлені, зокрема, на ринках роздрібної реалізації продуктів харчування, побутових електротоварів, радіо та телеапаратури, продажу легкових автомобілів, металопластикових вікон і дверей, рекламно-інформаційних послуг у друкованих ЗМІ, фінансових послуг. Найбільшу кількість випадків поширення інформації, що вводить в оману, виявлено у сфері реалізації лікарських препаратів [11].

Взагалі, 2009-й — рік загострення впливу світової фінансової кризи на економіку України — щодо захисту конкуренції виявився важким періодом. Протягом року до АМКУ звернулося майже шість тисяч фізичних та юридичних осіб. Такого не було за всю історію Антимонопольного комітету України. За останні два роки АМКУ проведено понад 1500 досліджень стану конкуренції на товарних ринках. За ре-

зультатами вжитих заходів АМКУ прийнято рішення про застосування передбаченої законом відповідальності стосовно 3885 порушень законодавства про захист економічної конкуренції (за 2008 рік — 3234 порушень). Основними ринками, на яких виявлені порушення законодавства про захист економічної конкуренції, були ринки агропромислового комплексу, житлово-комунального господарства, паливно-енергетичного комплексу, охорони здоров'я, будівництва та будівельних матеріалів, транспорту, зв'язку тощо.

Якщо враховувати ситуацію на ринках у цьому році, кількість порушень поступово зменшується. Протягом січня-серпня 2010 року АМКУ припинив дві тисячі порушень конкуренційного законодавства, що на 23 відсотки менше порівняно з аналогічним періодом 2009 року. Пояснюється це недобросовісною поведінкою суб'єктів господарювання, які у розпал кризи будь-якою ціною та в будь-який спосіб (навіть незаконний) намагалися утриматися на ринку. Зараз ситуація стабілізується, і це є тим фактором, що спричинив зменшення порушень законодавства про захист економічної конкуренції [6, с. 6].

Як свідчить практика, явище, яке існує на будь-якому ринку і може виявлятися у різноманітних проявах, — обман покупця. Це найбільш поширена і дуже небезпечна форма недобросовісної конкуренції, що може призвести до дуже небезпечних наслідків. Введення в оману прийнято розглядати як інформацію, спрямовану на формування хибної думки про продукцію чи послуги конкурента [4, с. 35].

Згідно зі ст. 15-1 Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» поширенням інформації, що вводить в оману, є повідомлення суб'єктом господарювання безпосередньо або через іншу особу одній, декільком особам або невизначеному колу осіб, у тому числі в рекламі, неповних,

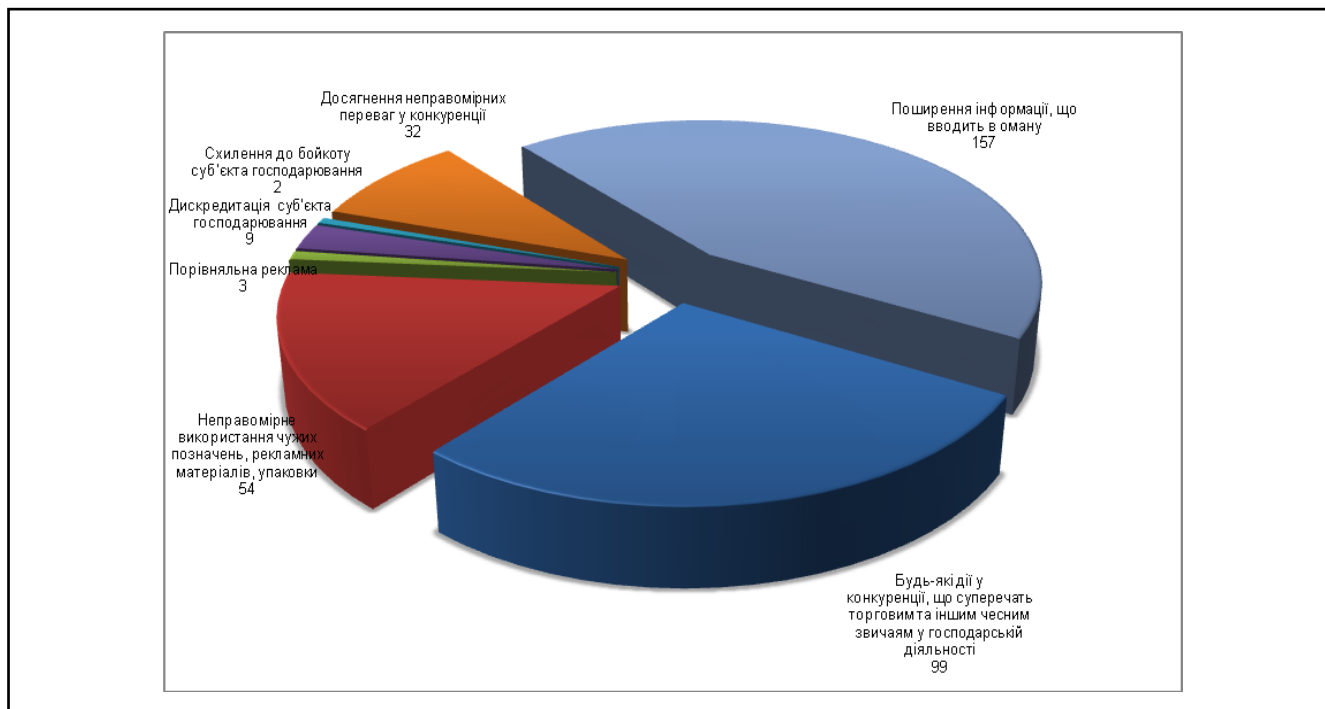


Рисунок 2 Кількість припинених правопорушень у вигляді недобросовісної конкуренції в 2009 році

неточних, неправдивих відомостей, зокрема, внаслідок обраного способу їх викладення, замовчування окремих фактів чи нечіткості формулювань, що вплинули або можуть вплинути на наміри цих осіб щодо придбання (замовлення) чи реалізації (продажу, поставки, виконання, надання) товарів, робіт, послуг цього суб'єкта господарювання.

Збитки через інформацію, що вводить в оману, завдаються не тільки конкурентам, які чесно розповсюджують інформацію про свій товар, а й споживачам, які покладаються на цю інформацію. Проте поняття «омана» не обмежується явно облудними заявами чи твердженнями, які можуть створити хибне враження у споживача. Зокрема, в деяких випадках правдиві твердження також можуть ввести споживачів в оману щодо вищих споживчих властивостей того чи іншого товару, при цьому, наприклад, наголошується на тому, що продукція саме даного виробника відрізняється такими-то параметрами, хоча відповідно до ухвалених стандартів цим параметрам відповідає аналогічна продукція будь-якого виробника. Твердження, що вводять в оману, можуть здійснюватися у будь-якій формі: письмовій, усній чи ілюстрованій.

Кінцеві споживачі сприймають серйозно всі рекламні твердження, особливо ті, в яких товар представляється як унікальний («кращий», «найкращий», «найякісніший», «найнижчий»). Для того щоб реклама про «найкращий» товар відповідала закону, рекламодавець повинен мати документальне підтвердження її достовірності. Це можуть бути нормативно-технічна документація, сертифікати, експертні висновки, відомості про випробування. Однак, як свідчить практика, рекламодавці вважають використання зазначених термінів лише рекламним ходом, не звертаючи уваги на ступінь їх достовірності та необхідність документального підтвердження.

Наведемо декілька прикладів припинених АМКУ порушень законодавства про захист від недобросовісної конкуренції.

Так, Антимонопольний комітет України оштрафував на 250 тис. грн. товариство з обмеженою відповідальністю «Рейнбо-ЛТД» за розповсюдження оманливої реклами щодо лікарського засобу «Долар». Як встановив АМКУ, ТОВ «Рейнбо-ЛТД» розмістило на транспортних засобах міста Києва неправдиву рекламу лікарського засобу «Долар»: «Долар – нове ім'я відомого препарату», попередня назва препарату «Боларен».

За результатами проведеного дослідження було встановлено, що лікарський препарат «Боларен» в Україні не реалізовувався і не був відомий широкому колу споживачів, тому йому не могло бути надано нове ім'я «Долар» – «як ім'я відомого препарату». Поширення інформації у такий спосіб могло ввести споживачів в оману, привертаючи їх увагу до лікарського препарату «Долар» як препарату, який вже давно реалізовується в Україні під іншим ім'ям, і могло вплинути на їх наміри щодо придбання цього лікарського препарату.

Матеріалами справи було доведено, що дії ТОВ «Рейнбо-ЛТД» щодо використання у рекламі лікарського засобу «Долар»: «Долар – нове ім'я відомого препарату», є порушенням, передбаченим ст. 15–1 Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції», у вигляді поширення інформації, що вводить в оману, а саме повідомлення ТОВ «Рейнбо-ЛТД» невизначеному колу осіб, у рекламі неправдивих відомостей, які можуть вплинути на наміри цих осіб щодо придбання товарів цього суб'єкта господарювання.

Також за поширення оманливої реклами, але вже у сфері послуг з надання грошових позик, АМКУ було оштрафоване приватне підприємство «Капітолій».

ПП «Капітолій» вводило споживачів в оману, розповсюджуючи неправдиву рекламу щодо «спрощеної» процедури отримання позики на купівлю житла, автомобілів, побутової техніки тощо у 36 містах України.

Після ознайомлення з цією рекламою у споживачів складалося враження, що позику можна отримати одразу, під мінімальні відсотки, з можливістю виплати боргу протягом 15 років.

Як з'ясував АМКУ, договір позики між споживачем та підприємством дуже об'ємний, надрукований дрібним шрифтом та складним за змістом для людей без юридичної чи економічної освіти.

Після підписання договору із ПП «Капітолій» позичальник ставав учасником групи. Споживачі щомісяця сплачували чисті внески, за рахунок яких формувався фонд групи, який використовувався для надання позики. Додатково за участь у цій групі також сплачувалася певна сума грошей.

Право на отримання позики в учасника групи виникало лише після того, як фонд групи стає достатнім. Причому питання, хто з учасників отримує позику, вирішувало підприємство.

Учасник мав заключити договір на позику, поручительство, заставу, страхування об'єкта застави. Крім того, встановлено, що термін дії договору може бути тривалим, конкретна ж дата надання позики підприємством не визначена.

Рекламна інформація ПП «Капітолій» про спрощену форму отримання грошей (позик) поширювала неповні відомості, що могли вплинути на наміри споживачів укласти договори на отримання позик саме з підприємством.

Громадяни, які зрозуміли, що введені в оману, фактично не мали можливості повернути свої кошти.

АМКУ визнав дії приватного підприємства «Капітолій», які полягали у безпосередньому повідомленні невизначеному колу осіб в рекламі неповних та неправдивих відомостей, зокрема внаслідок замовчування окремих фактів чи нечіткості формулювань, що могли вплинути на наміри цих осіб щодо придбання (замовлення) послуг з надання позик, порушенням, передбаченим ст. 15–1 Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції», у вигляді поширення інформації, що вводить в оману. Розмір штрафу склав одну гривню, враховуючи можливість перекладання підприємством витрат на ошуканих позичальників.

Враховуючи те, що ПП «Капітолій» здійснює свою діяльність по всій території України, голова АМКУ надав доручення головам територіальних відділень Антимонопольного комітету України поінформувати населення регіонів про рішення щодо неправомірних дій з боку ПП «Капітолій» шляхом особистого виступу на радіо та телебаченні, забезпечити розміщення інформації щодо зазначеного питання в місцевих друкованих засобах масової інформації.

Як стало відомо у липні цього року, Управління по боротьбі з організованою злочинністю УМВС України в Рівненській області висунуло обвинувачення у скоєні злочину власнику та директору ПП «Капітолій». Наразі триває слідство.

Ще одним із прикладів припиненого порушення законодавства про захист від недобросовісної конкуренції є поширення неправдивої інформації, зокрема про властивості теплоізоляційної штукатурки під торговельною маркою «Тепловер».

Виготовляє та реалізує теплоізоляційні штукатурні суміші, в тому числі теплоізоляційну штукатурку під торговельною маркою «Тепловер», товариство з обмеженою відповідальністю «Науково-виробниче підприємство «Укрвермікуліт».

У мережі Інтернет за адресою www.teplover.com.ua була розміщена інформація про властивості, застосування, технічні характеристики тощо теплоізоляційної штукатурки під торговельною маркою «Тепловер». Так, згідно з таблицею «Технічні характеристики» при густині штукатурки «Тепловер» – 350–360 кг/куб. м, була зазначена теплопровідність – від 0,085 до 0,09 Вт/(м*К).

Однак відповідно до результатів випробовувань штукатурки теплоізоляційної «Тепловер» виробництва ТОВ «НВП «Укрвермікуліт», проведеного Українським науково-дослідним та проектно-конструкторським інститутом будівельних матеріалів та виробів «НДІБМВ», при середній густині штукатурки «Тепловер» у сухому стані – 310 кг/куб. м фактичне значення теплопровідності в сухому стані – 0,085 Вт/(м*К); при середній густині штукатурки «Тепловер» у сухому стані – 350 кг/куб. м фактичне значення теплопровідності в сухому стані – 0,09 Вт/(м*К); при середній густині штукатурки «Тепловер» у сухому стані – 450 кг/куб. м фактичне значення теплопровідності в сухому стані – 0,11 Вт/(м*К).

Таким чином, відомості щодо показника теплопровідності теплоізоляційної штукатурки під торговельною маркою «Тепловер» при густині 350–360 кг/куб. м у розмірі від 0,085 до 0,09 Вт/(м*К), розміщені відповідачем на сайті www.teplover.com.ua, були неправдивими.

За результатами проведеного дослідження було встановлено, що будинок, який утеплений штукатуркою з показником теплопровідності 0,085 Вт/(м*К), буде краще зберігати тепло в будинку, ніж штукатурка з показником теплопровідності 0,09 Вт/(м*К), що дозволить власнику будинку суттєво заощаджувати на вартості обігріву будинку.

ТОВ «НВП «Укрвермікуліт», розповсюджуючи неправдиві відомості про якісні показники теплоізоляційної штукатурки під торговельною маркою «Тепловер», може отримати неправомірні переваги у конкуренції та вплинути на наміри споживачів продукції щодо її придбання. Дії ТОВ «НВП «Укрвермікуліт» були визнані порушенням законодавства про захист від недобросовісної конкуренції у вигляді поширення інформації, що вводить в оману.

Висновки

Отже, одним із головних наслідків боротьби з недобросовісною конкуренцією є захист інтересів споживачів.

Не завжди підприємці рекламують та розповсюджують товари у такий спосіб, що дозволить споживачам об'єктив-

но оцінити продукцію та прийняти усвідомлене рішення стосовно купівлі. Але ж закон конкуренції насамперед повинен дозволяти кінцевим споживачам вільний вибір серед продукції, яку пропонує відповідний ринок, що повністю або майже повністю задовольнить їхні потреби.

Поведінка суб'єктів господарювання щодо введення в обіг насамперед розрахована на споживача, тому що у цьому випадку можливе прийняття споживачами таких рішень (стосовно придбання товарів та послуг), що завдають шкоди їх власним інтересам. Споживач має право вимагати від продавця (виробника, виконавця), щоб якість придбаного ним товару (виконаної роботи, наданої послуги) відповідала вимогам нормативних документів, умовам договору, а також інформації про товари (роботи, послуги), яку надає продавець (виробник, виконавець). Придбаний товар (робота, послуга) має бути якісний і безпечний для життя і здоров'я кожної людини.

Література

1. Антимонопольна діяльність: Підручник / За ред. проф. В.Д. Лагутіна. – К.: КНТЕУ, 2005. – 580 с.

2. Антимонопольно-конкурентна політика: теорія та практика: Збірник наукових праць. Вип. 1, 2. – К.: Фенікс, 2007. – 176 с.

3. Бакалінська О.О. Конкурентне право: навч. посіб. – К.: Київ. нац. торг-екон. ун-т, 2010. – 588 с.

4. Бакалінська О.О. Оманлива реклама: тенденції правового регулювання в Україні та світі // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2010. – №1.

5. Борисенко З.М. Основи конкурентної політики: Підручник. – К.: Таксон, 2004. – 704 с.

6. Костусев О.О. Моє завдання – щоб Антимонопольний комітет працював, як швейцарський годинник // Урядовий кур'єр. – 5 жовтня 2010.

7. Слободчикова Ю.В. Форми недобросовісної конкуренції і методи її регулювання // Економіка та держава. – 2010. – №2.

8. Конституція України (28.06.1996) № 254к/96-ВР, ст. 42.

9. Закон України «Про захист прав споживачів» (12.05.91 р.) №1023-XII.

10. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» (7.06.96 р.) №236/96.

11. Звіт Антимонопольного комітету України за 2008–2009 рр. // www.amcu.gov.ua

Т.П. ЯКИМЧУК,
к.е.н., доцент, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Методика розрахунку показників облігаційної позики підприємства-емітента

Автором запропоновано вдосконалення методичного підходу до оцінювання надійності корпоративних облігацій як фінансового інструменту на вторинному ринку. Розроблено систему коефіцієнтів співвідношення обсягу облігаційної позики та основних показників діяльності підприємства-емітента.

Автором предложено совершенствование методического подхода к оцениванию надежности корпоративных облигаций как финансового инструмента на вторичном рынке. Разработана система коэффициентов соотношения объема облигационного займа и основных показателей деятельности предприятия-эмитента.

The methodic approach improvement to the reliability's determination of corporative bonds as the financial instrument in the secondary market is offered by the author. The coefficients system of correlation between the bond's loan volume and the mean indicators of the enterprise-issuer is elaborated.

Постановка проблеми. В умовах зростаючої недовіри інвесторів до банківської системи та активізації дій ДКЦПФР із підвищення захисту інвесторів на фондовому ринку

останні активніше почали вкладати гроші в цінні папери. Проте світова фінансова криза суттєво позначилася на показниках діяльності реального сектора економіки України та спричинила виникнення проблем на ринку корпоративних облігацій, що виражалося зростанням кількості дефолтів та відсутністю практичних механізмів реструктуризації боргових зобов'язань. До того ж підвищенню ризику боргових цінних паперів сприяли дії світових кредитних рейтингових агентств, що мали корупційні ознаки, та відсутність накопиченого статистичного матеріалу для порівняльного аналізу кредитного ризику корпоративних облігацій у вітчизняних рейтингових агентств. Усе перераховане зумовлює актуалізацію питань оцінки надійності боргових цінних паперів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Запорукою вдалого розміщення боргових цінних паперів та зацікавленості потенційних інвесторів у них є здійснення оцінки фінансової надійності підприємства-емітента як на етапі прийняття рішення про емісію, так і в подальшому обслуговуванні боргових зобов'язань. У вітчизняній літературі поняття «надійність емітента» недостатньо висвітлено. Дослідження більшості авторів зводилися до ототожнення оцінки

фінансової надійності емітента з поняттям «кредитоспроможності» [1, с. 129–130; 2, с. 59]. В українському законодавстві чітке трактування останнього відсутнє.

Аналіз літературних джерел щодо дефініцій цієї категорії дозволив виявити два підходи: по-перше, це такий фінансовий стан підприємства, що дає йому змогу мобілізувати кошти з різних джерел [3, с. 233; 4, с. 199; 5, с. 272]; по-друге, здатність розраховуватися за борговими зобов'язаннями в строк [6, с. 245; 7, с. 61; 8, с. 272].

Слід відмітити, що питанням оцінки кредитоспроможності підприємства-емітента облігацій приділяли увагу багато вчених, серед яких необхідно виділити І. Брітченко [9], В. Галасюка [10–11], Л. Долінського [12] та ін. Методики оцінки кредитоспроможності позичальника містяться у більшості підручників з фінансового аналізу та включають усі напрями оцінки фінансового стану підприємства. При оцінці кредитоспроможності підприємства-емітента корпоративних облігацій у вітчизняній літературі з'явилася думка про використання методик, що запропоновані кредитними агентствами при визначенні рейтингу корпоративних облігацій.

Мета статті. Систематизація та узагальнення праць науковців дають змогу стверджувати, що на сьогодні всі вони переймаються проблемами оцінки надійності емітента корпоративних облігацій лише під час самої емісії, тоді як облігація є цінним папером, який дає можливість здійснювати операції купівлі–продажу з метою отримання додаткового доходу. Задля цього важливим аспектом аналізу є встановлення можливості емітента обслуговувати облігаційну позику, забезпечувати її необхідним розміром активів та доходами, ефективно та за цільовим призначенням використовувати залуче-

ні кошти, що потребує подальшого дослідження. В зв'язку з цим метою статті є аналіз існуючих методик оцінки надійності боргових цінних паперів як одного з найважливіших чинників успішного їх розміщення, а також розробка на їх основі системи коефіцієнтів співвідношення обсягу облігаційної позики та основних показників діяльності підприємства-емітента.

Для розв'язання поставлених завдань використовувалися метод порівняльного аналізу – при встановленні розбіжностей в методології визначення фінансової надійності емітентів корпоративних облігацій, метод комплексності – при розробці системи коефіцієнтів співвідношення обсягу облігаційної позики та основних показників діяльності підприємства-емітента.

Виклад основного матеріалу. У системі економічних відносин, які виникають між суб'єктами корпоративної облігаційної позики, основну роль на ринку цінних паперів відіграють емітенти та інвестори. Фінансування додаткових потреб підприємства за рахунок випуску облігацій призводить до появи в такого суб'єкта статусу емітента. Іншими словами, останній виступає безпосереднім носієм економічних відносин позики. При підготовці рішення про залучення коштів за рахунок випуску облігацій підприємство-емітент буде спроможне попередньо оцінити потенційні можливості їх розміщення серед інвесторів. Інвестор, враховуючи результати оцінки фінансової надійності емітента цінних паперів, зможе прийняти рішення про інвестування. Цей процес схематично матиме вигляд, зображений на рис. 1.

Закордонні та вітчизняні методології оцінки фінансової надійності емітентів корпоративних облігацій суттєво не різняться (рис. 2).

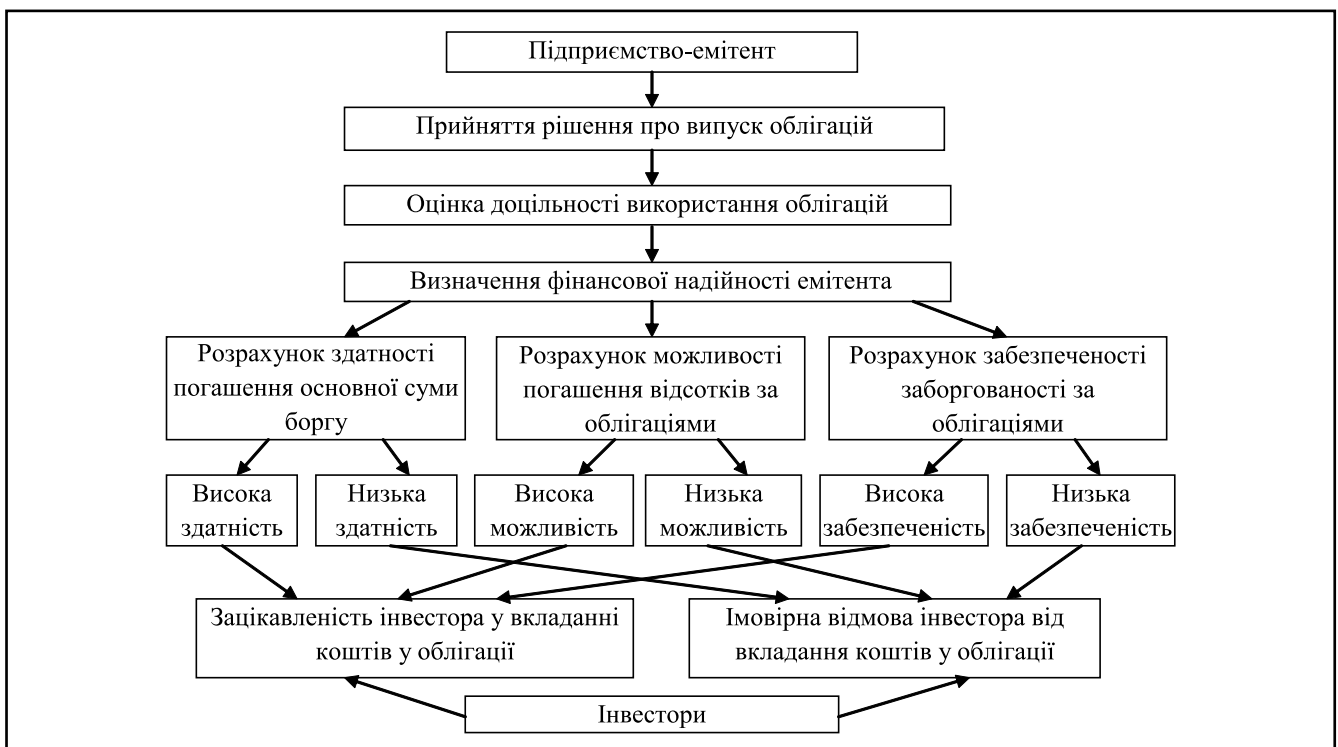


Рисунок 1. Процес прийняття рішення про доцільність випуску корпоративних облігацій

Так, Fitch Ratings та Standard & Poor's при визначенні кредитного рейтингу значну увагу приділяють суверенним ризикам. Натомість усі вітчизняні методології оцінки надійності, що ґрунтуються на критеріях встановлених Концепцією створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання, не передбачають такого напрямку оцінки. Це пояснюється орієнтованістю кредитного рейтингу емітента корпоративних облігацій на міжнародних або національних інвесторів відповідно.

Публічність діяльності підприємства-емітента облігацій дозволяє вирішити важливі для інвесторів питання, які пов'язані з використанням залучених грошових коштів, забезпеченістю покриття облігацій доходами та грошовими потоками, генерованими емітентом. Починаючи з 2004 року макроекономічна ситуація в Україні та світі, вдосконалення податкового законодавства, динамічність грошово-кредитної політики, сприяли не лише зростанню кількості повторних боргових запозичень вітчизняних підприємницьких структур, але й якісним змінам ринку корпоративних облігацій. При цьому рейтингова діяльність не зазнавала таких змін. Проте в умовах фінансової кризи подальший розвиток ринку боргових цінних паперів вимагає підвищення ролі національних рейтингових агентств та коригування методик оцінки надійності боргових інструментів, основною метою яких є максимальне задоволення потреб інвесторів в інформації про надійність цінних паперів.

Головна відмінна риса діяльності міжнародних та національних рейтингових агентств полягає в тому, що в практиці вітчизняних агентств велике значення має супровід рейтингу після його присвоєння. Тоді як у практиці міжнародних рейтингових агентств це не набуло широкого розповсюдження.

На необхідність розробки системи коефіцієнтів співвідношення облігаційної позики та основних показників діяльності підприємства-емітента вказують також декілька фактів.

По-перше, для інвестора важливою є будь-яка інформація, що стосується ризику вкладання коштів у боргові цінні папери. Така система показників дозволить отримати дані щодо цільового використання коштів.

По-друге, для емітента вона надасть можливості здійснювати постійний моніторинг за ефективністю залучення коштів і обслуговуванням облігаційної позики та виступатиме одним з чинників визначення процентної ставки за корпоративними облігаціями при зміні процентних ставок на фінансовому ринку.

Розрахунок коефіцієнтів обслуговування боргу підприємства запропонований у роботах багатьох вчених [13–14], утім доцільно адаптувати його лише до емітованих облігацій. Авторський підхід до оцінки надійності облігацій після здійснення емісії передбачає використання системи коефіцієнтів співвідношення обсягу облігаційної позики та основних показників діяльності підприємства-емітента, що подано на рис. 3.

Наведена система коефіцієнтів співвідношення обсягу облігаційної позики до основних показників діяльності підприємства-емітента, яка відрізняється комплексністю та системністю, дозволить удосконалити оцінку фінансової надійності облігацій при повторних випусках та встановити прямі зниження ймовірності несплати відсотків і суми основного боргу за корпоративними облігаціями за рахунок формалізації ознак непогашення заборгованості. При цьому під фінансовою надійністю підприємства-емітента облігацій будемо розуміти здатність підприємства генерувати грошові кошти в достатньому розмірі для погашення основної суми боргу та купонних платежів за емітованими облігаціями у визначений prospectом емісії строк.

Отже, запропонований підхід до оцінки фінансової надійності підприємства-емітента корпоративних облігацій при повторних випусках ґрунтується на використанні коефіцієнтів, наведених у таблиці.

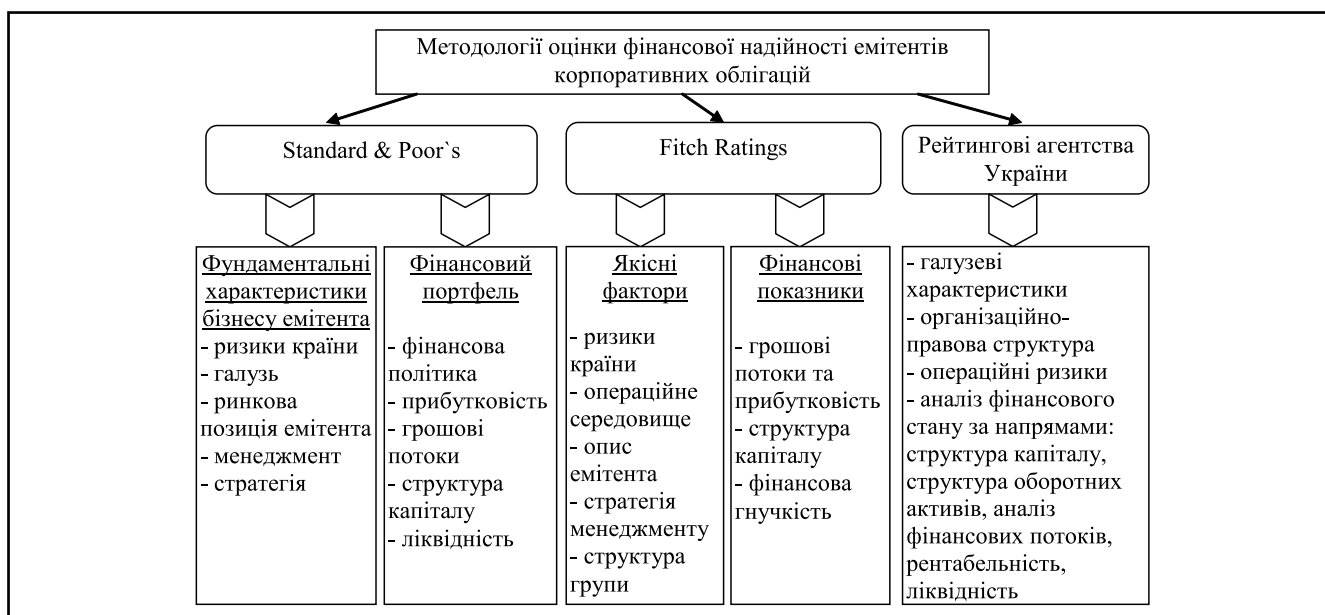


Рисунок 2. Методології оцінки фінансової надійності емітентів корпоративних облігацій

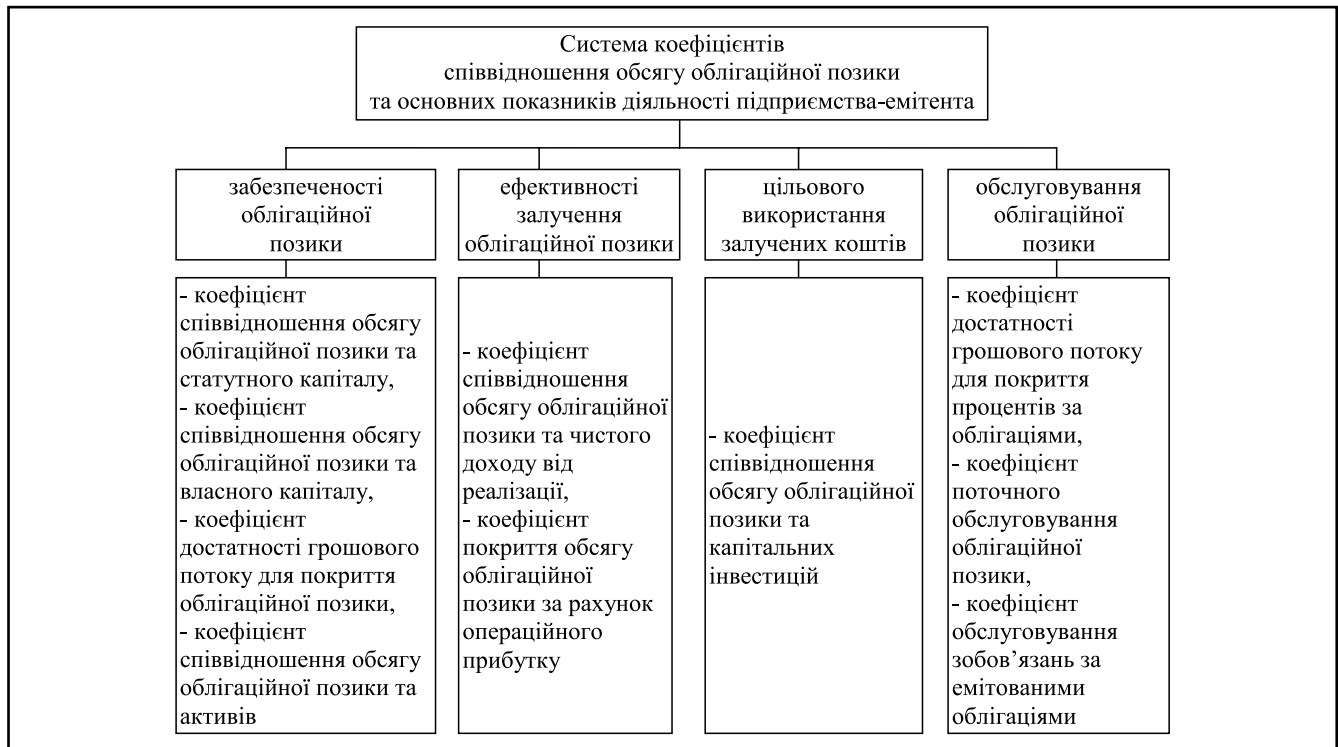


Рисунок 3. Система коефіцієнтів співвідношення обсягу облігаційної позики та основних показників діяльності підприємства-емітента

Коефіцієнти співвідношення обсягу облігаційної позики до основних показників діяльності підприємства-емітента

Показник	Формула	Характеристика
Показники забезпеченості облігаційної позики		
Коефіцієнт співвідношення обсягу облігаційної позики та статутного капіталу, Ko/c	$Ko/c = O/CK$, де O – облігаційна позика; CK – статутний капітал	Відображає ступінь забезпеченості емітованих облігацій розміром статутного капіталу. Нормативне значення має становити не більше 1
Коефіцієнт співвідношення обсягу облігаційної позики та власного капіталу, Ko/v	$Ko/v = O/BK$, де BK – власний капітал	Відображає ступінь забезпеченості емітованих облігацій розміром власного капіталу. Відповідно до чинного законодавства нормативне значення показника має не перевищувати 3
Коефіцієнт достатності грошового потоку для покриття облігаційної позики, $Kдо$	$Kдо = ОГП/O$, де $ОГП$ – грошовий потік від операційної діяльності	Характеризує достатність грошового потоку від операційної діяльності для забезпечення покриття облігаційної позики
Коефіцієнт співвідношення обсягу облігаційної позики та активів, Ko/a	$Ko/a = O/A$, де A – активи	Показує частку облігаційної позики в майні підприємства-емітента. Чим вище питома вага облігаційної позики, тим вище рівень фінансового ризику
Показники ефективності залучення облігаційної позики		
Коефіцієнт співвідношення обсягу облігаційної позики та чистого доходу від реалізації, Ko/d	$Ko/d = O/ЧД$, де $ЧД$ – чистий дохід від реалізації продукції	Показує частку облігаційної позики в чистому доході від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг емітента
Коефіцієнт покриття обсягу облігаційної позики операційним прибутком, Ko	$Ko = ОП/O$, де $ОП$ – операційний прибуток	Визначає ефективність облігаційної позики та відображає, скільки операційного прибутку отримано в результаті використання 1 грн. облігаційної позики. Рекомендоване значення 0,3
Показник цільового використання залучених коштів		
Коефіцієнт співвідношення обсягу облігаційної позики та капітальних інвестицій, Ko/i	$Ko/i = O/KI$, де KI – капітальні інвестиції	Характеризує ступінь використання коштів, залучених за рахунок випуску облігацій, на здійснення капітальних інвестицій. При випуску довгострокових облігацій нормативне значення має наближатися до 1
Показники обслуговування облігаційної позики		
Коефіцієнт достатності грошового потоку для покриття процентів за облігаціями, $Kдв$	$Kдв = ОГП/П$, де $П$ – проценти за облігаціями	Відображає ту частину грошових надходжень від операційної діяльності емітента, що може бути спрямована на покриття процентів за облігаціями
Коефіцієнт поточного обслуговування облігаційної позики, $Kоб$	$Kоб = ОП/П$	Відображає достатність покриття витрат, пов'язаних з обслуговуванням облігаційної позики, операційним прибутком підприємства-емітента
Коефіцієнт обслуговування зобов'язань за облігаціями, Ko	$Ko = ОП/(O+П)$	Характеризує покриття операційним прибутком зобов'язань, які виникають при емісії облігаційної позики та відображає його достатність

Використання розробленої системи коефіцієнтів дозволяє зробити висновок про доцільність вкладання коштів у корпоративні облігації, що вже мають обіг на ринку, а також отримати додаткову інформацію про ризик боргових цінних паперів підприємств-емітентів, які виходять на фондовий ринок з повторними випусками.

Висновки

Досвід функціонування ринку корпоративних облігацій в Україні доводить, що оцінка надійності боргових цінних паперів стає найголовнішим чинником подальшого розвитку цього ринку в посткризовий період. Тому комплексний коефіцієнтний аналіз, який дозволяє здійснювати контроль за ефективністю використання коштів, залучених за рахунок емісії цінних паперів і управлінням боргом підприємства-емітента, необхідно проводити за такими напрямками: ефективності залучення облігаційної позики, цільового використання залучених коштів, забезпеченості та обслуговування облігаційної позики. Запропонований підхід до аналізу коефіцієнтів облігаційної позики може бути застосований як доповнення до методологічних підходів оцінки боргових інструментів вітчизняними рейтинговими агентствами.

Література

1. Долінський Л.Б. Фінансові обчислення та аналіз цінних паперів: навч. посіб. / Долінський Л.Б. – К.: Майстер-клас, 2005. – 192 с.
2. Великованенко Г. Рейтингове оцінювання надійності емітентів боргових інструментів на підґрунті нечітко-множинного аналізу / Г. Великованенко, Л. Долінський, Л. Рудницька // Ринок цінних паперів України. – 2005. – №5–6. – С. 59–64.

3. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: навч. посіб. для студ. економ. спец. / Слав'юк Р.А. – [3-тє вид.]. – К.: ЦУЛ, 2002. – 460 с.
4. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навч. посіб. / Мец В.О. – К.: Вища шк., 2003. – 278 с.
5. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: навч. посіб. / Лахтіонова Л.А. – К.: КНЕУ, 2004. – 365 с.
6. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / Терещенко О.О. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
7. Філіна Г.І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / Філіна Г.І. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 320 с.
8. Онисько С.М. Фінанси підприємств: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / С.М. Онисько, П.М. Марич. – [2-ге вид.]. – Львів: «Магнолія Плюс», 2005. – 366 с.
9. Брітченко І. Оцінка кредитоспроможності емітента корпоративних облігацій / І. Брітченко, Р. Перепелиця // Вісник Національного банку України. – 2005. – № 11. – С. 52–56.
10. Галасюк В.В. Методика оцінки кредитоспроможності позичальників / В.В. Галасюк, В.В. Галасюк // Вісник НБУ. – 2002. – №2. – С. 39–45.
11. Галасюк В.В. Оцінка кредитоспроможності позичальників: що оцінюємо? / В.В. Галасюк, В.В. Галасюк // Вісник НБУ. – 2001. – №5. – С. 54–56.
12. Долінський Л.Б. Оцінка надійності підприємства: теоретико-методологічний підхід / Л.Б. Долінський, Д.П. Сашук // Фінанси України. – 2008. – №1. – С. 108–117.
13. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий; прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций / Савчук В.П. – К.: Издательский дом «Максимум», 2001. – 600 с.
14. Ченг Ф. Ли. Финансы корпорации: теория, методы и практика / Ченг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти; пер. с англ. Б.С. Пинскер. – М.: ИНФРА-М, 2000. – XVIII, 686 с.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

В.Г. ЦЕРБАК,
д.е.н., професор, Європейський університет,
В.М. ЦЕРБАК,

к.і.н., доцент, Українська державна академія залізничного транспорту

Особливості інноваційного використання інтелектуального капіталу

У статті наведено дослідження автора щодо особливостей інноваційного використання інтелектуального капіталу за умов створення продукту інтелектуальної власності.

В статье приведено исследование автора относительно особенностей инновационного использования интеллектуального капитала в условиях создания продукта интеллектуальной собственности.

In the article research of author is resulted in relation to the features of the innovative use of intellectual capital in the conditions of creation of product of intellectual property.

Постановка проблеми. Серед ключових напрямів соціально-економічного розвитку України чільне місце посідають проблеми реалізації інноваційної стратегії. Без розв'язання цих проблем неможливі подальший поступ нашої країни на шляху ринкових реформ та повноцінна інтеграція її до системи міжнародних економічних відносин, де вирішальною передумовою конкурентоспроможності країни є розвиток інноваційної сфери економіки, високотехнологічних виробництв, спроможних виробляти наукоємну продукцію, формування експортного потенціалу вітчизняних підприємств, підвищення їх технологічного рівня, завдяки прогресивним науково-технічним досягненням. Ключова роль інновацій на мікро- та макрорівнях, яка підтверджується успішним зарубіжним досвідом, зумовила необхідність вибору

Україною інноваційного напрямку розвитку та формування обґрунтованої інноваційної політики [1; 2].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Найбільш ефективним проявом трудового капіталу кожної галузі є її інтелектуальний потенціал. Як відзначав відомий американський економіст Дж. Гэлбрейт: «Долар, вкладений в інтелект людини, часто приносить більший приріст національного доходу, чим долар, вкладений у залізницю, греблі, машини й інші капітальні блага. Освіта стає високопродуктивною формою капітальних вкладень» [3, с. 129]. Сучасні підприємства одержують і зберігають конкурентні переваги саме за рахунок придбання й використання унікальних знань, безперервного навчання персоналу, використання інтелектуальної власності. Грамотне управління інтелектуальним капіталом стає стійкою конкурентною перевагою будь-якої фірми, особливо в сфері високих технологій, у галузях соціальних і інформаційних послуг. Е. Брукинг називає інтелектуальний капітал «терміном для позначення нематеріальних активів, без яких компанія не може існувати, підсилюючи конкурентні переваги. Складовими частинами інтелектуального капіталу, на думку цього дослідника, виступають людські активи, інтелектуальна власність, інфраструктурні й ринкові активи. Під людськими активами він має на увазі сукупність колективних знань співробітників підприємства, їхніх творчих здатностей, умінь вирішувати проблеми, лідерських якостей, підприємницьких і управлінських навичок» [4]. Л. Едвинсон також ділить інтелектуальний капітал

на людський, організаційний (або структурний) і клієнтський капітал [5]. В.Л. Іноземців зауважує, що «інформація й знання, ці специфічні по своїй природі й формам участі у виробничому процесі фактори, у рамках фірм приймають вигляд інтелектуального капіталу» [6]. Інтелектуальний капітал фірми є щось начебто «колективного мозку», що акумулює наукові й повсякденні знання співробітників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, спілкування й організаційну структуру, інформаційні мережі й імідж фірми. Під інтелектуальним капіталом того або іншого суб'єкту Б.Б. Леонтьєв розуміє вартість сукупності наявних у нього інтелектуальних активів, включаючи інтелектуальну власність, його природні й придбані інтелектуальні здатності й навички, а також накопичені їм бази знань і корисні відносини з іншими суб'єктами. Цінність суб'єкту інтелектуального капіталу завжди повинна розглядатися в співвідношенні з реально очікуваними результатами його інтелектуальної діяльності й на цій підставі повинна виражатися відповідною вартістю. Найбільш загальне визначення приводить Н.М. Абдікеєв: «Інтелектуальний капітал організації – це сукупність трудового (постійно зростаючої суми знань, навичок і вмінь працівників), організаційного (патенти, ліцензії, винаходи, оргструктура, корпоративна культура, інформаційні технології), і споживчого (торговельна марка, бренд, імідж на ринку, інформація про клієнтів, зв'язок із клієнтами) капіталів, які в процесі їхньої взаємодії здатні трансформуватися й забезпечувати збільшення капіталізації» [7].

Мета статті – виявити особливості інноваційного використання інтелектуального капіталу за умов створення продукту інтелектуальної власності.

Виклад основного матеріалу. Інвестиції в інтелектуальний капітал одержують все більше поширення через високу ефективність вкладень. Поняття інтелектуального капіталу й пов'язане з ним поняття інтелектуальної власності невіддільні від нової економіки – економіки знань. Визначення «інтелектуального капіталу» носить досить загальний характер і зазвичай має на увазі суму тих знань всіх працівників компанії, що забезпечує її конкурентоспроможність. Одержання різного роду технологічних і організаційних переваг над конкурентами є основною функцією інтелектуального капіталу. Слід зазначити, що зв'язок понять «інтелектуальний продукт» і «інтелектуальний капітал» має економічний сенс тільки в умовах ринкового ціноутворення. Інтелектуальний капітал спеціаліста компанії можна поділити на дві частини: 1) знання, які втілені в людях і використовуються в бізнесі; 2) об'єкти інтелектуальної власності або авторські права. Головна функція інтелектуального капіталу – істотно прискорювати приріст маси прибутку за рахунок формування й реалізації необхідних підприємству систем знань, речей і відносин, які, у свою чергу, забезпечують його господарську високоефективну діяльність. Зокрема, інтелектуальний капітал підприємства визначає якість його системи управління. Саме інтелектуальний капітал задає темп і характер

відновлення технології перевезень і якості послуг, які потім стають головною конкурентною перевагою на ринку. «Інтелектуальний капітал – за оцінкою Б.Б. Леонтьєва, – це система капітальних стійких інтелектуальних переваг даної компанії або фірми на ринку» [8]. Виявлення втримування й сутності інтелектуального капіталу, на нашу думку, найбільш продуктивно через розгляд його як вищої форми людського капіталу. Інтелектуальний капітал втілений у запасі й потоці знань, творчих (креативних) здібностей, досвіду рішення інноваційних проблем, культурі й мотиваціях розумової праці, використовуваних продуктивно й підвищувальні доходи людини, фірми й суспільства. Індивідуальний інтелектуальний капітал невіддільний від особистості фахівця, інноватора, і втілюється в об'єктах продуктивно використовуваної інтелектуальної власності й авторських прав. Дослідження інтелектуального капіталу (його ролі в життєдіяльності фірми, методів оцінки, способів збереження й передачі), а так само невід'ємний його складовий – знань надзвичайно актуально. Управління знаннями – означає систематично, точно й виважено формувати, обновляти й застосовувати їх з метою максимізації ефективності роботи підприємства й одержання прибутку від активів, заснованих на знаннях.

На сучасних підприємствах проводяться науково-дослідні й конструкторські розробки, ведеться інноваційна діяльність, що веде до нагромадження корпоративної інтелектуальної власності. Кожний співробітник компанії особисто або в складі творчих проектних груп бере участь в інноваційній діяльності, формуючи персональну інтелектуальну власність. Функціонування інтелектуального потенціалу характеризується рядом істотних властивостей:

- Формування інтелектуального потенціалу вимагає значних інвестицій. У наукомістких галузях діяльності інвестиції в НДДКР можуть досягати 40–50% всіх інвестиційних витрат на інновації, а наукоємкість продукції коливається від 10 до 43% обсягів продажів [9, с. 139–140].

- Додаткові інвестиції в інтелектуальний потенціал не мають межі активності. Розробка й освоєння кардинальних науково-технологічних рішень може давати тривалий і зростаючий дифузний ефект від розширення шлейфа інновацій в інших галузях.

- Інтелектуальний потенціал фахівця або фірми вимагає розробки особливих форм обліку, оцінки, відшкодування, специфікації й захисти прав власності в порівнянні з фізичним потенціалом. Економічний механізм обороту інтелектуального потенціалу в Україні поки не відпрацьований, що веде до величезного й часто непоправним втратам для країни.

Висновки

Таким чином, проведений аналіз визначення сутності і джерел створення інтелектуального капіталу дозволив зробити такі висновки. Розкриваючи трансформацію інтелектуального капіталу в інноваційний продукт, як результат інноваційної діяльності в інноваційному процесі,

ставилася мета узагальнити сучасний погляд на це питання та висловити авторське бачення моделювання цього складного і науково-дискусійного питання в інтелектуальній економіці. Проголошення курсу на впровадження інноваційної моделі розвитку економіки України дозволяє закріпити права на різноманітність форм і видів власності і, відповідно, розробити та реалізувати стратегію захисту інтелектуальної власності. Охорона інтелектуальної власності є ключовим моментом інноваційної діяльності, оскільки дозволяє повернути у власність доходи від інвестицій у НДДКР і отримати прибуток від нововведень. Важливу роль у впровадженні інновацій відіграє налагоджена система розподілу витрат/прибутків і зусиль щодо отримання та комерціалізації нових знань між державою, великими компаніями і малими інноваційними фірмами, науковими установами, вищими навчальними закладами, неприбутковими організаціями галузевої приналежності. Саме на стадії реалізації виключних прав інтелектуальної власності виникає необхідність забезпечення розумного балансу інтересів авторів, роботодавців, підприємств-замовників (інвесторів), а також інтересів громадських організацій у випадку створення інтелектуальної власності за рахунок їх коштів.

Література

1. Основна мета урядової політики – підвищення якості життя населення // Урядовий кур'єр, 15.03.2003 р., №70.
2. Про інноваційну діяльність. Закон України №40–IV від 04.07.2002 р. // Інтелектуальна власність, №10, 2002. – С. 35–42.
3. Джон Кеннет Гэлбрейт. Економика невинного обмана: правда нашего времени. – М.: Издательство «Европа», 2009. – 88 с.
4. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Пер. с англ. под ред. Л.Н. Ковалик. – СПб.: Питер. 2001. – 288 с.
5. Эдвинссон Л. Навигация в экономике, основанной на знаниях / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М., 2005. – 248 с.
6. Иноземцев В.Л. и Кричевский Н.А. Экономика здравого смысла. – М.: Эксмо, Алгоритм, 2009. – 350 с.
7. Абдикеев Н.М. Проектирование интеллектуальных систем в экономике. – М.: Экзамен, 2004. – 528 с.
8. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б.Б. Леонтьев. – М.: Издательский центр «Аксционер», 2002. – 200 с.
9. Иванюк И.А. Воспроизводство интеллектуального капитала в современных маркетинг-системах / И.А. Иванюк. – М.: «Academia», 2004. – 288 с.
10. Дуосон Л.Р. та ін. Комерційна дипломатія: торговельна політика і право. – Львів: Астролябія, 2005. – 520 с.

Н.П.СІТНИКОВА,
к.е.н., докторант, НДЕІ

Домінанта людського розвитку в системі стратегічного планування на наднаціональному і національному рівнях

У статті обґрунтовується домінуюча роль пріоритетів людського розвитку у стратегічному плануванні, розглянуто основні тенденції «людіноцентричного» стратегічного планування та проаналізовані взаємозв'язки між впровадженням стратегічних документів і динамікою людського розвитку світової спільноти.

В статье обосновывается доминирующая роль приоритетов человеческого развития в стратегическом планировании, рассмотрены основные тенденции «человекоцентрического» стратегического планирования и проанализированы взаимосвязи между внедрением стратегических документов и динамикой человеческого развития мирового сообщества.

In the article the dominant role of human development priorities in the strategic planning and the main tendencies of Human Centred Strategic Planning are considered, links between the strategic documents implementation and dy-

namics of human development trends of the world community are analyzed.

Постановка проблеми. Процеси визнання необхідності поступового переходу від економічного до людського розвитку та зміна парадигми вимірювання суспільного прогресу відбувалися протягом другої половини ХХ століття. Наукові дослідження, найбільш відомі з яких праці Амартії Сена, почали привертати увагу до раніше недооцінених факторів, таких як соціальна нерівність та нерівномірний людський розвиток, що впливають на економічні результати. Макроекономічне зростання, вимірюване темпом зростання ВВП на душу населення, автоматично не відбивається на рівні добробуту населення. Методологічні підходи, що покладені в основу цілепокладання процесу стратегічного планування, різноманітні, проте на початку ХХІ століття домінантою стратегічного планування постає людський ро-

звиток. Необхідність впровадження «людноцентричного» стратегічного планування у практику державного управління на підставі вивчення досвіду наднаціонального та національного стратегічного планування та аналізу взаємозв'язків між економічним і людським вектором планування обумовлює актуальність проблеми наближення вітчизняної системи стратегічного планування до загальноєвропейських на світовому рівні стандартів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Концептуальні питання людського розвитку на глобальному рівні досліджені у працях лауреатів Нобелівської премії Амартії Сена та Джеффри Сакса, Махбуб-уль-Хака, Джені Кругмана, Франсиско Родригеса, А. Іванова, В. Колесова. Людський розвиток в Україні розглядався в працях Е. Лібанової, О. Грішнєвої, І. Бондар, питання методології стратегічного планування розглянуто в працях таких українських науковців, як В. Гець, І. Крючкова, Л. Мусіна, З. Шершньова, Я. Жаліло, І. Манцуров. Головна увага в зазначених працях зверталася на різні аспекти планування розвитку та практичного застосування стратегічного планування й аналізу політики в змінних умовах середовища з визначенням сучасних підходів та способів застосування системного аналізу.

Мета статті. Аналіз досвіду стратегічного планування, спрямованого на економічне зростання VS орієнтованого на розвиток людини. Визначення нових підходів до «людноцентричного» стратегічного планування, аналіз стратегічних документів наднаціонального рівня і глобальних тенденцій розвитку.

Виклад основного матеріалу. Початок ХХІ століття ознаменувався визнанням концепції людського розвитку як домінуючої на етапі визначення пріоритетів розвитку в процесі стратегічного планування на наднаціональному та національному рівнях. Забезпечення сталого людського розвитку стало домінуючою ідеєю (лат. *dominans, dominantis* – пануючий) майже всіх стратегічних документів нового століття. Ще у середині минулого століття безумовного визнання набула концепція, згідно з якою людина, її стан, забезпечення її життєдіяльності є виміром усіх соціально-економічних та соціально-політичних перетворень. Людський розвиток – це розширення можливостей вибору, на будь-якому його рівні існує вибір трьох основних умов: вести здоровий спосіб життя і жити довго, набувати знань і мати доступ до ресурсів, необхідних для підтримання гідного рівня життя. Але розуміння людського розвитку цим не обмежується: це також політична, економічна та соціальна свобода і можливість займатися творчою та виробничою діяльністю, відчувати повагу до себе. Розвиток людини є еволюційною ідеєю, оскільки зі змінами у світовому порядку аналітичні інструменти і концепції також змінюються.

Спрямоване на розвиток людини стратегічне планування розвитку («людноцентричне» стратегічне планування) створює рамки для забезпечення умов розвитку людини у таких напрямках: по-перше, підвищення продуктивності (за-

безпечення права людини на труд, тобто створення умов для того, щоб кожна людина мала можливість для реалізації власного творчого потенціалу, для підвищення продуктивності життєдіяльності, для повноцінної участі у процесі формування доходів); по-друге, дотримання прав людини (всі люди мають рівні права і можливості в економічному і суспільному житті, тому відповідні бар'єри мають бути усунені, має бути забезпечено рівний доступ до якісної освіти, системи охорони здоров'я, до участі у соціальному житті); по-третє, розширення можливостей (створення такого середовища, в якому кожна людина може розвивати свої здібності, при чому можливості мають максимально розширюватися), по-четверте, забезпечення сталого розвитку (розвиток має передбачати інтереси не тільки нинішнього, а й майбутніх поколінь). Таким чином, збільшення можливостей підвищує продуктивність людей, тобто люди можуть бути ефективними агентами економічного зростання. В свою чергу, економічне зростання має супроводжуватися рівним розподілом його результатів, які мають бути доступними як для сьогодення, так і для майбутніх поколінь. І, нарешті, всі люди мають брати участь у процесі прийняття рішень, що впливають на їх життя. На сучасному етапі основою успішного розвитку країн, що прагнуть здобути або зберегти світове лідерство, є інноваційна модель розвитку. Розбудова такої моделі, перехід до економіки знань є безперервним процесом інвестування у людський капітал, а отже і у розвиток людської особистості. За рівнем конкурентоспроможності економік перші місця у світі займають саме ті країни, що встановлюють високі соціальні стандарти, інвестують в освіту та науку (одночасно ці країни належать до групи країн з високим рівнем людського розвитку за Індексом людського розвитку ПРООН). Стратегії розвитку таких країн спрямовані на розвиток людини, соціальна частина їх витрат є не просто обов'язком по відношенню до громадян, вона перетворюється на чинник отримання вищого економічного ефекту.

З середини 1990-х років зростаюча кількість досліджень була присвячена аналізу та узагальненню взаємозв'язків між зниженням бідності, соціальною інтеграцією, соціальним відторгненням (і, відповідно, соціальним залученням) та економічним зростанням. На підставі вивчення результатів факторного аналізу джерел зростання матеріального багатства провідними науковцями було розроблено нове бачення ролі та значення людини в економіці, що передбачає провідну роль людського потенціалу в інноваційній економіці.

Різниця між школами економічного зростання і людського розвитку полягає в тому, що перші акцентують свою увагу виключно на розширенні тільки одного вибору – доходу, в той час як другі охоплюють розширення всіх видів вибору людини, будь то економічний, соціальний, культурний чи політичний вибір. Згідно з концепцією людського розвитку економічне зростання може забезпечити підвищення людського потенціалу тоді, коли зростання не тільки забезпечує підвищення доходу на душу населення, а й дозволяє

Таблиця 1. Людський фактор в економічних теоріях

Теорія	Люди	Цілі	Індикатори	Вектор вибору
Теорія росту	Фактор виробництва	Підвищення рівня життя	ВВП на душу населення	Економічний
Теорія людського капіталу	Фактор виробництва	Збільшення людського потенціалу	Продуктивність праці	Економічний
Концепція базових потреб	Споживачі (реципієнти благ)	Покращення умов життя для вразливих верств населення (бідних)	Показники скорочення бідності	Економічний, соціальний
Концепція добробуту	Споживачі (реципієнти благ)	Зростання добробуту	Зростання реальних доходів, показники якості життя	Економічний, соціальний
Концепція людського розвитку	Засіб і ціль розвитку	Розширення можливостей розвитку людини	Індекс людського розвитку, рівень реалізації свобод та вибору людини	Економічний, соціальний, культурний, політичний

Джерело: побудовано автором на основі Звіту з людського розвитку за 1996 рік «Економічне зростання і людський розвиток», Програма Розвитку ООН, Нью-Йорк, 1996.

мати достатній рівень державних витрат, які інвестуються в соціальну сферу, в інноваційну освіту, а також супроводжується справедливим розподілом ресурсів в економіці.

Програма розвитку ООН з 1990 року запровадила публікацію Звітів з людського розвитку (Human Development Report), які базуються на положенні, що економічне зростання є «необхідною, але недостатньою» умовою викоринення бідності. Звіти пропонують більш широке бачення розвитку, у першому Звіті з людського розвитку 1990 року центральна теза викладена у першій фразі: «Реальне багатство народів – люди». Махбуб уль-Хак запровадив нові підходи, орієнтовані на розвиток людського потенціалу. За його класичним визначенням, наведеним у першому Звіті, основна мета розвитку розглядається як «...розширення вибору для людей. Людина може робити вибір численну кількість разів і з часом змінювати його. Люди надають значення досягненням, які безпосередньо не відображаються у показниках доходів і добробуту населення, таким як доступ до знань, краще харчування та медичне обслуговування, безпечніша праця, захист від злочинності та фізичного насильства, задоволення дозвіллям, політичні та культурні свободи, відчуття залучення до життя громади. Метою розвитку є створення середовища, яке надає людям можливість насолоджуватися довгим, здоровим і творчим життям» [1]. На такій основі ПРООН були створені організаційні рамки для поширення ідей і практики людського розвитку в усьому світі. Концепція людського розвитку, сформульована два десятиріччя тому, розвинулася з плином часу. 4 листопада 2010 року ПРООН представила ювілейний Звіт з людського розвитку за 2010 рік – «Реальне багатство народів: шляхи людського розвитку», що відмічає 20-ту річницю парадигми людського розвитку. У Звіті представлено оновлене визначення концепції людського розвитку, яка розглядається як «розширення можливостей і свобод людей, створення таких умов, які б дозволили людям прожити довге, здорове і продуктивне життя; досягати інші цілі, які мають значення; і активно брати участь у формуванні справедливого та сталого розвитку на нашій планеті. Люди являються як споживачами, так і рушійною силою людського розвитку, як

окремо так і разом» [2]. Взаємозв'язок між людським розвитком та економічним зростанням розглядався ще в першому Звіті з людського розвитку, а більш повно у Звіті 1996 року, де чітко було визначено, що «людський розвиток є метою, а економічне зростання лише засобом її досягнення» [3]. Економічне зростання є важливим чинником суспільного прогресу, збільшуючи багатство країни в цілому, воно розширює потенційні можливості в боротьбі з бідністю. У Звіті зазначено, що суспільний прогрес залежить від моделі економічного зростання, і швидкі темпи зростання не обов'язково призводять до відповідного зростання зайнятості. Економічне зростання не обов'язково відбивається на людському розвитку, на подоланні бідності, і, в свою чергу, збереження відносно високих рівнів бідності та соціальної нерівності може перешкоджати сталому економічному зростанню та соціальній стабільності.

З 1990 року Звіти з людського розвитку щорічно готуються ПРООН і публікуються багатьма мовами (у доповіді надаються детальні статистичні додатки, що відображають основні і додаткові показники, які характеризують різні аспекти людського розвитку практично в усіх країнах світу). Теми Звітів з людського розвитку визначаються на підставі вивчення найбільш значущих проблем, що турбують світову спільноту, які, в свою чергу, визначають нові виклики, що стоять перед людством.

Необхідність збереження природи, боротьба з бідністю, шляхи запобігання водній кризі, адаптація до змін клімату тощо виступають як орієнтири для стратегічного розвитку на наднаціональному та національному рівнях, як поштовх до формування нового мислення, що включає зміну ціннісних орієнтацій людини. Так, Звіт з людського розвитку ПРООН 1993 року визначає необхідність створення п'яти нових стовпів світового порядку, центральною постаттю в якому є людина (нові концепції людської безпеки; нові стратегії прийнятого людського розвитку, де розвиток формується навколо людей, а не люди навколо розвитку; нові види партнерства між державою і ринками для поєднання ринкової ефективності з соціальною підтримкою; нові моделі національно-

Таблиця 2. Звіти з людського розвитку ПРООН та введені новації (1990–2010 роки)

Рік	Тема Звіту з людського розвитку	Визначення людського розвитку за Звітом	Індекс/показник, введений Звітом
1990	Концепція і вимірювання людського розвитку	Процес розширення вибору для людей	Індекс людського розвитку (ІЛР)
1991	Фінансування людського розвитку	Реальна мета розвитку полягає у збільшенні вибору людей	Індекс свободи людини (ІСЛ)
1992	Глобальні виміри людського розвитку	Процес розширення вибору для людей	Індекс політичної свободи (ІПС)
1993	Участь людей	Включає розширення вибору	
1994	Нові виміри безпеки людей	Створення середовища, в якому всі люди можуть розширити свої можливості	
1995	Гендер і людський розвиток	Процес розширення вибору для людей	Індекс розвитку з урахуванням гендерного фактору (ІРГФ). Показник розширення можливостей жінок (ПРМЖ)
1996	Економічне зростання і людський розвиток	Процес розширення вибору для людей	Показник бідності за можливостями (ПБМ)
1997	Людський розвиток як засіб ліквідації бідності	Процес розширення вибору для людей	Індекс бідності (злиденності) населення для країн, що розвиваються (ІБН-1)
1998	Споживання для людського розвитку	Процес розширення вибору для людей	Індекс бідності (злиденності) населення для промислово розвинених країн (ІБН-2)
1999	Глобалізація з людським обличчям	Процес розширення вибору для людей	
2000	Права людини і людський розвиток	Процес розширення людських можливостей	
2001	Використання нових технологій для людського розвитку	Розширення можливостей людини вести життя у відповідності з власними цінностями	Індекс технологічних досягнень (ІТД)
2002	Поглиблення демократії у фрагментованому світі	Розширення можливостей людини вести життя у відповідності з власними цінностями	Показник ефективності управління (ПЕУ)
2003	Цілі розвитку тисячоліття, сформульовані у Декларації Тисячоліття: міждержавний пакт для подолання бідності	Поліпшення життя людей шляхом розширення їх вибору, свободи і гідності	Показники ЦРТ
2004	Культурна свобода в сучасному багатоманітному світі	Процес розширення вибору людей жити у відповідності з власними цінностями	
2005	Міжнародне співробітництво на роздоріжжі: допомога, торгівля і безпека у світі нерівності	Розбудова можливостей людей жити у відповідності з власними цінностями і бути тим, ким вони бажають бути	
2006	Поза нестачею води: влада, бідність і глобальна водна криза	Розширення реального вибору людей і основних свобод (можливостей), що дозволяє людям жити у відповідності з власними цінностями	
2007/2008	Боротьба зі змінами клімату: солідарність людей у поділеному світі		
2009	Подолання бар'єрів: людська мобільність і розвиток	Розширення свобод людей жити своїм життям на підставі свого власного вибору	
2010	Реальне багатство народів: шляхи людського розвитку	Розширення можливостей і свобод людей, створення таких умов, які б дозволили людям прожити довге, здорове і продуктивне життя	ІЛР, скоригований на нерівність (ІЛРН). Індекс гендерної нерівності (ІГН). Багатовимірний індекс бідності (БІБ)

Джерело: побудовано автором на основі Звітів з людського розвитку ПРООН за 1990–2010 роки, Програма Розвитку ООН, Нью-Йорк, 1990–2010.

го та глобального управління; нові форми міжнародного співробітництва для безпосереднього спрямування допомоги на потреби людей). Після публікації цього Звіту майже всі його положення були враховані в процесі розроблення стратегічних документів. Наднаціональні стратегії розвитку мають відповідати глобальним викликам розвитку і слугувати підґрунтям для національного бачення розвитку. Стратегічне планування на національному рівні також враховує комплексні підходи до вирішення глобальних проблем.

Стратегічне планування розвитку Європейського Союзу (ЄС) гармонійно поєднує документи, що розробляються на наднаціональному та національному рівнях та закладають підвалини економічного та людського розвитку. Орієнтири розвитку, визначені у стратегіях ЄС (наднаціональний рівень) формують бачення розвитку країн – членів ЄС та знаходять своє відображення у національних стратегіях розвитку (національний рівень). Так, наприклад, Лісабонська стратегія, прийнята у 2000 році, окреслила коло пріоритетів розвитку стратегій країн-членів ЄС до 2010 року. Хоча основною метою Лісабонської стратегії залишилось економічне зростання, Рада ЄС визначила, що сталий розвиток не може бути досягнутий лише за рахунок економічної політики. В результаті стратегія визначила три рівноцінні компоненти: економічна компонента (яка заклала основу для переходу до конкурентної, динамічної, заснованої на знаннях економіки); соціальна компонента (призначена модернізувати європейську соціальну модель шляхом інвестування в людські ресурси та боротьбу з соціальним відторгненням); екологічна компонента (додана на засіданні Ради ЄС в Гютеборзі в 2001 році, яка визначала комплексні підходи до економічного зростання і використання природних ресурсів). Оскільки часовий горизонт Лісабонської стратегії охоплював період з 2000 до 2010 року, постали питання визначення пріоритетів розвитку на наступну декаду. Нова 10-річна стратегія мала визначити новий економічний курс, основу для скоординованих дій країн-членів ЄС, включаючи розвиток людини, соціальне партнерство і розбудову громадянського суспільства. У червні 2010 році Радою ЄС було схвалено нову європейську стратегію розвитку на наступні 10 років – «Європа 2020: стратегія розумного, сталого і інклюзивного зростання» (Europe 2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth) [4]. Нова стратегія базується на таких ключових сферах: зайнятість, інновації, освіта, соціальне залучення та клімат/енергія. У Стратегії зазначено, що Європа, як і увесь світ, зіштовхнулася з економічною кризою, у результаті чого Європа зробила крок назад в економічному плані. Стратегія визначає шляхи подолання наслідків кризи і новий курс до зростання, для чого передбачається посилення управління економікою. Стратегія 2020 встановлює три основних напрями зростання: Розумне зростання (розвиток економіки, заснованої на знаннях та інноваціях); Стале зростання (створення економіки, заснованої на доцільному використанні ресурсів,

екології та конкуренції); Інклюзивне зростання (соціальне залучення, сприяння підвищенню рівня зайнятості населення, досягнення соціальної та територіальної злагоди). У всіх трьох напрямках зростання розвиток людини є домінантою.

ЄС визначила наступні цільові орієнтири для досягнення у 2020 році: 75% населення віком від 20 до 64 років мають бути працевлаштовані; 3% ВВП ЄС має бути інвестовано в дослідження і розробки; на 30% має бути знижено забруднення навколишнього середовища; частка учнів, які залишили школи, не має перевищувати 10%, не менше 40% молоді мають здобути вищу освіту; кількість людей за межею бідності має бути скорочена на 20 млн. У Стратегії зазначено, що Європейська Комісія пропонує державам-членам ЄС трансформувати спільні цілі у національні стратегії. Флагманські ініціативи (flagship initiatives), визначені у Стратегії-2020 надають бачення внеску ЄС до світового економічного порядку: «Інноваційний Союз»; «Рух Молоді»; «Цифровий порядок денний для Європи»; «Доцільне використання ресурсів в Європі»; «Індустріальна політика, спрямована на глобалізацію»; «План розвитку нових здібностей і збільшення кількості робочих місць»; «Європейська політика подолання бідності». Сім флагманських ініціатив є пріоритетними напрямками стратегічного планування як для ЄС, так і для держав-членів. У стратегії також зазначено, що спільні зусилля будуть спрямовані на створення умов для людей прожити довге, здорове і продуктивне життя, гарантування соціального та територіального співробітництва для подолання бідності та соціального відторгнення, забезпечення основних прав людей, особливо найбільш незахищених верств населення, даючи можливість таким людям гідно прожити життя і брати активну участь у суспільному житті, що відповідає концепції людського розвитку. Для цього на рівні ЄС Європейська Комісія планує: створити основу для кооперації, обміну досвідом та поширення практики отримання результатів у боротьбі з бідністю, а також здійснювати конкретні дії на підтримку вразливих груп населення; розробити та впровадити програми підтримки соціальних інновацій для найбільш незахищених верств населення (шляхом впровадження інноваційних технологій у навчання, освіті, надання робочих місць для вразливих груп населення, боротьби з дискримінацією, а також шляхом розробки нових правил для мігрантів, що дозволять їм задіяти весь свій робочий потенціал); забезпечити адекватність і стійкість до суспільних змін систем соціального захисту, пенсійної системи, забезпечити доступ до якісних послуг системи охорони здоров'я.

Найбільш повним і глобальним стратегічним документом на сьогодні залишається міжнародний пакт «Цілі Розвитку Тисячоліття», затверджений Декларацією Тисячоліття ООН у 2000 році [5]. Разом із тим світові Цілі Розвитку Тисячоліття хоча і є універсальними і надзвичайно актуальними для всіх країн світу, все ж таки не у повній мірі враховують національну ситуацію та проблематику, яка складається в кожній окремій країні. Зважаючи на це, країни, які приєдналися до Декларації Тисячоліття і впроваджують ЦРТ у практику управління

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

соціально-економічним розвитком, адаптують світові ЦРТ з урахуванням національних пріоритетів. На 60-й сесії Генеральної асамблеї ООН (вересень 2005 року) були підведені підсумки досягнень країн-членів ООН за п'ять років на шляху виконання ЦРТ і прийнято рішення щодо розроблення національних стратегій розвитку, які базуються на ЦРТ, країнами-членами ООН. Досвід вивчення національних стратегій розвитку свідчить, що стратегічні документи національного рівня включають визначені на глобальному рівні спільні цілі. Також у 2005 році було запропоновано обґрунтовані та змістовні рекомендації щодо визначення найбільш вагомих з точки зору досягнення ЦРТ кластерів інвестування [6]. Таких кластерів є сім: 1) інвестування у сільське господарство, що сприятиме збільшенню об'єму виробництва продовольчих товарів та зробить їх більш доступними для населення; 2) інвестування у розвиток міст, що сприятиме розвитку найменш розвинених районів, зокрема підтримає розширення місцевого ринку праці; 3) інвестування в систему охорони здоров'я для поширення доступу населення до якісних медичних по-

слуг; 4) інвестування в систему освіти, що сприятиме розвитку загального доступу до якісного навчання; 5) інвестування у гендерну сферу для здолання стереотипів, пов'язаних зі статусом чоловіків та жінок у суспільстві; 6) інвестування у розвиток поліпшеного управління ресурсами; 7) інвестування в розвиток науки та технологій.

Оцінювання стану досягнення ЦРТ і вимірювання людського розвитку є потужними моніторинговими інструментами, що використовуються для встановлення цільових орієнтирів та оцінки виконання стратегічних завдань у стратегічному плануванні.

Індекс людського розвитку (ІЛР), розроблений ПРООН, використовується як один із базових показників для вимірювання суспільного прогресу з 1990 року і використовується в стратегічному плануванні як один із показників моніторингу якості життя населення. Цей індекс є своєрідним рейтинговим показником, що віддзеркалює якість життя населення 169 країн світу і дозволяє в цілому методологічно коректно та інформаційно обґрунтовано визначити місце

Таблиця 3. Динаміка людського розвитку у розрізі країн за 1980-2010 роки, за Індексом Людського Розвитку ПРООН, нова уточнена методика 2010 року

	Країна	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010
1	Норвегія	0,788	0,813	0,838	0,869	0,906	0,932	0,938
2	Австралія	0,791	0,803	0,819	0,887	0,914	0,925	0,937
3	Нова Зеландія	0,786	0,799	0,813	0,846	0,865	0,896	0,907
4	США	0,810	0,842	0,857	0,873	0,893	0,895	0,902
5	Ірландія	0,720	0,739	0,768	0,799	0,855	0,886	0,895
6	Ліхтенштейн	..	..	..	..	..	0,875	0,891
7	Нідерланди	0,779	0,792	0,822	0,853	0,868	0,877	0,890
8	Канада	0,789	0,821	0,845	0,857	0,867	0,880	0,888
9	Швеція	0,773	0,784	0,804	0,843	0,889	0,883	0,885
10	Німеччина	..	..	0,782	0,820	..	0,878	0,885
11	Японія	0,768	0,790	0,814	0,837	0,855	0,873	0,884
12	Корея (Республіка)	0,616	0,671	0,725	0,776	0,815	0,851	0,877
13	Швейцарія	0,800	0,808	0,824	0,836	0,859	0,870	0,874
14	Франція	0,711	0,731	0,766	0,807	0,834	0,856	0,872
15	Ізраїль	0,748	0,771	0,788	0,809	0,842	0,861	0,872
16	Фінляндія	0,745	0,761	0,782	0,810	0,825	0,863	0,871
17	Ісландія	0,747	0,767	0,792	0,815	0,849	0,881	0,869
18	Бельгія	0,743	0,763	0,797	0,840	0,863	0,858	0,867
19	Данія	0,770	0,790	0,797	0,821	0,842	0,860	0,866
20	Іспанія	0,680	0,704	0,729	0,789	0,828	0,848	0,863
								
65	Російська Федерація	..	..	0,692	0,644	0,662	0,693	0,719
66	Казахстан	..	..	0,650	0,620	0,614	0,696	0,714
67	Азербайджан	..	..	..	0,563	0,597	0,655	0,713
68	Боснія і Герцеговина	..	..	..	..	..	0,698	0,710
69	Україна	..	..	0,690	0,644	0,649	0,696	0,710
70	Іран	..	0,493	0,536	0,576	0,619	0,660	0,702
71	Македонія	..	..	..	0,634	0,660	0,678	0,701
72	Маврикій	0,525	0,553	0,602	0,631	0,657	0,685	0,701
73	Бразилія	..	..	..	..	0,649	0,678	0,699
74	Грузія	..	..	..	..	..	0,679	0,698
75	Венесуела	0,611	0,615	0,620	0,633	0,637	0,666	0,696
	...							
169	Зімбабве	0,241	0,278	0,284	0,262	0,232	0,159	0,140

Джерело: Звіт з людського розвитку за 2010 рік «Реальне багатство народів: шляхи до людського розвитку», Програма Розвитку ООН, Нью-Йорк, 2010.

кожної країни на єдиній шкалі. У 2010 році методика вимірювання індексу зазнала суттєвого коригування. У Звіті використовуються статистичні дані та методики розрахунку показників доходу, здоров'я і освіти, які раніше були відсутні в багатьох країнах. Ключовою зміною було звернення до середнього геометричного, тобто з 2010 року ІЛР являє собою середнє геометричне трьох показників вимірювань. Звіти з людського розвитку, як правило, базуються на даних із запізненням на два роки, оскільки вимагають міжнародного зіставлення після публікації даних національними статистичними службами. Таким чином, у звіті 2010 року представлено дані, розраховані за підсумками 2008 року.

У 2010 році очолює рейтинг за ІЛР Норвегія (0,938), яка посідала перше місце з 2001 по 2006 рік, потім поступилася їй Ісландія, однак в 2008 році повернулася на вершину списку і весь цей час продовжує лідирувати. У десятку лідерів рейтингу – країн з дуже високим рівнем розвитку – також увійшли Австралія, Нова Зеландія, США, Ірландія, Ліхтенштейн, Нідерланди, Канада, Швеція та Німеччина. Україна посідає 69 місце за ІЛР (0,710). З усіх держав колишнього СРСР лише Естонія змогла увійти до першої групи держав з дуже високим рівнем людського розвитку – вона займає 34-те місце. Інші країни Балтії входять до групи розвинених держав – Литва займає 44 місце, Латвія – 48. У цій же групі, поряд з Росією (65) і Казахстаном (66), знаходяться Білорусь (61 місце), Азербайджан (67), Грузія (74) та

Вірменія (76). Всі інші держави СНД включені до групи країн з середнім рівнем розвитку: Туркменістан (87 місце), Молдова (99 місце – найнижчий показник у Європі), Узбекистан (102), Киргизстан (109), Таджикистан (112). Замікають список країни з найнижчим рівнем розвитку: Зімбабве (169, останнє місце – 0,140), Демократична Республіка Конго (168) і Нігер (167). У цих державах надзвичайно низька тривалість життя – від 40 до 50 років, вкрай несприятливе соціально-економічне середовище, низька грамотність населення – вміють читати і писати не більше 30% всіх жителів, а дохід на душу населення – менше \$1000 за ПКС на душу населення на рік.

У десятку лідерів рейтингу країн з дуже високим рівнем розвитку увійшли такі країни «великої двадцятки» (G20): Австралія, США, Канада, Німеччина. Україна, посідаючи 69-те місце, випереджає за ІЛР такі країни «двадцятки» як Бразилія, Туреччина, Китай, Індонезія, Південно-Африканська Республіка, Індія.

На підставі аналізу даних, наведених у табл. 3 і 4, можна зробити висновок, що більш гармонійно розвиваються саме ті країни, які визначали пріоритети розвитку, розробляли довгострокові стратегії розвитку і виконували завдання, спрямовані на реалізацію стратегій. Так, наприклад, у Франції та Японії запроваджено стратегічне планування на п'ятирічний період, що сприяло покращенню позицій на світовій шкалі розвитку за ІЛР на 37 і 56 позицій відповідно за період

Таблиця 4. Індекс людського розвитку та його складові у розрізі країн «великої двадцятки», за Індексом Людського Розвитку ПРООН, нова уточнена методика 2010 року

		Індекс Людського Розвитку (ІЛР)	Очікувана тривалість життя при народженні (років)	Середня тривалість навчання дорослого населення (років)	Очікувана тривалість навчання дітей шкільного віку (років)	Валовий національний дохід на душу населення (за ПКС, \$, 2008)	Покращення ІЛР за період з 1980 по 2010 роки (позиції)
Рейтинг за ІЛР		2010	2010	2010	2010	2010	1980–2010
2	Австралія	0,937	81,9	12,0	20,5	38 692	35
4	США	0,902	79,6	12,4	15,7	47 094	65
8	Канада	0,888	81,0	11,5	16,0	38 668	68
10	Німеччина	0,885	80,2	12,2	15,6	35 308	...
11	Японія	0,884	83,2	11,5	15,1	34 692	56
12	Корея	0,877	79,8	11,6	16,8	29 518	11
14	Франція	0,872	81,6	10,4	16,1	34 341	37
23	Італія	0,854	81,4	9,7	16,3	29 619	42
26	Велика Британія	0,849	79,8	9,5	15,9	35 087	63
46	Аргентина	0,775	75,7	9,3	15,5	14 603	70
55	Саудівська Аравія	0,752	73,3	7,8	13,5	24 726	21
56	Мексика	0,750	76,7	8,7	13,4	13 971	38
65	Російська Федерація	0,719	67,2	8,8	14,1	15 258	...
73	Бразилія	0,699	72,9	7,2	13,8	10 607	...
83	Туреччина	0,679	72,2	6,5	11,8	13 359	14
89	Китай	0,663	73,5	7,5	11,4	7 258	2
108	Індонезія	0,600	71,5	5,7	12,7	3 957	12
110	ПАР	0,597	52,0	8,2	13,4	9 812	...
119	Індія	0,519	64,4	4,4	10,3	3 337	6
	...						
69	Україна	0,710	68,6	11,3	14,6	6 535	...

Джерело: побудовано автором на основі Звіту з людського розвитку за 2010 рік «Реальне багатство народів: шляхи до людського розвитку», Програма Розвитку ООН, Нью-Йорк, 2010.

з 1990 року. США і Канада спрямовували програмні документи на підвищення якості життя населення, що позитивно відбилось на їх рейтингу – він був покращений за 20 років відповідно на 65 і 68 позицій. У Німеччині було впроваджено Стратегію економічних і соціальних перетворень на десять років «Порядок денний 2010» (Agenda 2010), що дозволило значно покращити значення ІЛР. Стратегія мала вісім розділів, кожен з яких містив виклик щодо сучасних та майбутніх проблем розвитку і сформульовану урядом відповідь на виклик. Стратегічний документ Норвегії (2001 рік) визначав стратегічним завданням підтримання добробуту населення, що значною мірою і дозволило країні займати перше місце за ІЛР протягом 9 років. Для переважної більшості країн з високим рівнем людського розвитку характерною є гармонійність між економічною базою (ВВП) і нематеріальними складовими (здоров'я і знання) [7]. Більшість європейських країн застосовує кількісні критерії для характеристики цільових соціальних завдань і напрямів урядової політики та визначення її ефективності. Поряд із цим деталізація, ступінь опрацювання та обґрунтування стратегічних напрямів урядової політики є різною. Система стратегічного планування у різних країнах світу побудована таким чином, щоб максимально ефективно використати фінансові, трудові, інвестиційні, наукові та інші ресурси для досягнення цілей розвитку суспільства та людського розвитку. Безумовно, кожна країна має свої особливості стратегічного планування, що зумовлено як суспільно-політичним устроєм, так і організацією державних інституцій, розподілу їх повноважень.

Висновки

У стратегічному плануванні широкого визнання набули як необхідність взаємоузгодження економічних, політичних та соціальних факторів при визначенні пріоритетів розвитку, так і нагальна потреба більш ефективного реагування з боку відповідальних за розвиток інституцій на соціальні та економічні виклики. Більш динамічно і гармонійно розвиваються саме ті країни, які визначали домінантним пріоритетом розвиток людини, розробляли стратегії розвитку і виконували завдання, спрямовані на реалізацію стратегій. Стратегії розвитку передбачають розвиток у таких ключових сферах, як інновації, освіта, зайнятість, соціальне залучення, також вони враховують положення ЦРТ. Майже всі стратегічні документи розвинених країн враховують орієнтири людського розвитку як на етапі визначення пріоритетів (у процесі цілепокладання), так і на етапі встановлення цільових орієнтирів для подальшого моніторингу суспільного прогресу на шляху реалізації стратегій розвитку. Стратегічні документи ЄС враховують розвинену концепцію людського розвитку – концепцію соціального залучення. На національному рівні людиноцентричне стратегічне планування має базуватися на принципах: суспільної підтримки (для забезпечення як умов розвитку людини так і для досягнення результатів завдяки суспільній підтримці та участі громадян у процесі реалі-

зації стратегічних завдань, насамперед побудованих навколо консенсусної «національної ідеї»); відкритості (процес планування має бути відкритим для громадськості, а також здійснюватися при широкій суспільній участі; досягнуті результати мають систематично оприлюднюватися); взаємозгодженості та цілісності стратегічних та програмних документів (на засадах визначення чітких цілей, вивчення трендів минулих періодів, оцінки поточної ситуації та можливого впливу прийнятих рішень, також з урахуванням глобальних та наднаціональних орієнтирів розвитку); наукової обґрунтованості і послідовності державної політики (використання результатів наукових досліджень); об'єктивності (використання достовірної інформації); узгодженості з можливостями ресурсного забезпечення. Людиноцентричне стратегічне планування передбачає такі способи оптимізації зв'язку між економічним зростанням і людським розвитком: а) нарощення інвестицій в соціальну сферу, в освіту, охорону здоров'я, професійну підготовку, що сприяє реалізації здібностей людей, їх активній участі у виробництві та розподілі благ; б) нарощення інноваційних інвестицій, поліпшення умов і можливостей фінансування досліджень і інновацій, комерціалізації науки, що сприяє економічному зростанню і створенню нових робочих місць; в) більш справедливий розподіл доходу та багатства, що забезпечує матеріальну основу розвитку людського потенціалу менш конкурентоспроможних груп населення та соціального залучення; г) досягнення збалансованості соціальних витрат, що зміцнює економічну базу соціальної сфери суспільства та гарантує стабільність. Стратегічні документи майже всіх розвинених країн враховують орієнтири людського розвитку.

Література

1. Human Development Report 1990 / United Nations Development Programme (UNDP). New York, 1990. – 189 p. – <http://hdr.undp.org>
2. Human Development Report 2010 / United Nations Development Programme (UNDP). New York, 2010. – 228 p. – <http://hdr.undp.org>
3. Human Development Report 1996 / United Nations Development Programme (UNDP). New York, 1996. – 178 p. – <http://hdr.undp.org>
4. Офіційний сайт Європейської комісії [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm
5. Офіційний сайт ООН «A gateway to the UN System's work on MDGs» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.un.org/millenniumgoals/>
6. Investing in Development: A Practical Plan to Achieve the Millennium Development Goals / UN Millennium Project, Jeffrey D.Sachs. New York, Earthscan Publications Ltd, 2005. – 92 p.
7. Людський розвиток в Україні: інноваційний вибір // Колективна монографія. Інститут демографії та соціальних досліджень / За ред. Е.М. Лібанової – К., 2008. – 316 с.

Механізм реалізації державної інвестиційної політики щодо підтримки корпорацій

Стаття присвячена механізму реалізації державної інвестиційної політики щодо підтримки корпорацій, який представлений інструментами прямої та непрямої дії. Відображено основні різновиди цих інструментів, а також зазначено причини недієвості даного механізму.

Статья посвящена механизму реализации государственной инвестиционной политики относительно поддержки корпораций, который представлен инструментами прямого и косвенного действия. Отображены основные разновидности этих инструментов, а также отмечены причины недейственности данного механизма.

An article was devoted to the mechanism of realization of state investment policy in relation to support of corporations which presented by instruments of direct and indirect action. The basic varieties of these instruments represent, and also mark the causes of inaction of this mechanism.

Постановка проблеми. На сьогодні корпоративний сектор економіки є важливим структурним елементом національної економіки, а ефективність його діяльності має значний вплив на загальний стан економіки України в цілому. Трансформаційні процеси у вітчизняній економіці сприяли формуванню корпоративного сектору, який представлений переважно акціонерними товариствами, найголовнішими проблемами яких на сучасному етапі є пошук фінансових ресурсів для проведення своєї діяльності та відновлення сталого інвестиційного розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у розробку теоретичних та прикладних засад у сфері інвестиційної діяльності корпоративних підприємств внесли такі вітчизняні та зарубіжні науковці: О. Алімов, О. Амоша, Я. Берсуцький, І. Бланк, С. Богачов, Е. Брейлі, Ю. Брігхем, І. Булеев, В. Вишневецький, В. Газман, В. Геєць, М. Герасимчук, Г. Губерна, А. Кабанов, В. Ковальов, І. Лукинов, Д. Мерсер, В. Онищенко, М. Прокопенко, Л. Птащенко, В. Савчук, Дж. Тьюлз, В. Хобта, М. Чумаченко, А. Шеремет. Незважаючи на велику кількість досліджень та публікацій з проблем інвестиційної діяльності, потребують поглиблених розробок теорія і методологія державної інвестиційної політики щодо підтримки корпоративного сектору економіки.

Мета статті. У наш час темпи нарощування інвестиційного потенціалу українськими корпораціями є недостатніми, тому державі потрібно діяти таким чином, щоб сприяти відновленню їх інвестиційної привабливості, удосконаленню інфраструктури корпоративних відносин та зміцненню їх фінансового стану.

Виклад основного матеріалу. Головними причинами складного інвестиційного становища підприємств корпоративного сектору економіки є такі:

- застаріле устаткування та технології в найважливіших галузях промисловості;
- нерозвиненість фондового ринку;
- відсутність механізму залучення інвестицій у процесі корпоратизації та приватизації і, як наслідок, складності із залученням інвестицій у постприватизаційний період;
- недостатня дієвість механізму реалізації державної інвестиційної політики щодо підтримки корпорацій.

Зупинимось на останній причині складного інвестиційного становища корпорацій.

Механізм реалізації державної інвестиційної політики щодо підтримки корпорацій виглядає таким чином, як на рисунку.

Відповідно до статті 10 Господарського кодексу України інвестиційна політика, спрямована на створення суб'єктам господарювання необхідних умов для залучення і концентрації коштів на потреби розширеного відтворення основних засобів виробництва, переважно у галузях, розвиток яких визначено як пріоритети структурно-галузевої політики, а також забезпечення ефективного і відповідального використання цих коштів та здійснення контролю за ним. Також даним кодексом регулюється діяльність іноземних інвесторів на території нашої держави [1].

Цивільний кодекс України також регулює інвестиційну діяльність корпоративних підприємств, але він визначає лише загальні положення.

Закон України «Про акціонерні товариства», ухвалений парламентом восени 2008 року, наблизив вітчизняне корпоративне законодавство до світових стандартів. У результаті його прийняття було врегульоване питання про повноваження наглядової ради та визначена її ключова роль у системі органів товариства; встановлена вимога про обрання наглядової ради кумулятивним голосуванням, що дозволило міноритарним акціонерам отримати у ній представництво. Також були запроваджені механізми контролю над виконавчим органом, виписана процедура скликання та проведення зборів, розширені права акціонерів. Вони отримали право вимагати викупу їхніх акцій у разі незгоди з прийнятими рішеннями. Втім, новий закон акціонерні товариства сприйняли неоднозначно, і чимало критичних зауважень мають під собою серйозний ґрунт [3].

Державне агентство України з інвестицій та інновацій розробило проект закону України «Про внесення змін до



Механізм реалізації державної інвестиційної політики щодо підтримки корпорацій: [авторська розробка]

Закону України «Про акціонерні товариства» (далі – АТ), метою якого є забезпечення прав інвесторів при дематеріалізації випусків акцій товариств. Даним законопроектом пропонується відтермінувати до 1 січня 2015 року обов'язкову дематеріалізацію випусків акцій АТ та зобов'язати Кабінет Міністрів України у шестимісячний строк з дня набрання чинності цим Законом затвердити державну цільову програму для забезпечення реалізації частини 2 статті 20 Закону України «Про акціонерні товариства», якою встановлено, що акції АТ існують виключно в бездокументарній формі. Прийняття розробленого Держінвестицій законопроекту дозволить провести дематеріалізацію випусків акцій АТ з урахуванням прав акціонерів, що набули право власності в процесі безоплатної приватизації.

За даними Держкомстату, станом на 1 квітня 2010 року в Україні було зареєстровано 30 014 акціонерних товариств. Мотивацію щодо переведення випуску акцій у бездокументарну форму мають лише незначна кількість великих потужних АТ, тоді як решта надає перевагу випуску своїх акцій у паперовій формі. Така ситуація пов'язана з тим, що переважна більшість акціонерів отримали право власності безоплатно у процесі масової приватизації. Україна перевищила всі країни за кількістю приватизаційних паперів на душу населення: в обіг було випущено 52 млн. приватизаційних майнових сертифікатів. Значна їх кількість у подальшому була обмінена на акції акціонерних товариств.

Акціонери, які забажали перевести свої пакети акцій в електронну форму, мають можливість це зробити у відповідності з Положенням про порядок переведення випуску імен-

них акцій документарної форми існування у бездокументарну форму існування (рішення ДКЦПФР від 30.06.2000 р. №98 з подальшими змінами та доповненнями). Але значна кількість акціонерів не мають вагомій мотивації для здійснення таких дій, оскільки вони пов'язані зі значними операційними витратами. Таким чином, зрозуміло, що більша частина акціонерів не має намірів та реальної можливості виведення своїх акцій в біржовий обіг. Примусове переведення усіх випусків акцій в електронну форму без належного фінансового та інформаційного забезпечення цього процесу призведе до значної кількості порушень корпоративних прав міноритарних інвесторів, що суттєво погіршить інвестиційний клімат у країні та стане на заваді розвитку пенсійної реформи, національного ринку капіталу.

У країнах Західної Європи, де корпоративні відносини є розвинутими, дематеріалізований облік цінних паперів було запроваджено шляхом реалізації програм державної підтримки знищення паперових сертифікатів і переведення цінних паперів на електронні носії в комп'ютерній системі обліку. Наприклад, протягом 1985–1986 років у Франції була реалізована державна програма, відома як «план Перузо». Французькому прикладу наслідувала Данія та деякі інші країни.

З метою підвищення обсягів залучення інвестицій в економіку держави інвестиційна політика уряду України націлена на мінімізацію інвестиційних ризиків. На сьогодні в Україні вже створено сприятливе правове поле для здійснення інвестиційної діяльності корпораціями. Зокрема, ця сфера регулюється законами України: «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про захист

іноземних інвестицій на Україні», «Про господарські товариства», якими передбачено:

- державні гарантії захисту інвестицій, незалежно від форм власності;
- застосування національного режиму валютного регулювання та справляння податків на території України до суб'єктів підприємницької діяльності або інших юридичних осіб, створених за участю іноземних інвестицій, незалежно від форм та часу їх внесення;
- відшкодування збитків, включаючи упущену вигоду і моральну шкоду, завданих їм внаслідок дій, бездіяльності або не належного виконання державними органами України чи посадовими особами передбачених законодавством обов'язків щодо іноземного інвестора;
- повернення інвестиції іноземному інвестору в натуральній формі або у валюті інвестування без сплати мита, а також доходів з цих інвестицій у грошовій чи товарній формі в разі припинення інвестиційної діяльності [2].

Програма розвитку інвестиційної діяльності на 2002–2010 роки визначала, що розвиток корпоративного управління здійснюватиметься з метою поліпшення інвестиційного клімату, забезпечення ефективної діяльності акціонерних товариств і спрямовуватиметься на:

- поступове наближення нормативно-правової бази з питань корпоративного управління до законодавства Європейського Союзу;
- удосконалення стандартів корпоративного управління;
- визначення та розмежування повноважень органів виконавчої влади у сфері корпоративних відносин;
- розроблення та запровадження правил корпоративного управління на основі загальноприйнятих принципів ефективного корпоративного управління.

Даною програмою також передбачалося, що у сфері управління державними корпоративними правами проводитиметься робота з визначення оптимального розміру і структури державного корпоративного сектору; вдосконалення державної політики щодо підприємств з державними частками власності; забезпечення ефективного менеджменту.

У зазначеному документі відображалось поліпшення інвестиційного клімату в процесі приватизації. Державна політика у сфері приватизації спрямовувалася на:

- заміну фіскальної моделі приватизації інвестиційною та інноваційною;
- приватизацію великих підприємств за окремими планами шляхом продажу контрольних пакетів акцій промисловим інвесторам;
- технічне та технологічне поновлення підприємств за рахунок частини коштів, що надійдуть від приватизації [4].

На сьогодні багато положень Програми розвитку інвестиційної діяльності на 2002–2010 роки не виконані, оскільки значного поліпшення інвестиційного клімату корпоративного сектору України не спостерігається. Так, повного технічного та технологічного поновлення підприємств за рахунок

частини коштів, що надійшли від приватизації не відбулося, аналогічна ситуація спостерігається щодо поліпшення корпоративного управління.

Водночас актуальним є питання удосконалення організаційно-правової бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Урядовою постановою від 20.12.2008 р. № 1107 схвалено Програму діяльності Кабінету Міністрів України «Подолання впливу світової фінансово-економічної кризи та поступальний розвиток», яка спрямована на недопущення подальшого розгортання кризи та гальмування розвитку економіки України, погіршення якості життя населення.

Відповідно одним з пріоритетних завдань уряду має бути стимулювання інвестиційної діяльності, а саме:

- активізація інвестиційної діяльності;
- сприяння зростанню обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну;
- створення умов для прискорення технологічної модернізації вітчизняного виробництва з метою підвищення його енергоефективності та конкурентоспроможності.

Діяльність уряду має спрямовуватися на забезпечення стабілізації роботи підприємств реального сектору економіки в умовах кризи, насамперед тих галузей, які відчули найбільший вплив світової фінансової кризи, надання їм державної підтримки, в тому числі шляхом надання державних гарантій, проведення ефективної політики енергозбереження та підвищення технологічного рівня вітчизняної промисловості.

Одним із середньострокових завдань уряду визначено зняття інфраструктурних обмежень розвитку шляхом будівництва сучасних транспортних магістралей, інтегрування їх до загальноєвропейської інфраструктури, розвитку залізничного транспорту, морських портів, аеропортів, сучасних засобів зв'язку.

Урядом здійснюється масштабна робота з покращання ситуації практично в усіх секторах економіки від металургійної галузі до будівництва. Для вирішення проблем у різних галузях напрацьовано та вже схвалено ряд законів та рішень уряду.

Зокрема, це рішення щодо створення сприятливих умов для інвестицій в будівництво; вдосконалення дозвільних процедур та їх здешевлення; запровадження конкурентних засад при набутті земельних ділянок та прав на них під забудову; стимулювання використання альтернативних джерел енергії та видів палива; розширення внутрішнього ринку для вітчизняних підприємств машинобудування, агропромислового комплексу та інших.

На виконання поставлених урядом завдань з метою забезпечення стійкого росту надходження інвестицій в економіку країни та реалізації інноваційно-інвестиційної моделі економічного розвитку Мінекономіки постійно ведеться робота щодо удосконалення правового поля у сфері інвестиційної діяльності.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Так, створено законодавчі підстави для розвитку:

- державно приватного партнерства в Україні;
- удосконалення законодавства в сфері надкористування;
- концесійної діяльності;
- досудового врегулювання спорів;
- промислових парків;
- кластеризації економіки України [5].

На сьогодні більшість організаційно-правових заходів уряду носять лише теоретичний характер, а на практиці вони діють не в повній мірі, оскільки урядовці переважно сконцентровані на особистих питаннях та вирішенні конфліктів з опозиційними силами.

Інструменти структурно-галузевої політики, спрямовані на здійснення державою прогресивних змін у структурі національного господарства, удосконалення міжгалузевих та внутрішньогалузевих пропорцій, стимулювання розвитку галузей, які визначають науково-технічний прогрес, забезпечують конкурентоспроможність вітчизняної продукції та зростання рівня життя населення. Складовими цієї політики є промислова, аграрна, будівельна та інші сфери економічної політики, щодо яких держава здійснює відносно самостійний комплекс заходів стимулюючого впливу.

На формування раціональної багатоукладної економічної системи шляхом трансформування відносин власності, забезпечення на власній основі розвитку різних форм господарювання, еквівалентності відносин обміну між суб'єктами господарювання, державну підтримку і захист усіх форм ефективного та ліквідацію будь-яких нелегальних економічних структур, спрямовані інструменти політики інституційних перетворень.

Інструменти цінової політики, спрямовані на регулювання державою відносин обміну між суб'єктами ринку з метою забезпечення еквівалентності в процесі реалізації національного продукту, дотримання необхідної паритетності цін між галузями та видами господарської діяльності, а також забезпечення стабільності оптових та роздрібних цін.

На оптимізацію та раціоналізацію формування доходів і використання державних фінансових ресурсів, підвищення ефективності державних інвестицій у національне господарство, регулювання державного боргу та забезпечення соціальної справедливості при перерозподілі національного доходу, спрямовані інструменти бюджетної політики.

Інструменти податкової політики пов'язані із забезпеченням економічно обґрунтованого податкового навантаження на суб'єктів господарювання, стимулювання суспільно необхідної економічної діяльності суб'єктів, а також дотримання принципу соціальної справедливості та конституційних гарантій прав громадян при оподаткуванні їх доходів.

Із забезпеченням національного господарства економічно необхідним обсягом грошової маси, досягненням ефективного готівкового обігу, залученням коштів суб'єктів господарювання та населення до банківської системи, стимулюванням

використання кредитних ресурсів на потреби розвитку економіки, пов'язані інструменти грошово-кредитної політики.

Інструменти валютної політики спрямовані на встановлення і підтримання паритетного курсу національної валюти щодо іноземних валют, стимулювання зростання державних валютних резервів та їх ефективне використання [1].

На нашу думку, механізм реалізації державної інвестиційної політики щодо підтримки корпорацій є не досить дієвим на практиці. Це, головним чином, стосується інструментів прямої дії. Так, неточності в законодавстві можуть спричинити негативні наслідки в роботі вітчизняних корпорацій. Недосконалість Закону України «Про акціонерні товариства» може стимулювати подальше внесення змін до нього або спричинити появу низки роз'яснювальних підзаконних актів та інших документів, які ускладнюють діяльність вітчизняних акціонерних товариств і послаблюють їхні позиції на ринку через зниження привабливості для акціонерів (особливо іноземних), що не буде сприяти залученню в економіку України іноземних інвестицій.

Інструменти непрямої дії мають також низку недоліків. Так, інструменти цінової політики не в повній мірі забезпечують стабільність оптових та роздрібних цін, оскільки товаровиробники установлюють ціни, не завжди дотримуючись законодавства. Що стосується інструментів бюджетної політики, то хотілося б зазначити, що вони є недостатньо дієвими, оскільки нині спостерігається відсутність соціальної справедливості при розподілі національного доходу.

Інструменти податкової політики є не повністю дієвими, тому що в нашій країні суб'єкти господарювання різними способами ухиляються від сплати податків, а це призводить до недонадходження запланованих коштів в бюджет. Тому дія цих інструментів має бути жорсткішою.

Висновки

Отже, механізм реалізації державної інвестиційної політики щодо підтримки корпорацій представлений великою кількістю інструментів як прямої, так і непрямої дії, але на даний момент він є недостатньо дієвим, оскільки більшість його складових потребують корективів.

На нашу думку, доцільно переглянути та удосконалити інструменти даного механізму. Питання щодо використання механізму реалізації державної інвестиційної політики щодо підтримки корпорацій мають бути включені до державних та регіональних програм розвитку інвестиційної діяльності.

Література

1. Господарський кодекс України №436-IV від 16.01.03 р. // Голос України. – 2003. – №49–50.
2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.91 р. №1560-XII із змінами і доповненнями.
3. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. №514-VI із змінами і доповненнями.

4. Програма розвитку інвестиційної діяльності на 2002–2010 роки, затверджена постановою КМУ від 28.12.2001 р. №1801 із змінами і доповненнями.

5. Програма щодо подолання впливу світової фінансово-економічної кризи та поступальний розвиток, затверджена постановою КМУ від 20.12.2008 р. №1107 із змінами і доповненнями.

Л.М. ГАНУЦАК–ЄФІМЕНКО,
к.е.н., Європейський університет

Кібернетична модель інноваційного процесу

У статті викладено результати досліджень у сфері розвитку інноваційної діяльності підприємств, запропоновано кібернетичну модель інноваційного процесу, яка заснована на тому, що знання, які створюються на будь-яких стадіях, вважаються товаром, тобто об'єктами інтелектуальної власності, що дозволяє при їх реалізації не лише компенсувати витрати на їх виробництво, а й забезпечити подальший розвиток.

В статье изложены результаты исследований в сфере развития инновационной деятельности предприятий, предложена кибернетическая модель инновационного процесса, которая основана на том, что знания, которые создаются на любых стадиях, считаются товаром, то есть объектами интеллектуальной собственности, что позволяет при их реализации не только компенсировать расходы на их производство, но и обеспечить дальнейшее развитие.

In the article the results of researches are expounded in the field of development of innovative activity of enterprises, the cybernetic model of innovative process, which is based on that knowledge which are created on any stages are considered a commodity, is offered, it est by the objects of intellectual property, that allows during their realization not only to compensate charges on their production but also provide further development.

Постановка проблеми. Потреба в нових теоретичних і практичних підходах до управління інноваційними процесами підприємств, а також формування і розвиток технологічної конкурентоспроможності підприємств посилила інтерес до удосконалення досвіду в галузі інноваційного управління.

Питання побудови кібернетичних моделей, а також їх використання достатньо актуальні в сучасних ринкових умовах. У зв'язку з обмеженими можливостями використання оптимізаційних методів, більша увага приділяється саме кібернетичному моделюванню для аналізу проблем і прийняття ефективних рішень в управлінні інноваційними процесами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Європейський вибір України та її відповідна інтеграція у високотехнологічне конкурентне середовище зумовили необхідність формування інноваційної моделі розвитку, в якій роль головного джерела довготривалого економічного зростання відіграють наукові надбання та їх технологічне застосування,

що надає можливість, підвищувати конкурентоспроможність економіки, гарантувати економічну безпеку держави та її чільне місце в Європейському Союзі за умови стабільних і високих темпів економічного зростання. Водночас інноваційна модель розвитку має розглядатися як інструмент формування засад інноваційно-інформаційного суспільства, в Україні [2, с. 108].

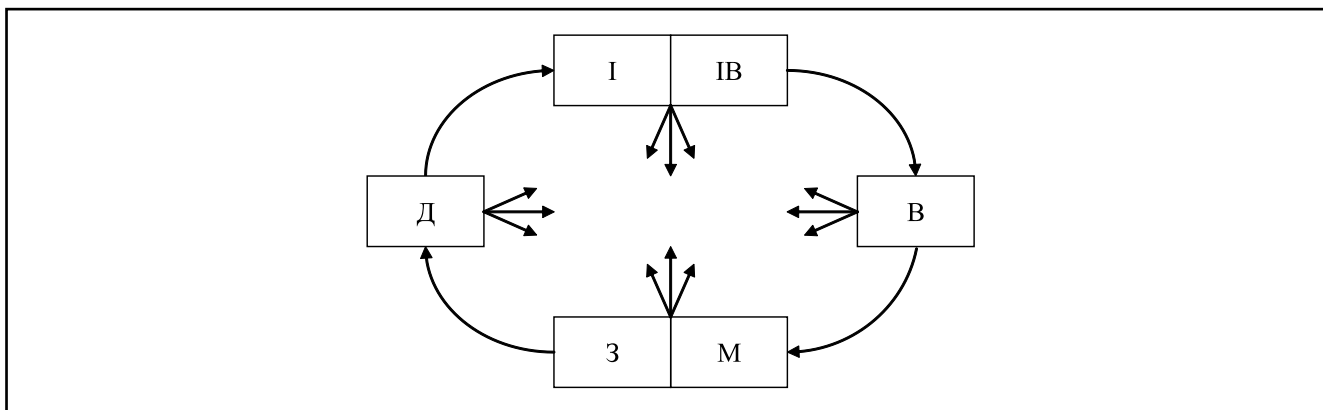
Питання переходу України до інноваційної моделі розвитку привертає до себе дедалі більшу увагу науковців, політиків, практиків бізнесу. Зважаючи на сучасні тенденції розвитку світової економіки, стає все очевиднішим, що лише на цьому шляху національна економіка може зайняти пристойне місце в світовому ринковому середовищі. Створення належних стимулів для поширення інноваційної моделі економічної поведінки українського бізнесу стає пріоритетним завданням економічної політики держави [2, с. 90].

Зважаючи на сучасні тенденції розвитку світової економіки, стає все очевиднішим, що, базуючись в основному на інноваційному шляху розвитку, національна економіка може зайняти належне місце у світовому ринковому середовищі. Створення відповідних стимулів для поширення інноваційної моделі економічної поведінки українського бізнесу стає пріоритетним завданням економічної політики держави.

Разом із тим практична реалізація державної інноваційної політики в Україні нашою хується на чимало проблем, які заважають створенню сприятливих умов для здійснення інноваційної діяльності, формування попиту та дифузії інновацій. Комплекс політико-правових, фінансових, організаційних, технологічних та інших перешкод досі фактично блокує масову реалізацію інновацій в Україні, не дозволяє залучати до інноваційного обігу достатні фінансові ресурси.

Прагнення суб'єктів господарювання до економічного розвитку завжди нашою хується на необхідність розв'язання інноваційних завдань. І цілком очевидно, що у найближчій і довгостроковій перспективі максимізація саме інноваційного чинника стане вирішальною умовою стійкого розвитку економіки країни. Цим шляхом ідуть розвинуті країни, тому в Україні є всі передумови орієнтуватися на нього [1].

Інноваційна діяльність є однією з визначальних складових науково-технічного прогресу і відповідно — економічного зростання.



Замкнута інноваційна система (інноваційний круг)

Д – результат досліджень; І – інновації; ІВ – інноваційне виробництво; В – виробництво; М – маркетинг; З – збут(авторська розробка)

У даний час у реальному секторі усіх галузей промисловості спостерігається значне зниження інноваційної діяльності багатьох підприємств, накопичені раніше ресурси вичерпуються, скорочується потенціал наукоємного виробництва продукції. Основна причина полягає в різкому спаді інвестиційних можливостей підприємств, який призвів до значного розриву між науково-технічними досягненнями, з одного боку, і можливістю їх реального розвитку – з іншого.

Метою статті є виклад результатів аналізу загального стану інноваційної діяльності підприємств машинобудування, дослідження основних організаційних структур управління, представлення імітаційної моделі управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств машинобудівної галузі.

Виклад основного матеріалу. Найважливіше значення в створенні нововведень мають зворотні зв'язки. Зворотний зв'язок в інноваційному процесі представлений інформацією про результати роботи на його етапах, що передається на попередні етапи. Зміст інформації при цьому може підтверджувати правильність прийнятих раніше рішень або заперечувати необхідність подальшої роботи над проектом. Зворотні зв'язки містять відомості:

- про підготовку виробництва нової продукції і виявлені при цьому недоробки, додаткові вимоги, що виникають до проектно-конструкторського опрацювання продукції і т.д.;
- хід процесу виробництва продукції, у тому числі виявлених недоробках конструкції, пропозиціях виробників по поліпшенню технології її виробництва і т.д.;
- відношенні споживачів до продукції, про виявлені споживачами дефекти продукції і відмови в її роботі, появі конкурентної продукції на ринку, побажаннях споживачів і т.д.

Інформація зворотного зв'язку чинить значний вплив на ефективність інноваційних процесів. Кожен підрозділ, що бере участь в створенні нововведення, зацікавлений в отриманні інформації про результати інших етапів. Але основна інформація, яка потрібна усім фахівцям, зайнятим в створенні нововведення, – це бажання споживачів, їх переваги, оцінка ними продукції, що поступила на ринок. Таким чином, маркетинг чинить істотний вплив на усю інноваційну політику підприємств і об'єднує усі види діяльності підприємства:

виявлення і облік потреб ринку, їх реальне втілення в процесі НДДКР, а потім у виробництві, стимулювання попиту і просування продукції від виробника до споживача.

Кібернетична модель інноваційного процесу представляється у вигляді системи, яка включає етапи інноваційного циклу і взаємозв'язку між ними (див. рис.).

Ця модель виражає безперервність і автономність громадського процесу обробки інформації. Тут неможливо визначити початок інноваційного процесу або його закінчення: разом з утворенням системи починаються безперервна обробка інформації, серія інновацій, безупинне оновлення.

Модель ідеально замкнутого інноваційного круга показує можливість створення автоматичного, що є самоціллю, неконтрольованого технократичного розвитку, який навіть може не співпадати з цілями громадського розвитку. Для визначення нового інноваційного напрямку або для зміни концепції інноваційного розвитку і сталої практики потрібне зовнішнє, по відношенню до інноваційного круга, централізоване втручання або встановлена центром орієнтація (особливо якщо регулююча дія центру через ринок не проявляється або проявляється в недостатній мірі).

Висновки

Модель інноваційного круга може застосовуватися, наприклад, для регулювання інноваційної діяльності на основі придбання ліцензії на використання нової технології, ноу-хау і відповідного устаткування. Формування інноваційного круга і об'єднання учасників процесу в єдину систему дозволяють розвернути процес створення на основі придбаної технології нової науково-технічної продукції і забезпечити тим самим подальший розвиток на базі власних розробок. Але для цього необхідно використовувати таких регулювальників, як умови погашення кредиту, податкові пільги і т.д., які змушують підприємство – покупця ліцензії прагнути до подальшого вдосконалення розробки і залучення партнерів по інновації.

Інформація про хід робіт на різних етапах, підготовлена для керівників наступних етапів, дозволяє почати підготовку до своїх робіт по виробу раніше, чим будуть отримані остаточні результати від попередніх виконавців. У цілому це

значно скорочує загальні витрати часу на весь цикл підготовки і випуску нового виробу.

Відомі варіанти практичної реалізації підходу інформування виконавців на наступних етапах і паралельного виконання робіт на декількох етапах інноваційного процесу. Процес, названий «одночасним проектуванням», знайшов широке застосування при розробці програмних продуктів в аерокосмічній і автомобільній індустріях. Нині він починає знаходити прибічників в компаніях, що виробляють споживчі товари.

Кібернетична модель інноваційного процесу заснована на тому, що знання, що створюються на будь-яких стадіях, вважаються товаром, тобто об'єктами інтелектуальної власності, що дозволяє при їх реалізації не лише компенсувати витрати на їх виробництво, але і забезпечити подальший розвиток.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Пер. с англ.; Науч. ред. и авт. пред. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 2004. – 489 с.
2. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.

3. Василенко В.О. Теорія та практика розробки управлінських рішень: [навч. пос.] / В.О. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2002. – 420 с.

4. Економіка і організація інноваційної діяльності: [навч. пос.] / І.І. Цигилик, С.О. Крпельницька [та ін.] – К.: ЦНЛ, 2004. – 128 с.

5. Burgelman R.A. Maidigue M. A. Strategic Management of Technology and Innovation. – Homewood, Illinois. IRWIN, 2004.

6. Cardoza G. Learning and innovation paths in East Asia // Science and Public Policy. – 2003. – August.

7. Devlin G., Bleackley M. Strategic Alliances – Guidelines for Success // Long Range Planning. – 1988. – Vol. 21, №5. – P. 18–23.

8. Dussauge P., Garrette B., Mitchell W. Learning from Competing Partners: Outcomes and Durations of Scale and link Alliances in Europe, North America and Asia // Strategic Management Journal. – 2000. – Vol. 21, №2. – P. 99–103.

9. Feldman V.P., Audretsch D.B. Innovation in Cities: Science based Diversity // Specialization and Localized Competition–European Economic Review. – 1999. – №43. – P. 409–429.

10. Freeman H. The Economics of Industrial Innovation. – Hammond Sworth; Penguin, 1974.

Р.І. БАЛАШОВА,
к.е.н., доцент, Донецький інститут туристичного бізнесу

Особливості методу інноваційного планування туристичної діяльності

Розглянуто питання реалізації інноваційних заходів у туристичній діяльності. Запропоновано процес формування методу інноваційного планування, надано його характеристики, структуру, алгоритм ефективності.

Рассмотрены вопросы реализации инновационных мероприятий в туристической деятельности. Рекомендован процесс формирования метода инновационного планирования, дана его характеристика, структура, алгоритм эффективности.

The question of realization of innovative measures is considered in tourist activity. The process of forming of method of the innovative planning is offered, his description, structure, algorithm of efficiency, is given.

Постановка проблеми. Сьогодні в усьому світі туризм відіграє вагомий роль у залученні грошових надходжень, підвищенні освітньо-культурного стану громадян, поліпшенні здоров'я населення, демократизації суспільства. Тому розвиток туризму в Україні, підняття його рівня до міжнародних стандартів стає однією з головних економічних задач нашої країни. Основною умовою розвитку туризму є проведення ефективної інноваційної туристичної політики. В цілому така політика – це система заходів соціально-економічного та технологічного характеру, що здійснюється уста-

новами та безпосередньо туристичними підприємствами. Вживання таких заходів учасниками туристичної діяльності відбувається з метою регулювання і координації туристичної галузі, формування умов для її розвитку.

Інновації розглядаються як процес упровадження нових методів, прийомів, продуктів і знань. Новаторська і творча роль передових технологій підвищує ефективність туристичної галузі і дає змогу вдосконалювати виробництво ефективних послуг. Підвищення ролі інноваційного планування в туристичній галузі полягає у розробленні і впровадженні інновацій туризму на основі технологій перетворення, розвитку, захисту й оптимізації туризму.

Інновації і інноваційна діяльність традиційно представляються як базовий напрям науково-технічного прогресу (високотехнологічною його складовою) і як процес, пов'язаний з впровадженням результатів наукових досліджень і розробок в практику.

Для туристичної галузі така діяльність направлена на розробку і випуск нових видів туристичних продуктів, використання нових туристичних ресурсів, виявлення і використання нових ринків збуту. Це говорить про те, що ефективна розробка інноваційної політики, починаючи з державного рівня, створює можливості досягти успіху в даній області і оволодіти новим попитом на туристичні послуги.

Актуальність даного напрямку дослідження визначається тим, що в умовах сьогодення в офіційних документах і в практичній діяльності постійно звучить тема необхідності до інновацій або до інноваційної поведінки, в тому числі і в туристичній діяльності.

Вивчення тенденцій і закономірностей комплексного освоєння інновацій, планування позитивних результатів і управління ними — складна методологічна проблема у сфері туризму, пов'язана перш за все з плануванням нововведень.

Важливість проведення інноваційних заходів, спрямованих на розвиток туризму, приводить до ефективного результату в таких напрямках як охоплення економіки різних країн і регіонів; поліпшення доходів суспільства, використання робочої сили, упорядкування ландшафтів, поселень, інфраструктури.

Висока конкурентоспроможність туристичних підприємств, кластерів, регіонів та туристичної галузі взагалі зумовлена сучасними інноваційними процесами, де безперервно виникають та комерціалізуються як ординарні, так і радикальні інновації.

Оцінка різноманітних типів підприємств стосовно рівня та характеру інноваційної діяльності свідчить, що на даному етапі в туристичній діяльності найбільш поширені в Україні види інноваційних компаній, такі, що створюють, формують та впроваджують нові технології і такі, що використовують їх результатам.

При цьому перешкодою інноваційної активності підприємств є:

- високий економічний ризик, що супроводжує інновації;
- дефіцит власних коштів для реалізації проектів; значні витрати на нововведення, тривалий термін окупності.

Важливим моментом у справі реалізації інноваційних заходів є формування методів ефективного інноваційного планування. Тому розробка такого методу інноваційного планування представляє значний науковий і практичний інтерес.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Початкові положення методології дослідження інноваційної проблематики визначені в роботах українських і закордонних вчених, що спеціалізуються в області економіки, зокрема О. Амоші, І. Булеєва, М. Лепи, В. Хобти, М. Чумаченка, Н. Кошчицевої. Проблеми формування механізму інноваційного розвитку туристичних підприємств в даний час представлені в роботах вітчизняних і зарубіжних фахівців в області туризму, таких як В.Ф. Данильчук, А.А. Жуков, Н.Д. Закорін, О.В. Виноградова, І.Ю. Матюшенко, В.С. Новіков, Н.Н. Малахова, Ф.Ю. Поклонський і ін.

У роботах цих учених розглядалися питання управління конкурентоспроможними системами на основі використання інноваційних методів, механізми забезпечення і оцінки інноваційного розвитку організацій, характеристики господарювання і розвитку туристичних підприємств в сучасних економічних умовах. Проте кількість публікацій по проблемах використання інноваційних підходів при розробці стра-

тегії суб'єктів туристичної діяльності обмежена, що обумовлює необхідність їх спеціального вивчення.

У наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених розглядаються різні концептуальні підходи для дослідження впливу інновацій на розвиток туристичної галузі.

Український вчений С.В. Мельніченко [1] розглядає активне впровадження сучасних інноваційних технологій як необхідну умову успішної роботи туристичного підприємства, оскільки точність, надійність, оперативність і висока швидкість обробки і передачі інформації визначають ефективність управлінських рішень у цій сфері.

Автор В.Є. Шимкова [2, с. 62–66] визначає, що в ринкових умовах господарювання ефективність туристичної діяльності підприємницьких структур забезпечується професійними зв'язками між об'єктами індустрії туризму, які формуються на підставі інноваційних механізмів акумуляції ресурсів, інформаційно-комунікаційних технологій управління туристичною сферою.

Український вчений Ф.Ю. Поклонський [3, с. 64] до сутності поняття «інновація» в туризмі відзначає, що в приведених термінах не враховані специфічні риси цієї сфери діяльності, які кардинально відрізняють її підприємства від традиційних господарюючих суб'єктів.

Російські вчені Н.Н. Малахова і Д.С. Ушаков [4, с. 25–26] визначають інновацію як дії з впровадження досягнень науки і техніки в технології і управління, в тому числі і в соціальній сфері, тобто в організаціях, що займаються наданням послуг населенню.

Російський дослідник В.С. Новіков [5, с. 25–31] вважає, що «інноваційна діяльність — це комплекс наукових, технологічних, організаційних, фінансових, комерційних заходів, які приводять до інновацій. Діяльність є інноваційною, якщо з нею надходять нові знання, технології, прийоми, підходи для отримання результату, який широко затребуваний в суспільстві».

Аналіз літературних джерел показує, що авторами розглядалися питання інноваційних технологій у туристичній діяльності як інформаційні, інформаційно-комунікаційні системи, досліджувалося поняття «інновації», її сутність і доцільність. Таким чином, з названих напрямів визначення сутності методу інноваційного планування в туристичній діяльності не провадилося.

Майбутній розвиток туризму нашої країни залежить від можливості туристичних підприємств галузі легко видозмінювати свої послуги відповідно до потреб і запитів туристів.

Для збереження своїх позицій на внутрішньому ринку послуг та виходу на міжнародний туроператорам необхідно впроваджувати передові технології з надання послуг, методи управління, організації, мотивації та контролю згідно з вимогами, що постійно трансформуються.

Необхідно відзначити, що для туристичної галузі за останні роки зберігається збільшення обсягів наданих туристичних послуг (див. табл.).

Діяльність підприємств сфери послуг в Україні¹

	Обсяг реалізованих послуг, млн. грн.				З 2007 до 2006 року, %	З 2008 до 2007 року, %	З 2009 до 2008 року, %
	2006 ¹	2007 ¹	2008 ¹	2009 ²			
Україна, разом	120910,2	157005,1	215801,3	224583,6	129,9	137,4	104,2
1.1. Послуги з організації подорожувань	1219,0	1575,4	2508,9	2837,7	129,2	152,2	113,1

¹ За даними [6, с. 300, 306]; ² за даними [7, с. 159; 162].

З даних таблиці видно, що обсяги підприємств сфери послуг з організації подорожувань щорічно зростають. Так, зростання обсягів послуг по Україні з 2007 до 2006 року становить 129,9%, з 2008 до 2007 року зростання досягло 137,4%, а з 2009 до 2008 року дорівнює 104,2%. Стосовно послуг з організації подорожувань динаміка характеризує зростання з 2007 до 2006 року досягло 129,2%, з 2008 до 2007 року становить 152,2%, з 2009 до 2008 року дорівнює 113,1% та випереджає темпи зростання обсягів послуг взагалі по Україні на 9%.

За даними такого аналізу можна зробити висновок, що такий позитивний напрям розвитку туристичних послуг неможливий без впровадження в діяльність підприємств туристичної галузі технологічних та інформаційних інновацій.

Отже, для ефективного планування інновацій в туристичній діяльності одних фінансових даних недостатньо, як в традиційному плануванні, і тому потрібен новий, узагальнюючий підхід. Цей інноваційний принцип, на наш погляд, дозволить реалізувати метод інноваційного планування, що пропонується.

Метод інноваційного планування у туристичній галузі тісно пов'язаний з обґрунтуванням необхідності даної інновації, використанням нормативних і законодавчих документів, програмних комплексів, розрахунками ефективності від впровадження інновації.

Метою даної статті є дослідження, узагальнення і формування методу інноваційного планування в туристичній діяльності.

Виклад основного матеріалу. Метод інноваційного планування є допоміжним механізмом розвитку інноваційної діяльності, як «засобу входження підприємств в число лідерів ринку за рахунок виробництва більш конкурентоспро-

можної продукції, що буде затребувана споживачами, і дасть можливість розширювати свою діяльність за рахунок отриманого прибутку як плати за ризик» [8, с. 36–38].

Інноваційне планування в туристичній діяльності – це специфічний процес створення нового інноваційного туристичного продукту, в основі якого лежить постійний пошук нових можливостей, орієнтація на інновацію, уміння знаходити і використовувати для рішення нових завдань ресурси власних та зовнішніх джерел з урахуванням всього ризику, зв'язаний зі здійсненням нового чи поліпшенням існуючого продукту.

Тому процес формування методу інноваційного планування пропонується таким, що охоплює (рис. 1).

1. Сутність туристичної інновації.
2. Класифікацію чинників, що забезпечують ефективність інноваційного планування.
3. Особливості впровадження інновацій в туристичній галузі (непередбаченість, ризик, термін, інвестування).
4. Ефективність інноваційного планування в туристичній галузі (показники, алгоритм).

Для більшої аргументації запропонованого методу необхідно розглянути його структуру і надати їй характеристику.

Сутність інновації (1) в туристичній діяльності визначається такими класифікаційними ознаками (рис. 2).

Як слідує із рис. 2, вона включає: актуальність впровадження; підстава для виникнення (замовлення споживачів, розвиток інформаційних технологій); рівень територіального охоплення; інвестиційне забезпечення (ступінь капіталомісткості).

Характеристика інновації охоплює такі категорії, як інфраструктура туризму, турпродукт, управління туристичною діяльністю, чинники виробництва. Ідея створення і реалізації туристичних проектів, що навіть не приносять спочатку іс-

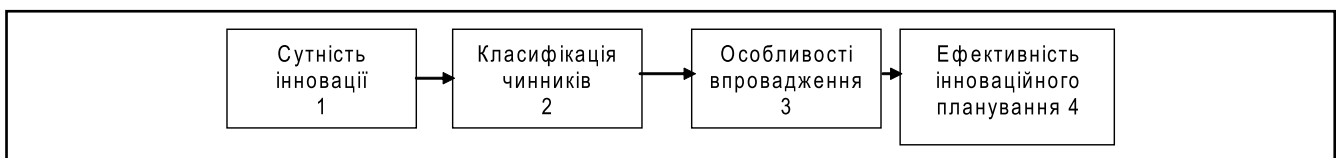


Рисунок 1. Процес формування методу інноваційного планування

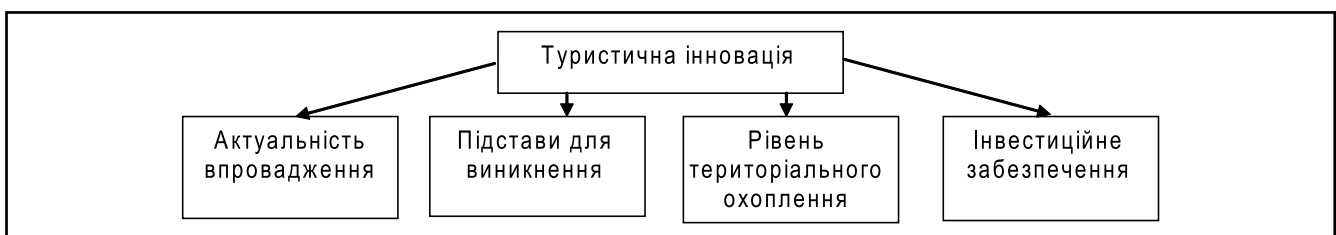


Рисунок 2. Розкриття сутності туристичної інновації

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

тотного прибутку, може дати поштовх розвитку туризму і тим самим активно сприяти створенню додаткових робочих місць і зростанню доходів населення.

Для успішного інноваційного планування в туристичній діяльності необхідно здійснювати аналіз для пошуку інноваційних ідей у наступних напрямках:

- впливові чинники на підприємстві та в зовнішньому середовищі;
- необхідність диверсифікації внутрішніх процесів;
- зміни у структурі туристичного ринку чи галузі;
- демографічні та законодавчі зміни;
- нові пропозиції та технології, отримані науковим і практичним методами.

Планування інноваційних заходів на підприємствах туристичної галузі може здійснюватися різними шляхами. Вибір найбільш ефективного шляху у кожному конкретному випадку залежить від характеру інновації, її технології, ринку кінцевої продукції, потенціалу підприємства, економічного клімату і ступеню компетентності керівництва.

Класифікацію чинників (2) в ході формування методу інноваційного планування доцільно здійснювати на основі таких основних груп, врахування яких буде забезпечувати ефективність інноваційного планування (рис. 3).

I група: світові – об'єднують результати світових досягнень в області туризму і забезпечують формування синергетичного ефекту всіх країн, що беруть участь в туристичному процесі, і їх підприємств:

- 1.1) економічні – визначають місце і роль туристичних інновацій в національному і міжнародному економічному процесі;
- 1.2) правові – характеризують питання правового регулювання використання інновацій в туризмі з урахуванням національного і міжнародного законодавства;
- 1.3) екологічні – створюють передумови для збереження рекреації і навколишнього природного середовища як на окремій території, так і в регіоні, країні і в міжнародному масштабі;
- 1.4) якісні – за допомогою використання сучасних інновацій створюють передумови для підвищення якості товарів і послуг туризму до рівня вимог міжнародної практики.

II група: технологічні – характеризують наявність нових технологій в туризмі:

- 2.1) організаційні – визначають рівень взаємодії техніки, технології і трудових ресурсів при реалізації інновацій на підприємствах туризму;
- 2.2) соціальні – визначають роль інновації в туризмі для розвитку і багатства суспільства;
- 2.3) трудової зайнятості – забезпечують стійку тенденцію зростання працівників не тільки сфери туризму, але і підприємств, що створюють супутні товари і послуги для цієї галузі;
- 2.4) інформаційні – забезпечують отримання відомостей про стан ринків збуту і виробництва туристичних товарів і послуг. Сучасні досягнення в цій галузі, стосуються нових видів туризму, цін, умов створення туристичних продуктів і рівня можливого отримання прибутку.

Особливості впровадження (3) інноваційного процесу в туристичній діяльності характеризуються як специфічні, тому в ході планування спостерігаються свої властивості. До них належать:

1. Ухвалення рішень туристичними підприємствами, органами управління галуззю та в регіоні органами місцевого самоврядування, громадськими організаціями, діяльність яких пов'язана з туризмом. Результати, а саме ефективність такого процесу, отримуються через туристський ринок і ступінь задоволеності туристів саме ефективність такого процесу.

Тільки така взаємодія всіх елементів (суб'єктів і об'єктів) інноваційного процесу може привести до появи істотного ефекту, вираженого як зростання туристичної галузі.

2. Непередбаченість змін і наявність ризиків. Туризм як одна з найважливіших галузей сервісу вимагає сучасних форм і механізмів обслуговування клієнтів. Проте не всі туристичні оператори і агенти впроваджують інновації в своїй діяльності. Інновація, не завжди є одразу прийнятною, а ті суб'єкти, що використали в своїй діяльності інноваційні проекти оцінюють результат як позитивний.

Туристична діяльність, як і інші види виробництва продукції та послуг, складається з чотирьох основних етапів: виробництво, обмін, розподіл і споживання туристичних послуг. Відповідно до цих типових фаз формується інновацій-

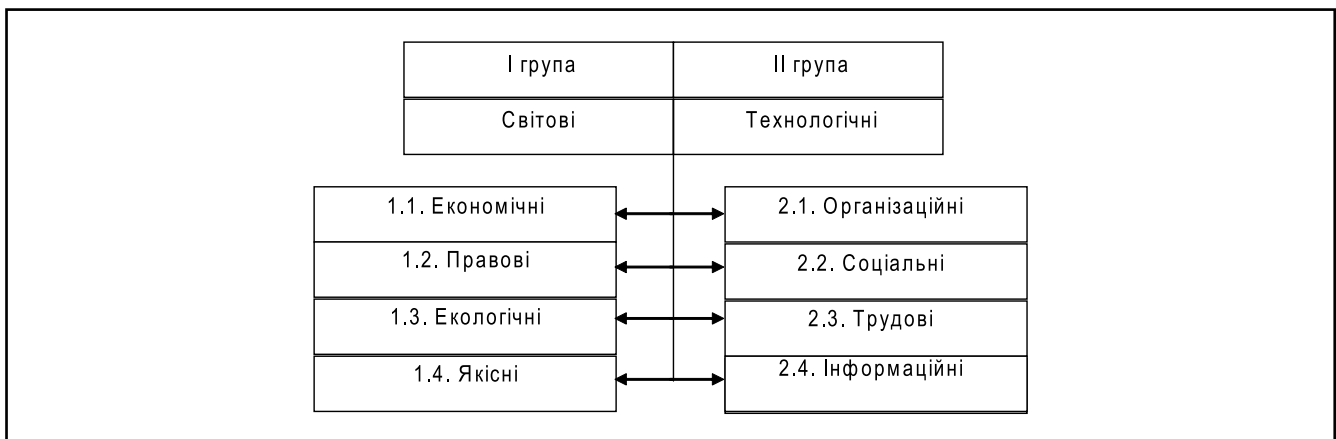


Рисунок 3. Класифікація чинників, що забезпечують ефективність інноваційного планування

не планування, яке використовує систему фінансових показників і нефінансових оцінок для досягнення ефективного результату. Дана система є механізмом бізнес-планування, результатом якого є запланований баланс, фінансовий план і план грошових потоків.

Здійснення інноваційного планування включає постановку цілей і визначення ефективних шляхів їхнього досягнення на основі прийнятих рішень.

Планування інноваційного проекту характеризується такими особливостями (рис. 4).

А. Ґрунтується на варіантах за допомогою різних методик і ураховує коливання чинників зовнішніх процесів.

Б. Дозволяє виробити і зберегти правильну загальну орієнтацію на кінцевий результат в умовах непередбачених фінансово-господарських ситуацій.

В. Охоплює довгострокове здійснення інноваційної реальності, прийняття середньострокових і короткострокових рішень.

Довгострокові плани встановлюють границі, в межах яких повинні прийматися рішення. Реалізація такої політики здійснюється через короткострокові плани і окремі заходи. Поточне планування охоплює інноваційну діяльність підприємства в цілому протягом визначеного періоду і планування окремих інновацій.

Загальний план розробляється в формі бізнес-плану розвитку підприємства, інноваційного бюджету, програми технічного розвитку. Основною формою планування окремих інновацій з метою залучення інвестицій для їх фінансування є розробка бізнес-планів інвестиційних проектів. При цьому має бути забезпечене узгодження середньострокових планів з перспективними і з поточними.

Г. Виробляє варіанти рішень з урахуванням декількох альтернативних ситуацій.

Як основа оцінки ефективності інновацій пропонується підхід, який складається з того, що на ефективність туристичної галузі, підприємств, турпродуктів впливають такі групи чинників:

1) параметри попиту, які характеризують інноваційність тур продукту визначають можливості його реалізації, а також межі коливань ціни на нього;

2) наявність конкурентного середовища, що стимулює до постійного удосконалення туристичних послуг, підвищення їх інноваційної орієнтації і ефективності;

3) Інноваційні параметри чинників, що використовуються в процесі створення туристичних продуктів, матеріальні ресурси, технологічні та інформаційні інновації, витрати праці;

4) наявність інновацій в суміжних і підтримуючих галузях, пов'язаних з туристичного, тобто тих галузей, які дозволяють максимально підвищити інноваційність туристичного продукту.

Ефективність впровадження інновацій є обов'язковою умовою забезпечення конкурентоспроможності туристичної галузі та постійної підтримки продуктивності праці. Як відзначають українські вчені [11, с. 41] «Інноваційна модель економіки складається з технологічного та людського капіталу. Досвід країн, які займають провідні позиції рейтингів з конкурентоспроможності говорить про те, що вкладати потрібно, насамперед, у людський капітал».

Заключним етапом (4) методу інноваційного планування є визначення ефективності інноваційного планування. Використовуючи дослідження авторів [8, с. 159; 9, с. 30–39; 10, с. 23], які визначають, що для підприємств інноваційного типу розвитку основними завданнями стануть використання інноваційних технологій, науково-дослідницька робота, обґрунтовані економічні розрахунки. Результати таких інновацій проявляються в збільшенні активів туристичного підприємства.

Тому в ході інноваційного планування для забезпечення ефективності інноваційного туристичної інновації і визначенні результату, алгоритм ефективності діяльності матиме такий формальний вид:

$$E_{\text{тур.гал.}} \Rightarrow \sum E_{\text{тур.підпр.}} \Rightarrow F\left(\sum_{i=1}^n E_{in}\right) \Rightarrow F\left(T_n > T_{BP} > T_A > T_{nn} > 100\%\right), \quad (1)$$

де $E_{\text{тур.гал.}}$ – ефективність туристичної галузі;

$E_{\text{тур.підпр.}}$ – ефективність діяльності туристичного підприємства;

E_{in} – ефективність інноваційних заходів ($i=1 \dots n$);

T_n – темпи зростання прибутку;

T_{BP} – темпи зростання обсягів туристичних послуг;

T_A – темпи зростання активів туристичного підприємства;

T_{nn} – темпи зростання продуктивності праці.

З наведеної формули слідує, що ефективність туристичної галузі ($E_{\text{тур.гал.}}$) є функцією від суми ефективностей туристичних підприємств ($E_{\text{тур.підпр.}}$), що входять до її структури. Ефективність діяльності кожного туристичного підприємства ($E_{\text{тур.підпр.}}$) являє собою функцію ефективності інноваційних заходів (E_{in}) і комплексу показників ефективності які є результатом впровадження інновації. Це показники, що формують темпи зростання прибутку (T_n), об'ємів туристичних послуг (T_{BP}), активів (T_A), продуктивності праці (T_{nn}). Економічний зміст ефективності туристичної галузі від впрова-

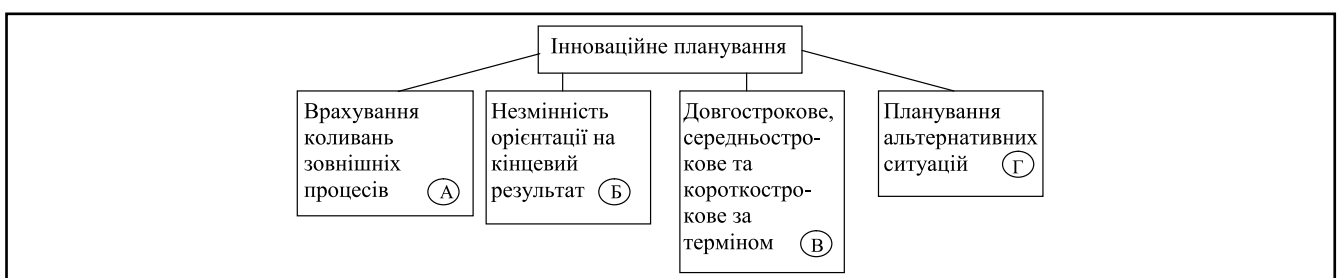


Рисунок 4. Особливості інноваційного планування в туристичній діяльності

дження інновацій полягає у випередженні темпів зростання попереднього показника над наступним і перевищенні значення ста відсотків у кожного показника.

Висновки

Результати дослідження дають можливість визначити наукову новизну роботи і зробити такі висновки:

1. Науковою новизною є формування методу інноваційного планування в туристичній діяльності, який включає комплекс таких дефініцій, як сутність інновації, класифікація чинників, особливості впровадження та ефективність інноваційного планування. Додержання вимог, врахування характеристик і властивостей цих дефініцій забезпечує:

1.1. Виконання процесу інноваційного планування.

1.2. Формування об'єктивного прогнозованого результату ефективності впровадженної інновації.

1.3. Забезпечення принципу ланцюгового випередження темпів зростання прибутку, об'ємів туристичних послуг, активів, продуктивності праці і перевищення кожним з них показників значення ста відсотків.

2. З аналізу методу інноваційного планування в туристичній діяльності слідує, що інновація починається з визначення її сутності і закінчується ефективністю використання інноваційного туристичного продукту. Планування є базовим складовим елементом інноваційного процесу.

3. Інноваційне планування туристичних послуг, орієнтоване на розвиток і зростання прибутку, носить захисний характер як для вже існуючих так і нових створюваних туристичних підприємств. Інвестиційне покриття розповсюджується на підприємства, які запропонувати сучасні та якісні інноваційні проекти та обґрунтовані бізнес-плани з чіткою орієнтацією на кінцевий результат.

Перспективи подальших досліджень методу інноваційного планування полягають в поглибленні процесу його формування.

Література

1. Мельниченко С.В. Информационные технологии в туризме: теория, методология, практика / С.В. Мельниченко: Монография. – К.: Киевский национальный торгово-экономический университет, 2008. – 493 с.
2. Шимкова В.Е. Роль кластеризации в развитии туристического бизнеса в регионах / В.Е. Шимкова // Культура народов Причерноморья. Научный журнал. – №137. – 2008. – С. 62–66.
3. Поклонський Ф.Ю. Особенности сущности понятия «Инновация» в туризме / Ф.Ю. Поклонський // Вісник ДІТБ. – Научный журнал. – №12. – 2008. – С. 62–66.
4. Малахова Н.Н. Инновации в туризме и сервисе / Н.Н. Малахова, Д.С. Ушаков. – М.: ИКЦ «МарТ», 2008. – 224 с.
5. Новиков В.С. Инновации в туризме [Текст]: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / В.С. Новиков. – М.: Издательский центр «Академия», 2007. – 208 с.
6. Статистичний щорічник України за 2008 р. / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2008. – 495 с.
7. Україна в цифрах 2009; стат. зб. / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2010. – 510 с.
8. Хобта В.М. Управління інвестиціями: навч. посібн., видання 2-е // В.М. Хобта. – Донецьк, ДНВЗ ДонНТУ, 2009. – 448 с.
9. Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия // А.А. Трифилова. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 304 с.
10. Онищенко В.О. Методичні підходи до оцінки інноваційного змісту інвестиційних проектів розвитку суб'єктів господарювання / В.О. Онищенко, В.І. Пазинич // Фінанси України. – 2006. №7. – С. 30–37.
11. Механізм забезпечення розвитку підприємств: еколого-економічний аспект: моногр. // В.М. Хобта, І.В. Лаврик, О.Ю. Попова, О.Ю. Шилова. – Донецьк, ПП Чернецька Н.А., 2009. – 272 с.
12. Фінансово-економічний розвиток України в умовах глобалізації. Колективна наукова монографія / Под ред. Я.В. Белінської. – К.: Національна академія управління, 2008. – 212 с.

Г.О. ЗЕЛІНСЬКА,
к.е.н., доцент, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Освітній менеджмент в умовах інноваційного соціально-економічного розвитку регіону

У статті висвітлюється питання розвитку та використання інноваційного регіонального освітнього менеджменту, зокрема в освітніх системах.

В статье освещается вопрос развития и использования инновационного регионального образовательного менеджмента, в частности в образовательных системах.

The question of development and use of innovative regional educational management is illuminated in the article, in particular in the educational systems.

Постановка проблеми. Сьогодні традиційна дисциплінарно орієнтована парадигма освіти, що спонукає до механічного засвоєння знань, поступово замінюється проектно-творчою, інноваційною парадигмою, що передбачає не заучування готової інформації, а засвоєння знань у ході спільної навчально-виховної діяльності у контексті проектування, конструювання, моделювання й досліджень. Тому виникає потреба в економічних дослідженнях, спрямованих не лише на

характеристику окремих компонентів освітнього менеджменту регіону, а й покликаних зробити його діагностику як важливого чинника соціально-економічного розвитку України. На сучасному етапі в умовах інноваційного розвитку регіонального освітнього менеджменту актуальною постає проблема пошуку ефективних механізмів управління освітніми організаціями даної території, створення демократичних стратегічних моделей управління регіональною освітньою системою, які б дозволяли максимально реалізувати права людини: право на самоосвіту, саморозвиток, самовдосконалення, соціальний захист, право на свободу вибору.

Метою статті є висвітлення питання щодо застосування інноваційних нововведень стосовно освітнього менеджменту регіону.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Як освіта, так і інновація самі по собі давно виступають предметом соціологічних досліджень. Зокрема, різні аспекти вивчення проблем освіти розглядали в своїх роботах вітчизняні і зарубіжні дослідники. Серед них: Ж. Аллак, Р. Акофф, Б.С. Гершунський, Е. Дюркгейм, Е.Д. Днепров, Ю.З. Колесніков, Ф. Кумбс, В.Т. Лісовський, М.Н. Руткевич, Б. Саймон, Н. Смелзер, В.Н. Турченко, В.Н. Шубкін, О.О. Якуба та ін. Питання соціології освіти, її предметності, зміст і структура проаналізовані в роботах Ф.Г. Зіятдінової, В.Г. Осипова і ін. Великий інтерес представляють теоретичні роботи українських і російських науковців: В.Г. Буданова, О.В. Долженко, В.П. Зінченко, В. Лутай та інших авторів. Те ж саме можна сказати і про інноваційну проблематику, яка представлена широким загалом наукових робіт Л.О. Белової, І.В. Бестужева-Лади, Ю.А. Карпової, В.І. Кондратьєва, Н. Кочубей, В.Я. Ляудіс, О.І. Навроцького, А.І. Пригожина, В.А. Янчука і інших. У них знайшли віддзеркалення різні точки зору щодо визначення інновації і інноваційного процесу, розглядаються проблеми життєвого циклу інновації і її соціальної дифузії тощо. Особливий інтерес представляють роботи, виконані в рамках соціологічного підходу, бо дозволяють вийти на дослідження закономірностей інноваційних процесів в освіті, їх залежності від загальносоціологічних законів розвитку суспільства і особистості, зрозуміти механізм взаємодії об'єктивних і суб'єктивних чинників інновацій в освіті.

Виклад основного матеріалу. Менеджмент освітніх інновацій є сучасним напрямом розвитку науки про управління, у якому розкривається вплив інвестицій та інновацій на розвиток людських, матеріальних і фінансових ресурсів у закладах освіти з метою якісного покращення основних показників їх діяльності. В умовах глобальної фінансово-економічної кризи роль, задачі і спрямованість вищої університетської освіти підлягають істотній трансформації під дією об'єктивних факторів: росту безробіття, незатребуваності фахівців з ряду напрямів підготовки, демографічного спаду, відсутності мотивації до освіти серед молоді і зниження рівня освіти абітурієнтів вищих освітніх установ, що ускладнює освоєння студентами навчального матеріалу у вищій школі. Водночас зростає

необхідність в орієнтації на якісні показники освіти і затребуваність спеціальностей, на які здійснюється набір, у першу чергу, на обласному і регіональному рівнях. Щорічне скорочення держзамовлення за всіма напрямками підготовки потребує більшої уваги щодо замовлення з боку підприємств області і регіону, а також підвищення рівня підготовки фахівців відповідно до сучасних вимог замовника. Потреба в інноваційній спрямованості регіонального освітнього менеджменту спричинена певними обставинами:

По-перше, розбудова незалежної Української держави викликала необхідність докорінної зміни системи освіти, методології і технології організації навчально-виховного процесу у навчальних закладах різного типу: ліцеях, гімназіях, авторських школах, коледжах, приватних та державних вищих закладів тощо.

По-друге, розвиток особистості, здатної засвоювати й творчо розвивати культуру, потребує постійного пошуку нових організаційних форм, індивідуального підходу до особистості, нових технологій навчання і виховання.

По-третє, змінився характер ставлення споживача (учня, студента, слухача) до факту засвоєння і застосування педагогічних нововведень. Якщо раніше інноваційна діяльність обмежувалася використанням рекомендованих зверху нововведень, то сьогодні вона набуває дослідницько-пошукового характеру: викладач обирає нові програми, підручники, використовує нові прийоми і способи педагогічної діяльності.

По-четверте, створилася реальна ситуація конкурентоспроможності закладів освіти, спричинена входженням загальноосвітніх навчальних закладів у ринкові відносини, створенням нових типів навчальних закладів, у тому числі й недержавних.

Інноваційні процеси стають механізмом інтенсивного розвитку освітнього менеджменту. Інновації функціонують на рівнях створення, освоєння і втілення.

Логічним є висновок про те, що впровадження інновацій в освіту є і необхідністю, і вимогою, і завданням, і об'єктивною реальністю. Звідси випливає потреба інноваційно-орієнтованої освіти для реалізації інноваційної стратегії держави. Проте аналіз інноваційної діяльності освітніх систем як відкритих соціальних систем, дозволяє виявити протиріччя між: формуванням якісно нової моделі суспільства з новою філософією життя, потребою держави в освічених спеціалістах з високим рівнем культури і недостатнім рівнем усвідомлення функцій інновацій в освіті; необхідністю впроваджувати нові знання та використовувати сучасні способи передачі інформації, застосовувати інноваційні освітні технології й низьким рівнем як психолого-педагогічної підготовленості кадрів, так і недостатніми економічними можливостями впровадження інновацій; широким поширенням інновацій у всіх галузях господарства та недостатньою розробленістю організаційного механізму їх поширення в освітній діяльності.

Виходячи з міркувань, що основною умовою ефективного функціонування сучасного регіонального менеджменту в ос-

віті є застосування інноваційних процесів, які супроводжуються новими технологіями в освітніх системах, однією з важливих проблем є ефективне управління активами навчальних закладів (НЗ). Сьогодні в практиці освітнього менеджменту використання категорій фінансів та фінансового менеджменту знаходить все ширше застосування. Як і при аналізі фінансово-господарської діяльності підприємства, так і при аналізі освітніх систем регіону доречним є використання показників, які б характеризували ефективність використання наявних ресурсів. Одним з таких показників може бути показник нетто-активи. На мові фінансистів нетто-активи – це вартість капіталу підприємства за ринковими цінами з урахуванням його нематеріальних активів та боргових зобов'язань. Стосовно освітніх систем нетто-активи представляють собою вартість капіталу навчального закладу (НЗ) за ринковими цінами з урахуванням нематеріальних активів (інтелектуальних ресурсів і людського капіталу) та зобов'язань НЗ перед споживачами в наданні якісних освітніх послуг. Вміле і своєчасне використання управління активами НЗ є важливим напрямком не тільки регіонального освітнього менеджменту, оскільки забезпечує ефективність діяльності навчальних закладів, його конкурентоспроможність, платоспроможність, фінансову надійність та стійкість, але й вказує на його лідерство. На управління активами НЗ визначальний вплив має специфіка освітньої діяльності, а саме отримання споживачем коштів авансом і можливість унаслідок цього формувати грошові фонди для інвестицій в людський капітал. По суті, нетто-активи НЗ представляють його фактичний запас платоспроможності та фінансової стійкості, а нематеріальні активи у формі інтелектуального потенціалу (патенти, монографії, корисні моделі та ін.) – запас конкурентоспроможності і престижності та є критерієм рейтингу НЗ серед існуючих. Інноваційна освітня діяльність має свою вартість, що включає інтелектуальні затрати на розробку інноваційного проекту, оплату суб'єктам, які задіяні у здійсненні інноваційної діяльності; матеріально-технічні затрати на її здійснення; витрати на проведення експертизи проекту та отриманих результатів. Таким чином, аналіз нетто-активів може стати дієвим інструментом механізму впровадження нововведень в освітніх системах, а тому потребує постійного моніторингу з боку держави. На прийняття рішень в сфері управління активами НЗ значний вплив мають не тільки внутрішні (фінансова стійкість), але й зовнішні чинники – попит на освітні послуги, розвиток освітнього ринку, інституційна база, рівень ділової активності, коливання змін в економіці. Отже, нетто-активи можуть стати і мірилом інноваційного потенціалу освітньої праці, бо дають відповідь на те наскільки готова регіональна освітня система до сприйняття, впровадження та здійснення нововведень і інноваційних процесів.

Під регіональною освітньою системою розуміється сукупність освітніх установ регіону, які спільно реалізують освітні програми й державні освітні стандарти різного рівня та спрямованості, а також органів управління освітою. Основ-

ною метою регіональної освітньої системи, з одного боку, є задоволення попиту населення регіону на освітні послуги, з іншого – задоволення попиту зі сторони економіки регіону на випускників регіональної освітньої системи. Освітні установи виступають як елементами економіки регіону, тому частина попиту на випускників складає попит зі сторони освітніх установ, які реалізують освітні програми більш високого рівня, так і елементами регіональної освітньої системи до яких відносяться дошкільні, загальноосвітні, установи початкової професійної, середньої професійної, вищої професійної та післядипломної освіти, установи додаткової освіти дорослих, спеціальні (колекційні), установи додаткової освіти, установи для дітей-сиріт та дітей, які залишилися без піклування батьків, установи додаткової освіти дітей, а також інші установи, що здійснюють освітній процес. Елементами регіональної освітньої системи можуть також бути окремі освітні установи і другі об'єкти, які обслуговують маркетингові, інформаційні, навчально-виробничі та інші потреби освітньої установи даної територіальної мережі. Потрібно відзначати, що органи управління освітою (регіональні, муніципальні та інші, а також органи управління власне освітніх установ) не включаються в елементи регіональної освітньої системи, тому що вони не виконують освітньої функції й можуть розглядатися як «допоміжні» та «забезпечувальні».

Елемент регіональної освітньої системи формує пропозицію освітніх послуг та пропозицію випускників за відповідним набором освітніх програм. Виходячи з цього, можна говорити про загальний критерій ефективності функціонування елемента регіональної освітньої системи – узгодження, задоволення та формування запиту на освітні послуги і випускників у рамках інституціональних обмежень, які мають місце. Загальний критерій ефективності функціонування елемента регіональної освітньої системи, його властивості у певній мірі характеризує його потенціал, а також потенціал всієї регіональної освітньої систем, який визначається деякими загальними принципами: принципом адекватності, принципом рівномірності, принципом монотонності [4, с. 38].

Регіональна освітня система відповідно принципу адекватності повинна бути адекватною за своєю складністю, структурою, функціям і т.д. тим умовам, у яких вона функціонує, і тим вимогам, що до неї ставляться. Для елемента регіональної освітньої системи принцип адекватності, зокрема, визначає те, що він повинен адекватно відповідати зовнішнім вимогам – попиту на освітні послуги та формувати пропозицію відповідних освітніх послуг та випускників з обліком специфіки конкретних (економічних, політичних, соціальних, демографічних) умов, які склалися в регіоні де він функціонує.

Принцип рівномірності встановлює, що поточний або майбутній стан системи в цілому повинен оцінюватися з обліком станів усіх елементів, які її складають.

Принцип монотонності полягає в тому, що управління має бути націлено на позитивну динаміку регіональної освітньої системи.

Діагностика інноваційного потенціалу освітньої системи регіону виступає основою для прийняття органами влади рішень щодо управління інноваційними процесами, для пошуку методів реалізації інноваційного потенціалу. Від стану інноваційного потенціалу освітніх систем залежить вибір інноваційної стратегії, тому його оцінка – необхідна складова процесу розвитку стратегії. Інноваційна ціль виступає як глобальна стратегія освітньої системи, як засіб досягнення її більш високих цілей – підвищення ефективності функціонування й розвитку. Інноваційний потенціал органів управління освітою – це рівень їх спроможності здійснити зміни і виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої мети, реалізацію інноваційної освітньої стратегії. Так, високий інноваційний потенціал є свідченням готовності освітніх організацій здійснювати розробку інновацій та проводити організаційні зміни для їх практичного втілення. При цьому важливо забезпечити якомого ефективніше використання наявного потенціалу на основі детального ресурсного обґрунтування інноваційних проектів та вироблення дієвих механізмів залучення ресурсів. Низький інноваційний потенціал обумовлює необхідність вироблення дієвих механізмів його розвитку як основи ефективного функціонування елементів регіональної освітньої системи в умовах динамічного зовнішнього середовища. Для оцінки інноваційного потенціалу освітніх систем використовується метод SWOT-аналізу, який дає можливість оцінити як зовнішні умови реалізації інновацій, так і інноваційний клімат, що формується зовнішнім середовищем. Механізми реалізації інноваційного потенціалу регіонального освітнього менеджменту, зокрема освітньої системи, її елементів, що забезпечують розробку і впровадження інновацій в освітніх установах, формуються в рамках реалізації державних і регіональних програм, які виступають інструментами проведення державної освітньої політики. Інноваційні проекти елементів регіональної освітньої системи виступають як складові програм певного рівня і об'єктами в системі програмно-цільового управління. При цьому інституціональне забезпечення управління інноваційними процесами регіональної освітньої системи формується як на загальнодержавному так і регіональному рівні.

Ринок інноваційних послуг, інвестицій і конкуренція створюють сферу освітньої інноваційної діяльності, яка потребує постійних додаткових витрат (інтелектуальні і матеріальні). Тому цей вид діяльності часто розглядається як одна з форм інвестиційної діяльності, що забезпечує розробку, розповсюдження та застосування інновацій. Основою освітньої інновації є нова ідея; її джерелом – дослідницька діяльність вченого або пошукова практика вчителя, керівника, колективу освітнього закладу; носієм інновації – інноватор – творча особистість, експериментатор-дослідник. Підтримка на відповідному рівні системи патентів, захист правової монополії на інтелектуальну власність є стимулом для розвит-

ку досліджень, впровадження наукових розробок і технологічних новацій, оскільки надає можливість окремим особам, виробництвам або фірмам повною мірою отримувати ефект від інтелектуальної діяльності. Інтелектуальний капітал акумулював наукові та професійно-технічні знання працівників, поєднав інтелектуальну працю та інтелектуальну власність, нагромаджений досвід, спілкування, організаційну структуру, інформаційні мережі, – тобто усе те, що визначає імідж фірми та зміст її бізнесу [3, с. 163].

Таким чином, інноваційна спрямованість регіональних освітніх систем – це:

- трансформація наукових досліджень і розробок, які впроваджуються в освітній процес;
- поширення принципово нових видів технологій навчання і виховання;
- удосконалення чи оновлення освітньої теорії та практики шляхом розробки, експериментальної перевірки, апробації, опанування та збереження освітніх інновацій;
- вид інвестиційної діяльності навчальних закладів, що характеризується їхньою участю у систематичному проведенні психолого-педагогічних експериментальних досліджень змісту навчально-виховного процесу.

Висновки

Ефективність управління системи освіти України обумовлена ефективністю її складових – регіонального менеджменту та регіональних освітніх систем. Необхідність удосконалення освітніх систем регіонів визнається і управліннями, і робітниками самої системи освіти. Цілеспрямованість та обґрунтованість змін в менеджменті регіональної системи освіти будуть ефективні у випадку розкриття та використання інноваційного потенціалу системи освіти регіону. Отже, ефективний інноваційний регіональний освітній менеджмент, спрямований на підвищення якості освіти, є надійним механізмом задоволення потреб споживачів освітніх послуг, а діагностика активів навчальних установ – інструментом забезпечення конкурентоспроможності освітніх систем та нарощення людського потенціалу.

Література

1. Аніскіна Н.О. Інноваційний досвід шкіл Донеччини / Надія Олександрівна Аніскіна. – Донецьк: Каштан, 2007. – 386 с.
2. Гамаюнов В.Г. Дидактичний менеджмент: навчаюче управління / Володимир Гаврилович Гамаюнов. – Харків: «Основа», 2005. – 122 с.
3. Лебедик Г.В., Шуляк О.М. Інтелектуальний потенціал держави – джерело інноваційного розвитку // Економіка і регіони // Науковий вісник Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка. – Полтава, 2005. – №1(4). – 2005. – С. 162–165.
4. Мельник А.Ф. Менеджмент державних установ і організацій: [навчальний. посібник] / Мельник А.Ф., Васіна А.Ю., Кривокульська Н.М. – Київ: ВД «Професіонал», 2006 р. – 464 с.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Н.П. СТРУК,
к.е.н., доцент, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Методичні підходи щодо розрахунку ціни на послуги підприємств газотранспортної та газорозподільної систем

Статтю присвячено розробці методичних підходів щодо удосконалення процесу ціноутворення на послуги підприємств газотранспортної та газорозподільної систем. Проведено критичний аналіз діючих методик ціноутворення. Наведено розроблені автором методичні підходи до вдосконалення процесу ціноутворення на послуги підприємств газотранспортної системи шляхом розрахунку тарифної ставки за користування газопроводами і тарифної ставки за транспортування природного газу.

Статья посвящена разработке методических подходов относительно усовершенствования процесса ценообразования на услуги предприятий газотранспортной и газораспределительной систем. Проведен критический анализ процессов ценообразования и подходов к их оценке. Приведены разработанные автором методические подходы к усовершенствованию процесса ценообразования на услуги предприятий газотранспортной и газораспределительной систем путем расчета тарифной ставки за пользование газопроводами и тарифной ставки за транспортировку газа.

The article is devoted to the elaboration of methodological approaches to the improvement of the pricing process for services of the gas-transport and gas-distributing system enterprises. There is a critical analysis of the current methods of pricing. The author elaborated some methodological approaches to the improvement of the process of

pricing for services of the gas-transport system enterprises by calculating the tariff rate of the gas pipelines use and the tariff rate of the gas transport.

Постановка проблеми. Підприємства газотранспортної та газорозподільної систем є підприємствами-природними монополіями, під час роботи яких держава має регулювати процес ціноутворення таким чином, щоб, з одного боку, захистити споживачів від монополярно високих цін на природний газ, а з іншого – забезпечити підприємствам можливість компенсувати всі витрати, пов'язані з постачанням природного газу споживачам та розвивати газотранспортну та газорозподільну системи.

Основою ефективної діяльності будь-якого підприємства є його цінова політика. Підприємства газотранспортної та газорозподільної систем не є винятком. У цій сфері цінова політика ґрунтується на витратних методах та державному регулюванні. Специфікою та проблемою аналізованої галузі є та обставина, що державне регулювання цін здійснюється не на підставі відшкодування обґрунтованих витрат, пов'язаних із наданням послуг, а виходячи з потреби соціального захисту населення та мінімізації витрат бюджетів усіх рівнів. Такі негативні тенденції порушують економічну стійкість підприємств газотранспортної та газорозподільної систем.

Ситуація, що склалася в сфері транспортування природного газу, характеризується відсутністю ефективних, науко-

во і економічно обґрунтованих підходів до формування цінової політики та регулювання цін і тарифів для підприємств газотранспортної та газорозподільної систем, які би враховували інтереси регіонів та регіональні можливості використання альтернативних видів палива.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різні аспекти проблеми удосконалення процесу ціноутворення на послуги підприємств газотранспортної та газорозподільної систем та функціонування ринку газу розглянуто у працях вітчизняних та зарубіжних вчених: С.В. Бобрівець, І.В. Діяка, О.Г. Дзьоби, М.О. Жидкової, С. Іконникової, І.М. Карпа, Р. Коломбака, Є.І. Крижанівського, К.Н. Мілової, А.А. Рудніки, П. Томсона, П. Фердинанта, І.Я. Фурмана, Ф. Хаберта, Х. Христиана, І.К. Чукаєвої, О.Є. Шандрівської та інших.

Вивчення стану предмета дослідження дозволило зробити висновок про те, що низка завдань з удосконалення процесу ціноутворення на підприємствах газотранспортної та газорозподільної систем не знайшли свого повного вирішення. Враховуючи специфіку даних підприємств, зазначимо, що особливої уваги вимагають подальші дослідження щодо удосконалення механізму ціноутворення у цій галузі. Відсутність ефективних механізмів формування цін та тарифів на транспортування газу стримує розвиток таких підприємств та національного газового ринку в цілому. Все це обумовлює необхідність проведення критичного аналізу теоретично-практичних проблем формування механізму ціноутворення на підприємствах газотранспортної та газорозподільної систем України.

Мета статті — сформулювати та обґрунтувати методичні підходи щодо розрахунку плати за послуги підприємств газотранспортної та газорозподільної систем.

Виклад основного матеріалу. У зв'язку з переходом української економіки на ринкові умови господарювання найбільш актуальною проблемою економіки газової промисловості є ціноутворення на газ і на послуги підприємств газотранспортної та газорозподільної систем. Важливим є визначення методологічних підходів до встановлення ціни на послуги з транспортування природного газу [1–3]. Сьогодні функціонування нафтогазової галузі характеризується створеними вертикально інтегрованими компаніями, які були засновані в 90-х роках. Така побудова схеми роботи галузі зумовила необхідність регулювання насамперед цін на газ. Проте в умовах ринкового господарювання назріла потреба лібералізації газових ринків, доступу до газотранспортних систем третіх осіб, нових підходів до розрахунку і регулювання цін на природний газ і тарифів на його транспортування. Питання розрахунку і регулювання газотранспортних тарифів на сьогодні є дуже актуальними і недостатньо вивченими.

Розрахунок газотранспортних та газорозподільних тарифів в Україні проводиться витратним методом та затверджений постановою Національної комісії регулювання електроенергетики України (НКРЕ) №983 від 04.09.2002 р. [4]. Данюю постановою затверджено Методику розрахунку тарифів на

транспортування та постачання природного газу для підприємств із газопостачання та газифікації. Відповідно до неї роздільна ціна природного газу розраховується за формулою:

$$C_p = C_{сз} + T_{TM} + T_{TP} + T_{ЗБ} + T_{П}, \quad (1)$$

де C_p — роздільна ціна природного газу для споживачів, грн./тис. м³;

$C_{сз}$ — середньозважена ціна природного газу за розрахунковий період, до складу якої входять закупівельні або ціни газу власного видобутку, або ціна, передбачена преїскурантом і затверджена уповноваженим органом, грн./тис. куб. м;

T_{TM} — тариф на транспортування природного газу магістральними газопроводами, грн./тис. куб. м;

$T_{ЗБ}$ — середньозважений тариф зберігання природного газу, грн./тис. куб. м;

T_{TP} — тариф на транспортування природного газу газорозподільними мережами, грн./тис. куб. м;

$T_{П}$ — тариф на постачання природного газу споживачам, грн./тис. куб. м.

Досліджуючи методи формування тарифів у сфері газотранспорту, ми прийшли до висновку, що існуючі в Україні підходи до розрахунку тарифів та обґрунтування їх рівня потребують удосконалення. Виходячи з того що в даний час основою розрахунку тарифів є витратний метод, тобто метод економічно обґрунтованих витрат виробництва, можемо констатувати наступне. Обґрунтування рівня витрат завжди є основним питанням, від вирішення якого залежить можливість нормальної експлуатації і розвитку систем транспортування газу. Введення процедур витратного регулювання тарифів дозволило забезпечити умови для функціонування даної сфери в перехідний період. Серед основних причин використання витратних методів сьогодні можна назвати такі:

- по-перше, витратне ціноутворення базується на реально доступних даних (уся інформація, яка необхідна для встановлення цін зосереджена на підприємстві і ґрунтується на даних існуючої бухгалтерської звітності);

- по-друге, для більшості вітчизняних підприємств логічною і домінуючою є ідея стосовно того, що виробники повинні мати можливість відшкодувати витрати і отримувати прибуток як винагороду за свою діяльність. Тому більшість сприймають витратний метод як такий, що має реальну основу;

- по-третє, в існуючих умовах господарювання на підприємстві далеко не завжди є кваліфіковані спеціалісти, котрі володіють сучасною методологією ціноутворення, а коли підприємство знає, що інші підприємства в галузі також використовують витратний метод, то просто немає стимулу використовувати інші методи ціноутворення.

Можна стверджувати, що витратні методи забезпечили тільки виживання газотранспортних підприємств при переході до ринкового господарювання. Ці методи мають бути суттєво оновлені, доповнені новими принципами та підходами.

Провівши дослідження у сфері ціноутворення на послуги підприємств газорозподільної системи та на основі вивченого міжнародного досвіду, пропонуємо новий підхід до роз-

рахунку ціни на послуги підприємств газотранспортної та газорозподільної систем, що ґрунтується на основі розрахунку ставки за користування газопроводами та ставки за послуги з транспортування природного газу.

Нові підходи до розрахунку ціни на послуги підприємств газотранспортної та газорозподільної систем дають нам можливість запропонувати такий спосіб розрахунку роздрібною ціни на природний газ для споживачів:

$$C_p = C_{оп.н} + T_{np} + T_{st} + T_n + T_{зб}, \quad (2)$$

де $C_{оп.н}$ – оптова ціна на газ для подальшої реалізації, грн./1000 куб. м;

T_{np} – ставка за користування газопроводами, грн.;

T_{st} – ставка за послуги з транспортування природного газу, грн./1000 куб. м;

T_n – тариф за постачання природного газу, грн./1000 куб. м;

$T_{зб}$ – тариф за зберігання природного газу, грн./1000 куб. м.

Плата за користування газопроводами для груп споживачів газу здійснюється за ставкою T_{np} і розраховується за формулою (3.28):

$$T_{np} = T_{Рбаз} * K_v, \quad (3)$$

де K_v – коефіцієнт диференціації для груп споживачів.

Базову ставку за користування газопроводами розраховують за такими показниками:

- річна сума амортизаційних відрахувань всіх основних виробничих фондів;
- витрати на утримання аварійно-диспетчерської служби;
- загальновиробничі витрати;
- загальногосподарські витрати (адміністративні);
- загальний річний обсяг транспортування газу.

Розрахунок здійснюється за формулою:

$$T_{Рбаз} = \frac{(A + B_{АДС} + B_{ЗВ} + B_{ЗГ})}{V}, \quad (4)$$

де $T_{Рбаз}$ – базова ставка за користування газопроводами, грн.;

A – сума річних амортизаційних відрахувань у частині, що належить до регульованої діяльності, грн.;

$B_{АДС}$ – витрати на утримання аварійно-диспетчерської служби, грн.;

$B_{ЗВ}$ – загальновиробничі витрати в частині, що належить до регульованої діяльності, грн.;

$B_{ЗГ}$ – загальногосподарські (адміністративні) витрати у частині, що належить до регульованої діяльності, грн.;

V – загальний річний обсяг транспортування газу (договірний або середньостатистичний) газопроводами, куб. м.

Суму всіх амортизаційних відрахувань, витрат на утримання аварійно-диспетчерської служби, загальновиробничих, загальногосподарських (адміністративних) витрат приймають на базі звітних даних за попередній рік з урахуванням введення в експлуатацію нових основних виробничих фондів за плановий період.

Обсяги транспортування (постачання) газу по газопроводах (тут і надалі) приймають відповідно до договірних, планових або середньостатистичних обсягів транспортування газу по газопроводах (з розрахунку на рік) з урахуванням додаткових угод (незалежно від фактичних обсягів транспортування газу).

У випадку, якщо договірна кампанія не завершена до моменту затвердження тарифу, обсяги транспортування (постачання) газу визначаються як середній фактичний обсяг постачання за попередні три роки.

Розрахунок ставки за послуги з транспортування природного газу по газопроводах пропонується проводити у такій послідовності:

- розраховується середня ставка за послуги з транспортування;
- розраховується базова ставка за послуги з транспортування;
- розраховується плата за послуги з транспортування газу для груп споживачів залежно від відстані транспортування.

Середню ставку за послуги з транспортування газу розраховують за формулою (3.29):

$$S_s = \frac{(B + \Pi) - B_{OB}}{V}, \quad (5)$$

де S_s – середня ставка за послуги з транспортування газу, грн./куб. м;

B – експлуатаційні витрати, грн.;

B_{OB} – сума витрат, врахованих при розрахунку ставки за користування розподільними газопроводами, грн.:

$$B_{OB} = A + B_{АДС} + B_{ЗВ} + B_{ЗГ}, \quad (6)$$

Π – прибуток, що необхідний для забезпечення самофінансування і надійного газопостачання споживачів, який визначається за формулою (7).

Прибуток, що необхідний для забезпечення самофінансування і надійного газопостачання споживачів, розраховується:

$$\Pi = K + I + \Pi_d + K_{соц}, \quad (7)$$

де K – кошти, що спрямовуються на обслуговування власного і залученого капіталу, грн.;

I – потреба в інвестиціях на підтримку газопроводів, що діють, і споруд на них без урахування амортизаційних відрахувань і залучених позикових коштів, грн.;

Π_d – податки на фінансові результати і виплачувані за рахунок прибутку виплати відповідно до законодавства, грн.;

$K_{соц}$ – соціальні виплати з прибутку відповідно до галузевої тарифної угоди, грн.

Кошти, що спрямовуються на обслуговування власного і залученого капіталу, визначаються за формулою (8):

$$K = K_d + K_B, \quad (8)$$

де K_d – виплата дивідендів акціонерам, яку розраховують виходячи зі статутного капіталу, грн.;

K_B – виплата відсоткових платежів на позиковий капітал, що залучається в обсязі, погодженому з регулюючим органом, розраховується виходячи зі середньозваженої вартості середньострокових і довгострокових позикових засобів і процентної ставки за кредит, грн.

Плата за послуги з транспортування природного газу до конкретної групи його споживачів здійснюється за ставкою T_{st} і визначається як добуток базової ставки $S_{БАЗ}$ та коефіцієнта K_j , встановленого для певної групи споживачів залежно від відстані транспортування:

$$T_{st} = S_{БАЗ} * K_j. \quad (9)$$

Базова ставка за послуги з транспортування природного газу визначається за формулою (3.34):

$$S_{БАЗ} = \frac{S_s * (V - V_i)}{\sum (V_i * K_i) + \sum V_{TP}}, \quad (10)$$

де S_s – середня ставка за послуги з транспортування природного газу, грн./куб. м;

V – загальний річний обсяг природного газу, що транспортується по газопроводах, куб. м;

V_i – річний обсяг постачання газу i -ї групі споживачів природного газу, куб. м;

K_j – коефіцієнт, встановлений для груп споживачів природного газу;

$\sum V_{TP}$ – загальний обсяг газу, що транспортується газопроводами, куб. м.

Для розподілу плати за послуги з транспортування між газотранспортними та газорозподільними підприємствами пропонується запровадити альтернативний варіант методики розрахунку одноставкового тарифу, диференційованого відповідно до категорій тиску.

Висновки

У результаті аналізу переваг та недоліків існуючих методик розрахунку транспортних тарифів та досвіду фор-

мування тарифів на послуги підприємств газотранспортної та газорозподільної систем можна зробити висновок, що впровадження нових методичних підходів є доцільним і економічно обґрунтованим. Запропонований методичний підхід дасть можливість сформулювати ефективний механізм формування цін та тарифів на транспортування газу та буде сприяти позитивному розвитку таких підприємств.

Література

1. Баранов Э.Ф. Влияние роста тарифов и стоимости услуг естественных монополий на инфляционные процессы (1999–2003) / Э.Ф. Баранов, Ю.П. Соловьев, Л.П. Посвянская // Общество и экономика. – 2004. – №5–6. – С. 187–200.
2. Постанова Кабінету Міністрів України №1998. від 18.12.98 р. «Про вдосконалення порядку формування цін» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1998-98-%EF>
3. Постанова НКРЕ №1043 від 12.08.99 р. «Умови та правила здійснення підприємницької діяльності (ліцензійні умови) з постачання природного газу за регульованим тарифом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0610-99>
4. Постанова НКРЕ №983 від 04.09.2002 р. «Методика розрахунку тарифів на транспортування та постачання природного газу для підприємств з газопостачання та газифікації» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nerc.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=32757&cat_id=34446&search_param=%FO%E5%E3%EB%E0%EC%E5%ED%F2&searchPublishing=1

О.М. СЕРГІЄНКО,
докторант, НДІ Міністерства економіки України

Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні

У статті розглянуті питання сучасного розвитку підприємництва в Україні. На основі проведеного аналізу виділені проблеми та перспективи діяльності суб'єктів малого підприємництва. Обґрунтована необхідність і доцільність підвищення ролі підприємництва в посткризовий період.

В статье рассмотрены вопросы современного развития предпринимательства в Украине. На основе проведенного анализа выделены проблемы и перспективы деятельности субъектов малого предпринимательства. Обоснована необходимость и целесообразность повышения роли предпринимательства в посткризисный период.

The article deals with the current business development in Ukraine. Based on the analysis of selected issues and per-

spective of small businesses. The necessity and advisability of increasing the role of business in post-crisis period.

Постановка проблеми. На етапі трансформаційних перетворень та становлення ринкових відносин в Україні підвищується науковий та практичний інтерес до питань розвитку підприємницької діяльності. Саме підприємництво є локомотивом розвитку національної економіки в багатьох європейських країнах. Світовий досвід держав з ринковою економікою показує, що в країнах, де є великі підприємства та корпорації, значна частка валового продукту створюється саме великою кількістю малих підприємств. В Україні існує ціла низка проблем щодо розвитку підприємництва і необхідність їх вирішення є актуальним завданням науковців, політиків та підприємців. Гострота досліджуваної про-

блеми полягає в тому, що економічні перетворення, які відбуваються у вітчизняній економіці аналізують необхідність розвитку підприємництва в Україні як основи економічної стабільності та підвищення добробуту громадян, проте існують значні перешкоди соціально-економічного, соціально-політичного та іншого характеру, що супроводжують розвиток форм підприємницької активності, наявність яких засвідчує кризовий стан підприємництва в Україні. На сучасному етапі економічного розвитку України, коли її визнано країною з ринковою економікою, необхідно також звернути увагу на аналіз існуючих проблем розвитку підприємництва з урахуванням вступу нашої держави до Світової організації торгівлі і формування нових механізмів співпраці з Європейським Союзом.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основи підприємництва були досліджені англійським економістом Р. Кантільоном, який вперше застосував поняття «підприємець» у науковому тлумаченні. Вагомий науковий внесок щодо дослідження основ підприємницької діяльності здійснили такі видатні теоретики, як Т. Веблен, Ф. Кене, К. Маркс, Д. Рікардо, Ж.Б. Сей, А. Сміт, А. Тюрго, Й. Шумпетер, та інші. Серед сучасних зарубіжних дослідників підприємництва необхідно відзначити П. Друкера, У. Оучі, Дж. Тіммонса, М. Фрідмена, Ф. Хайека, які розглядали підприємницьку діяльність у контексті інноваційної діяльності, яка пов'язана з ризиком в умовах сучасного ринку, акцентуючи увагу на економічній суті підприємництва. Серед українських учених слід виділити Г. Атаманчука, В. Бакуменка, С. Білу, З. Варналія, В. Воротіна, Л. Воротіну, А. Воронкову, З. Герасимчука, Ю. Клочко, В. Князева, Т. Кондратюка, В. Кравченка, О. Кужель, В. Маліновського, Ю. Машкарова, В. Медяника, І. Михасюка, С. Мочерного, Н. Нижник, Г. Одінцову, О. Титаренка та інших. Проте, незважаючи на вагомий внесок проведених досліджень, окремі аспекти проблеми державної регуляторної політики сприяння розвитку малого підприємництва залишилися невирішеними.

Метою статті є аналіз сучасного стану розвитку підприємництва в Україні, узагальнення його актуальних проблем, визначення стратегічних пріоритетів державної політики подальшого розвитку підприємництва в Україні.

Виклад основного матеріалу. Формування ринкової системи господарювання та підвищення конкурентоспроможності національної економіки України пов'язане із необхідністю зростання підприємницької активності суб'єктів господарювання. При цьому основою підприємництва є малий та середній бізнес, на який покладаються функції прискорення структурної перебудови економіки, підвищення організаційної ефективності використання національних ресурсів. За умови виваженої державної політики вітчизняний малий та середній бізнес здатний створити тисячі нових робочих місць, забезпечити зростання добробуту населення і сприяти становленню України економічно розвиненою державою. Адже не секрет, що підприємницька діяльність спря-

мована на забезпечення насиченості ринку товарами та послугами, сприяння здоровій конкуренції, створення підприємців-власників, забезпечення зайнятості населення, запобігання безробіття. Підприємницька діяльність базується на самостійній, ініціативній, систематичній, на власний ризик діяльності по виробництву продукції та надання послуг з метою отримання прибутку. Адже кожен підприємець, намагаючись зайняти свою нішу на ринку товарів чи послуг, прагне випускати якісну продукцію, яка користується попитом у споживачів, проводити ефективну цінову політику, що в кінцевому результаті призводить до збільшення кількості покупців та отримання прибутку. Все це перетворює підприємство у своєрідний соціальний двигун економічного розвитку, надає ринковій економіці необхідної гнучкості і спонукає до стабільності та зростання.

Сучасні наявні диспропорції та деформації в розвитку підприємництва доводять необхідність забезпечення структурних змін за двома стратегічними напрямками. З одного боку, це мають бути реформи, які спрямовані на покращення базових індикаторів раціональної структурної побудови національної економіки, а саме рівень інноваційної активності підприємництва, якість людського капіталу, структура розподілу національного доходу та витрат домашніх господарств, показники капіталізації та частки вітчизняних інвестицій. З іншого боку, це заходи з протидії чинникам негативного впливу на розвиток підприємництва – детінізація підприємницького середовища, підвищення рівня економічної безпеки підприємництва, розвиток фінансово-кредитних відносин, вдосконалення системи оподаткування доходів підприємців та найманих працівників тощо.

Саме сьогодні, в умовах виходу економіки України з кризи, створення умов для впровадження ринкових реформ, розвиток підприємництва повинен сприяти позитивним структурним змінам в економіці. З цією метою створення стабільного та ефективного законодавства у сфері підприємництва передбачає забезпечення підвищення ефективності правового регулювання підприємницьких відносин, що виникають між суб'єктами підприємницької діяльності, між ними та державою, між суб'єктом підприємницької діяльності та іншими суб'єктами майнових відносин.

Історія розвитку підприємництва в Україні нараховує біля 19 років. За цей період відбулися значні зміни в кількісному та якісному складі підприємницьких структур, в економічних та правових умовах, державній політиці розвитку малого та середнього бізнесу, яка передбачає необхідність зменшення державного втручання у підприємницьку діяльність, введення спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва, прийняття Верховною Радою України законів України «Про державну підтримку малого підприємництва» та «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні».

Станом на 01.01.2008 р. в Україні діяло 2660 тис. суб'єктів малого підприємництва, що у 10 разів більше, ніж у 1998

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

році, з них 248 тис. малих підприємств (у 3,6 раза більше), 2412 тис. фізичних осіб—суб'єктів підприємницької діяльності (майже у 12 разів більше), 43 тис. селянських (фермерських) господарств (майже у 3 рази більше).

Мале підприємництво, до якого крім малих підприємств та малих фермерських господарств входять фізичні особи—підприємці, на сьогодні є визначальним у підприємницькій діяльності. Кількість суб'єктів малого підприємництва на 10 тис. осіб населення в 2009 році становить 661 одиницю, що більше порівняно з попереднім роком на 8,5% (табл. 1).

За обсягом реалізованої продукції малі підприємства у 2006 році займали 75,1% від загального обсягу реалізованої продукції суб'єктами малого підприємництва, натомість у 2009 році їх питома вага знизилася до 70,2%. Кількість зайнятих працівників на малих підприємствах протягом 2006–2009 років також мала тенденцію до скорочення.

Основні показники розвитку малих підприємств України за 2000–2009 роки представлено в табл. 2.

Наведені дані свідчать, що кількість малих підприємств в розрахунку на 10 тис. населення в кризові 2008–2009 роки мали тенденцію до уповільнення, кількість зайнятих працівників у 2009 році порівняно з 2008 роком зменшилася на 85,4 тис. особи, або на 5,2%. Позитивною тенденцією є збільшення частки прибутку від звичайної діяльності до оподаткування малих підприємств до загального обсягу прибутку, яка у 2009 році становила 22,9% проти 16,5% у 2008 році. Натомість збільшується частка підприємств, що одержали збитки, до загальної кількості малих підприємств (у 2009 році 39,9% проти 37,3% у 2008 році).

Основні показники діяльності малих підприємств за видами економічної діяльності у 2009 році зображено в табл. 3.

Таблиця 1. Основні показники розвитку суб'єктів малого підприємництва¹

Рік	Суб'єкти малого підприємництва – всього				У тому числі:				
	кількість суб'єктів малого підприємництва на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	кількість зайнятих працівників, тис. осіб		обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн. грн.	малі підприємства			фізичні особи—підприємці	
		всього	з неї найманих працівників		кількість зайнятих працівників, тис. осіб		кількість зайнятих працівників, тис. осіб	обсяг реалізованої продукції, (робіт, послуг), млн. грн.	
					всього	з неї найманих працівників			
2006	501	5737,8	3631,0	479250,6	2339,0	2208,9	360107,5	3398,8	119143,1
2007	561	6003,7	3684,5	593030,6	2324,7	2223,5	440011,0	3679,0	153019,6
2008	609	6308,0	3745,1	701634,6	2319,0	2206,2	496683,0	3989,0	204951,6
2009	661	6450,9	3665,8	657643,6	2227,4	2106,5	461691,1	4223,5	195952,5

¹ Джерело: Держкомстат України.

Дані наведено з урахуванням фермерських господарств та статистичної інформації по фізичних особах—підприємцях, яка розрахована на підставі даних ДПА України.

Таблиця 2. Основні показники розвитку малих підприємств¹

Рік	Кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	Кількість зайнятих працівників (штатні, позаштатні та неоплачувані працівники), тис. осіб	Кількість найманих працівників (штатні та позаштатні працівники), тис. осіб	Частка найманих працівників на малих підприємствах до їх загальної кількості, %	Частка обсягу реалізованої продукції малих підприємств до загального обсягу реалізації, %	Частка прибутку від звичайної діяльності до оподаткування малих підприємств до загального обсягу прибутку, %	Частка збитків від звичайної діяльності до оподаткування малих підприємств до загального обсягу збитків, %	Частка підприємств, що одержали збитки, до загальної кількості малих підприємств, %
2000	44	1730,4	1709,8	15,1	8,1	12,9	16,3	36,6
2001	48	1818,7	1807,6	17,1	7,1	9,1	17,6	38,1
2002	53	1932,1	1918,5	18,9	6,7	9,3	18,8	38,2
2003	57	2052,2	2034,2	20,9	6,6	9,1	20,6	37,1
2004	60	1978,8	1928,0	20,2	5,3	8,2	25,4	35,5
2005	63	1890,4	1834,2	19,6	5,5	7,9	30,6	35,2
2006 ²	72	2232,3	2158,5	23,5	18,8	17,2	40,2	33,7
2007 ²	76	2231,5	2154,3	23,7	18,1	14,0	42,2	32,8
2008 ²	72	2237,4	2156,8	24,3	16,3	16,5	37,6	37,3
2009 ²	75	2152,0	2067,8	25,3	16,7	22,9	29,0	39,9

Джерело: Держкомстат України.

¹ Дані наведено без урахування результатів діяльності банків, фермерських господарств та бюджетних установ.

² Дані сформовано з урахуванням змін відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності» від 18.09.2008 р. №523–VI.

Таблиця 3. Основні показники діяльності малих підприємств за видами економічної діяльності у 2009 році¹

	Частка кількості малих підприємств у загальній кількості підприємств, %	Кількість зайнятих працівників (штатні, позаштатні та неоплачувані працівники), тис. осіб	Кількість найманих працівників (штатні та позаштатні працівники), тис. осіб	Фонд оплати праці, млн. грн.	Середньомісячна зарплата найманих працівників, грн.	Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн. грн.	Структура обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг), %
Усього	93,7	2152,0	2067,8	27725,4	1117,35	456667,8	100,0
у тому числі:							
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	80,6	146,4	142,7	1428,2	834,01	12462,2	2,7
Промисловість	87,4	375,2	366,2	4464,1	1015,82	45406,8	9,9
Будівництво	95,5	259,9	250,3	3376,4	1124,07	34121,0	7,5
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	95,9	556,9	530,4	6838,3	1074,42	273335,2	59,9
Діяльність готелів та ресторанів	95,7	71,7	69,1	628,1	758,06	3251,8	0,8
Діяльність транспорту та зв'язку	92,5	126,8	121,8	1603,8	1096,77	17495,8	3,8
Фінансова діяльність	94,2	25,6	24,5	621,7	2115,88	8202,7	1,8
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	96,7	459,5	437,2	7281,4	1387,94	56686,6	12,4
Освіта	95,0	15,8	15,2	207,7	1139,99	579,4	0,1
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	94,2	34,2	33,0	359,0	906,84	1336,1	0,3
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	93,5	75,1	72,8	878,6	1005,55	3639,8	0,8

Джерело: Держкомстат України.

¹ Дані наведено без урахування результатів діяльності банків, фермерських господарств та бюджетних установ.

Структура обсягу реалізованої продукції малими підприємствами за видами економічної діяльності в 2009 році засвідчує, що в ній переважає торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (59,9%), операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям (12,4%), промисловість (9,9%) та будівництво (7,5%). Перераховані види економічної діяльності займають разом 89,7% загального обсягу реалізованої продукції малими підприємствами.

Однією з умов ефективного функціонування підприємницьких структур є необхідність поєднання економічної та соціальної мети малого підприємництва для стабільного розвитку в умовах складного соціального середовища. Економічна мета полягає в діяльності, яка спрямована на збільшення прибутку за умови, що підприємець дотримується так званих правил гри і бере участь у відкритій конкурентній боротьбі. Соціальна мета повинна бути спрямована на вирішення проблеми відтворення людини, матеріальних і духовних умов її існування, а також системи суспільних відносин – соціальних умов її життєдіяльності.

У результаті трансформаційної кризи в Україні склався надзвичайно жорсткий за своїми вимогами ринок праці. Це зумовило превалювання серед індивідуальних підприємців, з одного боку осіб, зайнятих неповний робочий день, а з іншого некваліфікованих спеціалістів, які не мають відповідного професійно-освітнього рівня, технічних навичок тощо.

Під впливом фінансово-економічної кризи попит на робочу силу в національній економіці скорочується, а основним джерелом поповнення лав підприємців стають люди, які були звільнені з основної роботи і не мають шансу бути зарахованими знов. Це, в свою чергу, має певний вплив на характер створюваних ними приватних підприємств і перетворює сферу малого підприємництва у своєрідне «гетто» для безробітних. У результаті в економіці з'являється величезна кількість вимушених підприємців, які шукають джерело для свого існування.

Надаючи всебічну підтримку малому підприємництву, держава створює умови для ефективності проведення реформ, сприяє виходу економіки з кризи та економічному зростанню. Дослідження особливостей малого підприємництва як об'єкта державної регуляторної політики засвідчило, що для української економіки цілком очевидно: на якому б виді діяльності не базувалися малі підприємства, існуюча наростаюча конкуренція з імпортними товарами і послугами на внутрішньому ринку країни примушує підприємця мислити глобальними категоріями світового ринку. Це стосується не лише торгово-посередницьких операцій, а і виробництва імпортозамінної продукції. Підтримка державою таких підприємств пов'язана насамперед з консалтингом у сфері менеджменту та маркетингу. Для таких фірм важливіше не стільки державна підтримка, скільки державне регулювання підприємницької діяльності, зокрема страхування ризиків, надання кредитів, податкових пільг.

На сьогодні в Україні сформувалася потужна «кишенькова» економіка, що функціонує паралельно з офіційною і тіньовою економікою. Вона утворилася переважно на базі великих підприємств-гігантів в основному у торгівельно-посередницькій діяльності і відіграє роль їх «потайної кішениці», де нагромаджуються грошові потоки, які належать вузькому колу осіб, що входять, як правило, до складу їх адміністрацій та засновників. Такі підприємства в основному зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності і застосовуючи спрощену систему оподаткування, сплачуючи єдиний податок приховують свої наявні обороти, виплачують заробітну плату в конвертах, що негативно впливає на загальний соціально-економічний розвиток та податково-бюджетну ситуацію в країні.

Висновки

Аналіз існуючих тенденцій підприємницької діяльності в Україні дає підстави зробити наступні висновки стосовно основних факторів, які впливають на розвиток малого підприємництва:

- обмеженість внутрішнього попиту та наявність проблем збуту продукції на внутрішньому ринку у зв'язку з недостатністю вільних фінансових ресурсів та зниженням реальних доходів населення;
- незначна інвестиційна активність, обмеженість кредитних ресурсів для інвестиційно-інноваційного розвитку малих підприємств;
- низький рівень технічної озброєності підприємств малого та середнього бізнесу;
- складність системи оподаткування, високі податкові ставки, часті зміни податкової звітності;
- адміністративні перешкоди у сфері підприємництва;

- низький управлінський рівень, брак знань, досвіду та культури ведення бізнесу;
- тінізація відносин у сфері підприємництва;
- практична відсутність державної фінансово-кредитної підтримки.

Регуляторна політика держави щодо сприяння розвитку малого підприємництва має вирішувати широкий спектр завдань: сприяння у вирішенні проблем зайнятості, залучення до економіки місцевих економічних ресурсів, наповнення ринку товарами і послугами, гнучке та своєчасне реагування на зміну попиту, активізація структурної зміни економіки, створення альтернативи нелегальному підприємству, подолання галузевого й територіального монополізму, забезпечення стабільних надходжень до бюджетів.

Вирішення зазначених проблем дозволить вдосконалити підприємницьку діяльність в Україні та забезпечити стабільний її розвиток.

Література

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності».
2. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.М. Геець, Е.М., Кужель О. В., Лібанова та ін. – К., Держкомпідприємство, 2008. – 226 с.
3. Варналій З.С. Основи підприємництва: навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2002.
4. Кулик С.М. Державна регуляторна політика сприяння розвитку малого підприємництва / автореф. дис. к.е.н. – Запоріжжя, 2007.
5. Мочерний С.В. Основи підприємницької діяльності. – К.: Академія, 2008.
6. www.ukrstat.gov.ua

І.О. КОВШІОВА,
к.е.н., доцент, Європейський університет

Процес багаторівневої сегментації для підприємств на ринку корпоративних продажів послуг зв'язку

У статті розглянуто процес багаторівневої системи сегментації для підприємств зв'язку, працюючих з корпоративними клієнтами. На прикладі підприємства «CDMA Україна» запропоновано новий план оптимізації бізнес-процесу та стратегічного розвитку діяльності підприємства на основі визначення профілів співробітників підприємств-клієнтів, які є відповідальними за закупівлі послуг.

В статье рассмотрен процесс многоуровневой системы сегментации для предприятий связи, работающих с корпоративными клиентами. На примере предприятия

«CDMA Украина» предложен новый план оптимизации бизнес-процесса и стратегического развития деятельности предприятия на основе определения профилей сотрудников предприятий-клиентов, которые являются ответственными за закупки услуг.

Постановка проблеми. Світова економічна криза вплинула на всі підприємства України. Після років бурхливого розвитку в країні намітилася тенденція до звуження ємності ринку внаслідок зменшення кількості платоспроможного населення. Іншими словами, сьогодні спостерігається пев-

ний рівень насичення ринку товарами і послугами на фоні постійного зменшення і оптимізації структур підприємств. Для виживання в цих непростих умовах підприємствам необхідно якнайшвидше переоцінити власну стратегію розвитку та розробити заходи щодо підвищення ефективності.

Існують різні напрями підвищення рентабельності. До популярних заходів підприємств віднесемо скорочення штату, зменшення рівня заробітної плати співробітникам, «заморозування» окладів на певному рівні, перехід на неповний робочий день чи тиждень та ін. Майже всі ці методи є кількісними і використовувалися підприємствами на першій стадії оптимізації в 2008–2009 роках. Однак сьогодні необхідні якісні зміни для визначення майбутньої стратегії управління організацією та запровадження ефективних тактичних заходів. Усе це обумовило потребу в надійних платоспроможних клієнтах та в якісній сегментації, без якої неможливе формування та здійснення системи маркетингових заходів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Ринок корпоративних продажів вирізняється великими замовленнями на товари чи послуги, високою маржею та перспективами росту клієнтських потреб. Найголовнішими його ознаками є обсяг купівлі послуг зв'язку та наявність корпоративної організаційної структури. Водночас, визначення «корпоративний клієнт» є розмитим і кожний фахівець його трактує спираючись на власний досвід та певну маркетингову стратегію.

Питання сучасного маркетингу загалом і сегментації, зокрема, знайшли висвітлення в роботах таких іноземних дослідників, як У. Аренса, Дж. Берета, К. Бове, І. Крилова, С. Моріарті, П.А. Пименова, К. Ротцولا, І. Рожкова, У. Уельса, та ін. Серед вітчизняних науковців у сфері маркетингу розгляду цієї теми присвячені роботи А.В. Войчака, О.Л. Каніщенко, В.Ф. Кифяка, Т.І. Лук'янець, Г.Г. Почепцова, Т.О. Примака, Є.В. Ромата, Л.М. Шульгіної та ін. Проте авторами не досліджувався процес сегментації корпоративних клієнтів підприємства та елементи адаптації маркетингових стратегій в сучасних умовах кризової економіки.

Метою статті є дослідження особливостей процесу сегментації корпоративних клієнтів підприємства зв'язку та аналіз переваг багаторівневого методу для застосування при стратегічному та тактичному плануванні економіко–господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу. Одним із перших стратегічних рішень, що приймаються підприємством в умовах економічної оптимізації, є визначення ринку та його меж. Цей вибір базового ринку за допомогою розбиття його на частини, які складаються з клієнтів зі схожими потребами та мотиваційними характеристиками, створює для організації сприятливі маркетингові можливості. Проаналізувавши сегменти, підприємство зв'язку може віддати перевагу всьому ринку або сфокусуватися на одному чи декількох специфічних сегментах у межах базового ринку.

Таке розбиття базового ринку найчастіше виконується в два етапи, які відповідають двом різним рівням поділу ринку. Завданням першого етапу – «макросегментації» – є ідентифікація «ринків послуг». Водночас на другому етапі – «мікросегментації» – основною метою є виявлення всередині кожного раніше ідентифікованого ринку «сегментів» потенційних клієнтів. Однак для підприємств зв'язку, які працюють з корпоративними клієнтами, традиційний дворівневий процес сегментації є недостатнім і потребує додаткової сегментації відповідальних осіб підприємств–клієнтів за закупку послуг. Запропонована нами схема процесу сегментації для підприємств зв'язку, які працюють з корпоративними клієнтами, наведена на рис. 1.

Зазначені основні етапи сегментації більш детально розглянемо на прикладі підприємства «CDMA Україна», яке надає послуги зв'язку на вітчизняному ринку. На початку 2009 року економічна світова криза спричинила значне зниження обсягів продажів підприємства. Більшість корпоративних клієнтів скоротили статті витрат на послуги зв'язку або перейшла на більш дешевший сегмент послуг класу «економ». Близько 5% підприємств–клієнтів тимчасово припинили господарську діяльність, а певна частина організацій розпо-

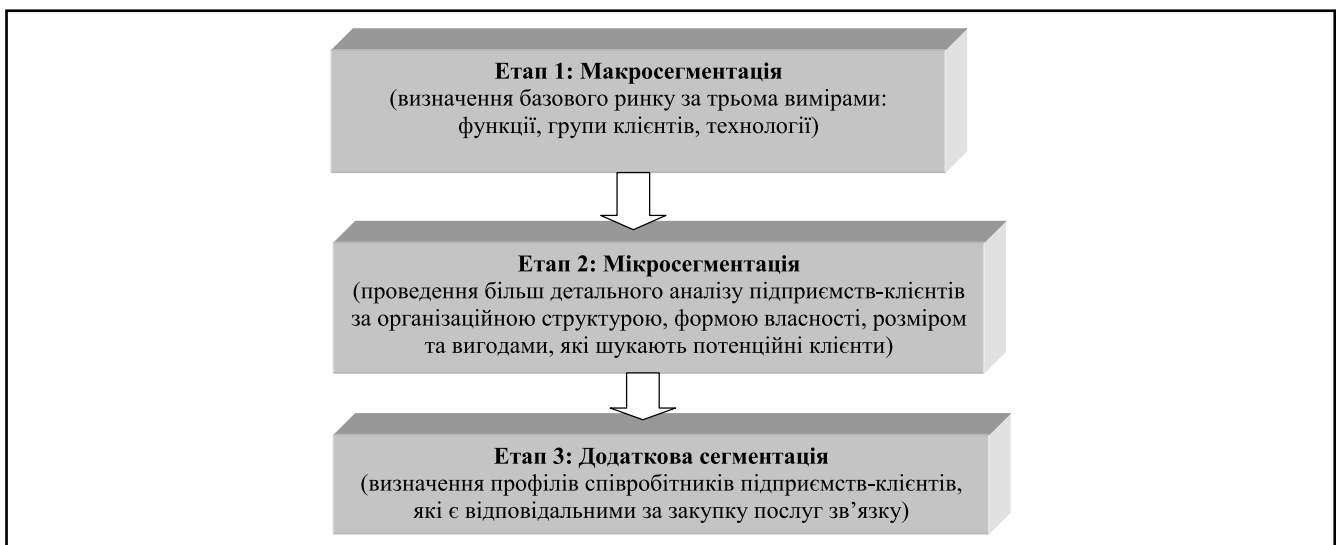


Рисунок 1. Процес сегментації для підприємств зв'язку, які працюють з корпоративними клієнтами

чала активний пошук пропозицій за нижчими цінами. В таких умовах підприємство має переглянути генеральну маркетингову стратегію та змінити тактичні дії для утримання постійних клієнтів. Тому нами розроблено новий план оптимізації бізнес-процесу та стратегічного розвитку діяльності підприємства на основі багаторівневої системи сегментації.

Аналіз макросегментації базується на гіпотезі, що на більшості ринків задовольнити всіх клієнтів за допомогою єдиної послуги майже неможливо. Різні споживачі мають різноманітні бажання та інтереси, які залежать від купівельних звичок, базових потреб та вигід, які вони шукають в певній послугі. Сучасні корпоративні клієнти вже не бажають купувати продукти, розраховані на «середнього» покупця. Вони шукають від продавця рішення, які адаптовані до їх специфічним проблем. Саме тому підприємства, які працюють з такими клієнтами, змушені змінювати стратегію масового маркетингу на користь сфокусованих стратегій. Водночас ідентифікація цільових груп корпоративних клієнтів є тією силою, яка запускає процес сегментації, що розбиває базовий ринок на частини, однорідні за вимогами і купівельними звичками.

Процес «макросегментації» можна розділити на такі етапи:

1) визначення місії підприємства та її стратегічні перспективи;
2) концептуалізація базового ринку за трьома вимірами – «функції / групи клієнтів / технології»; 3) розмежування структури базового ринку за трьома видами: «ринку продукту», «ринку» і «галузь». Графічно процес концептуалізації представлено тривимірною схемою на рис. 2.

На осі «функції» відмічають сектори, які може задовольнити послуга. Наприклад для підприємства «CDMA Україна» це забезпечення послугами зв'язку кінцевих споживачів та праців-

ників офісів, зокрема. На осі «групи клієнтів» зазначають різні групи потенційних споживачів у загальному виді – організації, галузі, певний виробничий сектор чи населення, – які потім деталізуються на рівні «мікросегментації». І на осі «технології» аналізуються різні технологічні «ноу-хау», які забезпечують виконання різних функцій. Наприклад формат 1G, 2G, 3G та ін.

При застосуванні цього підходу, розмежовують три структури: «ринку продукту», «ринку» та «галузь». «Ринок продукту» знаходиться на перетині осей «групи споживачів» і «функції», з використанням однієї конкретної «технології». «Ринок» охоплює сукупність технологій для виконання однієї функції для однієї групи споживачів. «Галузь» визначається технологією, незалежно від пов'язаних з нею функцій або груп споживачів.

На рис. 3 представлено структуру базового ринку підприємства «CDMA Україна», яка відповідає «ринку» і підкреслює взаємозалежність різних технологій для задоволення однієї функції – потреби в постійному стильному зв'язку.

Мікросегментація базується на гіпотезі, що клієнти, які за характеристиками належать до певного ринку, мають бути зацікавленими в однаковій базовій потребі, незважаючи на різні очікування та побажання щодо функції. Іншими словами, головна мета сегментації на цьому етапі – не просто виділити якісь певні групи корпоративних клієнтів на ринку, а знайти такі групи, які мають конкретні вимоги до певного виду послуг зв'язку, що суттєво відрізняють їх від вимог інших груп покупців [2, с. 182]. Зазначимо, що завдяки принциповій різниці між продуктами і для запобігання «усередненню» сегменти мають бути «відділені» один від одного.

Використання декількох характеристик при сегментуванні не є обов'язковим. Сегмент може формуватися навіть по

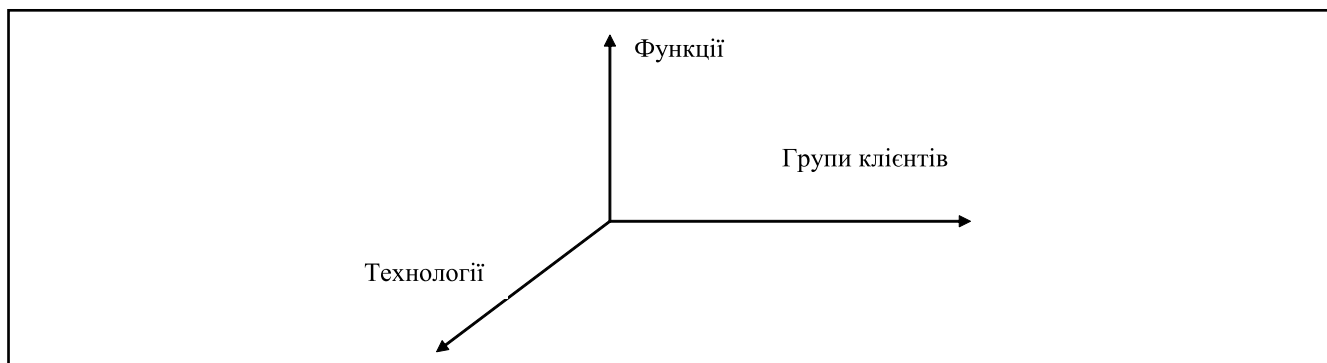


Рисунок 2. Визначення базового ринку при «макросегментації» [1]

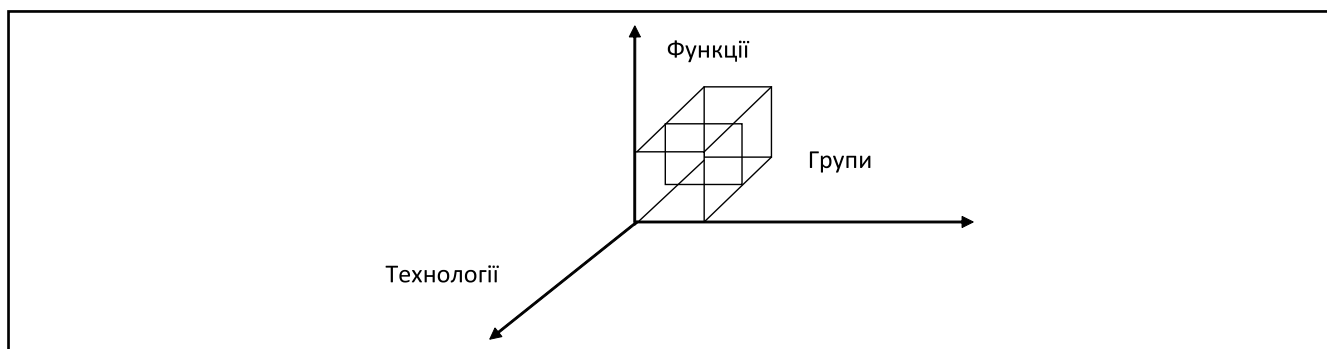


Рисунок 3. Структура базового ринку підприємства «CDMA Україна»

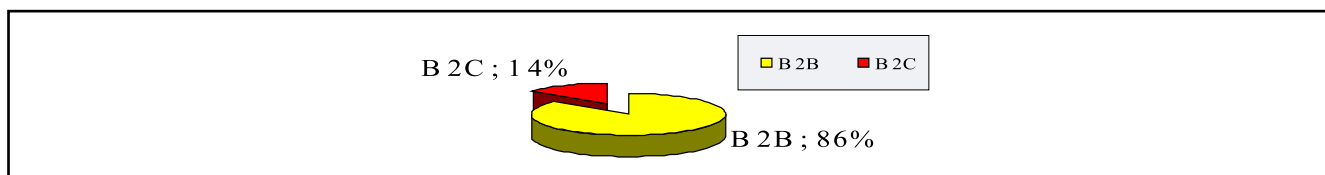


Рисунок 4. Структура корпоративних клієнтів послуг зв'язку за сферою споживання

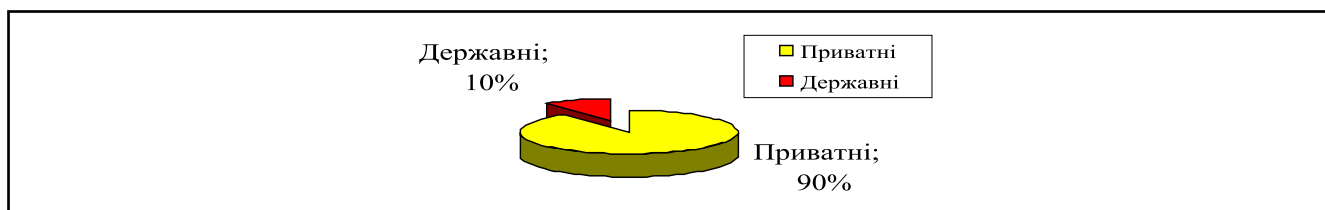


Рисунок 5. Структура корпоративних клієнтів послуг зв'язку за формою власності

одній ознаці (наприклад, розмір підприємства чи його організаційна форма). Водночас практика доводить доцільність багатомірної сегментації. Первинний аналіз клієнтської бази досліджуваного підприємства показав, що на сьогодні з компанією співпрацюють підприємства, які можна просегментувати за такими критеріями: формою власності, розміром, видом діяльності, територіальною ознакою, наявністю складських приміщень, розгалуженням мережі збуту, формою споживання продукту та за сферою діяльності. На рис. 4 та 5 наведено результат сегментації за сферою споживання послуг зв'язку корпоративними клієнтами.

Отже, мікросегментація є більш детальним аналізом різноманіття потреб всередині ринку, ідентифікованих на стадії макросегментації. Це не разовий процес, а аналітичне завдання служби маркетингу, що потребує постійної уваги. І якщо узагальнити всі отримані дані від аналізу клієнтської бази, можна зробити такий висновок: 83% клієнтів підприємства – це малі чи середні приватні підприємства, спеціалізовані на певному виді діяльності, які займаються виробництвом, оптовою чи роздрібною торгівлею по безготівковому розрахунку, мають доволі розгалужену мережу клієнтів та дилерів, локалізованих на території, де підтримується сталий зв'язок та працюють здебільшого з B2B сектором.

Додаткова сегментація – це процес поділу представників підприємств-клієнтів, які відповідають за придбання послуг різними способами: на основі соціально-демографічних характеристик представників організацій, їхнього особистого стилю життя чи поведінки при прийнятті рішення про закупку.

Сегментацію осіб, які приймають рішення про придбання тих чи інших послуг зв'язку, краще проводити на основі анкетування. Схематично процес анкетування можна поділити на такі етапи:

- 1) складання анкети;
- 2) визначення кількості та назв підприємств, які приймають участь у дослідженні;
- 3) встановлення способів анкетування та способів обробки анкетних даних;
- 4) проведення анкетування, збір та обробка даних;
- 5) аналіз та інтерпретація даних.

У результаті проведеного дослідження отримано такий портрет споживача: чоловік (45%) чи жінка (55%) віком від 25 до 40 років, сімейні, мають вищу освіту, активно користуються мобільним зв'язком, інтернет-ресурсами, електронною поштою та іншими сучасними засобами зв'язку. Віддають перевагу активному відпочинку та є помірними новаторами з середнім доходом від \$700.

Для перевірки достовірності результатів анкетування фахівцями підприємства додатково застосовано метод експертних оцінок. Як експерти виступили менеджери, які давно працюють на підприємстві, мають дружні стосунки з більшістю клієнтів і тому володіють цікавою для дослідження інформацією. Отримані дані систематизовано в спеціальних контрольних анкетах. Додаткове опитування експертів допомогло додати до визначеного раніше портрету такі цікаві характеристики: більшість клієнтів цінують у співробітництві якісний сервіс, зручний спосіб замовлення послуг, прозорі ціни (без прихованих націнок) та швидкість передачі інформації.

У результаті, використання підприємством «CDMA Україна» сегментації клієнтів за трьома етапами (макро-, мікро- та додатковою сегментацією) дозволило визначити критерії необхідні для організації майбутньої ефективної маркетингової стратегії.

Висновки

В умовах кризової економіки аналіз та багаторівнева система сегментації корпоративних клієнтів набуває безумовної актуальності при формуванні маркетингової стратегії підприємства з метою запобігання прийняття помилкових управлінських рішень керівниками підприємств. На сьогодні процес якісної сегментації споживачів є багатограним і потребує вивчення специфіки і технологій проведення маркетингових досліджень, визначення сучасних методів побудови сегментної сітки та залучення висококваліфікованих фахівців для впровадження і контролю.

Література

1. Абель Андрю, Бернанке Бен. Макроэкономика: учебник для слушателей, обучающихся по прог. «Мастер делового админист-

Т.В. РЕВУЦЬКА,
к.е.н., директор транспортно-експедиційної компанії «Карго-Сервіс»

Аналіз розвитку європейського та вітчизняного ринку транспортно-експедиторських послуг

У статті розглядаються основні етапи розвитку транспортно-експедиційної діяльності та приводяться сучасні тенденції вдосконалення функціонування транспортно-експедиційних підприємств.

В статье рассматриваются основные этапы развития транспортно-экспедиторской деятельности и приводятся современные тенденции усовершенствования функционирования транспортно-экспедиционных предприятий.

The article reviews the main stages of the forwarding activity and current trends resulted improving the operation of forwarding enterprises.

Постановка проблеми. В сучасних умовах організації доставки вантажів, замовник контактує з різними формами посередників, які з'являються у транспортному процесі: експедитор, транспортно-експедиційна компанія, логістичний оператор, оператор змішаних перевезень, оператор мультимодальних перевезень, агент, агент перевізника, логістичний провайдер, посередник, транспортний брокер та ін. Вибір таких форм посередників, які найбільш відповідають всім вимогам для співпраці, являється актуальною проблемою. Для аналізу функціонального призначення кожного з названих суб'єктів потрібно провести аналіз розвитку європейського та вітчизняного ринку транспортно-експедиторських послуг.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Історія транспортно-експедиційної діяльності (ТЕД) тісно пов'язана з історією розвитку транспорту. Становлення та розвиток транспортно-експедиційного обслуговування товарних ринків детально проведений у роботах В.М. Назаренко, К.С. Назаренко, В.І. Сергеева, В.Г. Афанасьєва, К.В. Холопова, А.І. Воркут, А.Г. Кальченко, Л.Б. Миротина, К.І. Плужнікова, С.В. Саркісова. Однак у зазначених роботах не існує загального чіткого визначення основних просторово-часових етапів генезису транспортно-експедиційної діяльності. Тому, посилаючись на вказані джерела, автор виділяє наступні історичні етапи розвитку транспортно-експедиційної діяльності в світі.

Метою статті є:

– дослідження етапів розвитку транспортно-експедиційної діяльності;

– аналіз форм організації вітчизняних транспортно-експедиційних підприємств (ТЕП);

– виокремлення сучасних тенденцій вдосконалення ТЕД.

Виклад основного матеріалу. Аналіз розвитку європейського та вітчизняного ринку транспортно-експедиторських послуг.

1. Перший етап – виникнення транспортно-експедиційної діяльності – охоплює період існування Венеціанської республіки, тобто початок XIII ст. У ті часи торгівля цієї країни через Альпи з Європою здійснювалася через посередників «фрахтерів», що виконували експедиторські функції. Функціями «фрахтера» були сплати місцевих зборів під час перетину численних кордонів, охорона людей та вантажів тощо. Поява такого експедитора – «фрахтера» – у XIII ст. була пов'язана з появою в Європі внутрішнього та зовнішнього ринків. На початку XVII ст. «фрахтер» перетворився у незалежного підприємця, спеціаліста з торговельних шляхів та маршрутів. Він знав усі торгові центри та організовував каравани до них, забезпечував перевезення та зберігання вантажів у різноманітних пунктах та товарних шляхах, за що отримував комісію. Він же сплачував податки та збори [1].

2. Другий етап – становлення транспортно-експедиційної діяльності як інституту – відбувається у XVI–XVII ст. Феодальний устрій поступово замінюють капіталістичні відносини. Важливу роль у розвитку економіки відіграли великі географічні відкриття XVI–XVII ст. Ділова активність експедитора – «фрахтера» розповсюдилася на морські перевезення, змістилася у порти Антверпена, Лондона, Неаполя тощо [1].

Виникнення міжнародної торгівлі послугувало поштовхом до розвитку транспорту та транспортно-експедиційного обслуговування зовнішньоторгових вантажопотоків, що постійно збільшувалися. «Фрахтер» почав діяти на професійній основі; обслуговування перевезень перетворилося на його основну спеціальність. Він обирає маршрути перевезень, ринок для даного товару, вид перевезення. Відтепер він має назву «експедитор» («експедитор» від латинського expedire – прискорити) та діє на основі оплати своїх послуг у вигляді комісії. Експедитори почали відкривати свої контори та відділення у багатьох торгових центрах та морських портах [1].

3. Третій етап – розвиток та виділення ТЕД у самостійну окрему частину транспортного процесу відповідає XIX – першій половині XX ст. Новим поштовхом у розвитку транспорту та транспортно–експедиційного обслуговування часів капіталізму виявилася поява залізниць у XIX ст., що спровокувало радикальні зміни у господарському житті країн Європи, дозволило збільшити вантажообіг та створити стабільні комунікації між різними економічними регіонами.

З розвитком шляхів становище експедиторів зміцнювалося. Він почав обирати ринки збуту для окремих товарів, рекомендуючи той чи інший маршрут, сприяв розвитку перевезень у певних напрямках, якщо існувала вигода торгівлі певними товарами. Поступово експедитор як спеціаліст з зовнішньоторгових зв'язків та міжнародних перевезень стає членом торгових палат, асоціацій, тарифних комісій тощо.

В Європі того часу існували численні торгові, митні, законодавчі труднощі та перешкоди, які пересічним комерсантам було досить важко долати. Таким чином, експедитор, який добре орієнтувався у ситуації на ринку, ставав необхідним посередником у торгівлі [2].

При цьому слід виділити зміни, що відбувалися з експедиторами у XIX ст. У XVII ст. та на початку XIX ст. «фрахтер» – це підприємець, що одночасно виконує функції експедитора та перевізника, супроводжуючи вантажі та виконуючи експедиторські операції. У XIX ст. відбувається розмежування функцій перевізника та експедитора, відокремлення транспортно–експедиційного обслуговування у самостійну частину, яка являлася складовою транспортного процесу та одночасно мала додатковий характер по відношенню до цього процесу. Факт виокремлення транспортно–експедиційного обслуговування у самостійну одиницю пояснюється також суспільним поділом праці, що у XIX ст. досягло й транспорту. У багатьох країнах було кодифіковано торгове право, а діяльність експедитора було юридично обґрунтовано. Одночасно почали виникати та розвиватися союзи експедиторів. Правила, які вони видавали, остаточно розмежували функції перевізників та експедиторів. Відокремлення експедиторів в самостійну сферу транспортного процесу було закономірним та пояснювалося необхідністю у посередництві між відправником, перевізником та отримувачем вантажів [2].

4. Сучасний етап розвитку транспортно–експедиційного обслуговування – друга половина XX ст. та наш час. У двадцятому столітті бурхливий ріст транспортно–експедиційного сектору ринку перевезень почався у 60–х роках і продовжується у наш час. Головною причиною цього зростання є процес науково–технічної революції не тільки на транспорті, а й в інших індустріальних галузях (хімічній промисловості, електротехнічній, енергетичній тощо).

Підвищення вантажопідйомності та спеціалізації транспортних засобів, а також створення міцних автоматизованих перевалочних комплексів для масових навалочних і ряду штучних (генеральних) вантажів забезпечило впровадження технології морських перевезень вантажів у супер–

танкерах, балкерах, у судах газо– та хімовозах, автомобілевозах, рефрижераторах; сухопутних перевезень вантажів – спеціалізованим залізничним й автомобільним транспортом. Завдяки цим транспортно–експедиційним системам виробникам товарів стало вигідніше об'єднати в межах одного концерну, компанії як виробництво, а також транспортування товару. Для підприємств нафтохімії, елеваторної, маслоробної та інших галузей промисловості, які мають розгалужену інфраструктуру, виявилось ліпшим передати спеціалізованим експедиторським фірмам весь комплекс транспортних операцій. Такі фірми у даний час є власниками власного рухомого складу; спеціальних вагонів, причалів, елеваторів, автофургонів, вантажних складів та терміналів тощо. Вони беруть участь у виробничому процесі та контролюють його, стежать за рухом вагонів, автомобілів і контейнерів, здійснюючи у разі необхідності коректування графіків перевезень, стежать за рівнем страхових резервів тоннажу, вагонів і контейнерів. Цей варіант партнерства виробничих фірм й експедиторських підприємств є дуже прогресивним і вигідним для обох сторін. Фірма–виробник може не відволікати власні трудові та фінансові ресурси на виконання «невиробничих» операцій, а може цілком займатися маркетингом ринку, менеджментом, виробництвом товарів, тобто працювати над вдосконаленням власного продукту [3].

Другим проявом науково–технічної революції на транспорті стала контейнеризація перевезень – перехід на транспортування штучних (генеральних) вантажів укрупненими (агрегованими) місцями у контейнерах. На даний момент транспортно–експедиційне обслуговування вантажів включає велику кількість складних і трудомістких операцій, кожна з яких є транспортною послугою, що надається клієнту. Доставка товарів пов'язана з прийманням вантажів, підготовкою їх до перевезення, вибором транспортно–технологічної схеми доставки, супроводженням, складуванням та передачею вантажів, вантажними роботами, зберіганням вантажів, інформуванням учасників транспортного процесу, оформленням перевізних документів, організацією роботи учасників процесу перевезень в транспортних вузлах, розрахунковими операціями, вирішенням спорів. При цьому спостерігаються великі витрати часу на виконання окремих операцій. Наприклад, прийомно–здатні операції займають 28% нарядного часу при прямих перевезеннях, а при змішаних до 60% [4].

Таким чином, розвиток й поглиблення міжнародного розподілу праці призвели до того, що транспортно–експедиційна діяльність перестала мати суто допоміжний характер й зайняла відповідну позицію у підвищенні ефективності й якості забезпечення процесу товароруку.

Національний ринок провайдерів логістичних послуг характеризується бурхливим розвитком в період 1995–2002 років. Поряд з експансією представництва іноземних компаній з'являються вітчизняні оператори ринку вантажних перевезень, які пройшли свій «тернистий» шлях.

Серед форм організації вітчизняних ТЕП можна виділити такі форми їх організації, враховуючи менталітет пострадянського ринку вантажних операторів, можна констатувати факт, що в 90% випадках ТЕП послідовно проходять чотири основні організаційні стадії [4]:

1. Найпростіша форма – найчастіше шляхом організації суб'єкта господарської діяльності – або представлений у вигляді агента, експедитора, транспортного брокера. За функціональної ролі в ланцюжку товароруку це окремий елемент, який виступає інтегратором деяких інтересів вантажовідправника, вантажоодержувача, транспортних підприємств і підприємств транспортної інфраструктури. У логістичному ланцюжку на нього покладаються окремі елементарні функції: пошук транспорту, організація вантажно-розвантажувальних робіт, брокерські послуги з митного оформлення вантажів, організація складського зберігання, страхування вантажів і т.д. При цьому вартість цих функцій відносно невисока та комплексність при наданні послуги замовнику – відсутня.

2. ТЕП – посередник у транспортних операціях – укладає договір із перевізником або іншими підприємствами транспортної інфраструктури за дорученням замовника. Найчастіше при виникненні будь-яких ексцесів в ході перевезення вони самоусуваються і залишають клієнта самостійно вирішувати конфлікт з фактичним перевізником.

3. ТЕП – оператор змішаних перевезень – організовує транспортування «від дверей до дверей», несе відповідальність за дії третіх осіб перед замовником.

4. Транспортно-експедиційний торгово-виробничий комплекс (розподільний центр, дистрибуційний центр) – транспортно-експедиційні компанії вищого рівня організації. Представляють собою потужну структуру, забезпечуючи виконання договорів консигнації, факторингу, комісії, а також виконання окремих стадій виробничого процесу. В цій групі можна виділити дві підгрупи:

1) 3PL – провайдер – транспортна фірма, яка може надавати клієнтам (промисловим, торговим або сервісним компаніям) комплексний логістичний сервіс. Надаючи широкий спектр послуг, логістичний провайдер стає тісно інтегрованим партнером замовника, а не конкурентом;

2) 4PL – провайдери – це логістичні інтегратори повного циклу. Для досягнення їх статусу необхідно включати наступний (повний) перелік послуг: управління вантажопотоками компанії замовника; управління замовленнями замовника; експедиційне забезпечення вантажопотоку; управління запасами; контрактне виробництво; формування транспортних партій товарів; забезпечення доставки «від дверей до дверей»; управління транспортної складової у собівартості товару; проектування та управління інформаційними системами, забезпечення обміну оперативною інформацією між учасниками транспортного процесу; забезпечення оптимального транспортного процесу;

вибір виконавців за окремими функціями та забезпечення наскрізної відповідальності за їх діями, забезпечення необхідного страхування.

Транспортні посередники постійно збільшуються (тільки по Києву кількість транспортних експедиторів збільшилася з 768 офіційно зареєстрованих компаній в 2000 році до 1890 у 2005 році) на тлі старіння загального національного транспортного ресурсу призвело до жорсткої конкуренції між логістичними операторами. До цього ще слід додати конкурентну боротьбу з іноземними експедиторами, яку українські компанії програють за якістю послуг, особливо при мультимодальних перевезеннях «від дверей до дверей», і по ціновій політиці, тому що іноземні компанії можуть вести демпінгову політику за рахунок власних інвестицій.

Для виживання дрібних і середніх транспортно-експедиторських компаній на внутрішньому і міжнародному транспортному ринку представимо основні інноваційні стратегії вдосконалення ТЕД. У сучасних тенденціях вдосконалення ТЕД можна виділити наступні взаємопов'язані аспекти: фінансово-економічний; техніко-технологічний; організаційний.

У фінансово-економічному аспекті, що пов'язаний з реалізацією комерційних стратегій ТЕП, можна виділити такі тенденції:

1) об'єднання (консолідація) капіталу:

1.1) злиття капіталів щодо рівноправних ТЕП з утворенням більш потужної комерційної структури;

1.2) поглинання стабільним ТЕП більш слабких компаній, які у новоствореній структурі грають роль або філії, або агента. У цьому випадку більш потужні ТЕП отримують можливість виходу на нові ринки, розширити сферу впливу, – а більш дрібні – фактично підвищують власну рентабельність;

2) диференціація капіталу – полягає у створенні розгалуженої мережі компаній – філій або агентської мережі.

Техніко-технологічний аспект пов'язаний із забезпеченням економічною і раціональною доставкою товару і повинен включати наступні заходи:

1) інформатизація транспортно-експедиційного процесу доставки товарів (наприклад, за рахунок використання системи EDI);

2) використання сучасних телекомунікаційних засобів моніторингу товаропотоку;

3) використання логістичних принципів організації транспортно-експедиційної роботи (мінімізація запасів у дорозі, зниження загальних логістичних витрат, маршрутизація, перерозподіл транспортних витрат з одного виду транспорту на інший);

4) використання сучасних технічних засобів доставки товарів (ТС – супертанкери, балкери і т.д.);

5) використання сучасних транспортно-технологічних систем.

Організаційний аспект полягає у послідовному розвитку форм експедиторських підприємств, який безпосередньо

пов'язаний з диверсифікацією діяльності (розширення сфери діяльності ТЕП в інших суміжних з транспортом сферах бізнесу) ТЕП.

Висновки

Таким чином, для ефективного позиціонування ТЕП на ринку транспортних послуг необхідно застосовувати змішану стратегію удосконалення ТЕД виходячи з аналізу стану ринку (попиту, кон'юнктури, прогнозу вантажоперевезень) та розташованих власних ресурсів.

Література

1. Назаренко В.М., Назаренко К.С. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. – С. 512.
2. Плужников К.И. Транспортное экспедирование. – М.: «РосКонсульт», 1999. – С. 576.
3. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе: Учебник. – М.: Инфра-М, 2001. – С. 608 – (Серия «Высшее образование»).
4. Холопов К.В. Экономика и организация внешнеторговых перевозок: Учебник, М.: Юристъ, 2000. – С. 682.

Л.О. ГОЛОВКО,
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Ринок акціонерного капіталу в Україні

У статті встановлені особливості розвитку та динаміка ринку акціонерного капіталу в Україні. Основні показники динаміки досліджено на даних звіту ДКЦПФР за 1999–2009 роки.

В статье установлены особенности развития и динамика рынка акционерного капитала в Украине. Основные показатели динамики исследованы по данным отчета ГКЦБФР за 1999–2009 годы.

The article considers features of development and dynamics of Ukraine's share capital market. Main indices of dynamic are considered on the data of return for 1999–2009 years.

Постановка проблеми. Фондовий ринок України виник у 90-ті роки і останнім часом потужно розвивається. Але недосконалість інфраструктури ринку цінних паперів і нестабільна макроекономічна ситуація призводить до певного відриву фондових процесів від реальї економіки. За цих обставин ефективна практика корпоративного управління є головною передумовою, що визначає здатність залучити фінансові ресурси, необхідні для довгострокового інвестування і економічного зростання. Тому актуальним є дослідження проблем і тенденцій розвитку ринку акціонерного капіталу України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні і практичні проблеми акціонерного капіталу стали об'єктом ґрунтовного дослідження таких відомих вчених, як А. Гальчинський, А. Гриценко, П. Дем'яненко, П. Єщенко, К. Кривенко, І. Лазня, Д. Лук'яненко, В. Рибалкін, А. Чухно, В. Якубенко та ін. Ряд публікацій відзначають низьку довіру населення до корпоративних цінних паперів. Такі вчені, як П.Ю. Буряк, Н.Б. Татарин, В.А. Король, причинами цього називають велику кількість конфліктів, яка стосується питань виплати дивідендів, проведення додаткових випусків акцій, реорганізації, розпорядження активами товариств тощо [1, 2]. Одною з причин цього є недостатня поінформованість учасників ринку цінних паперів про обіг акцій та фінансово-гос-

подарський стан емітентів [3]. І.В. Білоус, Т.Д. Косова, О.А. Охріменко досліджують ринок корпоративних облигацій України. Проблемам первинного розміщення акцій в умовах глобалізації фондового ринку присвятила свою увагу І.М. Фицук.

Метою статті є дослідження ринку акціонерного капіталу України, його особливостей, проблем і тенденцій розвитку.

Виклад основного матеріалу. Ринок цінних паперів є одним із найважливіших сегментів фінансової системи. Саме через нього здійснюються фінансові інвестиції, які є домінуючими у сучасній економіці. Як зазначають У. Шарп, Г.Александр і Дж. Бейлі, реальні інвестиції (вкладення безпосередньо в матеріальні активи) є ознакою примітивних економік. Водночас високий рівень розвитку інституцій фінансового інвестування значною мірою сприяє зростанню реальних інвестицій. Як правило, ці дві форми інвестицій є взаємодоповнюючими, а не конкуруючими [4, с. 1].

Інвестиційна діяльність, пов'язана з функціонуванням ринку акціонерного капіталу, зумовлена емісійною діяльністю та рівнем використання емісії на інвестиційні цілі. Протягом 2009 року макроекономічні процеси характеризувалися певною нестабільністю, нащо відповідно відреагував і фондовий ринок України. Найважливішим джерелом залучення фінансових ресурсів на ринку цінних паперів виступали такі види цінних паперів, як акції, інвестиційні сертифікати та облигації підприємств. Обсяг торгівлі цінними паперами на фондовому ринку у 2009 році перевищив обсяги у таких сферах, як виробництво продукції сільського господарства, виробництво промислової продукції та продукції будівництва. Станом на 31.12.2009 р. загальний обсяг випусків цінних паперів, зареєстрованих Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку, становить 740,06 млрд. грн. Серед фінансових інструментів найбільші обсяги випусків зареєстровано з акціями – 62,13%, інвестиційними сертифікатами КУА ПФ – 29,02% та облигаціями підприємств – 6,21% від загального обсягу зареєстрованих випусків цінних паперів у 2009 році.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Темпи приросту загального обсягу цінних паперів у 2000–2003 роках уповільнилися вдвічі. У 2004 році приріст становив 31,8%, у 2005 році – 42,7%, у 2006 році – 35,7%, 2006 році – 58,5%, 2007 році – 14,9%, 2008 році – 6,3%. Таким чином, темпи зростання емісії цінних паперів залишаються високими. У 2009 році було зареєстровано випуски цінних паперів на суму 162,68 млрд. грн., у тому числі акцій – 101,07 млрд. грн., облігацій підприємств – 10,11 млрд. грн., опціонів – 6,55 млн. грн., акцій корпоративними інвестиційними фондами – 3,90 млрд. грн. Серед фінансових інструментів найбільші обсяги випусків зареєстровано з акціями – 62,13%, інвестиційними сертифікатами КУА ПФ – 29,02% та облігаціями підприємств – 6,21% від загального обсягу зареєстрованих випусків цінних паперів у 2009 році. Динаміку загального обсягу зареєстрованих акцій наведено у табл. 1.

Охарактеризовані тенденції в емісії акцій відбивають позитивні процеси нарощування акціонерного капіталу. Якщо спочатку потенційних власників цікавило здебільшого майно підприємств, то нині – потенційні доходи.

Станом на 31.12.2009 р. Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку зареєстровано випусків акцій на загальну суму 393,15 млрд. У 2009 році найбільші обсяги випусків акцій зареєстровано комерційними банками (відкритими та публічними акціонерними товариствами) на суму 60,76 млрд. грн., підприємствами – відкритими акціонерними товариствами та публічними акціонерними товариствами на суму 36,71 млрд. грн. Протягом 2009 року зареєстровано чотири значних за обсягом випусків акцій, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій за період, а саме: ПАТ НАК «Нафтогаз Україна», ВАТ «Державний ощадний банк України», ПАТ «Родовід Банк», ПАТ «Сведбанк». Обсяг випусків акцій цих підприємств становив 52,4% від загального обсягу випусків акцій, зареєстрованих комісією.

Починаючи з 2002 року в Україні спостерігалось різке збільшення обсягів випусків облігацій підприємств, що оз-

начає виникнення процесу трансформації ринку пайових паперів у ринок боргових. Проте у 2008 і 2009 роках спостерігається зменшення випусків облігацій підприємств. Протягом 2009 року комісією зареєстровано 240 випусків облігацій підприємств на суму 10,11 млрд. грн. (табл. 2). Порівняно з 2008 роком обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств зменшився на 21,24 млрд. грн.

На відміну від минулих років у 2009 році спостерігалась відсутність зацікавленості з боку комерційних банків та страхових компаній до залучення коштів шляхом випуску боргових зобов'язань (табл. 3).

Первинне розміщення акцій – це проведений вперше процес відчуження акцій публічного акціонерного товариства на підставі повідомлення про продаж цінних паперів, зверненого до заздалегідь визначеного кола осіб, який зазвичай проводиться шляхом торгів на фондовій біржі. Зрозуміло, що це є важливий інструмент виходу на міжнародні фінансові ринки і залучення значних фінансових ресурсів. Первинне розміщення акцій є найбільш зручним способом залучити достатній обсяг додаткових капіталовкладень.

Основною причиною більш повільного розвитку внутрішнього ринку корпоративних облігацій, порівняно з ринком корпоративних еврооблігацій є все ще висока тінізація економіки і все ще значна частка негрошових розрахунків між підприємствами. Потенційні інвестори до цього часу мають підстави не довіряти звітності підприємств і відмовляються придбавати корпоративні облігації в умовах непрозорого ринку. У зв'язку з цим значна деформованість вітчизняного ринку корпоративних облігацій полягає в тому, що при об'єктивній концентрації капіталу через формування замкнених промислово-фінансових груп у структурі внутрішніх інвесторів переважають банки.

Невирішеним до сьогодні питанням залишається відсутність єдиної державної політики, що забезпечувала б координацію врівноваженого розвитку державних фінансів і корпоративного сектору. В законодавстві та реальній регуля-

Таблиця 1. Динаміка загального обсягу зареєстрованих випусків акцій в Україні, млрд. грн.

1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
31,32	46,51	68,43	81,23	99,25	127,59	152,4	195,94	245,94	292,08	393,15 млрд. грн.

Джерело: Звіт ДКЦПФР за 2009 рік [5].

Таблиця 2. Динаміка обсягу зареєстрованих випусків корпоративних облігацій в Україні, млрд. грн.

1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
0,172	0,079	0,69	4,27	4,24	4,1	12,75	22,07	44,48	31,35	10,11

Джерело: Звіт ДКЦПФР за 2009 рік [5].

Таблиця 3. Обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств у 2005–2009 роках, млн. грн.

Вид емітента	2005	2006	2007	2008	2009
Усього					
в тому числі:					
Банки	12748,28	22070,80	44480,51	31346,28	10107,35
Страхові компанії	2564,73	4994,00	18869,37	7115,94	0,00
Підприємства та інші	41,90	85,00	50,64	97,50	0,00
	10141,65	16991,80	25560,50	24132,84	10107,35

Джерело: Звіт ДКЦПФР за 2009 рік [5].

торній практиці утворюються «шпарини», які слугують одній меті – формуванню фінансових конгломератів та фінансово-промислових груп [6, с. 14].

Рейтингові агентства – важливий елемент сучасної фінансової системи, елемент її інфраструктури, необхідний в процесі інвестування та кредитування. Розміщення облігацій, акцій, кредитні операції банків, операції з факторингу та лізингу, розміщення активів пенсійних фондів, страхових компаній пов'язані з кредитними рейтингами. Процес отримання рейтингу – цілком добровільна справа емітента, який в умовах конкуренції серед позичальників створює за допомогою рейтингу кращі умови залучення коштів, знижує витрати на розміщення своїх зобов'язань.

Нормальний процес формування системи рейтингування в Україні має здійснюватися виключно на ринкових засадах. Недоцільним в умовах нерозвинутості та монополізації ринку рейтингових послуг є запровадження обов'язкового рейтингування регіонів, галузей та суб'єктів підприємницької діяльності, а також фондових інструментів і лише в окремих випадках на законодавчо встановлений термін. Державне регулювання діяльності з рейтингування має здійснюватися тільки стосовно виробників послуг даного виду та не повинно мати за будь-яких обставин відношення до об'єктів рейтингування (замовників рейтингу) і споживачів рейтингів (інвесторів та клієнтів) і зводиться до визначення критеріїв, яким мають відповідати структури, що мають займатися рейтинговою діяльністю, насамперед з точки зору їх технічної спроможності та кваліфікації персоналу.

На основі вищевикладеного можна зазначити наступні особливості ринку корпоративних облігацій України. Зокрема, це проявляється у деформованості структури ринку за емітентами, інвесторами та галузями – наявність значної частки банків як емітентів та власників корпоративних облігацій з недофінансуванням реального сектора економіки і спекулятивним обігом капіталу; переважання торгів корпоративними облігаціями емітентів, чий бізнес забезпечує швидкий обіг капіталу. Асиметричним є вторинний і первинний розподіл ресурсів при значній концентрації інвестиційно-торговельних угод – більшість первинних розміщень і організація вторинного ринку монопольно здійснюється через посередництво біржі ПФТС. Також торги проводяться з невеликою кількістю паперів, що пов'язано в значній мірі з неpubлічним характером випуску корпоративних облігацій. Слід відзначити недоліки нормативно-правової бази, обліку прав власності на цінні папери, інформаційно-статистичну непрозорість ринку.

Найбільш суттєвими перепонами розвитку вітчизняного ринку корпоративних облігацій залишаються: обмежена ліквідність ринку, яка проявляється в тому, що і первинний, і вторинний ринок корпоративних облігацій є ринком інституційних, а не індивідуальних інвесторів; складність адекватної оцінки рівня кредитного ризику позичальника та незначні строки обігу облігацій; наявність прихованих

додаткових умов обігу облігацій, які підвищують ризики для їх власників.

Основними проблемами ринку акціонерного капіталу України є недостатній розвиток вторинного ринку цінних паперів, стан корпоративного управління в акціонерних товариствах та недосконала операційна інфраструктура. В основу розвитку фондового ринку України слід покласти підвищення прозорості діяльності емітентів цінних паперів та їх рейтингову оцінку. Основні засади розкриття інформації, яка є дієвим інструментом впливу на акціонерне товариство та захисту прав інвесторів, здійснюються через: безоплатність розміщення емітентом інформації в загальнодоступній базі Комісії з цінних паперів та фондового ринку з використанням технологій Інтернету. Розвиток практики рейтингування рівня корпоративного управління сприятиме підвищенню капіталізації акцій емітента, ефективному розвитку публічного організованого ринку цінних паперів; формуванню більш чіткої стратегії розподілу прибутку і дивідендної політики підприємств.

Висновки

Основними проблемними аспектами ринку акціонерного капіталу України можна вважати регулятивно-нормативний, структурно-організаційний, інформаційний характер (закритість фінансової звітності емітентів, відсутність консультантів-професіоналів на самих підприємствах щодо випуску облігацій) та проблеми стандартизації та рейтингування облігацій. Сформована в процесі розвитку ринку цінних паперів України його структура за використовуваними інструментами не дає змогу сповна вирішувати завдання мобілізації всіх тимчасових вільних ресурсів. Ринок цінних паперів поки що не став гідним конкурентом банківської системи. Водночас така конкуренція дуже важлива як для обох цих сегментів фінансового ринку, так і для економіки в цілому.

Література

1. Буряк П.Ю., Татарин Н.Б. Корпоративне управління: особливості розвитку в Україні / П.Ю. Буряк // Фінанси України. – 2006. – №6. – С. 78–81.
2. Король В.А. Проблеми управління фінансами відкритих акціонерних товариств / В.А. Король // Фінанси України. – 2007. – №2. – С. 82–86.
3. Леонов Д.А. Перспективні напрями розвитку інформаційної інфраструктури ринку акцій в Україні / Д.А. Леонов, Е.М. Смаглюк // Фінанси України. – 2007. – №2. – С. 35–41.
4. Шарп У. Інвестиції / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли. – М.: Инфра-М, 1998. – 1028 с.
5. Звіт Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку України за 2009 р. // <http://www.ssmc.gov.ua/ShowPage.aspx?PageID=12&AspxAutoDetectCookieSupport=1>
6. Білоус І.В. Процес формування ринку корпоративних облігацій України, його характерні аспекти та фактори впливу / І.В. Білоус // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №9 (112). – С. 13–17.

Роль комерційних банків на ринку цінних паперів України

У статті охарактеризовано проблеми та перспективи розвитку інвестиційної діяльності комерційних банків на ринку цінних паперів виходячи із аналізу сучасного стану інвестиційних операцій банків. Обґрунтовано основні шляхи посилення ролі комерційних банків як потужного фінансового апарату на фондовому ринку України.

В статье описаны проблемы и перспективы развития инвестиционной деятельности коммерческих банков на рынке ценных бумаг исходя из анализа текущего состояния инвестиционного процесса банков. Обоснованы основные способы повышения роли коммерческих банков как мощного финансового аппарата на фондовом рынке Украины.

The article described the problems and prospects of development of investment activity of commercial banks in the securities market on the basis of the analysis of the current state of the investment operations of banks. The main ways of strengthening the role of commercial banks as a powerful financial apparatus in the stock market of Ukraine.

Постановка проблеми. Розширення ринку цінних паперів в Україні відкриває нові можливості для здійснення інвестиційних операцій. Це не може не викликати інтересу у банків. Тим більше що комерційні банки також мають право здійснювати всі види діяльності щодо випуску і обігу цінних паперів. З врахуванням значних переваг порівняно з іншими учасниками фондового ринку комерційні банки в змозі зайняти домінуюче положення.

Операції з цінними паперами є новим елементом в діяльності комерційних банків України. В умовах ринкової економіки і формування фондового ринку України виникла серйозна дискусія про місце банків на цьому ринку. Із всіх інвестиційних інститутів лише банки при суттєвій реструктуризації їх інвестиційної діяльності можуть разом із самими підприємствами і державними інститутами сприяти структурній перебудові економіки. Тому постає проблема щодо обґрунтування проблем і перспектив розвитку інвестиційної діяльності комерційних банків на ринку цінних паперів виходячи із аналізу сучасного стану інвестиційних операцій банків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Деякі науковці трактують інвестиційні операції банку по вкладенню (інвестуванню) грошових та інших резервів банку в цінні папери, нерухомість, статутні фонди підприємств, колекції, дорогоцінні метали та інші об'єкти вкладень, ринкова вартість яких здатна рости і приносити дохід у формі процентів, дивідендів, прибутку від перепродажу та інших прямих і непрямих доходів [1, с. 345–346].

Із всіх інвестиційних інститутів лише банки при суттєвій реструктуризації їх інвестиційної діяльності можуть разом із самими підприємствами і державними інститутами сприяти структурній перебудові економіки. Досвід багатьох країн показав, що управління фінансами і інвестиціями державного сектору при пасивній участі банків є неефективним [2, с. 30].

Виникнення та обіг капіталу, втіленого в цінних паперах, тісно пов'язано із функціонуванням ринку реальних активів, тобто ринку, на якому відбувається купівля–продаж матеріальних ресурсів. Із появою цінних паперів відбувається роздвоєння капіталу. Тобто, з одного боку, існує реальний капітал, створений виробничими фондами, з іншого – його відображення в цінних паперах [3, с. 31–34].

Незважаючи на значну кількість сучасних наукових праць, на сьогодні недостатньо досліджено окремі аспекти значення комерційних банків на фондовому ринку України. Передовсім потребують поглибленого аналізу новітні тенденції розвитку фондового ринку, в контексті яких відбуваються зміни структури і динаміки ринку.

Вітчизняні дослідники у своїх працях зосереджують увагу на врахуванні поточних тенденцій розвитку українського фондового ринку та на його інтеграції у світовий фінансовий ринок. Але на даний час доречно переосмислити напрями розвитку інвестиційної діяльності комерційних банків на фондовому ринку виходячи із аналізу сучасного стану інвестиційних операцій банків.

Мета статті. Обґрунтування напрямів підсилення ролі комерційних банків на фондовому ринку України, аналіз операцій комерційних банків на ринку цінних паперів, виявлення проблем і обґрунтування інвестиційної діяльності комерційних банків в умовах ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу. Ринок цінних паперів є одним із найважливіших елементів ринкової економіки. В порівнянні із західними країнами, де він має розвинену структуру і налагоджені механізми функціонування, в Україні цей ринок знаходиться у процесі становлення.

Так, проблема вибору моделі ринкової економіки потребує визначення ролі і місця банків у процесах трансформації банківської системи. Із всіх інвестиційних інститутів лише банки при суттєвій реструктуризації їх інвестиційної діяльності можуть разом із самими підприємствами і державними інститутами сприяти структурній перебудові економіки. Досвід багатьох країн показав, що управління фінансами і інвестиціями державного сектору при пасивній участі банків є неефективним [2, с. 30].

Ринок цінних паперів є складовою частиною фінансового, а цінні папери є його фондовими ресурсами. Це специфічна

сфера ринкових відносин, де об'єктом здійснення операцій є цінні папери. На ньому здійснюється емісія, розміщення, купівля, продаж цінних паперів.

Науково, інформаційно і технічно організованим ринком цінних паперів є фондова біржа. Найважливішою функцією фондової біржі є збільшення ліквідності цінних паперів та полегшення їх розміщення. На біржовому ринку всі операції з цінними паперами здійснюються у відповідності із спеціальними правилами, які забезпечують об'єктивність, справедливість, оперативність, якість і інші характеристики операцій.

В Україні біржовий ринок цінних паперів представлений в основному Українською фондовою біржею з широкою сіткою регіональних філіалів. Цінні папери, які здійснюють обіг на біржі, мають певну ліквідність, яка створює умови для забезпечення банківських позик.

Законодавством України визначено такі види професійної діяльності на фондовому ринку:

- ведення реєстру власників іменних цінних паперів – збирання, фіксування, обробка, збереження і надання даних, що забезпечують систему реєстрації власників іменних цінних паперів;
- депозитарна діяльність – надання послуг зі збереження цінних паперів і (або) обліку прав власності на них, а також обслуговування угод щодо цінних паперів;
- розрахунково-клірингова діяльність, тобто визначення взаємних зобов'язань щодо угод з цінними паперами і виконання розрахунків;
- торгівля цінними паперами, тобто виконання громадянсько-правових угод щодо цінних паперів;
- діяльність з організації торгівлі на фондовому ринку, надання послуг, які безпосередньо сприяють укладанню угод на біржовому і позабіржовому ринку цінних паперів.

Одним із учасників ринку цінних паперів є комерційні банки. Доходи комерційних банків від інвестиційної діяльності відіграють найпомітнішу роль у формуванні їх прибутку. Розширення і диверсифікація форм участі комерційних банків на ринку цінних паперів привели до формування великих фінансово-банківських груп, центром яких є самі комерційні банки.

Створюючи можливі дочірні фінансові компанії, беручи участь у брокерських фірмах, банки активізують свою участь на фондовому ринку. Їх прагнення розширити операції з цінними паперами стимулюється, з одного боку, високою доходністю цих операцій, з іншого – відносним скороченням сфери використання прямих банківських кредитів. Банки виходять на міжнародний ринок цінних паперів, створюючи мережу закордонних інвестиційно-банківських філіалів і дочірніх компаній [4, с. 8–9].

Сучасною нетрадиційною діяльністю, яка активно розвивається в останні роки, комерційних банків на ринку цінних паперів стало надання консультаційних послуг із питань, пов'язаних з інвестицією капіталів в ті чи інші фінансові активи.

В Україні комерційні банки є найактивнішими учасниками ринку цінних паперів. Банківське законодавство дозволяє комерційним банкам здійснювати наступні операції з цінними паперами: банки можуть виступати як емітенти власних акцій, облігацій, депозитних сертифікатів, векселів та інших цінних паперів; купувати цінні папери за свій рахунок, тобто виступати в ролі інвесторів; проводити посередницькі операції з цінними паперами, отримуючи при цьому комісійну винагороду.

Найбільш поширеними банківськими операціями на ринку цінних паперів є емісія власних цінних паперів. Комерційні банки можуть виступати емітентами акцій, облігацій, а також інструментів грошового ринку – депозитних, ощадних сертифікатів, векселів. На основі емісії акцій і облігацій, відбувається формування власного капіталу банку, а випуск векселів, сертифікатів можна розглядати як форму залучення, так званих «керованих» депозитів чи відзивних вкладів [5].

Комерційні банки можуть виконувати агентські (посередницькі) функції при купівлі–продажу цінних паперів за рахунок і за дорученням клієнта, тобто виступати в ролі фінансового брокера. Таким чином вони працюють подібно комерційному магазину: приймають на комісію цінні папери, а потім перепродують їх. Ця операція доповнюється протилежною – придбанням тих цінних паперів, які необхідні його клієнту. При цьому банк робить це не за свій рахунок, а за рахунок клієнта і в його інтересах.

При укладенні договору комісії банк і клієнт беруть на себе певні зобов'язання. Оскільки банк діє в інтересах клієнта, він має прагнути купити цінні папери по номінально важливій ціні, а продавати по максимально важливій. Якщо в результаті контругоди отримано додатковий дохід, він поступає в розпорядження клієнта, а якщо збитки – то комісіонер має повернути втрати. Банк повинен оголосити власну участь в угодах, які він виконує за дорученням клієнта, оскільки в цьому випадку має місце поєднання діяльності інвестиційної компанії і фінансового брокера.

Клієнт повинен передати банку цінні папери чи грошові суми, необхідні для здійснення угоди. Як правило, перед укладанням комісійного договору на купівлю цінних паперів комітент перераховує в розпорядження банку–посередника на свій рахунок грошову суму. При продажу цінних паперів комітент наперед депонує у банку той цінний папір, який він хоче продати. Клієнт сплачує послуги банку у вигляді комісійних (певного проценту від суми угоди) [6, с. 32].

Брокерські операції можуть виконуватися на основі договору–доручення. За цим договором банк зобов'язується здійснити від імені і за рахунок клієнта купівлю чи продаж цінних паперів. За це клієнт сплачує винагороду. Щоб виконати доручення клієнта, банк подає на фондову біржу документ, який містить заявку на купівлю чи пропозицію на продаж цінних паперів (доручення). Він містить такі реквізити: ім'я і адресу клієнта; номер розрахункового і депозитного рахунку клієнта; спосіб зберігання і постачання; додаткові вказівки; дату; підпис.

Перед наданням доручення банк перевіряє його забезпечення, тобто наявність цінних паперів призначених клієнтом для продажу. Банк може виконати доручення клієнта через фондову біржу, поставивши йому цінний папір із портфеля, чи купивши в нього цінний папір для власного портфеля.

Також комерційні банки можуть здійснювати розрахунки по операціях з цінними паперами за дорученням клієнта, організовувати випуски цінних паперів інших емітентів, подібно інвестиційним компаніям, виступаючи в ролі інвестиційного дилера. Вони мають право управляти цінними паперами за дорученням клієнта (довірчі операції), та надавати консалтингові послуги.

Так, найбільш важливою роллю банків на ринку цінних паперів, беззаперечно, є активізація інвестиційної діяльності, яка може здійснюватися в найрізноманітніших формах. Крім вкладень власних коштів банків у вигляді кредитів (середньо- і довгострокових), купівлі цінних паперів підприємств, важливого значення набуває їх діяльність пов'язана з управлінням коштами самих підприємств – різного роду довірчі і страхові операції банків, управління емісіями підприємств, безпосередній контроль і консультування конкретних інвестиційних проєктів і ін.

Стимулювати інвестиційну діяльність банків можна таким чином: пільгове оподаткування інвестиційних активів, резервування і рефінансування; розвиток філіальної мережі банків у регіонах і посилення конкуренції між ними; виділення банків, найбільш пристосованих до інвестиційної діяльності, введення для них особливого режиму функціонування; створення системи страхування інвестицій із залученням державних інститутів.

Як вже зазначалося, головною діяльністю комерційних банків на ринку цінних паперів є випуск акцій з метою нарощування статутного капіталу, що визначає їх потужність, надійність та інші параметри роботи. Адже переваги від володіння акціями банку визначаються розмірами отриманих дивідендів і зростанням вартості капіталу, який вони представляють.

Проте на сьогоднішній день банківські акції втратили свою привабливість. Ліквідність їх акцій практично відсутня, ринкова вартість не зростає. Розміщення нових акцій є вкрай складним завданням, особливо для дрібних банків, яких є більшість в Україні.

Виступаючи як інвестори, комерційні банки свої інвестиційні портфелі на нашому ринку можуть формувати в основному за рахунок акцій товариств, які виникли недавно і майбутнє яких невідоме. Ці інвестиції є неприбутковими та низьколіквідними. Ступінь їх ризику близький до ризику кредитних операцій, але оскільки акції – це безстрокові цінні папери, то вкладення в них коштів є ще більш ризиковою справою.

Подолати цю ситуацію можна лише шляхом активізації роботи ринку державних цінних паперів. Для виходу з цього па підсилення ролі комерційних банків на фондовому ринку мають бути передбачені податкові пільги; концентрація коштів на пріоритетних напрямках; поєднання інтересів дер-

жави, господарюючих суб'єктів, банків, які здійснюють довгострокові вкладення.

Ще однією важливою проблемою є довгострокове кредитування, яке в ринкових умовах необхідно активізувати. Вкладати кошти в оновлення виробництва стало не вигідним. При швидкій інфляції комерційним банкам нема змісту давати довгострокові кредити, адже реалізація інвестиційних проєктів вимагає відволікання з обороту значних коштів на тривалий період, що може призвести до повного знецінення ресурсної бази банків.

Для виправлення цього становища необхідне створення інвестиційних банків для здійснення інвестиційної діяльності. Особливу увагу потрібно приділяти об'єднанню банків, які мають надавати весь комплекс послуг і сприяти прискоренню обороту коштів в інвестиційній сфері. Також доцільно змінити процентну політику та, в свою чергу, вжити комплекс заходів для захисту інтересів банків.

Висновки

В умовах становлення ринкової економіки в Україні і формування ринку цінних паперів виникла серйозна дискусія про місце банків на ринку цінних паперів. Ряд економістів вважають, що діяльність банків на даному етапі повинна бути обмеженою, тому що банки представляють собою потужний фінансовий апарат, який має більші знання і можливості, ніж інші фінансові товариства. Є побоювання, що банки можуть стати монополістами на цьому ринку, і таким чином, заважати його розвитку.

Банки, в свою чергу, вважають, що в сучасних умовах вони є найбільш кваліфікованим, підготовленим апаратом, який може глибоко вникнути в ринкову структуру і сприяти розвитку ринку цінних паперів. Банки протягом тривалого періоду будуть залишатися в Україні найсильнішими фінансовими посередниками. Їх активи, кількість філіалів і відділень хоча і недостатні для потрібної інтенсивності інвестицій, але все є таки створюють певну базу і інфраструктуру для інвестиційної діяльності.

Отже, передусім потрібно подолати небажання банків займатися інвестиційною діяльністю на ринку цінних паперів. Покращення цієї ситуації багато в чому залежить від оздоровлення економіки України, покращення фінансового стану підприємств, розвитку фондового ринку і інших зовнішніх по відношенню до комерційних банків обмежень, що може слугувати базою подальших досліджень в даному секторі економіки.

Література

1. Миркин Я.М. Ценные бумаги и фондовый рынок. – М.: Изд-во: «Перспектива», 2000. – 532 с. С. 367.
2. Завальна Ж.В., Старинський М.В. Валютне право України: Навч. посіб. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 304 с.
3. Волков М.В. Структура и классификация рынка ценных бумаг. Операции с ценными бумагами в деятельности банков. Управление

портфелем ценных бумаг // Финансы и кредит (рус.). – 2005. – №10. – С. 31–41.

4. Нізков О. Законодавство з питань клірингової діяльності потребує вдосконалення // Цінні папери України. – 2003. – №19. – С. 8–9.

5. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», ВВР, 1996, №51, ст. 292.

6. Криклій А.С. Капіталізація банківської системи України в умовах глобалізації: проблеми та перспективи // Економіка і держава. – 2006. – №5. – С. 32.

П.Ф. КОВАЛЬ,
к.е.н., доцент, Чернігівський державний інститут економіки і управління,
К.Г. БРИЛЬ,
аспірант, Чернігівський державний інститут економіки і управління

Зовнішні фактори, які обумовлюють вимоги до туристичних центрів

Сформульовано вимоги до туристичних центрів, яким вони мають відповідати для того, щоб стати базовими елементами туристичної галузі і ефективно реагувати на впливи зовнішнього середовища. Означені особливості вітчизняного туризму, які в поєднанні з негативними факторами зовнішнього середовища гальмують його розвиток. Розглянуті окремі аспекти зовнішнього середовища, які необхідно враховувати при розбудові туристичних центрів. Показано взаємозв'язок між зовнішнім середовищем та вимогами до туристичних центрів, який здійснюється через певні впливи на туристичні підприємства.

Сформулированы требования к туристическим центрам, которым они должны соответствовать для того, чтобы стать базовыми элементами туристической отрасли и эффективно реагировать на влияние внешней среды. Показаны особенности отечественного туризма, которые совместно с негативными внешними факторами тормозят его развитие. Рассмотрены отдельные аспекты внешней среды, которые необходимо учитывать при строительстве туристических центров. Показана взаимосвязь между средой и требованиями к туристическим центрам, которая осуществляется через специфические воздействия на туристические центры.

The article formulates the demands to the touristic centers necessary for their becoming the basic elements of the touristic branch and their reacting effectively to the environment's influence. The traits of the Ukrainian tourism that, together with the external factors, hinder its development are shown. The aspects of the environment which are necessary to consider when building the touristic centers are discussed. The correlation between the environment and the demands to the touristic centers that is established via the specific influences on the touristic centers is shown.

Туристично-рекреаційні ресурси України здатні забезпечити поступовий динамічний розвиток туристичної галузі і зробити її конкурентоспроможною на світовому ринку туристичних послуг. Навіть по-

верхневий огляд об'єктів, які можуть бути включені до туристичного обігу, дає можливість співставити нашу країну з країнами, які в останні роки вирвалися вперед у розвитку туризму (Єгипет, Туреччина, країни Південно-Східної Азії). Але разом із тим відчутного поштовху в розвитку українського туризму не відчувається. Туризм України має певні особливості, які, підсилюючись цілим набором негативних факторів зовнішнього середовища, уповільнюють його розвиток, внаслідок чого він не приваблює підприємства, установи, організації інших галузей до співпраці в напрямі отримання прибутку, створення сталих господарських зв'язків із туристичними підприємствами і реалізації спільних масштабних проектів.

Постановка проблеми. Необхідність пошуку нових вимог до туристичних центрів викликана як неефективністю реагування на негативні фактори зовнішнього середовища, так і неспроможністю використання його позитивних факторів і можливостей для свого подальшого розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Переважання негативних факторів розвитку туризму в Україні над позитивними та їхній вплив на світовий рейтинг туристичної галузі показано в роботах Г.В. Казачковської і В.Ф. Данильчука [8, 5]. Рекреаційні території та їх різновид – рекреаційні зони як джерело туристичних ресурсів для розгортання побудови туристичних центрів розглянуті в роботі І.В. Черніної [9]. Ціннісні критерії для відбору природних територій, що потребують особливої охорони, надані в роботі В.І. Гетьмана [3]. Оцінку сучасного стану використання природно-рекреаційного потенціалу України та розрахунок показників концентрації природних рекреаційних ресурсів та земель у регіонах України зроблено О.О. Бейдиком у монографії [2]. Розрахунок показників розвитку туристичної галузі на основі частки природно-рекреаційного потенціалу у структурі господарства територій, обраних для будівництва туристичних центрів, наведено у роботі Л.М. Черчик [10]. Співвідношення негативних і позитивних факторів розвитку туристичної галузі України розкрито в роботі В.Ф. Данильчу-

ка [5]. На проблему формування місцевих бюджетів та перерозподілу коштів між бюджетами різних рівнів вказується в роботі Л.П. Дядечка [7].

Метою статті є дослідження аспектів зовнішнього середовища, які, на нашу думку, можуть бути використані туристичними центрами для подальшого розвитку та дозволяють сформулювати вимоги до них як до структурних елементів туристичної галузі.

Виклад основного матеріалу. Туристична галузь в Україні має певні особливості, які відрізняють її від аналогічних галузей інших країн. По-перше, вона сконцентрована на локальних територіях, які мають природні переваги: північне узбережжя Азово-Чорноморського басейну, Карпати. Інші ж території, а це переважна більшість країни, обділені такими природними ресурсами, не мають змоги залучати суттєві в економічному розумінні туристичні потоки.

Вітчизняному туризму притаманна лікувально-оздоровча спеціалізація, а це в основному лікування мінеральними водами, грязями, фізіометодами, що залишає «за бортом», тобто не дозволяє включати в процес обслуговування, великі за обсягами сегменти споживачів туристичних послуг, які не потребують лікування, а лише прагнуть відпочити і розважитися, просто поєднати приємне з корисним.

Туристична галузь України працює сезонно. Причому співвідношення між туристичним і «мертвим» сезонами нерівне – останній сезон набагато перебільшує туристичний через певні природно-кліматичні особливості країни. Внаслідок цього туристична галузь, не маючи внутрішніх джерел фінансування свого розвитку, вимушена залучати зовнішні джерела інвестування, які дорого коштують і роблять неможливим здійснення масштабних структурних і організаційних перетворень.

Відсутність чіткої класифікації об'єктів туристичної галузі ускладнює процес планування її розвитку, включення їх у співпрацю з підприємствами інших галузей економіки. «Розмитість» визначень туристичних утворень тягне за собою складність їхнього позиціонування на ринку туристичних послуг, і, як наслідок, неможливість формування фірмових ознак турпродуктів як самих таких утворень, так і національного турпродукту.

Наслідком цих особливостей є те, що туристична галузь України не приваблює підприємства, установи, організації інших галузей до співпраці з нею в напрямі отримання прибутку, створення сталих господарських зв'язків із турпідприємствами і реалізації спільних масштабних проектів. З метою усунення цих негативних особливостей туристичної галузі та підвищення ефективності її роботи, перетворення уявлення про туризм лише як про сферу розваг на ефективну і прибуткову галузь економіки нами пропонується як базовий елемент побудови цієї галузі обрати туристичний центр. Для цього ми вважаємо за доцільне розглянути зовнішнє середовище, в якому доводиться працювати туристичним центрам, а також характер взаємовпливу між ними.

Сучасний стан зовнішньоекономічного середовища, на жаль, не в повній мірі сприяє розвитку туризму через переважання негативних факторів, що вимагає від нас роботи у декількох напрямках. По-перше, розробки нових підходів до формування внутрішньоорганізаційних взаємозв'язків між складовими туристичних центрів, здатних з максимальною ефективністю використовувати можливості зовнішнього середовища, по-друге, обрання поширеної ресурсної бази для розбудови туристичних центрів, по-третє, розробки типової методики їхнього будівництва, по-четверте, влучне обрання стратегій розвитку як окремих туристичних центрів, так і туристичної галузі в цілому. В даній статті розглянемо перший напрям, оскільки від нього залежатиме, які структурні підрозділи і яким чином реагують на це середовище, що дасть змогу проаналізувати ефективність відповідного реагування.

Огляд останніх публікацій, а також теоретико-методологічних розробок фокусує дослідження на тих аспектах зовнішнього середовища, які, на нашу думку, можуть бути використані туристичними центрами для подальшого розвитку та дозволяють сформулювати вимоги до них як до структурних елементів туристичної галузі. До таких аспектів відносяться:

- наявність рекреаційних територій;
- розвиненість туристичного потенціалу;
- розгалуженість мережі дестинацій;
- від'ємний баланс між позитивними і негативними факторами країни;
- проблеми місцевих бюджетів;
- фактори виробництва турпродукту;
- розмивання поняття «галузь».

Джерелом туристичних ресурсів для розгортання побудови туристичних центрів є рекреаційні території та їх різновид – рекреаційні зони – ділянки суші та водного простору, призначені для організованого масового відпочинку населення і туризму, відновлення життєвих сил і працездатності людини, а також для забезпечення екологічної безпеки [8, с. 52]. На нашу думку, характерною особливістю таких зон в Україні є те, що вони обираються в місцях з природними перевагами, тобто на морських узбережжях, заповідниках, лижних курортах. Інші ж території, не менш придатні, але розробка яких вимагає первинних капіталовкладень, залишаються без уваги інвесторів. Туристичні центри при їх раціональному плануванні спроможні вирівняти таку нерівномірність туристичної мережі шляхом підняття ступеню окультуреності рекреаційних зон, які залишаються не включеними до виробництва туристичного продукту. При цьому необхідно враховувати ціннісні критерії для відбору природних територій, що потребують особливої охорони, такі як рідкісність, унікальність, різноманітність, репрезентативність, збереження рекреаційної придатності [3, с. 55]. Ці критерії, на нашу думку, визначають таку вимогу до туристичних центрів, як здатність забезпечити збереження та відновлення рекреаційних цінностей територій через планування унікального асортименту туристичних послуг в кожному із них.

Для оцінки сучасного стану використання природно-рекреаційного потенціалу розраховано показники концентрації природних рекреаційних ресурсів та земель у регіонах України, які свідчать про високий рівень забезпечення рекреаційними ресурсами та резерви розширення обсягів використання природно-рекреаційного потенціалу, зокрема у Житомирській, Волинській, Івано-Франківській, Тернопільській, Чернігівській, Чернівецькій, Сумській, Хмельницькій областях [2]. Ми вважаємо, що ці розрахунки свідчать про можливість розбудови мережі туристичних центрів, яка рівномірно охопить всю територію країни. Оскільки переважають лісові та лісостепові зони, доцільно вести мову про пошуки найбільш розповсюджених для них видів туризму, які б водночас не виходили за рамки ментальності українського народу. Серед всього розмаїття існуючих видів туризму такому критерію відповідають сільський, зелений та агротуризм. Перспективними вважаємо також катання на лижах і ковзанах з використанням штучного снігового покриття, підводне полювання, болдерінг, парашутний і планерний спорт, авіатуризм. Ці види туризму, по-перше, вимагають первинних вкладень, співставних із вартістю відбудови звичайної селянської садиби для сільського туризму. По-друге, вони здатні відродити занедбану в останні роки галузь малої авіації, розвиток якої розпочався в провідних країнах світу. Отже, наступною вимогою до туристичних центрів стає можливість їх створення, використовуючи на початковій стадії саме ці види туризму.

Найбільший вплив на показники розвитку туристичної галузі має частка природно-рекреаційного потенціалу у структурі господарства території, обраних для будівництва туристичних центрів, що значною мірою визначає площі земель, які можуть використовуватися для розвитку рекреаційного природокористування. За рівнем концентрації природно-рекреаційного потенціалу на одного рекреанта найвищі показники у Чернівецькій, Житомирській, Сумській, Хмельницькій, Чернігівській областях, пов'язано з низьким рівнем рекреаційного навантаження [9, с. 84]. Ми вважаємо, що це території, до яких має бути привернута першочергова увага інвесторів, оскільки особи та організації, які володіють надлишковими капіталами, повинні мати можливість їх прибуткового вкладення. Тобто наступною вимогою до туристичних центрів стає їх властивість концентрувати та перерозподіляти капітал між різними галузями народного господарства.

Основою будь-якого туристичного продукту є дестинація, яка містить туристичні ресурси. Якщо дестинація, яка містить привабливий туристичний ресурс, має сучасну інфраструктуру, вона стає об'єктом інтересу для туризму і навколо неї може бути побудовано туристичний центр. Особливістю переважної більшості українських історичних дестинацій є їх відношення до історичної епохи XVII–XIX століть, що не робить їх цікавими для більшості західноєвропейських туристів, оскільки Західна Європа багата на пам'ятки більш давніх епох. Щодо природних дестинацій, то вони також відносяться до однако-

вих природно-географічних територій – лісостепових та лісових зон і не можуть конкурувати з відомими дестинаціями субекваторіальної зони (Туреччина, Єгипет, Емірати, Індія та ін.) за теплою клімату, кількістю сонячних днів протягом року, морськими розвагами, тропічною рослинністю, а головне – за екологічною міцністю оточуючого середовища.

Наслідком цих двох особливостей вітчизняних туристичних дестинацій є їх неспроможність втримати туристів на тривалий час. Тому зараз в Україні переважають виїзний та екскурсійний види туризму. Така недоопрацьованість цільового призначення рекреаційних можливостей вітчизняних дестинацій приводить нас до необхідності висунення вимоги до туристичних центрів як до центрів з вітлення природовідновлювальних технологій у поєднанні з екологічно безпечними розвагами.

Концепція створення туристичних центрів в Україні має будуватися з врахуванням балансу позитивних і негативних факторів, які визначають розвиток туризму. До позитивних факторів можна віднести миролюбну політику держави на міжнародному рівні, відсутність військових конфліктів всередині країни, сприятливий клімат, привабливу для туристів територію, багату історію, гостинність населення, зручне географічне розташування а також наявність великої кількості зон відпочинку і лікування. До негативних факторів – відсутність необхідної бази для розвитку туризму в сільській місцевості, незадовільний стан туристичної, відсутність інноваційних і науково обґрунтованих проектів у сфері туризму, недостатність державної підтримки та комплексного підходу до реклами туристичного продукту на внутрішньому і міжнародному ринках туристичних послуг [4, с. 21].

Як бачимо, баланс «позитивні фактори – негативні» складається на користь останніх, що відштовхує вітчизняних та іноземних інвесторів. Тому ми вважаємо, що для виправлення ситуації необхідно розпочинати формування туристичних центрів починаючи із невеликих туристичних підприємств, які були б нечутливими до впливу негативних факторів і максимально використовували позитивні, тобто відповідали вимогам:

- здатності надавати туристичні послуги цілорічно;
- використання для привернення уваги туристів місцевих історичних, міфологічних, археологічних, природних пам'яток;
- неможливості щодо високої кваліфікації трудових ресурсів;
- використання одноманітних туристичних ресурсів (ліси, річки, озера, сільську кухню, неруйнівні для природи розваги);
- швидко окупувалися і приносили прибуток, частину якого можна було б направити на будівництво інших подібних об'єктів, тобто запустити своєрідний механізм їхнього самовідтворення;
- мали здатність швидко розбудовуватися по великій території.

На можливість формування туристичних центрів відповідно до цих вимог вказують певні особливості туристичних ресур-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Вплив компонентів зовнішнього середовища на туристичні підприємства та вимоги до туристичних центрів

	Компоненти зовнішнього середовища	Вплив на туристичні підприємства	Вимоги до туристичних центрів
1	Велика площа рекреаційних територій	Надає потенційну можливість рівномірно вкрити територію України туристичними підприємствами різноманітного спрямування, що дасть можливість вирівняти дисбаланс розвитку туристичної галузі між територіями країни	Туристичні центри при їх раціональному плануванні спроможні вирівняти таку нерівномірність туристичної мережі шляхом підняття ступеню окультуреності рекреаційних зон, які залишаються не включеними до виробництва туристичного продукту
2	Значний туристичний потенціал	Дає можливість підняти внесок туризму в економіку України до розміру внесків інших галузей	Здатність забезпечити збереження та відновлення рекреаційних цінностей територій через планування унікального асортименту туристичних послуг у кожному із туристичних центрів
3	Високий рівень забезпечення рекреаційними ресурсами та резерви розширення обсягів використання природно-рекреаційного потенціалу в АР Крим, Донецькій, Дніпропетровській, Запорізькій, Київській, Луганській, Львівській, Миколаївській, Одеській, Херсонській областях	Сприяє розвитку існуючих туристичних центрів. Можливості будівництва нових обмежені	Можливість створення туристичних центрів, використовуючи на початковій стадії сільський, зелений та агротуризм
4	Найвищі показники рівня концентрації природно-рекреаційного потенціалу на одного рекреанта у Чернівецькій, Житомирській, Сумській, Хмельницькій, Чернігівській областях	Великі можливості створення та розвитку нових туристичних центрів	Здатність туристичних центрів концентрувати та перерозподіляти капітал між різними галузями народного господарства
5	Багаточисельні дестинації	Дозволяють розвивати туристичні маршрути як на регіональному рівні, так і на загальнодержавному, що дозволяє поєднувати через них взаємодію між туристичними утвореннями	Туристичні центри мають стати центрами з втілення природовідновлювальних технологій в поєднанні з екологічно безпечними розвагами
6	Позитивні і негативні фактори країни	Заходи, які розробляються для розвитку туристичної галузі, мають стати поштовхом для розвитку позитивних і нівелювання негативних факторів	Будівництво туристичних центрів треба починати із невеликих туристичних підприємств, які були б нечутливими до негативних факторів середовища, використовували одноманітні туристичні ресурси (ліси, річки, озера, сільську кухню, неруйнівні для природи розваги), швидко окуповувалися і приносили прибуток, частину якого можна було б направити на будівництво інших подібних об'єктів
7	Проблеми місцевих бюджетів	Розробка місцевих бюджетів має стати основою для інтенсивного розвитку туристичної галузі на місцях.	Необхідність включення до складу туристичних центрів фінансових установ (банків, страхових, інвестиційних, венчурних) для розробки взаємовигідних схем самоінвестування
8	Співвідношення факторів виробництва туристичного продукту	Усі виробничі фактори, відомі сучасній економічній науці, рівномірно розвинуті на території України, що є запорукою сталого розвитку її туристичної галузі	Здатність туристичних центрів підтримувати баланс факторів виробництва туристичного продукту, тобто природних ресурсів, історико-культурної спадщини, капіталу та трудових ресурсів через мультиплікативний ефект та взаємодію з іншими галузями економіки
9	Старе поняття «галузь» як таке поступово розмивається	Розмиття поняття «галузь» у тому розумінні, в якому воно вживалося за часів індустріальної епохи, тобто лише як виробництво матеріальних благ, і його дрейф у напрямку надання послуг, тягне за собою необхідність орієнтування туристичної галузі саме на виробництво послуг	Туристичні центри мають надавати високоякісні туристичні послуги для успішного конкурування з іншими районами а також бути в певному сенсі виробничими підприємствами, тобто розробляючи нову техніку і технологію розваг, вони зможуть передавати такі розробки в інші галузі виробництва

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

сів України, такі як однаковість природно-кліматичних умов із Західною Європою та середньою частиною Росії, мережа транспортних автомобільних, залізничних шляхів та авіаліній, культурна схожість європейських народів та масове будівництво малих і середніх туристичних підприємств в інших країнах.

Серед проблем розвитку туризму в Україні існує проблема формування місцевих бюджетів та перерозподілу коштів між бюджетами різних рівнів, яка ускладнює регіону-донору використовувати зароблені кошти на власний розвиток [6, с. 50]. Це спонукає нас визначити наступну вимогу до туристичних центрів України – необхідність включення до їхнього складу фінансових установ для розробки взаємовигідних схем самоінвестування. Туристичні центри будуть мати вільний доступ до фінансових ресурсів а банки (страхові, інвестиційні, венчурні та ін.) свою частину прибутку від туристичної діяльності. Це, в свою чергу, приведе до більш щільного включення туристичних центрів у систему господарських зв'язків із підприємствами інших галузей.

Підґрунтям для побудови розгалуженої мережі туристичних центрів в Україні є також сприятливе співвідношення факторів виробництва туристичного продукту, тобто природних ресурсів, історико-культурної спадщини, капіталу та трудових ресурсів [5, с. 28]. Отже, наступною вимогою до туристичних центрів ми вбачаємо їхню здатність підтримувати баланс цих факторів через мультиплікативний ефект і взаємодію з іншими галузями економіки та досягнення в результаті такої взаємодії синергетичного ефекту. Ми пропонуємо основним напрямом такої взаємодії зробити впровадження нових турпродуктів із метою створення сприятливих умов для забезпечення конкурентоспроможності туристичних центрів та підприємств-учасників туристичних кластерів на світовому ринку. Це дозволить контролювати видатки на саморозвиток, компенсувати дію негативних чинників, а також запустити в дію синергетичний ефект між складовими туристичних центрів. Щодо державних інвестицій в туристичну галузь, то вони мають надаватися насамперед тим туристичним центрам, в яких норма рентабельності буде найвищою. До розвитку синергетичних зв'язків як між підприємствами-учасниками створення туристичних центрів, так і між туристичними центрами та зовнішнім середовищем приводить бачення найоптимальнішого поєднання природного, економічного і соціального ресурсів території для надання унікального турпродукту, який може розглядатися за своїм змістом як інноваційний по відношенню до аналогічних у своєму виді. Отже, синергетичний ефект досягатиметься шляхом реалізації інноваційних можливостей, які надаватимуться даними туристичними центрами. Закладання інноваційних підходів до створення ексклюзивного, притаманного лише даному туристичному центру турпродукту вже на стадії розробки плану його будівництва, буде першопоштовхом для отримання узгодженої співпраці не лише між підприємствами, які ввійдуть до туристичного центру, а й самого турцентру із зовнішнім середовищем.

Здійснення науково-технічної революції веде до того, що поняття «галузь» як таке поступово розмивається. Для ринкової економіки характерний не стільки розвиток окремих галузей, скільки функціонування диверсифікованих міжгалузевих комплексів, серед яких виділяється комплекс галузей соціально-побутової інфраструктури, куди входить туризм як диверсифікований, міжгалузевий комплекс соціально-побутової інфраструктури [1, с. 20]. Така особливість туризму робить його зручним для включення в систему господарських зв'язків із багатьма іншими супутніми галузями (будівництвом, харчуванням, сферою розваг, транспортними, фінансовими, лікувальними та іншими підприємствами), що дозволяє досягти мультиплікативного ефекту. З іншого боку, ця ж особливість накладає певні вимоги і до туристичних центрів України. Вони мають надавати високоякісні туристичні послуги для успішного конкурування з іншими країнами, а також бути й в певному сенсі виробничими підприємствами. Під цим ми маємо на увазі те, що, розробляючи нову техніку і технологію розваг, вони зможуть передавати такі розробки в інші галузі виробництва, і навпаки: розробляти техніку для атракціонів, яка працює на здобутках інших галузей (електротехнічної, авіакосмічної, суднобудівної та ін.).

Відповідний вплив кожного з цих аспектів зовнішнього середовища на туристичні підприємства і підприємства інших галузей, які співпрацюють з ними, а також визначає вимоги до туристичних центрів України, показаний в таблиці.

Висновки

Дослідження причин неефективного реагування на негативні фактори і неможливості використання в повній мірі позитивних факторів розвитку, які знаходяться у зовнішньому середовищі, свідчать про відсутність раціональної організації внутрішньоорганізаційних взаємозв'язків між складовими туристичних центрів. Для виправлення ситуації пропонується розпочинати будівництво туристичних центрів із невеликих туристичних підприємств, які були б

- здатні надавати туристичні послуги цілорічно;
- використовували для привернення уваги туристів місцеві історичні, міфологічні, археологічні, природні пам'ятки;
- невимогливі до кваліфікації трудових ресурсів;
- швидко окуповувалися і приносили прибуток.

Усім цим вимогам найбільш повно відповідають невеликі туристичні підприємства екологічно орієнтованих видів туризму (сільського, зеленого, агротуризму), набір туристичних послуг яких доповнений катанням на лижах і ковзанах з використанням штучного снігового покриття, підводним полюванням, болдерінгом, парашутним і планерним спортом, авіатуризмом. Ці види туризму вимагають невеликих первинних вкладень, а також здатні відродити занедбану в останні роки галузь малої авіації. Отже, наступною вимогою до туристичних центрів стає можливість їх створення, використовуючи на початковій стадії саме ці види туризму. Поступово об'єднуючись, вони концентруватимуть вільні обігові кошти для будівництва

аналогічних або більших туристичних об'єктів. Цей процес триватиме до тих пір, доки «роїння» не вкриє певну рекреаційну територію, і зупиниться під впливом двох обмежень: кількістю туристів та рівнем екологічного навантаження.

Запропонована методика вибудовування туристичних центрів, як ми вважаємо, буде в перспективі здатна створити раціональні внутрішньоорганізаційні взаємозв'язки між складовими туристичних центрів. На таку думку нас наштовхує спроможність туристичних центрів вбирати в себе готові маркетингові, фінансові, логістичні, інноваційні та інші зв'язки, набуті невеликими туристичними підприємствами, які об'єднуюватимуться в більш крупні господарські утворення. Тобто структура майбутніх і в певній мірі існуючих туристичних центрів має бути мережевою, оскільки саме такі конструкції в наш час є найбільш гнучкими щодо засвоєння інновацій усіх видів, здатними оперативно приймати управлінські рішення та швидкими в їх реалізації через наявність центрів прибутку, якими виступають окремі незалежні туристичні підприємства. Це зробить їх більш конкурентоспроможними у порівнянні з величезними адміністративними «пірамідами», існуючими в сучасній туристичній галузі.

Література

1. Балабанов И.Т. Экономика туризма: Учеб. пособие / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 176 с.
2. Бейдик О.О. Рекреаційно-туристські ресурси України: Методологія та методика аналізу, термінологія, районування: Монографія /

О.О. Бейдик. — К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2001. — 395 с.

3. Гетьман В.І. Платні рекреаційні послуги установ природно-заповідного фонду України: законодавчі норми та економічні можливості / В.І. Гетьман // Український географічний журнал. — 2002. — №1. — С. 58–64.

4. Данильчук В.Ф. Особенности формирования и развития туристических предприятий: Монография / В.Ф. Данильчук. — НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. — Донецк, 2006. — 240 с.

5. Данильчук В.Ф. Світовий ринок послуг турбізнесу. Навчальний посібник (російською мовою) / В.Ф. Данильчук. — Донецьк: ДІТБ, 2000. — 146 с.

6. Ермаченко В.Е., Дехтярь Н.А. Влияние развития туристической отрасли на перераспределение ресурсов в масштабах макрорегионов / В.Е. Ермаченко, Н.А. Дехтярь // Бизнесинформ. — 2009. — №4(3). — С. 50–54.

7. Казачковская Г.В. Повышение эффективности управления курортно-рекреационным комплексом / Г.В. Казачковская // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000. — Т. 2. — С. 222–226.

8. Черніна І.В. Міжнародний туризм в економіці регіону: Навч.-метод. посібник / І.В. Черніна. — Донецьк: ДонДУУ, 2006. — 167 с.

9. Черчик Л.М. Оцінка рівня привабливості розвитку рекреаційного природокористування для регіонів України / Л.М. Черчик. — Луцьк: Видавничий центр ЛДТУ, 2006. — 120 с.

Ю.С. КУБІЦЬКИЙ,
аспірант, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Тенденції розвитку системи управління сільськими територіями в Україні в кінці ХХ – на початку ХХІ століття

Висвітлюються тенденції розвитку системи управління сільськими територіями в Україні в кінці ХХ – на початку ХХІ століття. Наголошується на тому, що зазначені тенденції реалізували системне та цілісне реформування всіх аспектів соціально-економічного організму держави, що передбачає впровадження інституціонального підходу, який включає систему принципів перетворення села, спрямованих на зміну базисних складових існуючого сільського устрою (форм власності, форм господарювання та економічних умов на селі), за допомогою врахування специфіки українських інституціональних аспектів та механізмів.

Освещаются тенденции развития системы управления сельскими территориями в Украине в конце ХХ – начале ХХІ века. Отмечается, что отмеченные тенденции реализовали системное и целостное реформирование всех аспектов социально-экономического организма государ-

ства, что предусматривает внедрение институционального подхода, который включает систему принципов преобразования села, направленных на смену базисных составляющих существующего сельского уклада (форм собственности, форм ведения хозяйства и экономических условий на селе) с помощью учета специфики украинских институциональных аспектов и механизмов.

The tendencies of the development and control of the system of rural territories in Ukraine at the end of XX – beginning XXI century are analyzed. It is marked that the mentioned tendencies realized the system and integral reformation of all aspects of socio-economic organism of the state, that foresees the introduction of institutional approach including the system of the principles of the village's transformation aiming at changing the basic constituents of the existent rural mode (the patterns of ownership, forms of village management and economic conditions in

the village) with taking into account the peculiarities of the Ukrainian village institutional aspects and mechanisms.

Постановка проблеми. Інтеграційні тенденції сучасного швидкоплинного світу, процеси соціально-економічної глобалізації та перехід до ринкових відносин у сільській соціальній сфері України вимагає розробки та оптимізації економічного механізму управління її розвитком і функціонуванням. Це знаходить відображення у відповідних державних законодавчих документах, а саме: законах України «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві України» і «Про місцеві Ради та місцеве самоврядування», проекті закону України «Про сільську поселенську мережу» та ін.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми засвідчує, що за умов докорінної зміни діючих механізмів функціонування соціально-економічної сфери сільських територій та розбудови ринкових відносин діюча система управління соціальним розвитком села потребує значної трансформації, що передбачає формування нової управлінської системи, центральним елементом якої мають стати відповідні структури територіальних органів влади з притаманними їм функціями, повноваженнями та джерелами фінансування, що передбачає розмежування відповідальності між різними ланками управління.

Відтак, проблема соціально-економічного розвитку села постає у центрі наукової уваги багатьох дослідників (М.Г. Вергун, П.В. Маслак, В.К. Орлатий, І.В. Прокопа, П.Т. Саблук, В.К. Терещенко, В.В. Юрчишин), які переосмислюють класичні категорії соціально-економічного розвитку українського села та вводять у науковий обіг ряд новацій, зміст і особливості яких стали предметом аналізу в працях Л.А. Антоненка, О.Г. Булавки, О.А. Бугуцького, Н.М. Вітренко, П.І. Гайдучького, І.Ф. Гнибіденка, Ю.Є. Губені, О.Д. Гудзинського, О.Ю. Єрмакова, Ю.М. Краснова, Д.Ф. Крисанова, Г.І. Купалової, Е.М. Лібанової, І.І. Лукінова, М.Й. Маліка, Є.В. Мішеніна, Л.В. Молдаван, О.М. Онищенко, В.М. Нелепа, О.І. Павлова, К.В. Прокопишак, В.П. Рябоконя, М.П. Сахацького, В.М. Трегобчука, Л.О. Шепотько, Д.В. Шияна, О.В. Шкільова, О.М. Шпичака, К.І. Якуби та ін.

Для вирішення зазначених вище проблем доцільно звернутися до аналізу тенденцій розвитку системи управління сільськими територіями в Україні в кінці ХХ – на початку ХХІ століття, на що і зорієнтовано **мету** нашої **статті**.

Виклад основного матеріалу. Слід зазначити, що постсоціалістичні країни Європи в процесі реформування всіх сфер життя, включаючи і соціально-економічний розвиток сільських територій, відійшли від суто аграрної парадигми розвитку села, оскільки, як вважається, створення спеціальної сільськогосподарської програми може в результаті призвести до реалізації принципів вульгарного німецького аграризму. Так, у Польщі та Чехословацькій Республіці в кінці ХХ століття був взятий курс на вироблення ефективної загальноеконо-

мічної політики, на базі якої мали реформуватися окремі галузі народного господарства, оскільки стан аграрної галузі насамперед залежить від якості загальної економічної політики, а лише потім – від особливостей галузевої [9, с. 98].

Тут, як ми бачимо, європейські держави дотримувалися курсу системного цілісного реформування всіх аспектів соціально-економічного організму держави. Нині розвиток сільських територій держав Східної Європи пов'язаний з аграрною політикою Європейського Союзу, яка останнім часом зазнала змін, які пов'язані зі скороченням числа фермерів та диверсифікацією зайнятості сільського населення, що передбачає зосередження на сільському розвитку. Відповідно, реформа Фішера передбачає зміну системи субсидування фермерів, яке спрямовується не на конкретний товар, а на поповнення доходів фермерів та сільський розвиток [7].

Слід сказати, що в розвинених ринкових країнах спостерігається тенденція до зменшення зайнятості сільських мешканців в сільськогосподарському виробництві: з розвитком транспортного сполучення підвищується рівень несільськогосподарської зайнятості в сільській місцевості (обробна, легка і харчова промисловість, сільський туризм, агросервіс), збільшується чисельність сільських мешканців, які працюють у містах. Це дозволяє дійти висновку, що розвиток сільськогосподарського виробництва не напряму пов'язаний з розвитком села. Збільшуються площі депресивних територій. Так, в ЄС такі території вперше були визначені в 1975 році (це високогір'я та інші райони з низькопродуктивними землями), при цьому площа малопродуктивних земель в ЄС становить близько 40% загальної території. Інструментом державної підтримки депресивних територій в ЄС є виплати компенсаційних платежів в розрахунок на 1 га землі або на 1 голову тварин.

Загалом, можна говорити про певні закономірності реформування села, які включають як обов'язковий, так і вибірковий аспекти такого реформування. Останній аспект означає, що кожна країна, яка активізує процеси реформування, має враховувати особливості своїх природних, економічних, історичних, соціально-демографічних, культурних процесів, що передбачає цілком індивідуальний шлях розвитку [1, с. 39].

На самому початку економічних реформ в 1991 році було зрозуміло, що потрібно відійти від адміністративної системи управління національною економікою. З цього питання в економістів і найвищого державного керівництва України не було спільної думки. Український уряд зробив вибір на користь швидкого переходу від командно-адміністративної системи до ліберально-ринкової економіки. Реформатори обґрунтували цей вибір класичною ліберальною та неокласичною моделями ринку. Весь розрахунок був на так звану невидиму руку (ринкову конкуренцію), що мала все ефективно відрегулювати.

З середини 90-х років українські уряди почали визнавати помилковість застосування класичної і неокласичної моделі регулювання економіки.

Ще однією проблемою трансформації системи управління в Україні стало відношення до інститутів планування національної економіки. На початку 90-х років були знищені інститути адміністративного регулювання виробництва. Був ліквідований Держплан України, який планував і прогнозував соціально-економічний розвиток країни. Ліквідували також Державний комітет України з матеріально-технічного постачання, який згідно з народногосподарським планом поставив у всі галузі економіки засоби виробництва. Тобто, не дочекавшись «невидимої руки», знищили «видиму руку» (державне регулювання). Крім того, держава втратила контроль за господарською діяльністю державних підприємств. Вони виявилися непідконтрольними ні ринку, який лише формувалася, ні плану, якого вже не було, ні державі як власнику.

Особливої значущості набуло завдання створення «української моделі» економіки, яка за задумом уряду мала відповідати національним особливостям і традиціям, що, в свою чергу, припускає підвищення ролі держави в господарському житті та значну соціальну орієнтованість економіки [4].

Разом із загальною кризою національної економіки, втраченою керованістю, недофінансуванням та іншими чинниками, швидше історичного, ніж поточного характеру, криза українського села в даний період, зумовлена такими причинами, як заниження в суспільній свідомості і державній соціально-економічній політиці значущості села в житті суспільства, втрата керованості з боку держави процесами соціально-економічного розвитку села, руйнуванням сільських громад і механізмів самоорганізації сільського життя, повною залежністю села від сільського господарства.

Власне від того, наскільки адекватними будуть шляхи і засоби, направлені на мінімізацію впливу вказаних обставин на життя села, залежать тенденції його розвитку на найближчу і на більш віддалену перспективу [4–6].

Через зазначені вище причини, які призвели до того, що соціально-економічні реформи в Україні були розтягнуті у часі і не мали системного характеру, соціально-економічна політика Української держави у сфері розвитку села останніх десятиліть пов'язана із сучасними проблемами і деструктивними тенденціями: занепад виробничої сфери; скорочення зайнятості сільського населення; процес депопуляції сільських територій; зменшення рівня доходів населення; значне згортання мережі об'єктів соціальної інфраструктури; погіршення умов проживання в селі, зниження рівня життя сільського населення; зростання інтенсивності міграційних потоків; зростання залежності села від імпорту сільської і промислової продукції.

Поселенська мережа продовжує скорочуватися. З 1979 по 1997 рік загальна кількість сільських населених пунктів зменшилася на 3,1%. Наявність малих (до 100 жителів) сіл, де проживають переважно люди похилого віку, збільшилася на 30,4%. Продовжується зняття сіл з обліку та втрата ними статусу населеного пункту. Зменшується людність сіл взагалі. На фоні таких явищ згортається соціальна інфраструк-

тура в сільській місцевості, закриваються об'єкти цього напрямку, особливо в малонаселених пунктах, внаслідок чого погіршуються умови проживання селян. Статеві-вікова структура сільського населення ускладнюється, проблема її нормалізації зростає.

Зазначені процеси пов'язані із неадекватною та почасти згубною макроекономічною політикою держави [2, с. 12]. Деякі західні економісти, які вважають, що у світі спостерігається певний поворот від фермерського до крупного пайового земельного господарства, піддають критиці реформування аграрного сектора в Україні, яке полягало у його структурній перебудові шляхом реорганізації колгоспів і радгоспів на підприємства, організаційно-правові форми яких відповідали б умовам ринкової економіки, оскільки на Заході зараз отримують певний розвиток крупні аграрні господарства.

Слід зауважити, що реформування сільського господарства незалежної України розпочалося в 1992 році з прийняттям низки законів (закон України «Про колективне сільськогосподарське підприємство», Земельний кодекс та ін.), які регламентували паювання землі і майна колективних сільських господарств. Прийнятий у 1999 році Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» передбачав створення нових організаційно-правових форм господарювання на базі колишніх господарств шляхом оренди земельних та майнових паїв у селян. Це привело до того, що протягом 2000 року було таким чином реформовано майже близько 12 тис. недержавних сільськогосподарських підприємств, а на їх базі утворено близько 22 тис. нових господарських форм господарювання (господарських товариств – 8,7 тис., приватних підприємств – 4 тис., виробничих сільськогосподарських кооперативів – 1,9 тис., фермерських господарств – більш ніж 40 тис. та особистих селянських господарств – понад 12 млн. [1, с. 145].

Останній процес створення особистих селянських господарств можна назвати закономірним, оскільки вони перебувають у певному історичному розвитку, а їх соціально-економічний стан залежить від рівня валового внутрішнього продукту та продуктивності сільськогосподарської праці [2, с. 39]. У цілому можна говорити про тенденцію поширення дрібносімейних господарств у країнах з низьким рівнем грошових доходів на душу населення. Це спостерігається в тих європейських державах (Іспанія, Італія, Греція, Португалія), що мають валовий внутрішній продукт на душу населення у 2 рази менший, ніж США, та у 3–4 рази вищий, ніж в Україні, лівова частка фермерів (90–95%) мають земельні наділи до 20 га, з них 45–55% – до 2 га. В таких країнах, як Китай, Туреччина та ін., які мають валовий внутрішній продукт на душу населення приблизно на рівні України, середній розмір сімейного господарства становить 0,5–1,5 га [1, с. 82]. Саме цей розмір особистих селянських господарств й реалізується в Україні.

Цю об'єктивну закономірність можна вважати позитивним аспектом розвитку дрібносімейних господарств, що відбу-

вається за умов переходу до ринку та є характерною для всіх країн світу, оскільки особисті селянські господарства в перехідний період забезпечують зайнятість селян та знижують соціальну напругу, оскільки дрібне селянське господарство мало чутливе до негативних умов економічної кризи, оскільки орієнтується не тільки на прибуток і ренту, а на самозабезпечення своєї життєдіяльності, коли селяни не припиняють господарювати навіть тоді, коли господарство невігідне як товарне, але залишається просто натуральним [1, с. 39].

Але багато з новостворених в Україні сільськогосподарських підприємств ефективно адаптуватися до умов господарювання на ринкових засадах не змогли, що позначилося на зменшенні обсягу сільськогосподарського виробництва, на тому, що вивільнилася значна кількість працівників, що були зайняті в сільськогосподарських підприємствах, а через відсутність попиту на трудові ресурси в несільськогосподарських видах діяльності більшість з них перейшла працювати в особисті селянські господарства, що виявляє крім позитивних і негативні соціально-економічні наслідки [1, 2].

Один із таких наслідків пов'язаний із тим, що такий процес перешкоджає розвитку в сільській місцевості несільськогосподарських видів діяльності, що передбачає утвердження концепції багатофункціонального, диверсифікованого розвитку сільських територій [9, с. 96].

Іншим негативним наслідком процесу розвитку аграрного сектору в Україні в перехідний період є занепад соціальної сфери села. Тут можна говорити про низку актів (Закон України «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві»; Указ Президента України «Про деякі заходи поліпшення умов господарювання недержавних сільськогосподарських підприємств», прийнятий у 2000 році), які передбачали передачу об'єктів соціальної інфраструктури на баланс сільських рад. Цей процес протягом 2000–2004 років привів до того, що сільськогосподарські підприємства передали у комунальну власність близько 15,5 тис. закладів освіти, охорони здоров'я, соціально-культурної сфери, тобто 75% тих, які підлягають передачі [1, с. 370]. За умов неспроможності сільських територій підтримувати соціальні програми на належному рівні та при дотаційному режимі функціонування більшості бюджетів сільських рад таке прискорення призвело до значного погіршення матеріально-технічного стану об'єктів соціальної інфраструктури, до скорочення їх кількості та значного погіршення якості.

Негативні аспекти розвитку села вели за собою потребу в їх подоланні та закладенні організаційно-наукових основ сталого розвитку сільських територій (які передбачали залучення коштів місцевих органів влади та самоврядування, суб'єктів господарювання, населення у процес розвитку села), що знайшло своє вираження у низці державних документів, які не передбачали глибокого та всебічного реформування системи місцевого самоврядування та бюджетно-податкової політики сільських територій.

Вирішення цих завдань потребувало нових законодавчих зусиль, які знайшли свої відображення у Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року [3], яка передбачає розвиток певних соціально-економічних аспектів (підприємництва, соціальної інфраструктури, молодіжної політики, розвитку фінансової системи, інвестиційної, інноваційної, бюджетної та податкової політики, удосконалення та реформування системи управління в аграрному секторі, розвиток аграрної науки та освіти) та має виконуватися в три етапи, в кінцевому підсумку яких передбачається збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, створення соціальних та економічних умов для забезпечення необхідних темпів і обсягів виробництва та умов проживання населення.

Зазначена програма, за зрозумілих причин, зосереджується, головним чином, на розвитку економічної системи сільських територій, зокрема на розвитку сільського господарства. У той час як несільськогосподарським видам діяльності тут приділено недостатньо уваги, не обґрунтовано перспективні напрями подальшого розвитку особистих селянських господарств, поза увагою залишилися питання мотивації виконавців програми.

У контексті соціально-економічного розвитку сільських територій важливим є досвід окремих регіонів країн Європи, який свідчить, що не всі сільські райони здатні до самостійного економічного розвитку [12], оскільки регіональна політика Європейського Союзу базується на теорії «нового регіоналізму», відповідно до якої регіональний розвиток пов'язується з використанням ендегенного або внутрішнього потенціалу територій. Такий підхід передбачає перенесення акцентів з прямого державного регулювання на стимулювання формування в регіонах автономного механізму використання власного потенціалу [10, с. 5].

Загалом, центр вирішення територіального розвитку сільських поселень згідно з чинним законодавством переміщується безпосередньо на місцевий (самоврядний) рівень, де реальніше відображена специфіка функціонування соціально-економічного простору з притаманними йому територіальними особливостями, інтересами та ресурсними можливостями. В цьому зв'язку реформування управління соціальним підкомплексом здійснюється в загальному контексті з управлінням територіальним розвитком поселенської мережі. Масштаби та особливості реформування управління ґрунтуються на дотриманні загальних принципів і розуміння того, що кожне сільське поселення має історичну специфіку та особливості формування життєвого середовища.

Відтак, аналіз наукової літератури засвідчує, що реалізація прийнятих відповідних законодавчих актів передбачає залучення до керівництва соціально-поселенськими перетвореннями на селі територіальної громади та основного носія її функцій – сільські, селищні ради. Стосовно управління територіальною розбудовою села громаді надається право ініціювати до обов'язкового опрацювання сільськими, селищними

радами загальних та цільових програм соціально-економічного і культурного розвитку підвідомчих їм територій, фінансового та кадрового забезпечення розроблених програм, створення цілісної системи територіальної розбудови поселенської мережі. При цьому особлива увага акцентується на управлінні матеріально-технічним та фінансовим забезпеченням об'єктів освіти, охорони здоров'я, культури, фізкультури і спорту, оздоровчих закладів, які належать безпосередньо територіальним громадам. По суті, чинне законодавство закладає основи діяльності місцевого самоврядування на принципах органічного поєднання соціальної політики з економічною стабілізацією та фінансовим зростанням кожного таксономічного поселення. Проте через певні об'єктивні реалії правові чинники не спрацьовують. Внаслідок відсутності коштів у місцевих бюджетах самоврядні структури, як єдиний нині неформальний господарник соціальної розбудови сільських територій, не в змозі виконувати функції комунального власника об'єктів соціального під комплексу.

З іншого боку, сільськогосподарські підприємства практично не можуть більше фінансувати вже не свою соціальну власність. Реальна двозначність такого становища призвела до того, що соціальний під комплекс поки що є переважно сферою відомчої підлеглості. Галузеві відомства, керуючись інерційними, досить пасивними відносно села, інтересами та мізерними фінансовими можливостями, продовжують вести управління за своїми власними критеріями. Вони, як правило, далеко не співпадають з інтересами окремих сільських поселень і регіонів в цілому.

Серед основних проблем розвитку сільських територій виникає протиріччя, яке зумовлюється, з одного боку, великою капіталомісткістю об'єктів, а з іншого – обмеженістю ресурсів. У зв'язку з цим найбільш актуальним, на нашу думку, є визначення інвестиційних пріоритетів розвитку підприємств, організацій та установ соціальної інфраструктури села, зокрема по окремих галузях та напрямам. Враховуючи те, що кожний регіон (область, район) або село має свої особливості, різний рівень забезпеченості об'єктами соціальної сфери та їх потенційні можливості слід забезпечити виважений підхід, беручи до уваги думку громади. Мешканці конкретного села (громада) мають право самі вирішувати, що їм в першу чергу будувати і як розпоряджатися коштами місцевого бюджету, або тими, що надійшли по каналах (національних) програм соціального відродження села.

Відмітимо, що тенденції розвитку управління та регулювання сільських територій виявляють значну зміну повноважень відповідних установ [11]. Так, до функцій системи управління соціальною сферою сільських територій районного, обласного, регіонального рівнів вважається за доцільним віднести такі аспекти, як:

- підготовка і внесення до розгляду місцевими державними адміністраціями проектів загальних та цільових програм соціально-економічного та культурного розвитку відповідних адміністративно-територіальних рівнів;

- підготовка і подання до відповідних виконавчих органів пропозицій по формуванню бюджетів на соціальну розбудову сільських територій та контроль за їх виконанням, сприяння інвестиційній діяльності на підвідомчих територіях;
 - прийняття рішень стосовно питань адміністративно-територіального устрою в законодавче встановлених межах;
 - періодичне заслуховування підвідомчих керівників про хід виконання програм соціального спрямування та виконання бюджету;
 - затвердження генеральних планів (проектів) забудови і розвитку сільських населених пунктів у комплексі з мережею соціальних об'єктів;
 - затвердження загальних та цільових програм соціально-економічного та культурного розвитку відповідних адміністративних територій та контроль за їх виконанням;
 - забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку із залученням до цього у законодавчому порядку всіх, що знаходяться на території підприємств, установ та організацій;
 - проведення конференцій, семінарів, нарад з питань соціально-економічного розвитку сільських населених пунктів.
- При цьому загальнодержавному регулюванню у розвитку сільських територій вважається за доцільне залишити такі блоки повноважень, як:
- загальна координація комплексною розбудовою села, забезпечення єдиної державної політики щодо розвитку сільських територій, відпрацювання основних напрямів;
 - організація юридично-правової системи, забезпечення реального самоуправління самоврядних структур з проблем відродження села з врахуванням ринкових перетворень, контроль за додержанням нормативно-правових актів в процесі територіальної розбудови;
 - відпрацювання державних довгострокових комплексних програм, опрацювання та впровадження концептуальних і методологічних основ їх формування, контрольних цифр, нормативів, стандартів загальнодержавного рівня та контроль за їх виконанням;
 - забезпечення єдиної цільової інвестиційної політики щодо здійснення державних комплексних та регіональних програм з питань розвитку села, розробка і обґрунтування в правовому полі різнобічних пільг по наданню фінансової допомоги селу, контроль за виконанням державного бюджету;
 - наукове та інформаційне забезпечення розвитку сільських територій, надання консультацій наукового та юридичного спрямування;
 - забезпечення координації науково-дослідних установ та навчальних закладів стосовно планування та виконання наукових досліджень, підготовки та перепідготовки фахівців для соціального підкомплексу села.

Висновки

Загалом, проведений аналіз актуальної проблеми дозволяє дійти висновку, що реформа сільської економіки є над-

звичайно складним процесом, також залежним від ринкових реформ в загальнодержавному масштабі. Перші реформатори національної економіки незалежної України (на початку 90-х років минулого століття) вважали, що ринок, як саморегулююча система, сам відрегулює економіку і зробить її ефективною. Але майже двадцятилітній досвід реформування говорить про зворотне, тому в основу методології сільського реформування, як вважають, слід покласти інституціональний підхід, що включає систему принципів перетворення села, спрямованих на зміну базисних складових існуючого сільського устрою (форм власності, форм господарювання та економічних умов на селі) за допомогою врахування специфіки українських інституціональних аспектів та механізмів [4–6; 9, с. 101–106].

Література

1. Аграрна реформа в Україні / [Гайдуцький П.І., Саблук П.Т., Луценко Ю.О. та ін.]; за ред. П.І. Гайдуцького. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 424 с.
2. Губені Ю.Е. Аграрна реформа у Чеській Республіці: від оксамитової революції до європейської інтеграції. Приклад гідний наслідування / Ю.Е. Губені. – Л.: Українські технології, 2002. – 368 с.
3. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року: затверджена постановою КМУ №1158 від 19.09.2007 р. [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики України. – Режим доступу: <http://www.minagro.kiev.ua/page/?5082>.

4. Лісовий А.В. Проблеми створення ефективної системи управління соціальною інфраструктурою села / А.В. Лісовий // Науковий вісник Національної академії державної податкової служби України. – 2005. – №4. – С. 5–12.
5. Лісовий А.В. Сільські території як економічна категорія та об'єкт державного регулювання / А.В. Лісовий // Аспекти регіональної економіки: сб. науч. тр. Института экономики промышленности НАН Украины. Вып. 5. – Донецк, 2007. – С. 86–97.
6. Лісовий А.В. Державне регулювання розвитку сільських територій: монографія / А.В. Лісовий. – К.: Дія, 2007. – 400 с.
7. Назаренко В.І. Аграрная политика Европейского Союза / В.І. Назаренко. – М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшт», 2004. – 359 с. – (Академическая серия).
8. Никонова Г.Н. Трансформация аграрного сектора (вопросы теории и практики) / Г.Н. Никонова. – Екатеринбург: УрГСХА, 2000. – 239 с.
9. Павлов О.І. Модель сільського розвитку в Україні та її відповідність стандартам Європейського Союзу / О.І. Павлов // Статистика України. – 2006. – №3. – С. 96–100.
10. Писаренко С.М. Організаційно-економічний механізм реалізації регіональної політики Європейського Союзу / С.М. Писаренко. – Л.: ІРД НАН України. – 2002. – 80 с.
11. Розвиток сільських територій України: Зб. / упоряд. О.Г. Осауленко. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2006. – 751 с.
12. Шайкин В.В. Развитие сельской местности. Теория и практика. Учеб. пособие / В.В. Шайкин, Р.Г. Ахметов. – М.: Издательство МСХА, 2001. – 54 с.

М.Д. БІЛИК,
д.е.н., професор, Київський національний економічний університет,
Л. В. САВЧЕНКО,
студентка 3-го курсу, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Моделювання фінансової стійкості банку в умовах кризи

У статті обґрунтовано необхідність моделювання фінансової стійкості банківських установ у кризовий період (2006–2009). Визначено фактори, що безпосередньо впливають на фінансову стійкість банку. За допомогою інтегрального критерію було оцінено ступінь фінансово-економічної стабільності деяких українських банків у період кризи.

В статье обоснована необходимость моделирования финансовой стойкости банковских учреждений в кризисный период (2006–2009). Определены факторы, непосредственно влияющие на финансовую стойкость банка. С помощью интегрального критерия была оценена степень финансово-экономической стабильности некоторых украинских банков в период кризиса.

The article substantiates the necessity of modeling the financial stability of banking institutions during the crisis

period (2006–2009 years). The factors that directly affect the financial stability of the bank. With the help of the integral criterion was rated the degree of financial – economical stability of some Ukrainian banks during the crisis.

На сучасному етапі банки як регулятори грошового обігу й посередники в акумуляції та перерозподілі грошових ресурсів відіграють важливу роль в економічних перетвореннях України. Вони володіють дієвими важелями впливу на фінансову, виробничу та інші сфери економіки, їх діяльність впливає на формування й розвиток практично всієї системи відносин в країні. Без стабільного, надійного та сильного банківського сектору не може нормально функціонувати економіка країни.

Постановка проблеми. Успішне функціонування банківської системи загалом залежить від фінансового стану кож-

ного окремого банку зокрема і його здатності протидіяти негативним чинникам та динамічно розвиватися. Зміни, що відбуваються в економіці України у зв'язку з кризою, кардинально впливають на напрями і темпи розвитку банківської системи, яка набуває ознак динамічності та конкурентоспроможності. Тому підтримання банком фінансової стійкості є вкрай складним завданням, вирішення якого можливе за умови узагальненої оцінки всебічного аналізу діяльності комерційного банку. В сучасних умовах моделювання та оцінка фінансової стійкості банків – завдання, яке намагаються вирішувати державні органи, банки та комерційні організації, з метою виявлення та усунення недоліків, які заважають успішно функціонувати банківській установі, а також з метою забезпечення довіри з боку вкладників, партнерів та інвесторів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам фінансової стійкості банків та її оцінки присвячено праці багатьох провідних зарубіжних і вітчизняних учених. Серед зарубіжних фахівців, які приділили увагу даній тематиці, можна назвати таких авторів, як К. Дж. Барлтроп, Д.У. Блекуелл, Е. Гілл, Е. Дж. Делан, Д.С. Кидуелл, Р. Коттер, Р.Л. Петерсон, Е. Рід, П.С. Роуз, А.П. Крутов, О.І. Лаврушин, Ю.С. Масленченко, Г.С. Панова, а серед вітчизняних економістів слід відмітити праці А.М. Мороза, В.М. Кочеткова, А.А. Пересади, А.О. Єпіфанова, І.В. Сала, В.В. Вітлінського, М.І. Савлука, В.В. Коваленко, О.Й. Шевцової, А.М. Герасимовича, В. П. Пантїєєва, С. П. Халява, Н. Шелудько та інших. Проте не було запропоновано єдиного підходу, який би узагальнив фінансовий стан банку в кризовій ситуації.

Метою статті є моделювання та аналіз фінансової стійкості банків України в умовах кризи, що зумовлює необхідність визначення суті категорії «фінансова стійкість банку», класифікації факторів впливу на фінансову стійкість банків, визначення критеріїв фінансово-економічної стійкості банківської установи, оцінка ступеня фінансової стійкості банків України.

Виклад основного матеріалу. У вітчизняній економічній літературі поки що немає єдиного підходу до визначення фінансової стійкості банку. Відсутність чіткого визначення цього поняття призводить до ототожнення його з іншими економічними категоріями. Очевидно, без чіткого й ретельного аналізу критеріїв та складових фінансової стійкості неможливо дати інтегральну характеристику даного поняття.

Управління будь-якою динамічною системою (у даному випадку комерційним банком) з точки зору сучасної теорії управління полягає у визначенні її поточного і бажаного станів та управлінських заходів, які мають перевести систему з поточного стану в бажаний. За цих обставин під фінансовою стійкістю банку, в більш широкому змісті, розуміють стан усієї сукупності фінансових відносин комерційного банку, що забезпечує його безперервне функціонування та розвиток. У більш вузькому розумінні фінансова стійкість банку може розглядатися як такий стан фінансових ресурсів, що виражається в їх збалансованості, достатній ліквідності активів та наявності необхідних резервів.

Аналіз літературних джерел, присвячених банківській діяльності загалом та питанням моделювання фінансової стійкості і антикризового управління комерційними банками зокрема, вказує на практику спільного використання економічних категорій «надійність», «ліквідність», «платоспроможність» та «кредитоспроможність», а також визначення однієї категорії через іншу. Виходячи з визначень вказаних термінів вони мають спільні ознаки, оскільки означають здатність банку виконувати свої зобов'язання. Відмінність полягає в тому, що платоспроможність передбачає виконання зобов'язань за рахунок власних коштів; ліквідність – виконання всіх зобов'язань незалежно від джерела їх покриття; кредитоспроможність зосереджує свою увагу лише на частині зобов'язань – кредитах. Однак розгляд теоретичних аспектів та практичних засад забезпечення фінансової стійкості банків передбачає врахування цих категорій у комплексі.

Фінансова стійкість характеризує фінансовий стан банку як статичну, незмінну величину, за якої відсутній розвиток. Фінансова стійкість комерційного банку – це складова характеристика фінансової стабільності, його надійності, показниками якої, в свою чергу, є капітальна стійкість, ліквідність, прибутковість та ризик комерційного банку.

Основна проблема стійкості комерційних банків пов'язана з нестабільною економікою України, яка робить тільки перші кроки у напрямі відкритого суспільства з метою знайти своє місце у світогосподарських відносинах. Ця проблема визнається насамперед стабільністю економічного середовища, яке оточує комерційний банк.

На фінансову стійкість банків в Україні справляють вплив певні чинники. Під факторами фінансової стійкості комерційних банків розуміють певні рушійні сили, що сприяють безпеці банку та його стабільному розвитку, або, навпаки, виступають причинами їх проблемності. Фактори фінансової стійкості розмежовують на зовнішні та внутрішні. Умовно і зовнішні, і внутрішні фактори впливу на фінансову стабільність можна згрупувати за такими напрямками: економічні; правові; соціальні; політичні; техніко-технологічні.

Загалом серед чинників, що справляють негативний вплив на фінансову стійкість комерційних банків, в Україні виділяють:

- 1) тривалий цілеспрямований підрив їх ділової репутації;
- 2) надання клієнтами недостовірної інформації;
- 3) неповернення виданих кредитів, правова неврегульованість цієї проблеми у сфері банківської діяльності;
- 4) недосконала оцінка кредитних ризиків;
- 5) відсутність систематизованих даних про несумлінних позичальників;
- 6) витік конфіденційної інформації;
- 7) недосконалість структур, що забезпечують внутрішню та зовнішню безпеку банківських установ.

Особливої уваги заслуговує виявлення екзогенних (зовнішніх) та ендогенних (внутрішніх) факторів (які залежать від функціонування самого банку) і визначення ступеня їх впливу на діяльність та стан комерційного банку.

Одним із важливих факторів, що впливають на фінансову стійкість банку, є ситуація в економіці країни. При цьому важливо проаналізувати фактори макроекономічного і мікроекономічного рівнів. Так, необхідно враховувати інвестиційний клімат, стан платіжного балансу країни і рівень дефіциту державного бюджету. Податкова політика також істотно впливає на забезпечення фінансової стійкості банку. Потребують вивчення загальноекономічні фактори, до яких відносять такі, як зростання чи падіння виробництва, рівень зайнятості, криза платежів.

Важливе значення мають соціальні і політичні фактори. Причому в умовах подальшої соціальної політики стабілізації суспільства більш повне і послідовне врахування цих чинників повинно відігравати зростаючу роль. Необхідно брати до уваги політику органів управління всіх рівнів, рівень життя, а також рівень довіри до банківського сектору.

Також важливо враховувати групу фінансових факторів, до яких входять: кредитна, процентна і валютна політика Національного банку, стан грошового ринку. Особливий вплив на стан грошового ринку чинить інфляція. В умовах поступового зниження інфляції має місце істотне зменшення ринкових процентних ставок, що призводить до скорочення маржі і відповідно до падіння доходів банку. Це вимагає зміни структури банківських балансів у напрямку підвищення частки довгострокових кредитів.

Наведені вище фактори відносяться до екзогенних, що впливають на досягнення комерційним банком фінансової стійкості.

Разом із тим враховують також ендогенні фактори, які залежать від функціонування самого банку. До ендогенних факторів належать: адекватність капіталу банку, якість активів банку, рівень менеджменту, рівень рентабельності, ліквідність балансу банку, платоспроможність банку. Наведені фактори є загальними для всіх комерційних банків і істотно впливають на досягнення ними стану фінансової стійкості.

Звичайно така класифікація факторів, що визначає фінансову стійкість банку, не претендує на повну завершеність. Але вона дає змогу більш обґрунтовано виділити складові фінансової стійкості і запропонувати шляхи її досягнення.

Критерії фінансово-економічної стійкості банків та їх нормативні значення. Модель фінансової стійкості банківської установи. Ослаблення банківської системи України через посилення негативного впливу світової фінансової кризи зумовило необхідність пошуку оптимальних шляхів вирішення даної проблеми. Для вирішення проблеми стабілізації діяльності банківської системи необхідне формування антикризових стратегій індивідуально для кожного окремо взятого банку. Одним з етапів формування антикризової стратегії є моделювання фінансово-економічного стану банківської установи. З точки зору впливу на фінансову стійкість банку визначальними внутрішніми чинниками є концепція розвитку банку, його внутрішня політика, яка обумовлює розподіл активів і формування пасивів таким чином, щоб забезпечити:

1) надійність, яка виражається в достатньому розмірі капіталу та обґрунтованому розподілі активів за функціональними групами на умовах повернення;

2) ліквідність, яка проявляється в управлінні портфелем активів на умовах терміновості;

3) рентабельність, яка виражається в максимізації доходності активних операцій та одночасній мінімізації витрат на залучення коштів.

Звертаючи увагу на те, що критерії стійкості діяльності в економіці застосовуються для характеристики складних динамічних систем, то діяльність банку, яка підвладна впливу великої кількості випадкових і не випадкових чинників, оцінюють саме із застосуванням критерію стійкості.

Оцінка фінансової стійкості із застосуванням будь-якого з методів передбачає врахування не статичного стану банку, а його динамічної характеристики.

Для оцінки фінансової стійкості доцільно використовувати не тільки показники, які характеризують фінансовий стан, а й досліджувати стабільність діяльності банку. Відповідно до значень базових показників та критерію їх динамічної стабільності банки можна поділити на чотири групи:

– стабільний фінансовий стан – базові показники знаходяться в межах рекомендованих значень, значення цих показників є стабільними;

– достатній фінансовий стан, який підвладний коливанням – базові показники знаходяться в межах рекомендованих значень, але значення цих показників є нестабільними;

– стабільно низький фінансовий стан – базові показники виходять за межі рекомендованих значень, значення цих показників є стабільними;

– нестабільно низький фінансовий стан – базові показники виходять за межі рекомендованих значень, значення цих показників є нестабільними.

Для аналізу можна обрати три базові показники, які характеризують основні напрями оцінки фінансової стійкості: мультиплікатор статутного капіталу, показник загальної ліквідності, рентабельність активів. Узагальнення результатів аналізу за наведеними критеріями можливе через розрахунок інтегрального коефіцієнта як суми значень віднормованих коефіцієнтів (1). Для нормування показника рентабельності активів можна використати найбільше значення цього показника у певній групі банків:

$$IK_{\phi c} = \frac{\sum_{i=1}^n K_i}{H_i}, \quad (1)$$

де $IK_{\phi c}$ – інтегральний коефіцієнт фінансової стійкості; K_i , H_i – відповідно поточне та нормативне значення i -того показника.

Оскільки після нормування кожен з доданків у формулі має бути більшим одиниці, то при трьох доданках оптимальним значенням коефіцієнта буде значення не менше 3.

Оцінка фінансової стійкості банків на підставі динамічного критерію виступає елементом розробки їх антикризового напрямку розвитку.

Для оцінки стабільності динамічних рядів інтегральних коефіцієнтів фінансової стійкості доцільно застосовувати варіацію. Чим менша варіація, тим більш стабільною є сукупність. Для характеристики варіації можна скористатися коефіцієнтом варіації, за допомогою якого можливо оцінити однорідність сукупності. Однорідною вважається сукупність, для якої коефіцієнт варіації становить менше 33%.

Отже, фінансово стійкими слід вважати лише банки, які відповідають характеристикам надійного та ефективно працюючого банку, причому базові показники, що характеризують стан банку є стабільними.

Оскільки фінансова стійкість є динамічною інтегральною характеристикою банку, то найбільш прийнятним для проведення аналізу та управління фінансовою стійкістю слід вважати динамічний підхід. Суть застосування такого підходу полягає в тому, що для оцінки фінансової стійкості доцільно використовувати не тільки показники, які характеризують її складові, а й досліджувати критерій стабільності діяльності банку.

Підсумовуючи все зазначене вище, необхідно відмітити, що запропонований підхід дозволяє вирішити лише частину проблем аналізу фінансової стійкості. Наступною задачею є побудова методики аналізу фінансової стійкості, яка дозволила б узагальнити оцінки за всіма критеріями й отримати таке значення інтегрального показника фінансової стійкості банку, на основі якого можливо визначити абсолютне значення фінансової стійкості банку та провести порівняння діяльності банків.

Діяльність комерційного банку слід розглядати в контексті простору діяльності, який через такі свої прояви, як рівень інфляції, екологічні катастрофи, зміни податкового законодавства, економічні санкції, нові технологічні винаходи тощо сприяє успішному розвитку банку або його банкрутству. Отже, схематично можна визначити проміжок функціонування банку на всіх етапах розвитку між двома протилежними позиціями – граничною небезпекою та граничною досконалістю.

Процес просування банків у бік можливого банкрутства чи в бік досконалості супроводжується використанням ресурсів. Визначення граничних станів для комерційних банків є важливим, оскільки дає змогу виявити орієнтири проблемності.

Із переліку критеріїв обираються ті, які мають нормативні та економічно обґрунтовані обмеження. Це, насамперед,

показники, що характеризують достатність капіталу, ліквідність банку. Виключимо показники, які не мають суттєвого значення для оцінки фінансово-економічної стабільності (наприклад, частка інших зобов'язань у загальних зобов'язаннях), а також ті показники, що дублюють значення інших.

$$IK_{\text{фс}} = K1/0,2 + K2/0,7 + K3/0,6 + K4/0,9 + K5/0,08 + K6/0,5 + K7/0,5 + K8/0,2 + K9/0,4, \quad (2)$$

де $IK_{\text{фс}}$ – інтегральний критерій фінансово-економічної стабільності банків, K_i – критерій оцінки фінансово-економічної стійкості банків.

Із врахуванням принципів виконання всіх критеріїв фінансово-економічної стабільності банку, які включені до формули, значення інтегрального показника для фінансово стійкого банку має бути не меншим 9, для нестабільного банку значення наближається до 0.

До інтегрального критерію на першому етапі не включаться критерій прибутковості (ROA), оскільки він не має нормативного значення (або за нормативне можна взяти середнє значення по групі).

Очікуваний стан банку (тенденції) визначається відповідно до системи критеріїв, мети, стану середовища, тенденцій змін у мікро- та макросередовищі. Цей стан можна передбачити за допомогою аналізу показників описаного вище інтегрального показника. Даний показник може дати змістовну інформацію про становище сучасних банків, що займають вагоме місце в економіці України.

Комплексний підхід побудови вибірки банків для проведення дослідження. Банківська система України – це складний та комплексний об'єкт, для дослідження якого потрібно застосовувати адекватний інструментарій, що забезпечить досягнення мети відповідного дослідження. В аналізі та дослідженні багатьох аспектів банківської системи можуть бути ефективно використані вибіркові дослідження.

Це пов'язано з тим, що вибіркові дослідження можуть забезпечити порівняно швидке і регулярне отримання інформації щодо вибраних аспектів дослідження банківської системи та надійну інформацію за значно меншої собівартості, ніж суцільне обстеження всієї сукупності, що даватиме суттєву економію ресурсів, при цьому забезпечуючи вищу якість дослідження.

Таблиця 1. Критерії фінансово-економічної стабільності банків та їх нормативні значення

Критерій	Позначення	Розрахункова формула	Нормативне значення
Частка високоліквідних активів у загальних активах	K1	ВА/А	Не менше 0,2
Частка робочих активів у загальних активах	K2	РА/А	Не менше 0,7
Частка кредитів у загальних активах	K3	Кр/А	Не менше 0,6
Співвідношення кредитів і загальних зобов'язань	K4	Кр/З	Не менше 0,9
Адекватність капіталу	K5	Кап/А	Не менше 0,08
Співвідношення капіталу до зобов'язань банку	K6	Кап/З	Не менше 0,5
Частка строкових зобов'язань у загальних зобов'язаннях	K7	Строк/З	Не менше 0,5
Частка міжбанківських кредитів у загальних зобов'язаннях	K8	МБК/З	Не більше 0,2
Поточна ліквідність	K9	ВА/Ззап	Не менше 0,4
Прибутковість активів	K10	ROA	

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Наведені фактори обґрунтовують важливість правильної побудови вибірки банків для проведення досліджень, що є досить складним завданням, яке, в свою чергу, потребує комплексного підходу. Такий підхід був розроблений О.І. Черняком та А.Б. Камінським на основі методу головних компонент при побудові нейманівського розміщення. Ідея реалізована для побудови стратифікованої вибірки в банківській системі України.

Для дослідження ми використовуємо за страти чотири групи, на які розподіляє банки Національний банк України. Згідно із запропонованим підходом, для вибірки розміром $p\%$ від загальної кількості банків N необхідно взяти $N \cdot p\% \cdot 0,46$ (3) банків з першої групи, $N \cdot p\% \cdot 0,09$ (4); $N \cdot p\% \cdot 0,10$ (5); $N \cdot p\% \cdot 0,116$ (6) – з другої, третьої та четвертої груп відповідно.

Дослідження будуть проводитися за даними останніх чотирьох років (2006–2009), коли в українській економіці чітко простежувалися кризові явища. За ці роки кількість банків коливалася в межах 170–180. Ми маємо на меті дослідити 20 українських банків, що діяли протягом останніх чотирьох років. Для побудови вибірки банків у 20 елементів скористаємося формулами (3) – (6). За N візьмемо кількість банків за 2009 рік, яка становила 179. 20 банків становить приблизно 12% від зазначеної кількості. Згідно з розрахунками вибірка формується з 14 банків з першої групи, двох банків з другої групи, двох банків з третьої групи та двох банків з четвертої групи.

До вибірки потрапили такі банки: ПриватБанк, Ощадбанк, Укрексімбанк, «Райффайзен Банк Аваль», УкрСиббанк, Укрсоцбанк, Промінвестбанк, Надра Банк, ОТП банк, «Фінанси та Кредит», «Форум», Перший Український Міжнародний банк, Брокбізнесбанк, Кредитпромбанк, «Південний», Правекс–Банк, «Київська Русь», Прокредит банк, «Аркада», «Альянс».

Знаходження та аналіз інтегрального коефіцієнта для українських банків. Розрахунки коефіцієнтів $K1$ – $K10$ були проведені за даними звітності 20 українських банків, що потрапили до вибірки. За табл. 2 – 5 можна провести аналіз щодо відхилень показників від нормативних значень.

У 2006 році значення показника $K1$ майже у всіх досліджуваних банків, за винятком банку «Аркада», не досягає нормативного значення. Це говорить про слабку забезпеченість банків готівковими коштами та неможливість швидкого конвертування активів у готівкову форму за необхідності. Показники $K2$, $K3$, $K5$, $K7$, $K9$ знаходяться в межах норми.

Показник $K4$ у більшості банків не перевищує нормативного значення. Таку тенденцію можна трактувати як недостатню активність банків у наданні кредитів юридичним та фізичним особам, що в кінцевому підсумку приводить до зниження прибутку банку або можливості непогашення зобов'язань у встановлені строки. Аналогічна ситуація спостерігається і при розрахунку показника $K6$. Тільки у банку четвертої групи «Альянс» цей показник перевищує нормативне значення. Частка капіталу відносно зобов'язань банків досить низька, тому можна стверджувати, що за критичної ситуації є ризик несплати банками зобов'язань у встановлений період. Частка міжбанківських кредитів у загальних зобов'язаннях ($K8$) у більшості досліджуваних банків перевищує нормативну межу 0,2. Тому банки у 2006 році, беручи великі міжбанківські кредити, ризикували потрапити у фінансову залежність від інших банківських установ. Показник $K9$ не досягає нормативного значення у банків першої групи, отже, можна зробити висновок про низьку платоспроможність банків першої групи (табл. 2).

Якщо брати до уваги значення показників по кожному окремому банку, можна зауважити, що значення більшості показників фінансово-економічної стабільності Ощадбанку

Таблиця 2. Значення коефіцієнтів фінансово-економічної стабільності банків за період 2006 року

Банк	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10
ПриватБанк	0,08	0,97	0,85	0,94	0,10	0,11	0,82	0,11	0,16	0,015
Ощадбанк	0,11	0,64	0,38	0,45	0,15	0,18	0,86	0,09	0,27	0,013
Укрексімбанк	0,07	0,87	0,75	0,83	0,10	0,11	0,46	0,44	0,38	0,020
«Райффайзен Банк Аваль»	0,09	0,94	0,78	0,88	0,12	0,13	0,70	0,27	0,26	0,012
УкрСиббанк	0,06	0,92	0,81	0,89	0,09	0,10	0,34	0,54	0,53	0,003
Укрсоцбанк	0,16	0,97	0,72	0,81	0,11	0,12	0,70	0,25	0,63	0,016
Промінвестбанк	0,15	0,96	0,82	0,90	0,09	0,10	0,96	0,03	0,30	0,013
ОТП банк	0,06	0,95	0,88	0,96	0,08	0,09	0,40	0,57	0,35	0,029
Надра Банк	0,05	0,79	0,70	0,81	0,13	0,15	0,63	0,31	0,27	0,018
«Фінанси та Кредит»	0,07	0,90	0,81	0,90	0,10	0,11	0,76	0,20	0,26	0,014
«Форум»	0,04	0,76	0,69	0,77	0,10	0,12	0,65	0,32	0,17	0,004
Перший Український Міжнародний банк	0,16	0,81	0,58	0,69	0,16	0,19	0,60	0,38	0,89	0,013
Брокбізнесбанк	0,07	0,84	0,70	0,83	0,16	0,19	0,78	0,20	0,29	0,009
Кредитпромбанк	0,06	0,76	0,67	0,74	0,09	0,10	0,58	0,35	0,45	0,008
«Південний»	0,09	0,94	0,74	0,84	0,11	0,13	0,80	0,14	0,42	0,011
Правекс–Банк	0,11	0,87	0,68	0,75	0,10	0,11	0,85	0,09	0,50	0,023
«Київська Русь»	0,06	0,84	0,71	0,79	0,14	0,15	0,71	0,24	0,50	0,003
Прокредит Банк	0,05	0,90	0,82	0,88	0,05	0,06	0,70	0,05	0,96	0,012
«Аркада»	0,28	0,92	0,57	0,72	0,21	0,26	0,99	0,00	0,56	0,013
«Альянс»	0,11	0,97	0,84	2,24	0,63	1,68	0,47	0,32	0,79	0,013

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

за 2006 рік не досягають нормативних значень. Навпаки, показники фінансової стійкості банку «Альянс», що відносяться до банків четвертої групи, вищі за нормативні.

З табл. 3.2 можна зробити наступні висновки, що у 2007 році покращення не спостерігається порівняно з попереднім роком для показників K1, K4, K6, K8, K9 досліджуваних банків. Частка високоліквідних активів у загальних активах зменшилась майже в усіх банків у порівнянні з 2006 роком. Показник K2 у всіх банків перевищує межу 0,7, що свідчить про високу частку робочих активів у структурі загальних активів банків. Простежується також висока частка капіталу у загальних активах (K5). Це говорить про досить високу рентабельність капіталу досліджуваних банків.

Більшість банків відзначаються високою часткою кредитування юридичних та фізичних осіб. Про це свідчать значення показника K3, які для всіх банків, крім Ощадбанку, перевищують нормативне значення.

У 2008–2009 роках показники K6 – K9 досліджуваних банків не досягають нормативних значень. Це пов'язано з тим, що в цей час величина банківських зобов'язань не відповідає реальним фінансовим можливостям банків. Значення показників K2 – K5 навпаки свідчать про значну частку робочих активів у загальних активах та збільшення об'ємів кредитного портфелю банків. А частка високоліквідних активів у загальних активах за зазначений період не досягає нормативного значення як і в минулі роки, тому мож-

Таблиця 3. Значення коефіцієнтів фінансово-економічної стабільності банків за період 2007 року

Банк	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10
ПриватБанк	0,07	0,84	0,74	0,82	0,10	0,11	0,75	0,12	0,18	0,027
Ощадбанк	0,10	0,65	0,46	0,52	0,11	0,13	0,81	0,13	0,31	0,011
Укрексімбанк	0,06	0,88	0,78	0,86	0,09	0,10	0,46	0,44	0,30	0,018
«Райффайзен Банк Аваль»	0,06	0,94	0,84	0,95	0,12	0,13	0,59	0,35	0,23	0,013
УкрСиббанк	0,08	0,93	0,82	0,89	0,08	0,09	0,33	0,58	0,47	0,005
Укрсоцбанк	0,09	0,93	0,77	0,86	0,10	0,11	0,58	0,32	0,31	0,012
Промінвестбанк	0,09	0,98	0,81	0,90	0,10	0,11	0,90	0,08	0,18	0,009
ОТП банк	0,10	0,99	0,87	0,94	0,07	0,08	0,40	0,56	0,65	0,013
«Надра»	0,04	0,77	0,69	0,75	0,08	0,09	0,59	0,36	0,15	0,016
«Фінанси та Кредит»	0,05	0,84	0,78	0,89	0,12	0,14	0,70	0,27	0,19	0,019
«Форум»	0,06	0,75	0,67	0,74	0,09	0,10	0,59	0,35	0,20	0,004
Перший Український Міжнародний банк	0,09	0,75	0,62	0,73	0,16	0,19	0,43	0,52	0,54	0,004
Брокбізнесбанк	0,07	0,73	0,60	0,74	0,19	0,24	0,62	0,36	0,29	0,006
Кредитпромбанк	0,11	0,81	0,68	0,74	0,09	0,10	0,49	0,33	0,50	0,002
«Південний»	0,09	0,95	0,80	0,88	0,10	0,11	0,73	0,24	0,35	0,012
Правекс-Банк	0,07	0,80	0,65	0,73	1,00	1,14	0,73	0,20	0,28	0,004
«Київська Русь»	0,08	0,88	0,75	0,82	0,08	0,09	0,80	0,17	0,25	0,002
Прокредит Банк	0,06	0,91	0,79	0,88	0,10	0,12	0,75	0,10	0,20	0,006
«Аркада»	0,25	0,97	0,52	0,63	0,17	0,21	0,86	0,12	1,05	0,018
«Альянс»	0,14	0,95	0,79	2,04	0,61	1,58	0,88	0,08	0,87	0,011

Таблиця 4. Значення коефіцієнтів фінансово-економічної стабільності банків за період 2008 року

Банк	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10
ПриватБанк	0,04	0,97	0,91	1,01	0,10	0,11	0,30	0,14	0,15	0,016
Ощадбанк	0,05	0,68	0,60	0,82	0,27	0,37	0,25	0,55	0,26	0,005
Укрексімбанк	0,07	0,90	0,79	0,87	0,09	0,10	0,27	0,50	0,30	0,013
«Райффайзен Банк Аваль»	0,06	0,94	0,84	0,94	0,11	0,13	0,34	0,48	0,19	0,008
УкрСиббанк	0,06	0,99	0,91	0,99	0,09	0,10	0,16	0,60	0,42	0,008
Укрсоцбанк	0,03	0,97	0,88	0,98	0,10	0,12	0,22	0,61	0,17	0,016
Промінвестбанк	0,07	0,95	0,88	0,99	0,12	0,13	0,40	0,29	0,20	0,004
ОТП банк	0,05	0,93	0,93	1,00	0,07	0,08	0,55	0,03	0,09	0,002
Надра Банк	0,01	0,87	0,80	0,85	0,06	0,06	0,35	0,43	0,04	0,001
«Фінанси та Кредит»	0,04	0,90	0,85	0,99	0,13	0,16	0,43	0,33	0,11	0,008
«Форум»	0,06	0,90	0,82	0,91	0,09	0,10	0,21	0,51	0,29	0,001
Перший Український Міжнародний банк	0,06	0,88	0,76	0,92	0,17	0,21	0,21	0,51	0,34	0,001
Брокбізнесбанк	0,08	0,88	0,75	0,90	0,16	0,19	0,49	0,19	0,20	0,005
Кредитпромбанк	0,09	0,92	0,81	0,92	0,12	0,13	0,36	0,13	0,29	0,002
«Південний»	0,05	0,93	0,83	0,95	0,13	0,15	0,41	0,30	0,15	0,016
Правекс-Банк	0,06	0,95	0,82	1,00	0,18	0,22	0,28	0,29	0,27	0,000
«Київська Русь»	0,03	0,79	0,73	0,80	0,09	0,10	0,29	0,31	0,10	0,001
Прокредит Банк	0,04	0,92	0,83	0,90	0,08	0,08	0,31	0,06	0,16	0,000
«Аркада»	0,10	0,79	0,72	0,88	0,18	0,21	0,46	0,17	0,26	0,012
«Альянс»	0,21	0,97	0,71	2,14	0,67	2,00	0,67	0,10	0,95	0,030

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

на сказати, що банки не достатньо забезпечені готівковими коштами (табл. 4, 5).

Загалом, у 2009 році значення коефіцієнтів фінансово-економічної стійкості досліджуваних банків порівняно з попередніми роками покращуються. Це пояснюється тим, що у 2009 році криза дещо послабилася, а її вплив на банківську діяльність відповідно знизився.

Особливої уваги потребує показник K10, який характеризує рентабельність активів. Для нього нормативного значення не існує, тому ми не включали його в розрахунок інтегрального коефіцієнта фінансової стійкості банківської установи. Але даний показник має вагоме значення як при аналізі ефективності діяльності банку, так і при аналізі його фінансової стійкості в умовах кризи.

Аналізуючи значення показника ROA досліджуваних банків за 2006–2009 роки, можна зробити загальний висновок, що протягом вказаного періоду прибутковість активів банків знаходилася на досить низькому рівні, причому спостерігається негативна тенденція росту цього показника, така тенденція пов'язана із все більшим загостренням кризової ситуації в економіці.

У 2006 році значення прибутковості активів банків коливався в межах 0,003–0,029. Найменше значення показника ROA мали УкрСиббанк та «Київська Русь», що, звичайно, негативно відбилася на фінансовій стійкості названих банків. А найбільше значення, а саме 0,029, мав ОТП банк, що, в свою чергу, в деякій мірі зміцнило фінансові позиції банку.

У 2007 році спостерігається схожа з попереднім роком тенденція, проте деякі банки відзначаються позитивним ростом коефіцієнта рентабельності активів. Так коефіцієнт ROA ПриватБанку зріс на 0,012 у порівнянні з 2006 роком і становить 0,027. Це значення є найбільшим по групі за вказаний період. У Кредитпромбанку рентабельність акти-

вів становить всього 0,002, таке ж значення рентабельності має і банк «Київська Русь».

2008 рік відзначається особливо низькими значеннями коефіцієнта K10. У цей час криза в Україні особливо загострилася і, звичайно негативно вплинула на фінансово-економічну діяльність всіх банків, зокрема на її результативність. Деякі банки другої та третьої груп взагалі не мали прибутку від банківських операцій. Загалом, прибутковість активів досліджуваних банків за 2008 рік не досягла навіть рівня 0,01.

У 2009 році 12 банків із 20 мали збитки від фінансових операцій. Така ситуація значно погіршила загальний фінансовий стан банків. Показники прибутковості активів тільки ПриватБанку та Ощадбанку становлять 0,012. Це найкращий результат серед банків за минулий рік (табл. 2–5).

Значення інтегрального коефіцієнта за період з 2006–2009 роки, розраховані за формулою (2), подані в табл. 6. У 2006–2009 роках значення інтегральних коефіцієнтів більшості банків знаходилися приблизно на одному рівні щодо межі безпеки (9). Така ж ситуація притаманна і загальним тенденціям банківської системи, які визначають очікуваний стан банку.

У 2006 році інтегральний коефіцієнт найбільших банків України становить менше зазначеного рівня, в той час як інтегральні коефіцієнти досліджуваних банків, що входять до четвертої групи, знаходяться на досить високому рівні.

У 2007 році майже у всіх банків значення інтегрального коефіцієнта порівняно з попереднім роком знижується. Це пояснюється впливом на фінансову діяльність банків економічної кризи, яка у 2007 році досягла високого рівня.

Така ж тенденція спостерігається і в 2008 році. Значення інтегрального коефіцієнта досліджуваних банків за цей період досягли критичної межі і знаходилися в межах 6–10. Це говорить про низьку фінансову стійкість банків у кризових умовах.

Таблиця 5. Значення коефіцієнтів фінансово-економічної стабільності банків за період 2009 року

Банк	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10
ПриватБанк	0,11	0,98	0,87	0,99	0,12	0,14	0,66	0,15	0,65	0,012
Ощадбанк	0,20	0,94	0,74	1,02	0,27	0,38	0,56	0,39	0,76	0,012
Укрексімбанк	0,12	0,96	0,84	1,04	0,19	0,23	0,42	0,43	0,91	0,000
«Райффайзен Банк Аваль»	0,14	0,97	0,90	1,00	0,10	0,11	0,57	0,34	0,62	-0,037
УкрСиббанк	0,09	0,90	0,98	1,09	0,11	0,12	0,34	0,39	0,55	-0,027
Укрсоцбанк	0,08	0,92	0,93	1,08	0,14	0,16	0,33	0,59	0,66	0,003
Промінвестбанк	0,14	0,95	0,80	0,99	0,18	0,23	0,59	0,37	0,91	-0,090
ОТП банк	0,11	0,96	0,99	1,09	0,10	0,11	0,27	0,02	0,69	-0,015
Надра Банк	0,01	0,93	0,99	1,00	0,02	0,02	0,35	0,35	0,09	-0,055
«Фінанси та Кредит»	0,08	0,94	0,86	0,96	0,10	0,12	0,40	0,47	0,89	-0,023
«Форум»	0,16	0,93	0,87	0,97	0,10	0,11	0,42	0,50	0,72	-0,034
Перший Український Міжнародний банк	0,21	0,99	0,78	0,92	0,15	0,18	0,39	0,25	0,96	-0,046
Брокбізнесбанк	0,15	0,85	0,70	0,82	0,14	0,17	0,55	0,33	0,92	0,001
Кредитпромбанк	0,18	0,83	0,87	0,95	0,09	0,10	0,32	0,33	0,85	-0,023
«Південний»	0,18	0,96	0,78	0,90	0,14	0,16	0,61	0,20	0,76	0,006
Правекс-Банк	0,29	0,92	0,76	0,90	0,16	0,19	0,69	0,25	0,98	-0,094
«Київська Русь»	0,12	0,95	0,83	0,90	0,08	0,08	0,63	0,28	0,80	-0,022
Прокредит Банк	0,10	0,91	0,80	0,89	0,10	0,11	0,47	0,00	0,51	-0,023
«Аркада»	0,04	0,85	0,81	1,02	0,21	0,26	0,46	0,33	0,32	0,006
«Альянс»	0,23	0,97	0,63	2,35	0,73	2,73	0,99	0,00	0,92	0,002

Таблиця 6. Значення інтегрального коефіцієнта

№	Банк	2006	2007	2008	2009
1	ПриватБанк	8,26	7,67	7,40	9,95
2	Ощадбанк	7,75	7,52	11,09	13,89
3	Укрексімбанк	9,32	9,02	9,13	12,65
4	Райффайзен Банк Аваль	9,19	9,33	9,32	10,51
5	УкрСиббанк	10,00	9,97	9,98	10,14
6	Укрсоцбанк	10,10	9,09	9,54	11,75
7	Промінвестбанк	8,60	8,32	8,78	12,55
8	ОТП банк	9,96	10,72	6,79	8,53
9	Надра Банк	8,86	7,86	7,42	7,11
10	«Фінанси та Кредит»	8,53	8,79	8,80	11,13
11	«Форум»	8,13	8,08	8,97	11,22
12	Перший Український Міжнародний банк	11,41	10,51	10,23	11,44
13	Брокбізнесбанк	9,25	9,87	8,82	11,23
14	Кредитпромбанк	8,71	8,83	8,00	10,32
15	«Південний»	9,00	9,03	8,61	10,72
16	Правекс-Банк	8,60	21,29	9,58	12,48
17	«Київська Русь»	9,47	8,08	7,08	10,12
18	Прокредит Банк	8,68	7,91	6,34	7,76
19	«Аркада»	11,01	11,69	8,86	10,41
20	«Альянс»	21,57	20,77	22,52	25,11

2009 рік відзначається позитивною тенденцією значень інтегрального коефіцієнта відносно його значень в попередні три роки. Проте інтегральні коефіцієнти таких банків як ОТП банк, Надра Банк та Прокредит Банк нижчі за межу 9. Найбільші значення інтегрального коефіцієнта за весь досліджуваний період простежується у банку «Альянс». Це пов'язано з малою часткою різних видів зобов'язань банку.

Розрахунок та аналіз коефіцієнта варіації дає можливість з'ясувати стабільність динамічних рядів інтегральних коефіцієнтів фінансової стійкості (табл. 7).

Як видно з табл. 7, коефіцієнти варіації інтегральних показників 20 досліджуваних банків не перевищують 33%. Це

говорить про те, сукупність однорідна, а середня величина є типовою. Тобто інтегральні коефіцієнти кожного банку знаходяться на тому рівні, який характерний для нього на досліджуваний період.

Найбільший коефіцієнт варіації у Правекс-Банку, він становить 31,96% і наближається до межі 33%. Це пов'язано з нестабільністю інтегрального показника фінансової стійкості зазначеного банку. Він знаходиться в межах 8,6–21,29 за період 2006–2009 років. Відповідно найменший коефіцієнт варіації має УкрСиббанк (0,59%). Це очевидно, адже значення інтегрального коефіцієнта зазначеного банку коливається в межах 10, перевищуючи при цьому межу безпеки 9.

Таблиця 7. Значення коефіцієнтів варіації

№	Банк	Коефіцієнт варіації, %
1	ПриватБанк	9,80
2	Ощадбанк	24,12
3	Укрексімбанк	13,06
4	«Райффайзен Банк Аваль»	5,10
5	УкрСиббанк	0,59
6	Укрсоцбанк	8,05
7	Промінвестбанк	15,62
8	ОТП банк	14,89
9	Надра Банк	7,01
10	«Фінанси та Кредит»	10,24
11	«Форум»	11,65
12	Перший Український Міжнародний банк	4,84
13	Брокбізнесбанк	7,74
14	Кредитпромбанк	7,88
15	«Південний»	7,39
16	Правекс-Банк	31,96
17	«Київська Русь»	12,75
18	Прокредит Банк	8,68
19	«Аркада»	3,97
20	«Альянс»	5,88

Висновки

Спроможність банківської системи здійснювати свою діяльність, її місце і роль у процесах економічних перетворень і подальшого розвитку економіки України значною мірою залежить від стану її фінансової стійкості.

Фінансова стійкість комерційного банку – якісна характеристика його фінансового стану, котрий відзначається достатністю, збалансованістю та оптимальним співвідношенням фінансових ресурсів і активів за умов підтримання на достатньому рівні ліквідності й платоспроможності, зростання прибутку та мінімізації ризиків, і котрий здатний витримати непередбачені втрати і зберегти стан ефективного функціонування. Стійкий фінансовий стан забезпечує спроможність комерційного банку ефективно працювати, досягати окреслених цілей, протидіючи різноманітним ризикам у процесі діяльності на ринку фінансових послуг, а також зберігати та поновлювати життєздатність в разі раптового її порушення.

Моделювання фінансової стійкості банку дає можливість наочно представити, як залежить діяльність банку від нестабільної економічної ситуації та впливу кризових явищ. Це є одним з етапів розробки антикризової стратегії управління банком. Запропонований інтегральний коефіцієнт фінансово – економічної стійкості вміщує необхідні критерії діяльності банку, зважені відповідно до встановлених нормативних значень.

Проведені розрахунки інтегрального коефіцієнта на основі даних по 20 українських банках за останні чотири роки (2006–2009) дають можливість провести ґрунтовний аналіз фінансової стабільності банків в умовах кризи. Аналізуючи отримані значення коефіцієнта, слід зазначити в пер-

шу чергу, що незначне порушення межі небезпеки в окремі періоди не завжди є критичною ознакою банкрутства банку, але стабільно низьке значення або значення на межі є сигналом для посилення уваги до роботи банку та вживання необхідних заходів.

Найбільш критичні значення інтегрального коефіцієнта фінансової стабільності банків спостерігаються в період 2007–2008 років. За 2008 рік суттєво збільшились зобов'язання банків, при цьому не спостерігався приріст коштів клієнтів. Це пояснюється негативним впливом економічної кризи. У 2009 році фінансовий стан банків дещо покращується, зокрема, за рахунок збільшення обсягів їх кредитних портфелів. Зі зростанням обсягів кредитних операцій спостерігається збільшення об'ємів активів банків.

Аналізуючи нинішній фінансовий стан банків, не можна залишати поза увагою такий важливий показник діяльності банківської установи як прибутковість або рентабельність активів. Він показує ефективність використання наявних активів та рівень результативності діяльності банку. За розрахунками рентабельність активів банків за досліджуваний період не завжди відповідає бажаному рівні. У 2009 році діяльність деяких банків була збитковою, що безумовно негативно позначилось на загальному фінансовому стані банківської установи.

Отже, моделювання та аналіз фінансової стійкості комерційних банків передбачає об'єктивне визначення її поточного й бажаного стану, скоординоване управління фінансовими ресурсами банківської установи, вибір таких управлінських рішень, котрі сприяли б забезпеченню фінансової стійкості.

З.В. ЛАГУТІНА,
здобувач, Київський національний університет будівництва і архітектури

Альтернативні ресурсно–календарні моделі управління будівельними проектами з державною часткою інвестування

Викладено зміст інноваційної ресурсно–календарної моделі управління будівництвом у рамках проектів з державною часткою інвестування. Провідною інновацією запропонованої моделі є сполучення імітаційних інструментів з перевагами ресурсно–календарних моделей типу «роботи–дуги», що дозволяє подолати певну інформаційну невизначеність, властиву процесам будівництва, вчасно скоригувати вартісні параметри будівельного проекту та здійснити більш раціональний розподіл ресурсів замовника в остаточному варіанті проекту організації робіт.

Изложено содержание инновационной ресурсно–календарной модели управления строительством в рамках

проектов с государственной долей инвестирования. Ведущей инновацией предложенной модели является сочетание имитационных инструментов с преимуществами ресурсно–календарных моделей типа «работы–дуги», что позволяет преодолеть определенную информационную неопределенность, свойственную процессам строительства, вовремя откорректировать стоимостные параметры строительного проекта и осуществить более рациональное распределение ресурсов заказчика в окончательном варианте проекта организации работ.

Maintenance of innovative resource–calendar case building frame is expounded within the framework of projects

with state part of investing. The leading innovation of the offered model is a report of imitation instruments with advantages of resource-calendar models as a «work-arc», that allows to overcome a certain informative vagueness, peculiar to the building processes, in time to correct the cost parameters of building project and carry out more rational allocation of resources of customer in the fair copy of project of organization of works.

Постановка проблеми. В умовах України значним гальмом розвитку будівельного ринку лишається застарілість механізмів організації підрядного будівництва. В розвинутих країнах Європи управління будівельними проектами здійснюється не генпідрядниками в нашому, традиційному, розумінні, а спеціальними організаціями-девелоперами, які управляють ресурсами інвестора та приймають на себе відповідальність за додержання запланованих організаційно-технологічних, вартісних, часових параметрів будівельних проектів та якості виконання будівельно-монтажних робіт (БМР). Організація будівництва на засадах девелопменту є обов'язковою умовою підготовки будівельних проектів, де частка державного інвестування значна. Науковою основою організації підрядного будівництва на засадах девелопменту є зростання вимог до процедур розробки та вибору варіантів моделей організації будівництва задовго до складання проекту виконання робіт (ПВР).

З метою зростання обґрунтованості економічних рішень у процесі організації будівництва, саме в рамках проектів з державною часткою інвестування, розроблено ресурсно-календарна модель управління будівництвом, можливості якої розширені завдяки впровадженню імітаційних блоків в розрахунковий апарат моделей «роботи-дуги», що знайшли широке застосування в європейській практиці управління будівництвом. Таке сполучення забезпечить більш якісний моніторинг використання ресурсів інвестора в процесі спорудження будівельних об'єктів і дозволить захистити державні інвестиції від неочікуваних втрат та нецільового використання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проведений аналіз літературних джерел за темою дослідження виявив нагальність переходу підрядного будівництва від

генпідрядної форми (коли провідний виконавець виконує переважний обсяг робіт по будівельному проекту) – до організацій-девелоперів, які не виконують будівельних робіт, а приймають повну відповідальність за раціональність управління ресурсами інвестора та за ритмічність виконання робіт по об'єкту в межах укладеної з ним угоди.

Особливо розгляду потребує процес моделювання підготовчої фази будівельного проекту, характеристики проходження якої важко піддаються прогнозуванню. З врахуванням висловлених проблем, існує потреба створення нового інструменту моделювання підготовки будівництва, який би заздалегідь, ще на етапі попереднього бізнес-планування, попереджав інвестора про незазначені в проектній документації ймовірні зміни вартісних та організаційних параметрів виконання будівельних робіт. Реалізація зазначених вимог підрядного будівництва через створення моделей управління будівництвом нового змісту визначає актуальність обраної в статті теми дослідження.

Мета статті полягає у розробці ресурсно-календарної моделі управління будівництвом, розроблену для реалізації будівельних проектів із значною часткою державних інвестицій. На відміну від традиційних моделей ресурсно-календарної моделі типу «роботи-дуги», в даній моделі застосовано імітаційний підхід для виявлення ймовірності чинників небезпеки при підготовці будівництва та їх подальшого подолання в процесі організації будівництва. Зручні та швидко формалізовані алгоритми випадкового вибору інтегровані з сітьовою моделлю управління будівництвом і використовуються як об'єктивна основа діагностування змін провідних вартісних та організаційно-технологічних параметрів по окремим роботам в процесі будівництва.

Виклад основного матеріалу. Пропонується графо-аналітична модель «Девелопмент-будінвест», призначена для своєчасного моніторингу та подолання небезпек для інвестора в процесі реалізації будівельного проекту. Ця модель подана у вигляді набору стандартних елементів, що складається з двох подій – початкової та кінцевої та дуги між ними, яка моделює характер виконання даної роботи. В стандартному елементі (рис. 1) традиційних моделей «роботи-дуги» запроваджено такий перелік параметрів:

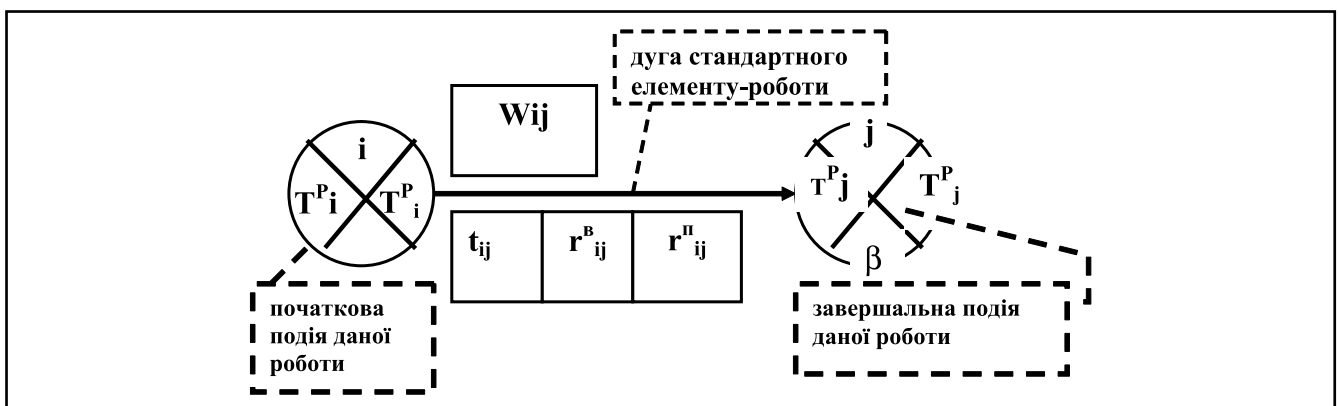


Рисунок 1. Стандартний елемент традиційної ресурсно-календарної моделі «роботи-дуги»

i – індекс початкової події (часу початку) даної роботи;
 j – індекс завершальної події (часу завершення) даної роботи;
 ij – шифр дуги стандартного елементу (окремої роботи);
 T^P_i – ранній термін настання початкової події даної роботи;
 T^P_j – пізній термін настання початкової події даної роботи;
 T^P_j – ранній термін настання завершальної події даної роботи;
 T^P_j – пізній термін настання завершальної події даної роботи;
 r^B_{ij} – вільний резерв даної роботи;
 r^N_{ij} – повний резерв даної роботи;
 t_{ij} – тривалість даної роботи;
 W_{ij} – кошторисна вартість виконання даної роботи;
 α – індекс події, від якої до початкової події даної роботи проходить шлях найбільшої тривалості (критичний шлях);
 β – індекс події, від якої до завершальної події даної роботи проходить шлях найбільшої тривалості (критичний шлях).
 У запропонованій моделі збережено стандартні чотири параметри подій, а перелік параметрів дуг, з метою пристосування змісту моделі до потреб нейтралізації ризиків інвестора, був значно розширений (рис. 2) до 22 параметрів:
 1) $\bar{O}_{opr}$ – порядковий індекс організації з переліку всіх організацій–учасників процесів підготовки будівництва та спорудження об'єкта;
 2) Std_1, Std_2, Std_5 – обрана генератором випадкових подій та прийнята за найбільшою частотою випадання один із п'яти стандартних графіків–форм, що у відносних координатах часу та вартості відображають ритмічність освоєння коштів по даній роботі;
 3) $\Theta_{дер}$ – частка капіталовкладень по даній роботі, яка має бути здійснена з джерел замовника, частка одиниці;
 4) $\Theta_{прв}$ – частка капіталовкладень по даній роботі, яка має бути здійснена з джерел приватного інвестора, частка одиниці;
 5) $\Theta_{ов}$ – частка капіталовкладень по даній роботі, яка має бути здійснена з джерел організації–виконавця, частка одиниці;

6) $\Theta_{дп}$ – частка капіталовкладень по даній роботі, яка має бути здійснена з джерел девелопера проекту, частка одиниці;
 7) INV_n – акумульований обсяг бюджету будівельного проекту, який має бути освоєний до початку даної роботи;
 8) INV_3 – акумульований обсяг бюджету будівельного проекту, розрахований на момент завершення даної роботи;
 9) A_n – вартість майна організації–виконавця на момент настання початкової події даної роботи;
 10) A_3 – вартість майна організації–виконавця на момент настання завершальної події даної роботи;
 11) OA_i – оборотність оборотних активів виконавця даної роботи, обертів/рік;
 12) T_6 – початково очікувана, базова, доімітаційна (тобто попередня, одержана без втручання генератора випадкових подій) тривалість, робочі дні;
 13) $T_{ім}$ – післяімітаційна тривалість, робочі дні;
 14) Z_6 – початково очікувана, базова, доімітаційна, вартість роботи, тис. грн.;
 15) $Z_{ім}$ – післяімітаційна вартість роботи, тис. грн.;
 16) $\Psi_{мв}$ – частка матеріальних витрат по роботі, частка одиниці;
 17) $\Psi_{зп}$ – відносна зарплатоємність роботи, частка одиниці;
 18) $Z^*_{зп}$ – обсяг витрат на заробітну плату, тис. грн.;
 19) $\Psi_{кп}$ – частка кошторисного прибутку у вартісному обсязі роботи, частка одиниці;
 20) $Z^*_{пдв}$ – обсяг кошторисного прибутку по даній роботі з врахуванням її, післяімітаційної кошторисної вартості, тис. грн.;
 21) $\Psi_{пдв}$ – норма податку на додану вартість в складі кошторисної вартості даної роботи;
 22) $Z^*_{пдв}$ – обсяг податку на додану вартість в складі післяімітаційної кошторисної вартості, тис. грн.;
 23) Φ^M – фондвіддача машин, використовуваних організацією–виконавцем даної роботи;
 24) R_{ao} – рентабельність активів організації–виконавця на момент завершення роботи;

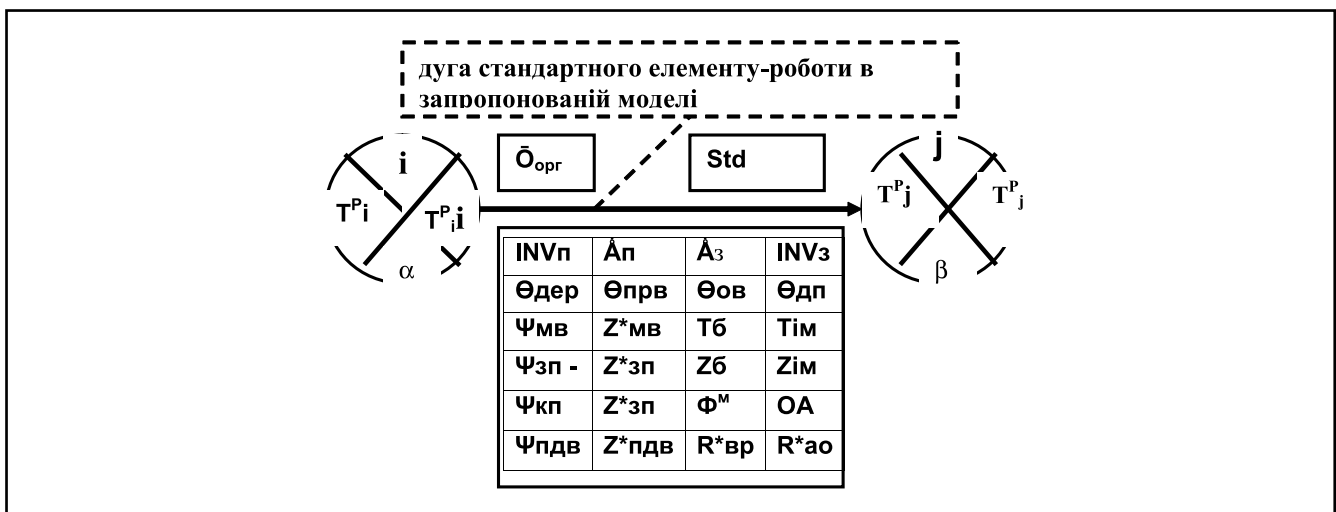


Рисунок 2. Стандартний елемент моделі «Девелопмент–будінвест»

25) *R_{вр}* – рентабельність виконання даної роботи організацією–виконавцем на момент завершення роботи;

26) *OA* – оборотність оборотних активів організації–виконавця на момент завершення даної роботи;

Запроваджене розширення параметричної системи дуг стандартного елемента моделі дозволяє використати цю модель як сучасний аналітичний інструмент моніторингу процесів організації будівництва, відповідає сучасним вимогам ринку та новітнім схемам організації будівництва на засадах девелопменту. Важливою складовими цієї моделі є імітаційний блок моделі у вигляді генератору випадкових подій. По всіх роботах представлено стандартизовану «лінійку відхилень», яка являє собою набір значень відсоткових відхилень базової тривалості та кошторисної вартості проектних, підготовчих, будівельно–монтажних та спеціальних робіт.

Генератор випадкових подій по кожній роботі здійснює від 50 до 100 виборів (імітацій), далі визначається середньозважене відхилення, на його основі здійснюється перехід від базових (планових) значень тривалості та кошторисної вартості до їх післяімітаційних значень, наближених до реалій організації робіт.

Одержані в такий спосіб провідні параметри виконання робіт долають інформаційну невизначеність щодо їх можливих коливань в межах локальних елементів (окремих робіт–дуг). Це дає можливість інвестору та девелоперу будівельного проекту заздалегідь врахувати зазначені коливання і створює наукову основу для обґрунтованого маневрування ресурсами інвестора.

Висновки

Зміст та параметрична конструкція підпорядковані вимогам раціонального управління ресурсами інвестора в будівельному проекті на засадах девелопменту. На відміну від традиційних моделей організації будівництва. Ця модель не обмежується виключно процесами спорудження об'єкту, а й охоплює всю підготовчу й будівельну фазу – від документально оформлення інвестиційного задуму та складання угоди між інвестором та девелопером проекту – до здачі об'єкту в експлуатацію. Ця модель структурує всі роботи не за видами БМР, а за відповідальністю конкретної організації–виконавця, відоб-

ражає логіку економічних та організаційних зв'язків між основними учасниками будівельного проекту.

Інтегровані до складу моделі імітаційні блоки дозволяють визначити ймовірність та діапазон змін провідних вартісних та організаційно–технологічних параметрів сільової моделі управління будівельним проектом. Цим самим модель створює достовірну основу для коригування провідних параметрів моделі підготовки будівництва в межах її *J*–локальних елементів (робіт–дуг).

Розширення переліку параметрів дуги стандартного елемента, частина яких підлягає імітаційній оцінці, дозволяє інвестору та організації–девелоперу, як провідному виконавцеві, визначитись із відповідальністю щодо ризиків при виконанні БМР, підвищити ефективність виконання аналітичних робіт передінвестиційної фази, значно збільшити рівень достовірності у виборі варіантів організації будівництва. В такий спосіб підвищується рівень адаптації та гнучкості використання державних коштів при інвестуванні будівельних проектів.

Література

1. Ушацький С.А. та ін. Системно–управлінські та інжинірингові засади впровадження інновацій в організацію будівництва. Монографія. – К.: «Науковий світ», 2003. – 216 с.
2. Шляхи підвищення інвестиційної діяльності в Україні: Монографія / За заг. ред. В.Г. Федоренка. – Ніжин: Аспект–поліграф, 2009. – 724 с.
3. Тянь Р.Б., Павлов Ф.И. Выбор варианта инвестирования программы на сетевой структуре // Збірник наукових праць ДНУ. – Вип. 87. Економіка: проблеми теорії та практики. – С. 27–36. – Дніпропетровськ, 2009.
4. Млодецкий В.Р., Божанова В.Ю. Оперативное управление инвестиционным проектом на основе интервальных показателей эффективности // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. – 2008. – № 11. – С. 4–12.
5. Шпаков А.В. Використання сільових моделей «роботи–вершини» в практиці відбору проектів інвестиційно–діагностичними підрозділами корпорацій // Научно–техн. збірник «Коммунальное хозяйство городов», Вип. 49. – К.: «Техніка», 2003. – С. 253–258.
6. Шикин Е.В., Чхартишвили А.Г. Математические методы и модели в управлении / МГУ им. М.В. Ломоносова, Ин–т гос. упр. и соц. исслед. – М.: Дело, Акад. нар.хоз–ва при Правительстве РФ, 2000. – 439 с.

О.В. МИХАЙЛОВСЬКА,
Чернігівський державний інститут економіки і управління

Макроекономічне регулювання ресурсного забезпечення видавничо–поліграфічної галузі

Стаття присвячена проблемі регулювання ресурсного забезпечення видавничо–поліграфічної галузі на рівні

країни та окремих регіонів. На основі проведеної оцінки державного регулювання забезпечення ресурсами під-

приємств ВПГ визначено необхідність проведення моніторингу та запропоновано напрями поліпшення керованості процесами ресурсного забезпечення ВПГ.

Статья посвящена проблемам регулирования ресурсного обеспечения издательско-полиграфической отрасли на уровне страны и отдельных регионов. На основании проведенной оценки государственного регулирования обеспечения ресурсами предприятий ИППО определена необходимость проведения мониторинга и предложены направления улучшения управляемости процессами ресурсного обеспечения ИППО.

The article is devoted to problems of resource regulation maintenance of publishing-polygraphic branch at the level of the country and separate regions. On the basis of the evaluation of state regulation of maintenance by resources of enterprises PPB is defined necessity of carrying out of monitoring and directions of improvement of controllability are offered by processes of resource maintenance PPB.

Постановка проблеми. В сучасних ринкових умовах суттєвою складовою процесу забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств є ресурсний фактор, який чинить радикальний і комплексний вплив на сферу виробництва організації. Невирішеність проблем щодо формування ефективного ресурсного забезпечення, відсутність методик комплексної оцінки та прогнозування ефективності функціонування галузі в умовах ресурсних обмежень, недосконалість системи управління та використання власного ресурсного потенціалу доводять необхідність регулювання ресурсного забезпечення.

Формування ефективного ресурсного забезпечення підприємств ВПГ можливе лише за умови макроекономічного регулювання та використання ресурсного потенціалу, що здатні забезпечити конкурентні переваги українським підприємствам як на найближчу, так і на довгострокову перспективу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На даний час у статистичній документації недостатньо відстежуються показники ресурсного забезпечення ВПГ як на рівні України, так і на рівні окремих регіонів.

У сучасних економічних дослідженнях [1] простежуються лише загальні проблеми ресурсного забезпечення, аналізуються складові і сучасний стан розвитку ВПГ. У науковій літературі та інформаційних повідомленнях описується сучасний стан та основні напрями розвитку ВПГ в Україні. Проте уваги недостатньо приділено питанням державної підтримки ресурсного забезпечення галузі. Не повною мірою вивчені фактори впливу на забезпечення ресурсами.

Мета статті. Для вирішення проблеми макроекономічного регулювання ресурсного забезпечення ВПГ необхідне теоретичне обґрунтування змісту вхідної інформації та послідовності проведення моніторингу ресурсного забезпечення галузі з подальшою розробкою напрямів поліпшення їх керованості. Необхідною умовою для цього є окреслення шляхів удосконалення ресурсного забезпечення ВПГ та розкриття сутності функції регулювання.

Виклад основного матеріалу. Одним із факторів економічного зростання країни є обов'язковий розвиток національних промислових комплексів з ефективним виконанням функцій макроекономічного регулювання процесів ресурсного забезпечення. Комплексна успішність ВПГ обумовлюється ефективною діяльністю підприємств, які до неї належать, та забезпечує баланс дій механізму господарювання в державі. Значення галузі як складової національної економіки спонукає до формування її ресурсного забезпечення з урахуванням пріоритетних напрямів розвитку національної економіки.

З огляду на нагальну необхідність активізації процесів ресурсного забезпечення національної ВПГ об'єктивним є визнати наступне: державне управління видавничо-поліграфічним комплексом має виконувати ряд загальних функцій, направлених на підвищення ефективності керованої підсистеми. Стосовно сучасних літературних джерел, що розглядають теоретико-методологічні засади дієвого стратегічного управління, можна зазначити, що суперечностей відносно ролі та змісту ключових його функцій не існує, однак дискусії щодо складу управління продовжуються. Прибічники американської моделі [2] визначають такі основні функції управління: планування, організування, мотивація і контроль. Щодо вітчизняної моделі – дослідники не дійшли до єдиного висновку, який би визначав кількість функцій управління, тому в різних літературних джерелах вона коливається від чотирьох до восьми. Класифікація В.В. Стадника та М.А. Йохана виділяє чотири функції управління [3], О.Е. Кузьміна – шість [4], М.М. Мартиненком запропоновано сім [5], Ф.І. Хміль визначає до восьми функцій [6]. Дослідження теоретичних основ управління дає змогу стверджувати, що розвиток даного процесу можливий лише на засадах реалізації функцій планування, організування контролювання і мотивування.

Зазначимо, що не слід виділяти важливіші функції, оскільки з огляду на їх особливості за певних умов та на певному відрізку часу вони можуть набувати домінуючого характеру. М.А. Йохна [3], думку якого підтримує автор, систематизував функції управління з точки зору циклу управління та надав їм вигляду схеми (рис. 1).

У даному випадку далі буде розглядатися зміст та призначення функції регулювання як складової системи управління, яка відображає орієнтири та стиль роботи менеджменту у рамках заданих параметрів. Удосконалення вже існуючих та сучасне формулювання нових положень стосовно функції регулювання як окремої складової управління забезпечить подальший розвиток такої галузі науки, як економіка та управління національним господарством. Погляди різних науковців на загальну теорію управління в цілому та на регулювання зокрема різняться, але не суперечать один одному і можуть взаємодоповнювати та взаємоуточнювати один одного. Після аналізу обґрунтувань функції регулювання як складової процесу управління автором запропоноване таке визначення:

– по-перше, реалізація функції регулювання є застосуванням певних дій стосовно об'єкта управління, котрі спря-

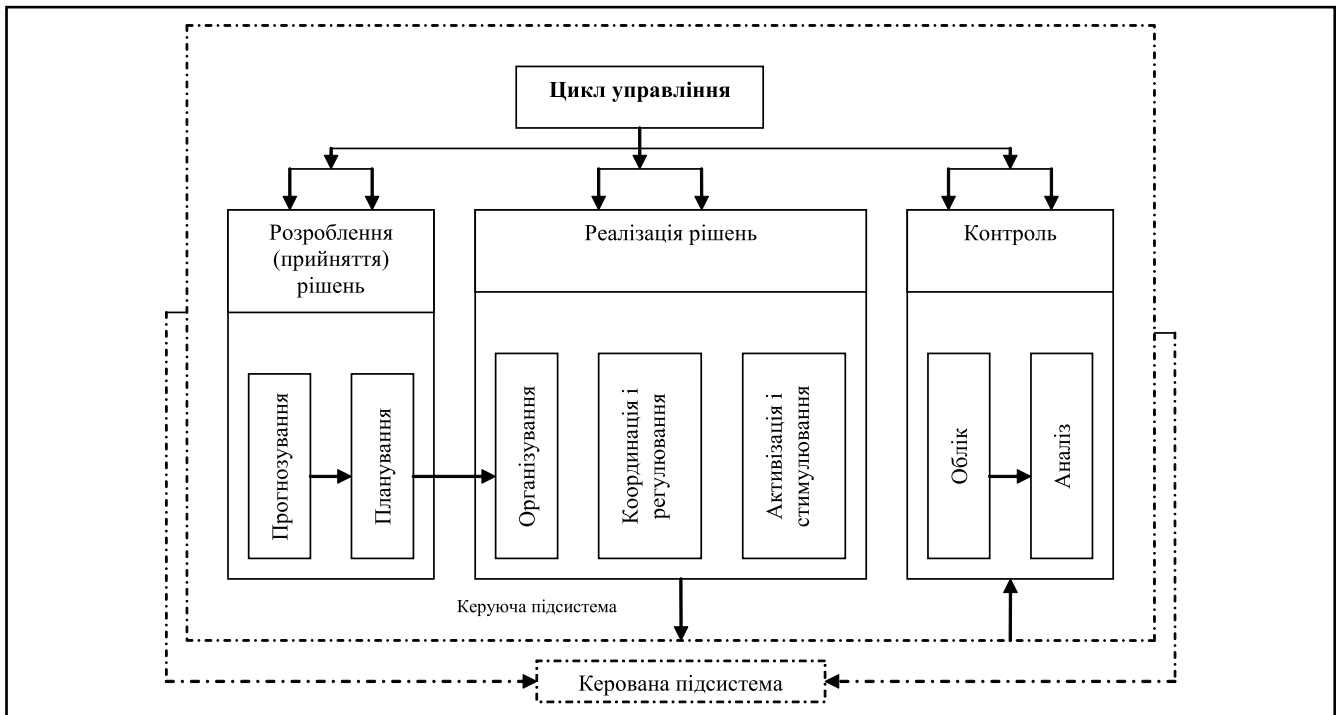


Рисунок 1. Схема взаємозв'язку основних функцій управління з об'єктом дослідження

мовано на усунення невизначеності багатокомпонентної системи як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі, яка може призвести до негативних змін, та на забезпечення його розвитку, використовуючи певні методи управління;

– по-друге, метою функції макроекономічного регулювання є забезпечення функціонування керованої підсистеми у рамках заданих параметрів шляхом підтримки співвідношення різних її елементів та усунення імовірних відхилень певних показників шляхом залучення нових ресурсів або коригування запланованих показників (як національного господарства в цілому, так і окремих галузей промисловості).

Підсистема регулювання ВПГ у рамках системи управління будується на відповідних теоретичних переконаннях. В економічній практиці кожна галузь підлягає регулюванню, базисними принципами котрого виступають неокласичні і кейнсіанські концепції та положення класичної політичної теорії, а результати функціонування визначаються показниками ефективності спільних ринкових процесів. Макроекономічне регулювання, система якого досліджується у статті, слід формулювати та розвивати у відповідності до національних економічних інтересів. Автори, які досліджували цю проблему, Л.А. Швайка, А.М. Штангрет [7] jednoстаїнні В тому, що державне регулювання видавничо-поліграфічної галузі – це система правових, адміністративних, економічних та правових заходів держави, спрямованих на розвиток ВПГ, відведення спаду виробництва, встановлення відносної рівноваги попиту і пропозиції, забезпечення умов для випуску конкурентоспроможної видавничої та поліграфічної продукції. У результаті досліджень зроблено висновок, що саме органи державного управління, тобто державне регулювання, визначають стратегію розвитку ВПГ країни та окремих регіонів. Зовнішній вплив

держави на економіку галузі має носити компромісний характер задля ідеальної взаємодії з об'єктом управління.

Важливою для ВПГ є проблема обмеженої та недостовірної інформації про реальний стан внутрішніх та зовнішніх справ, оскільки в даному комплексі задіяні більшість недержавних підприємств, котрі не підпорядковуються органам галузевого управління. Функція контролю за поведінкою деяких ринків не реалізується, оскільки уряд неспроможний контролювати прояви своїх дій на місцях через бюрократичні перепони, котрі спотворюють реальні наміри влади. Невизначеність підходів до специфічного управління галуззю не дає змоги владі реалізувати поставлені завдання регулювання суб'єктів господарювання ВПГ України. Видавничі проекти, які забезпечують економічний розвиток країни, розраховують на державну підтримку і сприяння.

На сучасному етапі господарювання для прийняття оптимізаційних рішень у сфері ресурсного забезпечення застосовуються порівняно нові методи економічних досліджень. Перш за все це пов'язано з несистематизованістю інформації, яка відображає процеси ресурсного забезпечення, а також її застарілістю, дубльованістю, неповнотою даних, що ускладнює практику прийняття оптимізаційних рішень. Для усунення даної проблеми з отримання достатньої інформації про соціально-економічне становище та динаміку подій конкретної країни або її складових необхідно зібрати та обробити відомості, які найповніше відбивають як соціальні так і економічні зміни, піддаються систематизації, класифікації і узагальненню в кількісній формі. На погляд автора статті, найбільш ефективним способом вирішення поставлених завдань у сфері ресурсного забезпечення видавничо-поліграфічної галузі України є організація моніторингу (табл. 1).

Таблиця 1. Обґрунтування змісту вхідної інформації для проведення моніторингу ресурсного забезпечення у ВПГ

Найменування показника	
1	2
Вхідні індикатори – стан та структура трудового потенціалу	Чисельність робітників ВПГ на тисячу осіб зайнятого населення (віком від 15 до 70 років). Чисельність промислово-виробничого персоналу на 100 осіб загальної кількості працюючих в галузі. Кількість непромислового персоналу (в тому ж розрахунку). Коефіцієнт старіння кадрів галузі (на 100 осіб загальної кількості працюючих у галузі). Коефіцієнт омолодження кадрів галузі (на 100 осіб загальної кількості працюючих у галузі). Чисельність робітників на 100 загальної кількості працюючих у галузі. Чисельність керівників на 100 загальної кількості працюючих у галузі. Кількість спеціалістів на 100 загальної кількості працюючих у галузі. Чисельність службовців на 100 загальної кількості працюючих у галузі. Плинність кадрів у галузі. Фондоозброєність працівників, які виконують виробничі роботи. Технічна оснащеність працівників, які виконують виробничі роботи.
Вхідні індикатори – рівень фінансування галузі	Обсяг фінансування підприємств галузі у ВВП та ВРП (для регіонального аналізу). Обсяг фінансування галузі за рахунок коштів держбюджету в % від загального обсягу фінансування. Рівень фінансового забезпечення підприємницької діяльності галузі
Вхідні індикатори – рівень інноваційної активності галузі	Кількість таких, які впроваджували інновації, % від загальної кількості підприємств галузі. Обсяг фінансування інноваційної діяльності за рахунок власних коштів підприємств у % від загального обсягу фінансування. Обсяг фінансування інноваційної діяльності за рахунок державних коштів, % від загального обсягу фінансування. Обсяг витрат на здійснення інноваційних робіт (у розрахунку на одне підприємство). Частка підприємств галузі, які реалізували інноваційну продукцію за межі України, % від загальної кількості
Вхідні індикатори – рівень матеріального забезпечення галузі	Витрати важливих видів матеріально-енергетичних ресурсів у натуральному виразі на одну гривню виробленої продукції. Рівень залежності від імпорту сировини, матеріалів, енергоресурсів, % імпортованих матеріальних ресурсів. Коефіцієнт стабільності забезпечення матеріальними ресурсами. Матеріало- та енергомісткість продукції. Частка матеріальних витрат в операційних витратах. Коефіцієнт оборотності запасів
Вхідні індикатори – результативність діяльності галузі	Обсяг реалізованої продукції галузі, % від загального обсягу реалізованої продукції. Обсяг реалізованої продукції галузі за межі України, % від загальної кількості реалізованої продукції. Обсяг продажу продукції галузі в розрахунку на одного мешканця. Кількість одиниць надрукованих газет в розрахунку на 100 мешканців. Кількість одиниць друку книг та брошур (на 100 мешканців). Кількість одиниць друку періодичних видань (на 100 мешканців)

На рис. 2. представлена розроблена автором послідовність проведення моніторингу процесу ресурсного забезпечення ВПГ на мікро-, мезо- чи макрорівні управління процесами ресурсного забезпечення в реальному секторі економіки України.

Дослідження регіональних аспектів розвитку ВПГ регіону та чинників активізації ресурсного забезпечення не знаходять широкого відображення в економічній літературі та наукових працях. Більшість дослідників відзначають важливість вивчення специфічних регіональних чинників ресурсного забезпечення ВПГ. Проблематичність питання полягає в тому, що кожна із складових середовища ресурсного забезпечення галузі багатокomпонентна та багатofункціональна, з великим набором внутрішніх та зовнішніх зв'язків. Виходячи з цього надзвичайно важливим стає формування інфраструктури, яка б сприяла практичному вирішенню проблеми та активізації ресурсного забезпечення підприємств ВПГ.

Для дослідження вітчизняної поліграфії необхідно проаналізувати економічні пропорції галузі. Методика подібного аналізу розроблена міжнародними організаціями – Економічними комісіями ООН, ЮНЕСКО та Всесвітнім банком. Вона пройшла успішну апробацію в багатьох регіонах світу – перш за все для трьох найбільших економічних блоків в Європі, Північній Америці, Східній Азії. При цьому надійність вихідної інформації, котра надається національними поліграфічними союзами ретельно перевірялася. На даний час можна говорити про формування нового наукового напрямку – економетрії в поліграфії. Україна не брала участі в даному процесі. Основною причиною може бути відсутність статистики про друк, котра відповідала б сучасній класифікації поліграфічних товарів та послуг, а також мала б економічну направленість. Щорічний статистичний збірник не містить повної інформації, а представляє продукцію лише в натуральному вираженні, що виключає можливість будь-якого економічного аналізу. Вивчення ситуації в поліграфічному виробництві повинно відбуватися на

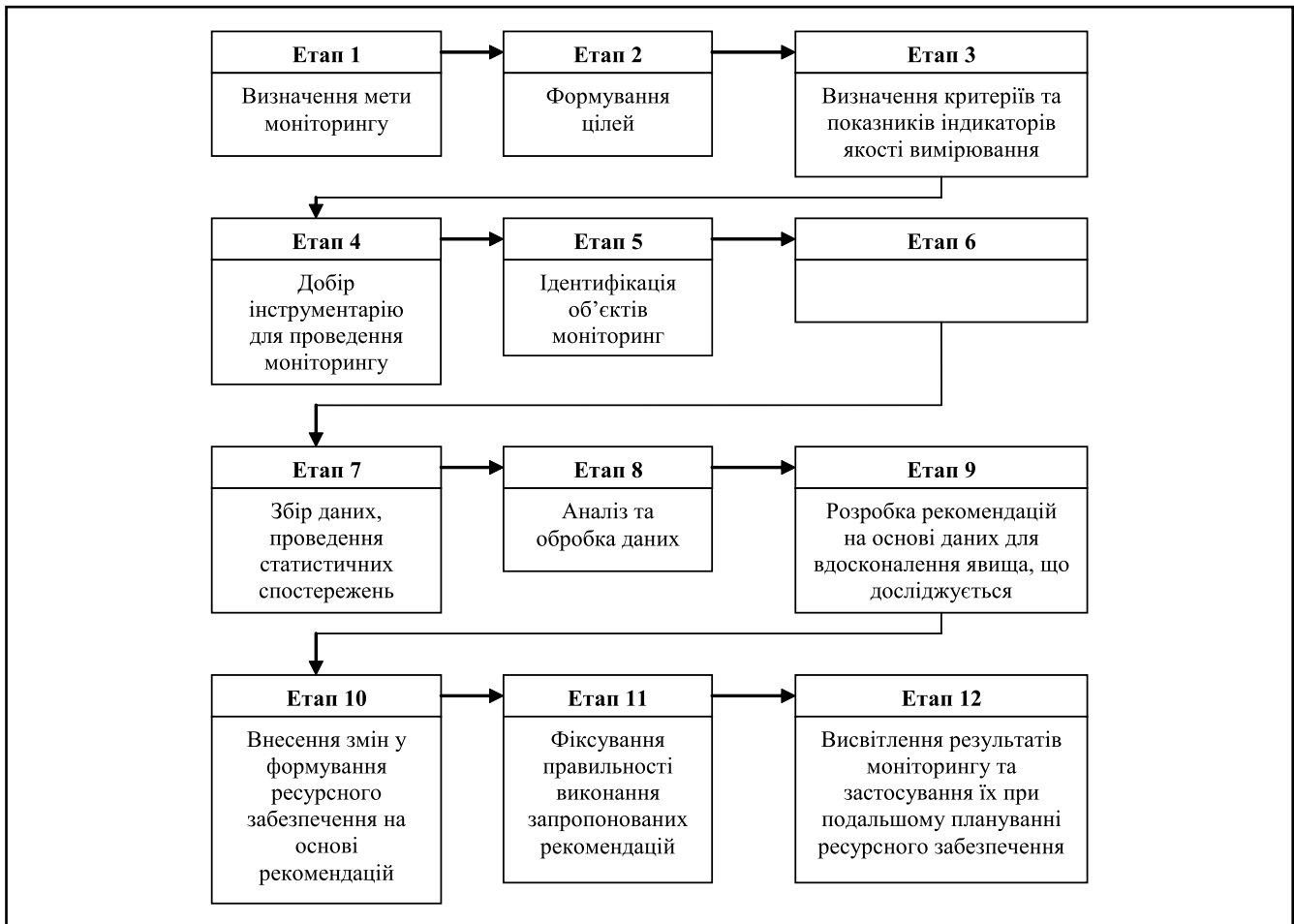


Рисунок 2. Послідовність проведення моніторингу ресурсного забезпечення ВВП

фоні аналізу демографічних та макроекономічних показників, котрі статистичними та математичними методами пов'язані з показниками поліграфії. На даному етапі необхідно створити економіко-математичну модель галузі, котра буде відображувати не лише її стан за звітний період, а й стане інструментом прогнозування.

Надалі можуть бути використані дві схеми побудови моделі [8]. Особливістю першого варіанту є наявність повної та достатньо надійної звітної інформації за питомими показниками поліграфічного виробництва, до числа яких відносяться: чисельність зайнятих, оборот поліграфічного виробництва,

фонд оплати праці та кількість підприємств. Дана інформація в сукупності з загальноекономічними показниками дозволяє розрахувати п'ять вищенаведених показників поліграфічного виробництва. Заключним етапом першого варіанту є розрахунок трьох відносних показників, виражених у відсотках (табл. 2).

У тому випадку, якщо інформація не є повною, можна використовувати другу схему побудови моделі, котра в деякій мірі носить гіпотетичний характер (табл. 3). Основою розрахунку слугують загальноекономічні показники. Неповнота вихідної інформації (або навіть її відсутність) виконується

Таблиця 2. Схема побудови першого варіанту економічної моделі

Загальноекономічні показники (вихідна інформація)	Параметри поліграфічного виробництва(звітні дані)	Розрахункові питомі показники поліграфічного виробництва	Розрахункові відсоткові відношення поліграфічного виробництва
Чисельність населення (млн. чол.)	Об'єм (оборот) поліграфічного виробництва (млн. у.е.)	Об'єм поліграфічного виробництва на душу населення (у.е.)	Частка населення, зайнятого в поліграфії (%)
Валовий внутрішній продукт (млрд. у.е.)	Чисельність зайнятих робітників (тис. чол.)	Оборот на одного зайнятого робітника (тис. у.е.)	Частка обороту поліграфічного виробництва в ВВП (%)
Дохід на душу населення (у.е.)	Фонд оплати праці (млн. у.е.)	Заробітна плата одного робітника (тис. у.е.)	Частка заробітної плати в обороті (%)
	Кількість підприємств (од.)	Оборот на одне підприємство (млн. у.е.)	
		Чисельність робітників на одне підприємство (чол.)	

Таблиця 3. Схема побудови другого варіанту економічної моделі

Загальноекономічні показники (вихідна інформація)	Константи моделі (для визначеної категорії країн)	Розрахункові параметри поліграфічного виробництва	Розрахункові питомі показники поліграфічного виробництва
Чисельність населення (млн. чол.)	Частка населення, зайнятого в поліграфії (%)	Об'єм (оборот) поліграфічного виробництва (млн. у.е.)	Об'єм поліграфічного виробництва на душу населення (у.е.)
Валовий внутрішній продукт ВВП (млрд. у.е.)	Частка обороту поліграфічного виробництва в ВВП (%)	Чисельність зайнятих робітників (тис. чол.)	Оборот на одного зайнятого робітника (тис. у.е.)
Дохід на душу населення (у.е.)	Частка заробітної плати в обороті (%)	Фонд оплати праці ФОП (млн. у.е.)	Заробітна плата одного робітника (тис. у.е.)
		Кількість підприємств (од.)	Оборот на одне підприємство (млн. у.е.)
			Кількість робітників на одне підприємство (чол.)



Рисунок 3. Напрями поліпшення керованості процесами ресурсного забезпечення ВПП

константами (відсотковими відношеннями), котрі ідентифікуються для визначеної категорії, до якої може бути віднесена відповідна країна. За допомогою загальноекономічних показників та зазначених констант розраховуються всі параметри та показники поліграфічного виробництва. Якщо за деякими показниками існують достовірні статистичні дані, в модельні константи вносяться необхідні уточнення (поправочні коефіцієнти).

Враховуючи рівень розвитку забезпечення ресурсами ВПП регіонів України, вважаємо доцільним запропонувати наступні напрями поліпшення керованості процесами ресурсного забезпечення на обласному і територіальному рівнях (рис. 3). Дані напрями дозволять повною мірою вирішити проблему регіональної конкурентоспроможності, зважаючи на соціально-економічні особливості розвитку регіону.

Реалізацію напрямів доцільно розпочати з аналізу процесів ресурсного забезпечення ВПП регіону, оскільки в сучасних умовах на регіональному рівні необхідно формувати систему ресурсного забезпечення з подальшим її розвит-

ком, яка б була об'єднуючою ланкою між інформаційною та ресурсною інфраструктурами регіону.

Висновки

Відповідно до проведеного аналізу слід зазначити:

1. Встановлено, що організація багатofакторного моніторингу ресурсного забезпечення ВПП є найбільш ефективним способом отримання необхідної інформації про стан та динаміку подій що відбуваються в державі, регіоні, місті.
2. Прогнозно-аналітична оцінка залежно від цілей та масштабів проведення передбачає по-перше, відстеження ефективності ресурсного забезпечення ВПП в Україні; по-друге, використання показників-індикаторів при дослідженні розвитку галузі; по-третє, зосередження зусиль на певних цілях.
3. До напрямів поліпшення керованості процесів ресурсного забезпечення, які сприятимуть активізації видавничо-поліграфічної діяльності, віднесено: формування ефективного ресурсного забезпечення та регіонального

управління ним, реалізація пріоритетів розвитку ресурсного забезпечення ВПГ та формування привабливого іміджу регіону.

Результати дослідження, проведеного в статті, дають можливість формування ефективного ресурсного забезпечення ВПГ на рівні окремого регіону і держави в цілому.

Література

1. Статистичний збірник «Макроекономічні показники чернігівської області» [Текст]. – Головне управління статистики у Чернігівській області, 2008. – 102 с.
2. Мескон М.Х. Основы менеджмента [Текст] / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.

3. Стадник В.В. Менеджмент: навчальний посібник [Текст] / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – К.: Академвидав, 2003. – 464 с.
4. Кузьмін О.Є. Основы менеджменту [Текст] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К.: Академвидав, 2003. – 416 с.
5. Мартыненко Н.М. Основы менеджмента [Текст] / Н.М. Мартыненко. – К.: Изд-во «Каравелла», 2003. – 496 с.
6. Хміль Ф.І. Основы менеджменту [Текст]. Вид. 2 – ге. випр., доп. / Ф.І. Хміль. – К.: Академвидав, 2007. – 576 с.
7. Коротков Э.М. Концепция менеджмента [Текст] / Э.М. Коротков. М.: ИНФРА-М, 1997. – С. 80–81.
8. Швайка Л.А. Економіка видавничо-поліграфічної галузі [Текст]: підруч. / Л.А. Швайка, А.М. Штангрет. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2008. – 480 с.

В.В. НАГАЙЧУК,
здобувач, викладач кафедри «Фінанси і кредит», Вінницький інститут економіки THEU

Проблеми прибутковості підприємств спиртової промисловості та шляхи їхнього вирішення

У статті проаналізовано основні економічні показники виробництва спирту, обсяги відвантаження продукції на зовнішній та внутрішній ринки, охарактеризовано фінансові результати діяльності спиртових заводів, визначено причини та окреслено шляхи подолання кризових явищ у спиртовій промисловості. Обґрунтовано необхідність вирішення питань завантаження надлишкових потужностей, перепрофілювання спиртових заводів.

В статье проанализированы основные экономические показатели производства спирта, объемы отгрузки продукции на внешний и внутренний рынки, охарактеризованы финансовые результаты деятельности спиртовых заводов, определены причины и очерчены пути преодоления кризисных явлений в спиртовой промышленности. Обоснована необходимость решения вопросов загрузки избыточных мощностей, перепрофилирования спиртовых заводов.

In the article the basic economic indicators of production of alcohol, volumes of shipping of products to the foreign and internal market are analysed, the financial results of activity of spirit plants are described, reasons are identified and the ways of overcoming of the crisis phenomena are outlined in the spirit industry. The necessity to solve the questions of the loading of excessive productive capacities, change the description of the alcohol enterprises is justified.

Постановка проблеми. Ефективний розвиток держави означає ефективність функціонування всіх галузей народного господарства. Тільки за умови виробництва сировини одними галузями, переробки та споживання її іншими галузями можливе повне забезпечення життєдіяльності країни в

цілому. В зв'язку з цим будь-яке підприємство потрібно розглядати як структурний елемент єдиного економічного комплексу держави і як систему виробничих відносин всередині суб'єкту господарювання. Неefективна діяльність хоча б однієї складової цієї комплексної системи призводить до збою усього промислового комплексу країни.

Спиртова галузь харчової промисловості відіграє значну роль у забезпеченні ефективного функціонування агропромислового комплексу, фармацевтичної промисловості, паливно-енергетичного комплексу. Будучи повністю державною за формою власності, спиртова галузь забезпечує державний бюджет країни досить суттєвими надходженнями у вигляді податків.

Однак за рівнем інноватизації виробництва, впровадження міжнародних стандартів якості як продукції, так і управління, енергоємності виробництва (паливна складова у структурі собівартості продукції спиртових заводів сягає 20%) підприємства спиртової промисловості знаходяться на досить низькому конкурентному рівні, що впливає на рівень їх прибутковості. Для того щоб конкурувати на зовнішньому ринку спиртова промисловість повинна мати нове технологічне обладнання, достатній обсяг сировини, дієві новітні технології.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання стану, ефективної діяльності, державної підтримки, інноваційних аспектів розвитку підприємств спиртової галузі є предметом уваги багатьох науковців та практиків. Дослідженням цих питань займаються як зарубіжні, так і вітчизняні фахівці: В. Амбросов, Г. Андрусенко, В.В. Вітлінський, П. Гайдуцький, В.О. Макаренко, М. Малік, Г. Мостовий, О. Онищенко, Б. Пас-

хавер, П. Саблук, А. Українець, Л. Хомічак, П. Шиян, Г. Шматкова та інші. Але ряд питань залишається невирішеним і потребує дослідження. Аналіз економічної літератури показав, що економічні результати роботи спиртових заводів за останні роки викликають неабияку стурбованість

Мета статті полягає у висвітленні питання розвитку спиртової промисловості в сучасних умовах, забезпечення прибутковості діяльності спиртових заводів, виявлення проблем та окресленні шляхів щодо їх подальшого розв'язання.

Виклад основного матеріалу. З метою вдосконалення управління підприємствами спиртової промисловості, сприяння розвитку галузі, підвищення ефективного використання сировинних ресурсів постановою Кабінету Міністрів України в червні 1996 року було створено концерн «Укрспирт». Концерн об'єднує 76 спиртових заводів, що забезпечують понад 95% виробництва спирту в Україні. Всі заводи концерну «Укрспирт» підпорядковані Міністерству аграрної політики. Загальна потужність українських спиртових заводів становить 62,6 млн. дал спирту. Обсяг внутрішнього споживчого ринку харчового спирту становить 20–22 млн. дал, а потенційний обсяг експортних ринків доступних для українських виробників – близько 10 млн. дал.

На регіональному рівні спиртові заводи входять до складу об'єднань. Так, Вінницьке обласне державне об'єднання (ВОДО) «Поділляспирт» представлено 11 державними спиртовими заводами, ДП «Браїлівський соко-морсовий завод», ДП «Вінницький ЛГЗ», ВДТВП «Поділля».

Питома вага ВОДО «Поділляспирт» в концерні «Укрспирт» в 2008 році склала 16% і займає друге місце після Тернопільського об'єднання (рис. 1).

Однак починаючи з 2005 року спостерігається спад виробництва спирту в цілому по всіх підприємствах об'єднання.

Основними причинами зменшення виробництва спирту є:

- неповне використання сировини регіональних товаровиробників;
- відсутність кредитних ресурсів, які б дали змогу закупувати місцеву сировину та забезпечити роботу галузі до нового врожаю;
- відсутність ринків збуту готової продукції;

– несвоєчасне повернення ПДВ при експорті спирту за межі України, що призводить до вимивання обігових коштів спиртових заводів;

– із введенням у дію у 2009 році Закону України «Про внесення змін до деяких законів України з питань оподаткування», збільшенням розміру акцизного збору на різні види спирту та алкогольні напої, питання реалізації готової продукції на внутрішньому ринку стали ще більш проблемними.

Наведені суб'єктивні та об'єктивні причини негативно впливають на виробництво спирту, понижують коефіцієнт використання потужностей спиртової галузі.

Суттєвими причинами незадовільного фінансового стану більшості спиртових заводів є зростання дебіторської та кредиторської заборгованості, значна їх залежність від кредитних зобов'язань перед банками [7].

Неефективна політика держави щодо забезпечення стабільного та ефективного розвитку спиртової галузі призвела до занепаду спиртових заводів. Так, станом на 1 січня 2009 року з 76 заводів концерну працювало лише 57. Усі заводи концерну за результатами 2009 року є неплатоспроможними, близько 30 заводів – збиткові, а виробнича потужність працюючих заводів становила 50%. Лише десять вітчизняних спиртових заводів працювали досить ефективно і забезпечили 67,8% прибутку концерну.

Зокрема, по Вінницькій області у 2009 році з 14 спиртових заводів лише п'ять було прибутковими, а саме: Немирівський, Уладівський, Бершадський, Овечацький та Мартинівський спиртзаводи (табл. 1). Найбільший прибуток у розмірі 6356 тис. грн. отримав Немирівський спиртзавод, який є одним із найперспективніших спиртових заводів України.

Виробничі потужності спиртових підприємств Вінниччини у 2009 році використовувалися на 50%. При такій ситуації постає питання необхідності завантаження залишкових потужностей і пошуку ринків збуту додаткової продукції. Незадіяні потужності із виробництва спирту можна перепрофілювати на виробництво біоетанолу, біопалива, біогазу та інших видів продукції. Слід зазначити, що окрім основної продукції (спирту етилового) на спиртових заводах виробляється ще близько 30 видів продукції, що свідчить про налаго-

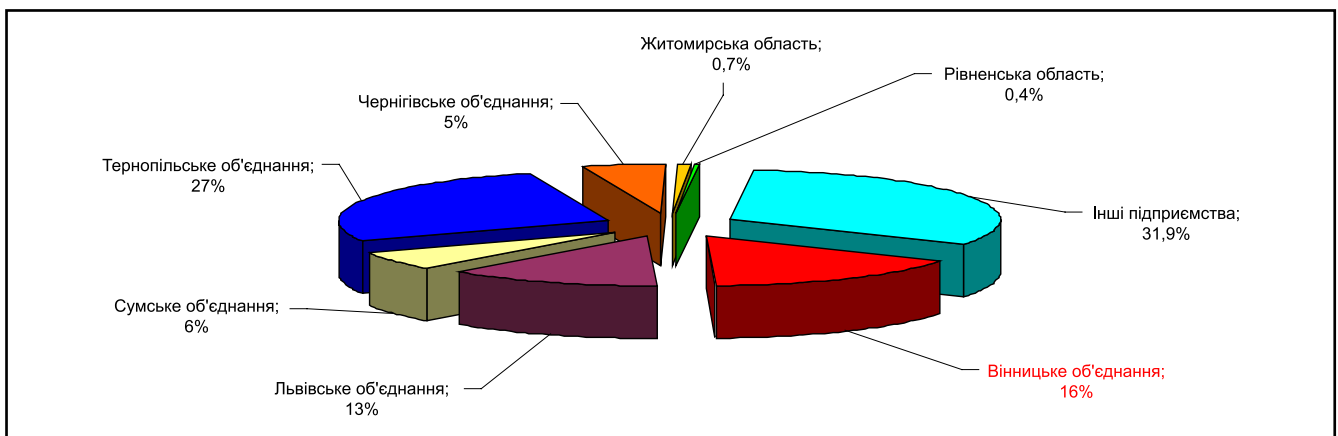


Рисунок 1. Питома вага об'єднань та областей по виробництву спирту в концерні «Укрспирт» в 2008 році

Таблиця 1. Чистий прибуток (збиток) підприємств ВОДО «Поділляспирт», тис. грн.

Завод	2005	2006	2007	2008	2009
Барський спиртовий завод	75	29	274	-2837	-3565
Бершадський спиртовий завод	1608	87	459	1639	899
Гайсинський спиртовий завод	95	78	20	-476	-1794
Мартинівський спиртовий завод	219	44	-220	642	29
Немирівський спиртовий завод	9427	7147	6223	8834	6356
Овечацький спиртовий завод	1458	653	1363	1749	630
Бджільнянський спиртовий завод	1648	-674	-595	-956	-1484
Тростянецький спиртовий завод	-1147	19	-662	-1446	-39
Уладівський спиртовий завод	-370	-756	-1333	-728	1180
Чечельницький спиртовий завод	-756	-950	-1071	-808	-886
Юрковецький спиртовий завод	278	-341	-986	-1341	-1646
Браїлівський соко-морсовий завод	-1074	-245	-285	-1325	-
Вінницький лікєро-горілчанний завод	-574	-317	-143	-154	-
Всього	10887	4774	3044	2793	-320

Джерело: дані фінансової звітності ВОДО «Поділляспирт».

дження споживання з повторною обробкою відходів спиртового виробництва.

Для перспективного розвитку спиртової промисловості необхідно вкласти великі кошти в поліпшення виробництва, що дасть можливість отримувати прибуток. Частина підприємств одержують прибутки ікладають їх у розвиток та модернізацію виробництва спирту.

Одержання прибутку є обов'язковою умовою розширеного відтворення на підприємстві, забезпечення самофінансування та зміцнення конкурентоспроможності на ринку. Абсолютна величина прибутку відображає отриманий підприємством ефект, однак не відображає рівень ефективності його господарської діяльності. Обсяг прибутку може зростати при недостатньому використанні ресурсів підприємства, недотримання вимог режиму економії.

Навіть за наявності обмежених ресурсів підприємство може бути прибутковим за умов використання раціональних меж взаємозамінності ресурсів. Отримання необхідного обсягу і рівня прибутку є результатом правильного визначення кількості та організації ефективного використання ресурсів підприємства. Забезпечити підвищення ефективності виробництва можливо за умови, якщо приріст прибутку буде більшим за приріст ресурсів.

Для характеристики ефективності господарської діяльності, рівня використання його ресурсів, раціональності здійс-

нених витрат використовують відносні показники прибутковості – показники рентабельності. Їх величина показує співвідношення ефекту з наявними чи використаними ресурсами, необхідними для отримання цього ефекту.

Міністерством аграрної політики України розроблена «Програма розвитку спиртової галузі на 2007–2011 роки», яка передбачає спеціалізацію спиртових заводів по напрямках роботи. Одна частина заводів має виготовляти харчовий спирт, друга – біоетанол, а інші – технічний спирт [1].

Сумарна потужність усіх вітчизняних спиртових заводів становить 250 тис. дал за добу, а сучасний європейський завод може виготовляти 100 тис. дал за добу. Отже, один такий завод в Європі можна порівняти з усією вітчизняною спиртовою галуззю. Європейські заводи на кілька пунктів рентабельніші й найбільш прибуткові за українські [3].

Спиртові заводи прагнуть зробити свій продукт високоякісним, а витрати на його виробництво мінімізувати.

Ефективне функціонування та розвиток підприємств спиртової промисловості можливий за умов існування системи стабільного забезпечення сировиною, наявності сучасної матеріально-технічної бази підприємств, випуску конкурентоспроможної продукції. Велике значення у підвищенні ефективності спиртовиробництва має сировина, яка в структурі виробничих затрат займає понад 50%. Раціональне використання та вид сировини відіграють важливу

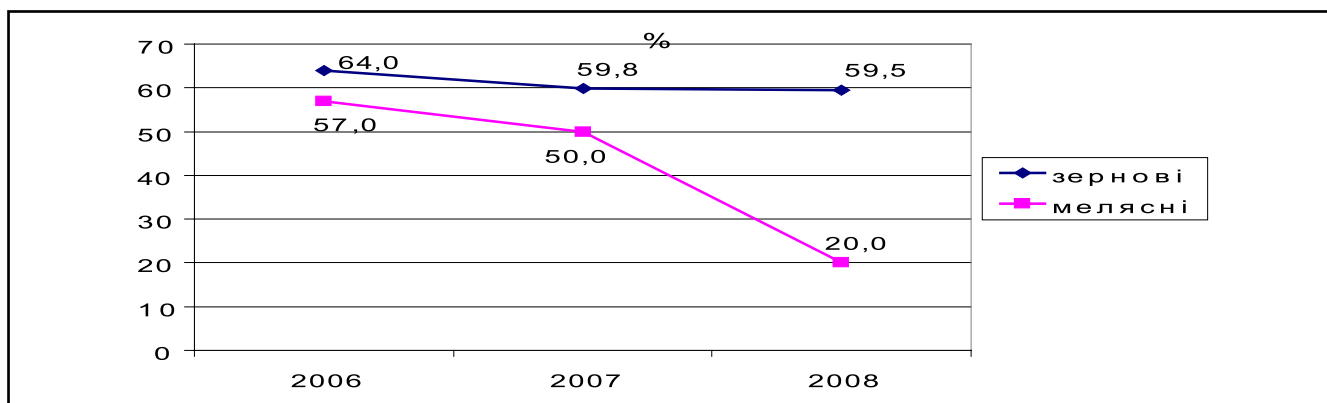


Рисунок 2. Динаміка використання потужностей за 2006–2008 роки

роль в виробництві спирту. Найбільш поширеною сировиною для виробництва спирту є зерно.

Серед спиртових заводів ВОДО «Поділляспирт» більша частина, а саме сім заводів мають потужності по виробництву спирту з зерна, що становить 62% до загальних обсягів потужностей по спирту.

В останні роки заводи об'єднання в середньому використовують потужності в межах 60%, тоді як на м'ясних заводах в 2008 році відсоток використання потужностей суттєво зменшився і становив 20% (рис. 2).

Змінилася структура виробництва спирту за останні роки. Зменшилася кількість м'ясного спирту, відповідно технічного та технічного денатурованого, збільшилась питома вага по виробництву спирту ректифікованого «Люкс» (спирту вищого очищення). Це свідчить про зростання попиту на продукцію високої якості.

Окрім основної продукції на підприємствах об'єднання виробляється діоксид вуглецю з використанням потужностей на 4%, концентрат квасного сусла з використанням потужностей на 84%.

Для підвищення ефективності виробництва спирту із зерна необхідно удосконалювати структуру зернових культур, підвищувати урожайність і знижувати собівартість зерна. Враховуючи кон'юнктуру ринку, пропонується експортувати спирт вищих сортів, виготовлений виключно із зерна. Ці заходи дозволять стимулювати розвиток спиртової галузі як довгострокового джерела надходження коштів до бюджету.

Найкращою сировиною для спиртового виробництва є м'яся, яку одержують з цукрових буряків, оскільки в ній високий вміст цукру і є всі речовини для нормальної життєдіяльності дріжджів, а також спрощена технологічна схема переробки. Близько 70% загального виробництва м'яся спрямовується на виробництво етилового спирту. Зниження собівартості м'яся можливе за умови переходу на прогресивні технології переробки цукрових буряків, скорочення втрат сировини на стадії транспортування та зберігання.

Підприємствам спиртової промисловості для того, щоб бути конкурентоспроможними, насамперед потрібно підвищити технічний рівень виробництва (на підприємствах спиртової промисловості основні засоби зношені на 51–63,2%), вжити заходів щодо ресурсо- і енергозбереження, зниження собівартості та підвищення якості продукції.

Як вважають вчені К.Р. Макконнел і С.Л. Брю «виробництво повинно бути не лише технологічно ефективним, а й створювати товари, які споживачі бажають найбільше»¹.

Собівартість є одним із важливих показників ефективності виробництва, що відображаючи рівень витрат на виробництво, комплексно характеризує ступінь використання всіх ресурсів підприємства, а отже, і рівень техніки, технології та організації виробництва.

Зокрема, по спиртзаводах Вінниччини за 2008 рік відбулося підвищення собівартості спирту в цілому, в тому числі: собівартість переробленого зерна збільшилася на 3 грн./дал, со-

бівартість переробленої м'яся збільшилася на 6 грн./дал., собівартість палива збільшилася до 3 грн./дал.

Протягом року, і особливо в кінці звітного року, спиртові заводи Вінниччини відчували дефіцит збуту спирту як на експорт, так і внутрішній ринок.

Всього за рік спиртзаводами ВОДО «Поділляспирт» реалізовано 4,8 млн. дал спирту, що на 9% більше, ніж реалізовано в 2008 році.

Із загального обсягу реалізації в 2009 році на внутрішній ринок було відвантажено – 4 млн. дал, на експорт – 0,8 млн. дал.

Протягом року найбільша кількість спирту відвантажувалася до Молдови (56%). Об'єднання працювало з такими країнами, як Угорщина, Туркменістан, Польща, та іншими країнами.

Стримуючим фактором в реалізації спирту на експорт є насамперед високі затрати на виробництво та збут, що призводить до підвищення собівартості продукції та знижує її конкурентоспроможність.

Для відвантаження спирту на експорт запроваджена дозвільна система. Дозволи на відвантаження не завжди надаються оперативно, або не даються зовсім по тій ціні яку узгодило підприємство з покупцем. У той час покупці шукають і знаходять інших постачальників. Централізована цінова політика не завжди дає бажані результати.

Крім того, порушується антимонопольне законодавство. Це пов'язано з ціновою політикою, яка нав'язується і не завжди співпадає з конкретною необхідністю встановлення інших цін на той чи інший період в діяльності підприємств.

Програмою розвитку спиртової галузі на 2007–2011 роки передбачено науково-технічне оновлення виробництва, впровадження інноваційних ресурсо- і енергозберігаючих, екологічно безпечних технологій, зниження собівартості, підвищення якості, освоєння нових конкурентоспроможних видів продукції, в тому числі паливного біоетанолу, біогазу, кормо продуктів [1].

Базуючись на Указі Президента України «Про стан виконання рішень Ради національної безпеки і оборони України з питань енергетичної безпеки», основний наголос у програмі зроблено передовсім на розробку і впровадження інноваційних енергозберігаючих технологій та технологій з виробництва альтернативних джерел палива².

Річна потужність спиртових заводів України 62,6 млн. дал при потребі 28–30 млн. дал, тому вільні потужності можуть бути задіяні для виробництва альтернативних видів біопалива.

В Україні виробляють такі види біопалива:

- біоетанол – високооктанова кисневмісна добавка (ВКД) до бензинів, одержана з відновлювальної сільськогосподарської сировини;

- біодизельне паливо, виготовлене з відновлювальної біологічної сировини та з використанням інших видів біопалива;

¹ Макконнел К.Р., Брю С.Л. *Економикс: принципи, проблемы и политика*: Пер. с 14-го англ. изд. – М.: ИНФРА. – М., 2004. – XXXVI, 927 с.

² Указ Президента України від 2.08.2007 року №678/2007 «Про стан виконання рішень Ради національної безпеки і оборони України з питань енергетичної безпеки».

Таблиця 2. Введення додаткових потужностей з виробництва біоетанолу та перепрофілювання підприємств спиртової галузі

Підприємство	Необхідні інвестиції, тис. грн.	Проектована річна потужність, т
ДП «Барський спиртовий комбінат»	35000	22000
ДП «Гайсинський спиртовий завод»	30000	14000
ДП «Лохвицький спиртовий комбінат»	7000	14000
ДП «Лужанський експериментальний завод»	30000	10000
ДП «Тростянецький спиртовий завод»	40000	240000
ДП «Камянський спиртово-горілчаний комбінат»	32000	14000
ДП «Попівський експериментальний завод»	16000	7000
Разом	190000	105000

Джерело: дані концерну «Укрспирт».

– біогазове паливо, виготовлене з відновлювальної біологічної сировини чи біологічних відходів, яке можна очистити до рівня якісних показників природного газу та використати як біопаливо [2].

Перспективною сировиною для виробництва біоетанолу може бути традиційна для України культура – цукровий буряк, а також напівпродукти цукрового виробництва. Біоетанол із цукрового буряку має високий вміст органічних сполук, які підвищують октанове число та запобігають розширенню бензоспиртових сумішей. Виробництво біоетанолу з цукрового буряку потребує на 20–30% менше енергоносіїв, ніж із зернової сировини. На відміну від інших видів пального він не забруднює поверхневі водні об'єкти та сприяє зменшенню викидів CO₂. Біоетанол можна використовувати як автомобільне паливо чи в суміші зі звичайними автомобільними паливами.

У 2008 році виробництвом біоетанолу займалося чотири спиртових заводи концерну «Укрспирт»: Барський і Лохвицький спиртові комбінати, Лужанський експериментальний завод та Гайсинський спиртовий завод. Широкомасштабне виробництво біоетанолу можливе лише за умови його конкурентоспроможності, у порівнянні з іншими паливними оксигенатами та бензином [6].

Щодо біодизельного палива, то його виробляють з рослинної олії чи тваринних жирів. Це можуть бути як відходи харчових жирів, яких щороку накопичується тисячі тонн і котрі зазвичай потрапляють на звалища, так і олійні культури. Воно має вищі теплотворні характеристики порівняно зі звичайним дизпальним, його згорання призводить до менших викидів, у тому числі шкідливих, а його розпад менше забруднює довкілля.

Біогаз виробляють шляхом анаеробного зброджування біомаси та (або) речовин, які забруднюють навколишнє середовище. Це паливо можна очищати до рівня природного газу та використовувати в газових транспортних двигунах.

Залишається відкритим питання фінансування перепрофілювання спиртових заводів. Для організації виробництва лише біоетанолу необхідно залучити кошти на суму близько 200 млн. грн. (табл. 2).

Джерелами необхідних коштів можуть бути і державні бюджети, і приватні інвестиції. Однак державними бюджетами на 2008 та 2009 роки не передбачено жодне фінансування

проектів організації виробництва біоетанолу. В свою чергу, приватні інвестори не зацікавлені в інвестуванні підприємств, які повністю належать державі, і надають перевагу проектам приватних компаній [2].

Спиртова галузь залишається поза увагою інвесторів. Для залучення інвестицій та кредитування підприємств банками потрібно створити відповідні умови, які б передбачали використання дієвого механізму кредитування, ціноутворення, тарифного регулювання, податкового законодавства тощо.

У сучасних умовах ринкової економіки з високим рівнем конкуренції питання прибуткової діяльності підприємств стоїть особливо гостро. Прибуток та його якість є основними показниками діяльності будь-якого підприємства.

Підприємства спиртової промисловості України мають всі підстави для ефективного розвитку та отримання прибутку високої якості. Ресурсний потенціал, від якого залежить ефективність діяльності підприємств галузі, цьому сприяє. Україна має такі земельні ресурси, що здатні забезпечити сировиною не тільки спиртзаводи нашої країни, а й інших країн. Високий інтелектуальний потенціал трудових ресурсів, їх кількісний та якісний рівень визначає стан продуктивності й ефективності праці та використання інших ресурсів в даній галузі. Варто відмітити, що ні земельні, ні трудові ресурси самі по собі без засобів виробництва прибутку не створюють, тому для ефективного використання ресурсного потенціалу необхідно на інноваційній основі розвивати матеріально-технічну базу виробництва.

Маючи такий потужний ресурсний потенціал за умови сприятливої державної економічної політики, спиртова промисловість нашої країни має великі перспективи стати однією з самих розвинутих у світі.

Висновки

На сьогодні варто віднайти ефективні шляхи для виведення спиртової галузі з кризового стану. Суттєвий вплив на результативність роботи спиртових заводів, на нашу думку, могли б дати зміни у структурі та асортименті продукції, а також зміни складу та структури ресурсів, які споживаються галуззю.

Труднощі, які виникають у спиртовій промисловості, пов'язані з відсутністю нових сировинних ринків, ринків збуту продукції, скороченням обсягів експорту та зростанням обсягів імпорту. Відслідковується значне зниження попиту

на вітчизняну продукцію, що, в свою чергу, призводить до незавантаженості потужностей спиртових підприємств. Тому варто впроваджувати інноваційні технології із виробництва нових видів продукції.

Структура продукції, що виготовляється спиртовими заводами, повинна відповідати потребам ринку. Стратегічним напрямом зміни структури продукції спиртової промисловості має стати орієнтація її на виробництво ефективних з точки зору собівартості видів, застосування та впровадження ресурсозберігаючих технологій та виготовлення продукції високої харчової якості та цінності.

Для зменшення залежності спиртової промисловості від наукоємних технологій інших країн потрібно за державної підтримки розробити програму щодо здешевлення біоетанолу. Насамперед слід підвищити його конкурентоспроможність завдяки оптимізації сировинної бази, комплексному використанню сировини та зменшенню енергоспоживання на всіх стадіях технологічного процесу. Саме організація та налагодження виробництва біоетанолу дасть змогу зменшити залежність підприємств спиртової галузі від імпорту енергоносіїв та оптимізувати їх структуру.

Література

1. Наказ міністерства аграрної політики України від 16.10.2007 р. №738 «Про затвердження Програми розвитку спиртової галузі на 2007–2011 роки».
2. В'ялець О.В., Ткаченко О.М. Державна підтримка розвитку спиртової галузі України // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №4(107). – С. 124–129.
3. Домарецкий В.А. История этилового спирта и перспективы развития спиртовой промышленности Украины // Международный специализированный аналитический журнал Акциз. – 2007. – №12.
4. Нагорний Е.В. Інноваційні напрями розвитку підприємств цукрової та спиртової галузей харчової промисловості / Е.В. Нагорний // Проблеми науки. – 2009. – №1. – С. 37–40.
5. Пістун М.Д. Географія агропромислових комплексів: Навч. посібник / Пістун М. Д., Гуцал В.О., Проводар Н.І. – К.: Либідь, 1997. – 200 с.
6. Українець А. Спиртова галузь на шляху до інноваційного розвитку / А. Українець, Л. Хомічак, П. Шиян, С. Олійничук // Харчова і переробна промисловість. – 2007. – №12. – С. 16–19.
7. Шматкова Г. Інноваційний шлях розвитку / Г. Шматкова, О. Маховка // Харчова і переробна промисловість. – 2005. – №11. – С. 8–11.

Т.В. СЕРДЮК,
к.е.н., доцент, ВНТУ

Перспективи впровадження саморегулювання в будівництві

У статті досліджуються джерела зародження механізму саморегулювання як складової, що розвиває та доповнює норми державного регулювання економіки. На основі досвіду РФ по впровадженню саморегулювання в будівельній галузі приведені рекомендації по його впровадженню в Україні.

В статье исследуются источники возникновения механизма саморегулирования как составляющей, которая дополняет нормы государственного регулирования экономики. На основе опыта РФ по внедрению саморегулирования в строительной отрасли приведены рекомендации по его внедрению в Украине.

In statii doslidzhuyutsya dzherela zarodzhennya mehanizmu samoregulyuvannya, yak skladovoї, scho rozvivae that dopovnyue normalized sovereign reguluvannya ekonomiki. At osnovi dosvidu RF vprovadzhennyu samoregulyuvannya in budivelniiy galuzi privedeni rekomendatsii by Yo-go vprovadzhennyu in Ukraini.

Постановка проблеми. Саморегулювання бізнесу є відносно новим і маловивченим явищем сучасної української економіки. В той же час в окремих галузях і на міжгалузево-му рівні існують організації, які використовують окремі складові саморегулювання, більше того, поняття «об'єднання са-

морегулюючих організацій» або «саморегулюючі організації» – (СРО) присутні в науковій літературі.

Світовий досвід свідчить, що саморегулювання бізнесу в ряді випадків може бути ефективною альтернативою державному регулюванню економіки, яке забезпечує зниження державних витрат на регулювання, більшу гнучкість контролю і управління і враховує інтереси учасників ринку. Ідея саморегулювання в тій чи іншій професійній сфері діяльності має тривалу історичну традицію.

Під терміном «саморегулювання», як правило, розуміють автоматичний вплив ринкового механізму взаємодії попиту і пропозиції, конкуренції на формування цін, обсягів виробництва і продажу будівельної продукції, рівень споживання, ефективність виробництва і якість робіт. Така ринкова інституція як саморегулювання не є всесильним і не носить загального характеру, тому має доповнюватися державним регулюванням, управлінням з боку менеджерів усіх рівнів, самосвідомістю кожного індивіда – учасника правовідносин у відповідній сфері, а також впливу різних суспільних інститутів, задіяних на будівельному ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Прийнято вважати, що перша саморегулююча організація виникла в 1889 році, коли рішенням конгресу США була створе-

на Міжштатна торгова асоціація, яка отримала статус незалежного органу адміністративної влади і взяла на себе питання регулювання торгівлі між окремими штатами країни. Пізніше аналогічні асоціації стали виникати в Європі. Це насамперед професійні об'єднання юристів, нотаріусів, арбітражних керуючих, професійних учасників фондових ринків, які розробляли етичні і спеціальні стандарти своєї діяльності, формували механізми контролю за виконанням цих правил. Тим самим вони сприяли підвищенню якості своєї професійної діяльності і зменшенню правопорушень в сфері підприємництва. В західній літературі під саморегулюванням (self-regulation) розуміють регулювання ринків і сфер бізнесу самими економічними агентами, без втручання держави. Саморегулювання часто називають незалежною адміністративною владою [1].

Як прообраз сучасних саморегулюючих організацій приводяться римські колегії та середньовічні торгові і ремісничі гільдії. Особливістю римського ремесла було об'єднання ремісників у колегії за професіями. Колегії об'єднували, як правило, людей однієї професії, які розробляли концепцію розвитку своєї виробничої діяльності, вони робили внески на загальні потреби, влаштовували свята і обіди, за рахунок колегії надавали допомогу бідним членам колегії. Колегії могли впливати на вибори тієї чи іншої особи до органів місцевого самоврядування.

Багато років тому в царській Росії сформувалося «купецке право», яке не мало спочатку законодавчо оформлених регламентацій, і існувало у вигляді численних неписаних правил, дотримуючись яких, купці і поміщики підтримували статус добропорядної людини.

Отже, аналоги сучасного інституту саморегулювання існували давно, а функції держави обмежувалися лише регулюванням у специфічних галузях господарства, відмовившись від прямого втручання в загальні принципи діяльності. З часом це знайшло своє законодавче закріплення кількома століттями пізніше в міжнародно-правових угодах, конвенціях та інших документах.

Подібним чином складалася система саморегулювання бізнесу в інших економічно розвинених країнах світу [2–3]. У цих країнах дуже часто виникала ситуація, при якій нормативні акти, що регулюють окремі види підприємницької діяльності, або приймаються з великим запізненням (після ретельного узагальнення практичного досвіду), або не приймаються зовсім, якщо держава пересвідчується в тому, що система саморегулювання в достатній мірі справляється з завданнями забезпечення добросовісності конкуренції та захисту прав споживачів і контрагентів на ринку та інтересів держави.

В Україні склалася така система фінансування житлового будівництва, коли інвесторами будівництва житла являються майбутні власники, що автоматично перекладає на них значну кількість ризиків, тоді як у більшості розвинених країн світу заборонено використовувати кошти інвестора при будівництві первинного житла, і житлова нерухомість будується за ра-

хунок засобів забудовників і банків (шляхом проектного фінансування). Населення безвідсотково кредитує забудовника, який розпочинає будівництво, а будівельна фірма не тільки може затримати в часі будівництво житла, чи збільшити його вартість, але і не надати житла взагалі. На пострадянському просторі такі події мають місце в Україні, та інших країнах СНГ, а існуюча законодавчо-нормативна база не забезпечує належного захисту обманутих громадян-інвесторів.

Ті функції, які реалізує СРО, являються надзвичайно корисними та своєчасними для функціонування будівельного ринку постсоціалістичних країн, адже СРО:

- розробляє і встановлює вимоги до членства суб'єктів підприємницької або професійної діяльності;
- притягує до відповідальності членів саморегулюючої організації за порушення вимог законодавства, статуту саморегулюючої організації, правил і стандартів саморегулюючої організації;
- утворює третейські суди для вирішення суперечок, що виникають між членами саморегулюючої організації, а також між ними і споживачами вироблених членами саморегулюючої організації товарів (робіт, послуг), іншими особами відповідно до законодавства про третейські суди;
- здійснює аналіз діяльності своїх членів на підставі інформації, що представляється ними в саморегулюючу організацію у формі звітів, в порядку, встановленому статутом саморегулюючої організації або іншим документом, затвердженим рішенням загальних зборів членів саморегулюючої організації;
- представляє інтереси членів саморегулюючої організації в їх стосунках з органами державної влади, органом банківського регулювання і банківського нагляду, органах місцевого самоврядування;
- організовує професійне навчання, атестацію працівників членів саморегулюючої організації або сертифікацію вироблених членами саморегулюючої організації товарів (робіт, послуг);
- забезпечує інформаційну відкритість діяльності своїх членів, опубліковує цю інформацію в порядку, встановленому цим законом і внутрішніми документами саморегулюючої організації.

Таким чином, норми саморегулювання розвивають і доповнюють норми державного регулювання, коли держава не встигає вчасно врегульовувати нові форми реалізації правовідносин. Запровадження інституту саморегулювання сприяє встановленню загальнообов'язкових правил поведінки суб'єктів підприємницької та господарської діяльності певного сектору ринку і спрямоване на захист інтересів особи і суспільства.

Після приватизації будівельних підприємств і створення великої кількості малих та середніх підприємств саме будівельна галузь, через пробіли в нормативно – правових актах, створила напругу в суспільстві через проблеми ошуканих громадян і надмірного зростання корупційної складової вартості житла. Житло є досить дорогим товаром першої

необхідності, що характерно для всіх без винятку країн світу. Однак, досліджуючи динаміку подорожчання житла в Україні і країнах Європейського Союзу, можна прийти до висновку про надмірно завищену вартість житла в нашій країні. Якщо не враховувати наслідки економічної кризи 2008–2009 років, то вартість житла за останні три докризових роки в Україні зросла в середньому в 2,6 раза, а обсяги житлового будівництва зросли лише на 30%. Динаміка подорожчання житла в Україні набагато перевищує як рівень інфляції, так і рівень зростання доходів населення за відповідний період.

Відсутність ошуканих інвесторів житла в розвинених країнах пояснюється тим, що внесені інвестором (покупцем житла) кошти зберігаються на довірчих накопичувальних рахунках і доступу до них будівельні компанії не мають. Для забудовника ці кошти виступають задатком і гарантією майбутніх угод. Девелопери будують житло за рахунок власних коштів і залучених банківських кредитів і лише після завершення будівництва на підставі контрактів укладених з інвесторами на початковій стадії будівництва розпочинають продаж житла. А функціонування СРО оздоровлює ринок в деяких країнах забезпечує прозорість та прогнозованість ринку житла.

Метою роботи є дослідження системи саморегулювання будівельної діяльності на прикладі зарубіжного досвіду та розробка рекомендацій по її впровадженню в Україні.

Виклад основного матеріалу. Придбання житла стало одним із найбільш прибуткових способів вкладення капіталу для малочисельної заможної частини суспільства (за прогнозами аналітиків, це 6–8% населення), що дає досить високий і стабільний рівень доходу, гарантує збереження накопичень, сприяє зростанню спекулятивного попиту та приводить до додаткового зростання ціни на житло. Великий попит на житло мав би привести до зростання активності серед забудовників і відповідного збільшення обсягів будівництва, проте цього в Україні не відбувається.

З метою зростання прозорості ринку житла, зменшення корупційної складової вартості житла в Україні разом із вдосконаленням методів правового регулювання має бути задіяний механізм саморегулювання, поширений у країнах зі сталою ринковою економікою.

Надзвичайно актуальним для країни є вивчення зарубіжного досвіду по вдосконаленню організації і управління будівельною діяльністю. На теренах колишнього СРСР Росія першою розпочала впровадження механізму СРО в будівництві.

Легалізація і узаконення СРО в російській економіці стало своєрідною реакцією держави на різке ускладнення суспільних відносин після економічних реформ початку 90-х років. При переході до ринкових відносин регулювання ринку зберігалось за державою, що вилилося в ліцензування величезної кількості видів підприємницької і професійної діяльності та вплив на ринкові відносини за допомогою численних наказів та інструкцій. Органи державної влади, насамперед виконавчої влади, просто виявились не готовими оперативно реагувати на стрімку зміну ситуації, адже після

приватизації кількість будівельних підприємств зросла більш ніж у 10 разів.

Основними недоліками старої існуючої системи регулювання господарської діяльності та підприємницької діяльності, які не зазнали кардинальних змін після реформування економіки, – це надмірність повноважень органів влади щодо встановлення вимог до продукції (послуг), недостатня ефективність і високі витрати нагляду і контролю за вимогами до продукції, відсутність механізмів зворотного зв'язку між суб'єктами підприємницької діяльності та органами влади, внаслідок чого дана система супроводжується корупційною складовою і не може бути ефективною.

Існуюче державне регулювання не відповідає реальним інтересам споживачів товарів (послуг), оскільки не гарантує споживачам необхідного рівня якості і не несе повної правової і фінансової відповідальності за можливі збитки. Крім того, ліцензування та всі дозвільні процедури і узгодження супроводжуються корупцією, створюють можливість появи на ринку недобропорядних комбінаторів, які приводять до ошукування громадян.

Вперше термін «саморегулююча організація» згадується в Указі Президента Російської Федерації від 04.01.94 р. за №2063 «Про заходи щодо державного регулювання ринку цінних паперів в Російській Федерації» – документ, що регламентує деякі аспекти функціонування фондового ринку – на той момент найменш вивченого та найбільш динамічного сегмента розвитку економіки. Слідом за цим отримали розвиток, як добровільні, так і делеговані форми саморегулювання, що припускають обов'язкове членство (СРО арбітражних керуючих, оцінювачів, аудиторів), або необов'язкове членство з ексклюзивними правами (СРО професійних учасників ринку цінних паперів, керуючих компаній), або ослабленням державного регулювання (СРО, об'єднують недержавні пенсійні фонди).

З метою створення ефективних механізмів переходу від державного ліцензування до саморегулювання в будівельній галузі був прийнятий Федеральний закон від 22.07.2008 р. №148–ФЗ «Про внесення змін до Містобудівного кодексу Російської Федерації і окремі законодавчі акти Російської Федерації» [4–6], якими встановлена визначальна роль СРО при проведенні робіт у галузі інженерних вишукувань, архітектурно-будівельного проектування, будівництва, реконструкції та капітального ремонту об'єктів капітального будівництва. Членство в СРО стало допуском на будівельний ринок і замінило трудовий, як правило, корупційний процес ліцензування.

Отримали свій розвиток процеси саморегулювання в енергетиці, ставши природним продовженням масштабних реформ у цій галузі. В 2009 році набрав чинності Федеральний закон №261–ФЗ «Про енергозбереження і про підвищення енергетичної ефективності та про внесення змін в окремі акти Російської Федерації», який встановив вимоги до енергетичних об'єктів, які можуть проводитись тільки особами, які є членами СРО.

З 1 січня 2011 року передбачається введення в дію федерального закону «Про теплопостачання», згідно з яким передбачається необхідність наявності у теплопостачальних і організаціях по обслуговуванню тепломереж свідоцтва про допуск до робіт, виданого СРО у сфері теплопостачання.

СРО – не тимчасове явище російського законодавства перехідного періоду, а нова ринкова інституція, яка, з одного боку, позбавляє органи виконавчої влади значної за обсягом роботи, а з іншого – дозволяє здійснювати ефективний нагляд за окремими сегментами економіки самими учасниками економічної діяльності. Переваги інституту саморегулювання пов'язані з тим, що:

- стандарти і правила саморегулювання гнучкіше норм, що встановлюються державою, легше адаптуються до мінливих умов;
- учасники ринку мають більше легальних можливостей впливати на нормотворчість і на політику організацій саморегулювання, ніж на політику державних органів, у тому числі шляхом представництва в керівних органах СРО;
- наявність спеціалізованих органів контролю всередині СРО створює дієві механізми професійного впливу і застосування до членів СРО адміністративних і економічних санкцій;
- у СРО формуються механізми вирішення суперечок між споживачами і виробниками товарів (послуг) дешевше для сторін і займають менше часу, ніж судовий розгляд. Самі процедури врегулювання суперечок краще адаптовані до умов конкретної сфери діяльності та особливостей взаємин між учасниками ринку, ніж стандартні судові процедури.
- СРО забезпечує відповідальність своїх членів перед споживачами їхніх послуг за допомогою механізмів колективної відповідальності, до яких відносяться створення компенсаційних фондів, прийняття обов'язкового страхування цивільної відповідальності і т.п.;

– держава одержує значну економію бюджетних коштів на регулювання і зниження корупції серед чиновників, тому що певні функції державних органів передаються органам саморегулювання, що фінансується самим бізнесом.

З метою підвищення керованості будівельного комплексу, ефективності його діяльності РФ отримала відповідального партнера в особі саморегульованих будівельних організацій (СРО), а також СРО дослідників, проектувальників. Система ліцензування в будівельній діяльності відмінена з 1 січня 2009 року, саме членство в СРО є допуском на будівельний ринок. Самі професійні учасники житлового ринку, об'єднані у СРО будівельників, проектувальників, вишуквачів, розробляють і встановлюють правила і стандарти професійної діяльності та контролю за їх дотриманням.

Оскільки СРО несе репутаційну відповідальність, вона зацікавлена в проведенні більш ретельної (у порівнянні із процедурою одержання ліцензій у державних органах) перевірки компаній, що претендують на вступ до її членів, встановлюючи бар'єр для несумлінних учасників ринку. СРО відповідають за діяльність своїх членів за допомогою здійснення

виплат з компенсаційного фонду, сформованого за рахунок внесків членів саморегульованої організації, а також механізмів страхування.

Як основний недолік противники СРО наводяться аргументи про усунення з будівельного ринку малих будівельних підприємств, які фінансово не спроможні сплатити вступний та компенсаційний внески, та монополізація будівельного ринку великими компаніями.

У рамках довготривалого плану економічного розвитку Росії до 2020 року інститут СРО має забезпечити залучення професійних громадських організацій до управління економікою, що дозволить:

- відпрацювати адекватні економічні ситуації в країні правила і стандарти діяльності підприємницьких або професійних товариств;
- створити ефективні механізми контролю за дотриманням встановлених СРО правил і стандартів;
- підвищити відповідальність суб'єктів саморегулювання та зацікавленість у кінцевих результатах своєї діяльності;
- створити ефективні механізми захисту прав споживачів, виявити недобропорядних, некваліфікованих учасників з метою усунення їх з відповідних ринків;
- підвищити прозорість господарської діяльності і сприяти зменшенню правопорушень і злочинності у сфері підприємництва.

Складові ефективності функціонування СРО наведені на рисунку.

Успіхи впровадження саморегулювання в ряді областей підприємницької і професійної діяльності сприяли тому, що розвиток системи СРО в області економіки було визначено пріоритетним напрямом адміністративної реформи в Російській Федерації в 2006–2010 роках. У результаті реформ планується поступово передавати СРО окремі державні функції у зв'язку з відміною ліцензування окремих видів діяльності, спрощенням дозвільних процедур, а також покласти на ці організації деякі контролюючі і наглядові функції.

У РФ крім СРО будівельників утворені наближені до будівництва СРО оцінювачів, дослідників, проектувальників, аудиторських компаній, рекламних компаній, професійних учасників ринку цінних паперів, арбітражних керуючих, керуючих компаній. На середину серпня 2010 року чисельність членів СРО в будівництві перевищила 80 тисяч [6].

Будівельна діяльність без членства в СРО згідно з законом (ст. 171 КК РФ) передбачає позбавлення волі засновника даного підприємства до п'яти років. Малі підприємства, не маючи фінансової можливості вступити в СРО, працюють на будівельних об'єктах, користуючись допуском своїх партнерів по будівництву, або офіційно надають своїх працівників «в оренду» більш великим компаніям, які займаються будівельним проектом.

Наказом Міністерства РФ передбачено перелік робіт, які вимагають допуску СРО на їх здійснення. На сьогодні їх налічується 284 види, з яких понад 100 можуть виконуватися без



Основні складові ефективності функціонування СРО

допусків, якщо роботи проводяться на об'єктах, що не відносяться до особливо небезпечних або унікальних.

Для підвищення якості та безпеки будівництва Федеральний закон «Про технічне регулювання» передбачає три рівні нормативних документів:

- технічні регламенти;
- національні стандарти і зведені правила;
- стандарти організацій.

Технічні регламенти містять саме ті мінімально необхідні і достатні норми для забезпечення безпеки, які мають виконуватися в обов'язковому порядку всіма суб'єктами, що займаються діяльністю, що входить в сферу застосування відповідного технічного регламенту. В частині технічних регламентів, національних стандартів і сводів правил вже діє Федеральний закон «Технічний регламент про безпеку будівель і споруд» №384-ФЗ від 30.12.2009 р.

Розпорядженням уряду РФ від 21 червня 2010 року №1047-р затверджено перелік національних стандартів і сводів правил (частин таких стандартів і правил, сводів), використання яких на обов'язковій основі забезпечується дотримання вимог Федерального закону «Технічний регламент про безпеку будівель і споруд».

Стандарти організацій – це стандарти діяльності СРО, як документи сфери технічного регулювання, можуть містити інші вимоги, які не суперечать обов'язковим до застосування технічним регламентам. Метою наявності таких документів на підприємствах – членах СРО є перш за все підвищен-

ня якості та безпеки будівництва у порівнянні з мінімально обов'язковими, що контролюються державою.

Успіхи впровадження саморегулювання в ряді областей підприємницької і професійної діяльності РФ пояснюються тим, що розвиток системи СРО в галузі економіки було визначено пріоритетним напрямком адміністративної реформи РФ. Ще в 2005 році в рамках роботи Комісії з адміністративної реформи більше 5000 функцій, що виконувалися на той час російськими чиновниками, з точки зору публічних зобов'язань влади, були визнані надмірними.

Державний контроль за діяльністю СРО у сфері будівництва та ведення державного реєстру саморегулюючих організацій виконують Федеральна служба з екологічного, технологічного і атомного нагляду (Ростехнагляд).

Таким чином, РФ через новостворену інституцію – СРО одночасно вирішує ряд проблем підприємницької і господарської діяльності які є складовою адміністративної реформи та антикорупційних заходів державної політики.

Організаційно-економічні передумови впровадження СРО в Україні. В Україні, як і в більшості пострадянських країн, у результаті переходу від планової командно-адміністративної системи господарювання до ринкової економіки, проведення відповідних реформ і насамперед приватизації підприємств відбулося часткове самоусунення держави від керування економікою. В період переходу до ринкової економіки країна пережила найбільше падіння ВВП, рекордний рівень інфляції та зубожіння населення. Чи не найбільших

втратам зазнав будівельний комплекс України, обсяги будівництва житла скоротилися більш ніж у 4 рази.

Цілком очевидно, що існує проблема посилення державного регулювання і управління соціально-економічними процесами новими методами регулювання і управління на базі такої ринкової інституції, як саморегулювання. Необхідність впровадження нових підходів до управління економікою черговий раз стала очевидною після світової економічної кризи 2008–2009 років. Економіка України зазнала в 2009 році рекордного падіння ВВП – 16% не тільки на теренах СНГ. Якщо обсяги будівництва житла в Росії, Казахстані в 2009 році скоротилися на 6,5%, в Білорусії – зросли на 12,7%, то в Україні – скоротилися на 39% [7–10].

Ефективність державного управління залежить від таких понять, як «політична стабільність», «рівень бюрократизації державних органів влади», «спроможність контролю корупції», «пріоритет закону при прийнятті адміністративних рішень».

Наявність у країні значної кількості некомерційних організацій (союзів, асоціацій), які об'єднують підприємців не тільки з метою захисту і лобювання їх інтересів, а й з метою саморегулювання їх діяльності, створює підвалини для впровадження такої ринкової інституції як СРО, передачі частини державних функцій в тих суспільно значущих областях діяльності до яких відноситься і будівництво, в руки самих учасників будівельного ринку. Держава має більше опікуватися специфічними механізмами регулювання, які забезпечують ефективне виконання державою функцій захисту конституційних прав громадян.

Державна підтримка будівництва має здійснюватися на основі комплексу мір та заходів з метою забезпечення зростання обсягів житлового будівництва в декілька раз. Адже в Україні будується 0,17–0,22 кв. м житла на рік на людину (в 2009 році – лише 0,13 кв. м) в Росії, Білорусії, Казахстані – 0,4–0,6 кв. м. Досвід розвинених країн свідчить, що для вирішення житлової проблеми необхідно будувати 1 кв. м.

Необхідність кардинальних змін державного управління, зокрема і в будівельній галузі, зумовлена провальним падінням обсягів будівництва житла. В 2009 році, за даними офіційної статистики [7–10], в абсолютному вимірі в Україні побудовано житла 6,399 млн. кв. м – навіть менше ніж в Казахстані (6,403 млн. кв. м), в РФ – 59,9 млн. кв. м, в Білорусії – 5,751 млн. кв. м. Цілком очевидно, що насамперед мають вирішуватися наступні основні проблеми: дефіциту виробничих потужностей, енергозабезпечення, низької конкурентоспроможності вітчизняних будівельних матеріалів, підвищення рівня впровадження сучасних технологій будівництва і виробництва будівельних матеріалів.

Виробництво більшості основних будівельних матеріалів є капиталомістким і енергоємним, стратегічним завданням держави є стимулювання інтенсивного розвитку будівельного комплексу, в тому числі за рахунок інвестиційної привабливості, інноваційної діяльності, прозорості і доступності правил ведення та державного регулювання бізнесу в будівельній га-

лузі, яку необхідно розглядати як локомотив зростання економіки.

До основних принципів взаємодії державного регулювання і саморегулювання слід віднести:

- функціонування СРО має здійснюватися в рамках чинного законодавства;
- саморегулювання має замінювати та доповнювати і конкретизувати чинне законодавство державного регулювання;
- СРО можуть також посилювати вимоги до учасників ринку, порівняно з вимогами законодавства.

Певною альтернативою російському саморегулюванню в галузі будівництва в Україні є зміни до Закону України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» [11] та зміни порядку ліцензування будівельної діяльності. Проте відсутнього ефекту вони не дали, а ліцензування навіть ускладнилося.

Впровадження саморегулювання розглядаються Українською будівельною асоціацією, іншими громадськими організаціями, відбуваються дискусії протягом декількох років [12, 13], проте з боку виконавчої і законодавчої влади не прийнято жодних дієвих заходів щодо виправлення абсолютно не прийнятного стану будівництва житла в Україні.

У Верховній Раді різними політичними силами зареєстровано декілька законопроектів – «Про фахові саморегулювні і самоврядні об'єднання», «Про саморегулюючі організації» та інші. Український законопроект «Про саморегулюючі організації» за змістом є майже копією російського закону. Проте ці закони не пройшли навіть першого читання.

Згідно з даними Світового банку Україна за показником складності оформлення дозвільної документації посідає 179-те місце з 181 країн світу. Одержання документів на будівництво є складною проблемою, для отримання пакету дозвільної документації потрібно зібрати близько 800 підписів і дозволів від різних інстанцій. Тривалість цієї процедури становить до 500 днів, а найтриваліший термін оформлення дозвільної документації на будівництво в інших країнах становить не більше 350 днів. Бюрократизація цієї процедури породжує величезні хабарі, «дозвільна» корупція не тільки ускладнює і призводить до подорожчання об'єктів, а й збільшує строки будівництва.

Цілком очевидно, що створення та існування СРО в Україні є послідовним кроком поглиблення ринкових реформ, який допоможе суттєво покращити ситуацію в будівельній галузі. Казахстан має наміри за два роки впровадити СРО в будівельні галузі, Білорусія досліджує питання приєднання та визнання чинними на своїй території російських будівельних підприємств, що об'єднані в російські СРО. В Києві 19–20 травня 2010 року відбувся Міжнародний з'їзд будівельних організацій і об'єднань під девізом «Перспективи розвитку будівельної галузі в сучасних умовах. Можливості інвестицій в Україні», в якому взяли участь представники будівельного спільноти країни та гості з Росії, Білорусії, країн Балтії, де розглядалися проблеми саморегулювання будівельної діяльності.

Висновки

Сучасний стан діяльності будівельного комплексу, і зокрема будівництва житла, з огляду на його відносні і абсолютні обсяги будівництва в порівнянні з іншими пострадянськими країнами залишається в Україні абсолютно неприйнятними.

Державні функції, особливо у сфері контролю та нагляду за діяльністю учасників будівельного ринку, можуть бути передані некомерційним професійним об'єднанням цих же підприємців не тільки без шкоди для громадських інтересів в плані якості та ефективності їх виконання, але із значною вигодою для бюджетів всіх рівнів, що є наслідком скорочення статей витрат на утримання надлишкового апарату чиновників.

Іншим важливим підсумком зазначеного перерозподілу повноважень через СРО має стати істотний антикорупційний ефект, на досягнення якого спрямована державна програма боротьби з корупцією. Така сучасна ринкова інституція, як СРО, доповнить державний контроль за будівництвом.

Для успішного впровадження такої інституції, як саморегулювання в будівельній галузі, країні необхідно прийняти Житловий кодекс, внести відповідні зміни в інші законодавчі і нормативні акти. При цьому надзвичайно важливо детально врахувати російський досвід функціонування СРО в галузі будівництва протягом останніх двох років.

Проблема саморегулювання тісно пов'язана з адміністративною реформою і політикою дерегулювання, головна мета яких – усунення адміністративних бар'єрів, корупції, створення стимулів для підприємницької діяльності, прозорості ринку житла та захисту населення від ошукувань.

Література

1. Андрианов В.Д. Бюрократия, коррупция и эффективность государственного управления // В.Д. Андрианов. – М.: Волтерс Клувер, 2009. – 248 с.

2. Commonwealth Taskforce on Industry Self – Regulation, Industry Self – Regulation on Consumer Market. ORR, Canberra, 2000. – 326 p.

3. Беззубова М.О. Саморегулювання бізнесу як напрям вдосконалення регуляторного середовища бізнесу в Україні // М.О. Беззубова. Вчені записки. Харківський національний технічний університет «ХПІ». – 2009. – С. 26–34.

4. Федеральный закон от 22 июля 2008 года №148–ФЗ «О порядке вступления в силу Федерального закона от 1 декабря 2007 года №315–ФЗ «О саморегулирующих организациях» // Российская газета, №158, 25.07.2008 р.

5. Федеральный закон РФ от 22.07.2008 №148–ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета. – 2008. – №4715.

6. Федеральный Закон РФ от 27.12.2002 р. №184–ФЗ «О техническом регулировании» // Российская газета. – 2002. – №245. Режим доступа: <http://centerregion.ru/news/sro/2933>

7. Федеральная служба государственной статистики РФ. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

8. Агентство Республики Казахстан по статистике. – Режим доступа: <http://www.stat.kz>

9. Национальный статистический комитет республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>.

10. Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

11. Закон України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2005, №48, ст. 483), із змінами, внесеними згідно із законом №1759–VI (1759–17) від 15.12.2009 р. Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

12. Варналій З. Економічний діалог: партнерство заради прогресу // З. Варналій // – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>

13. Інформаційний бюлетень Міжнародного центру досліджень // 29 жовтня 2007. – №36. – 12 с. – Режим доступу: <http://www.all-sro.ru/news/sro-v-ukraine>

Я.П. ШАФОРОСТ,

здобувач, Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету

Зниження витрат виробництва та собівартості продукції як важливий фактор зростання прибутку підприємства

У статті автором розглянуто фактори впливу витрат виробництва та собівартості продукції на прибуток підприємства. Акцентовано увагу на пошук шляхів зниження витрат і собівартості продукції та покращення фінансового результату діяльності суб'єктів господарювання.

В статье автором рассмотрены факторы влияния издержек производства и себестоимости продукции на прибыль предприятия. Акцентировано внимание на поиске путей снижения издержек производства и себестоимости продукции, улучшении финансового результата деятельности субъектов хозяйствования.

In the article the author considers factors influencing production costs on profits. The attention to finding ways to reduce costs and improve the financial performance of the entity.

Постановка проблеми. Необхідність дослідження витрат виробництва та собівартості продукції зумовлена насамперед тим, що вони являються важливим фактором впливу на фінансовий результат діяльності суб'єктів господарювання.

На сьогодні досить гостро постає питання дослідження впливу витрат та собівартості продукції на прибутковість підприємницьких структур, тому що основною причиною економічних труднощів є низька прибутковість. У зв'язку з цим виникає нагальна потреба у пошуку шляхів зростання прибутку підприємницьких структур не лише як основного мотиву їхньої діяльності, а й як показника розвитку економічної та соціальної сфер суспільства. Тому на сучасному етапі розвитку економіки наукові дослідження щодо зниження витрат виробництва та собівартості продукції є актуальними.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Слід зазначити, що проблема формування та максимізації прибутку тривалий час знаходиться у полі зору дослідників. Значний внесок у дослідження теоретичних та практичних підходів до сутності та значення прибутку як індикатора ефективної фінансово-господарської діяльності підприємств та країни загалом зробили зарубіжні вчені, серед яких слід відзначити А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, Й. Шумпетера, Ф. Найта, К. Монро, Дж. Бернеса, Т. Дворкіна, та вітчизняних – І.А. Бланка, А.Т. Турила, О.А. Зінченка, Н.Ю. Іванової, Р.Ф. Бутинця та інших. Однак, зважаючи на значний доробок науковців у сфері визначення сутності прибутку та факторів, що впливають на його величину, дана проблематика потребує поглиблення досліджень, оскільки від проникливості осмислення сутності прибутку та шляхів його максимізації залежать перспективні можливості обґрунтування способів розв'язання низки сучасних проблем.

Отже, **метою даної статті** є дослідження основних підходів щодо сутності прибутку підприємства, визначення основних факторів впливу на його величину, а також розробка пропозицій щодо забезпечення прибутковості підприємств шляхом зниження витрат виробництва та собівартості продукції.

Виклад основного матеріалу. Головним показником, що характеризує фінансову результативність підприємства, є прибуток. Він визначає основну мету підприємницької діяльності. В сучасних умовах господарювання прибуток розглядають як основний фактор діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, який впливає на можливість забезпечення фінансування багатьох програм підприємства, пов'язаних з розширенням потужностей, поліпшенням якості продукції, зміцненням конкурентоспроможності, завоюванням нових сегментів ринкового середовища та ін.

Варто нагадати, що більшість науковців під прибутком розуміють частину виручки підприємства, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу та комерційну

діяльність [1, с. 239; 2, с. 287]. Деякі вчені розглядають як різницю між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, послуг), між обсягом отриманої виручки та сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції [3, с. 449], або як втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності. Тобто в класичному розумінні прибуток – це різниця між отриманими доходами та понесеними витратами у процесі господарської діяльності підприємства.

Звичайно, ми погоджуємося із думкою вчених, але вважаємо, що прибуток слід розглядати як систему економічних відносин між підприємцями (роботодавцями-власниками засобів виробництва) і найманими працівниками щодо виробництва, розподілу та обміну новоствореної вартості. Отже, на нашу думку, прибуток є категорією виробництва, де створюється додатковий продукт, що зумовлено властивістю капіталу до самозростання, і виступає грошовим вираженням його вартості. У процесі купівлі-продажу продукції новостворена вартість реалізується як надлишок грошових коштів над витратами, які були понесені під час виробництва продукції. Надлишок цих коштів і є прибутком. Таким чином, отримання прибутку суб'єктами господарювання і передбачає перевищення сукупних доходів над сукупними витратами у процесі здійснення підприємницької діяльності.

Необхідно підкреслити, що на формування прибутку як фінансового результату діяльності підприємства впливає низка факторів як зовнішнього, так і внутрішнього впливу. До факторів зовнішнього впливу відносять економічні (спад економіки та погіршення життєвого рівня населення, кон'юнктура ринку, інфляція, податкова політика, недосконалість нормативно-правової бази, висока поляризація доходів населення); політико-правові (лобіювання інтересів окремих політичних сил, політична нестабільність); науково-технічні (уповільнення темпів інновацій); демографічні; соціально-культурні (високий рівень безробіття, невідповідність заробітних плат цінам на товари та послуги); екологічні та ін.

До внутрішніх факторів належать такі: виробничі (забезпеченість підприємства виробничими потужностями, технікою, обладнанням, технологіями); конкурентоспроможність; система менеджменту; престижність підприємства, постачальницько-збутова та природоохоронна діяльність, соціальні умови праці та побуту та ін.

Серед вище наведених чинників, під впливом яких формується прибуток у початковий період діяльності або виникають зміни в його величині в подальшому, необхідно звернути увагу на ті, які належать до першого рівня підпорядкованості. Найважливішими серед них, які впливають на зростання суми прибутку, є збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, зниження витрат виробництва та собівартості продукції, зростання відпускних цін та поліпшення якості продукції.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Щоб збільшити розмір виручки, підприємство має виготовляти таку продукцію, яка б задовольняла вимоги споживачів та користувалася великим попитом. Для цього підприємство досліджує ринок збуту та можливості надходження готової продукції чи напівфабрикатів до споживачів шляхом збільшення обсягів виробництва та реалізації.

Не менш важливим фактором, який впливає на величину прибутку підприємств, ми вважаємо, є зміна рівня витрат на виробництво та собівартості продукції, що виготовляється. При цьому зазначимо, якщо зміна обсягів виробництва та реалізації продукції прямо впливає на розміри виручки від реалізації, і в результаті на прибуток підприємства, то зв'язок між розміром отриманого прибутку та рівнем витрат та собівартості продукції є обернено пропорційним. Тобто чим нижчою є собівартість продукції, тим більшою є сума прибутку та навпаки. Однак цей фактор перебуває під впливом багатьох інших чинників. Серед них можна виділити різні залежно від галузі економіки, в якій здійснює діяльність суб'єкт господарювання, однак основними є рівень витрат на сировину та матеріали, витрати на заробітну плату та соціальні відрахування, витрати на електроенергію, паливо та ін. Тому при аналізі зміни рівня собівартості продукції необхідно досліджувати вплив факторів, які впливають на її зниження чи підвищення, щоб розробити дієві рішення та заходи щодо зниження рівня витрат на виробництво та реалізацію продукції як основного фактора зростання суми прибутку підприємства. З цього приводу відомий німецький вчений та економіст Фандель Гюнтер зазначав, що «формування витрат передбачає таке визначення та поєднання факторів впливу на них, які забезпечать оптимальне рішення відповідно до підприємницької мети» [4, с. 27].

Отже, основним джерелом зростання прибутку є зниження витрат на виробництво та собівартості продукції.

На сьогодні виділяють декілька напрямів зниження витрат виробництва та собівартості продукції:

- забезпечення механізації, автоматизації, комп'ютеризації виробничих процесів, впровадження передових технологій, модернізація та покращення використовуваної техніки;
- покращення якості продукції, впровадження нових видів та заміна дорогої сировини, матеріалів, палива більш дешевшими, але не нижчої якості;

– удосконалення системи управління витратами виробництва шляхом використання більш прогресивних методів планування, обліку та аналізу витрат, посилення контролю за правильністю їх здійснення, прийняття дієвих управлінських рішень у разі виявлення відхилень;

- зміна обсягу та структури асортименту продукції;
- раціональне використання сировини та матеріалів, скорочення відходів та втрат при транспортуванні, зберіганні та у процесі виробництва та ін.

На наш погляд, ці напрями мають бути враховані у прийнятті управлінських рішень та знайти своє відображення у фінансовому менеджменті підприємства.

Досліджуючи вплив витрат та собівартості продукції на підприємстві олійнопереробної галузі Вінницького регіону ВАТ «Соняшник»¹, нами доведено, що, чим заощадливіше та раціональніше підприємство використовує матеріальні, трудові та фінансові ресурси при виготовленні продукції, виконанні робіт та наданні послуг, тим ефективніше здійснюється виробничий процес, більшим є прибуток та рівень рентабельності (табл. 1).

Як свідчать дані табл. 1, протягом аналізованого періоду підприємство отримувало негативний фінансовий результат. У 2009 році сума збитку становила 16557 тис. грн., що на 47,3% більше, ніж у попередньому році. Основною причиною такої ситуації є, по-перше, зменшення обсягів виробництва продукції, по-друге, високий рівень собівартості реалізованої продукції. Зокрема, витрати на 1 грн. реалізованої продукції у 2009 році становили 0,99 грн., що свідчить про високу витратомісткість продукції. На високу витратомісткість вплинули високі матеріальні витрати, сума яких у 2009 році становила 40 802 тис. грн., що порівняно із 2007 та 2008 роками більше на 71,8 та 25,9% відповідно. Також на зростання витратомісткості виготовленої продукції вплинули високі витрати на оплату праці, сума яких у звітному році становила 18272 тис. грн., що на 60,6 та 26,3% більше, ніж у 2007 та 2008 роках відповідно, а також витрати на електро- та теплоенергію.

У свою чергу, досліджуючи структуру собівартості олійної продукції, ми виявили, що найбільшу питому вагу у її складі

¹ Вхідні дані про діяльність підприємства «Соняшник» є реальними, однак в контексті вимог законодавчих документів про конфіденційність інформації назва підприємства є умовною.

Таблиця 1. Склад та динаміка фінансових результатів та витрат ВАТ «Соняшник» за 2007–2009 роки, тис. грн.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення даних звітнього року від:		Відносне відхилення, % даних звітнього року від:	
	2007	2008	2009	2007	2008	2007	2008
Виручка від реалізації продукції	74763,5	70386,8	66593	-8170,5	-3793,8	-10,93	-5,39
Собівартість реалізованої продукції	62666,6	57054,9	66338	3671,4	9283,1	5,86	16,27
Матеріальні витрати	23746,2	32422,1	40802	17055,8	8379,9	71,83	25,85
Витрати на оплату праці	11378,3	14471,5	18272	6893,7	3800,5	60,59	26,26
Відрахування на соціальні заходи	4119,6	4468,7	6612	2492,4	2143,3	60,5	47,96
Амортизація	4002,0	4114,1	7712	3710,0	3597,9	92,7	87,45
Чистий прибуток (збиток)	-1229,8	-11244,3	-16557	-15327,2	-5312,7	1246,3	47,25

становлять матеріальні витрати – 52,8%, зокрема витрати на бельтинг фільтруючий та розчинник гексановий. Зважаючи на високий рівень матеріаломісткості продукції, нами виявлено, що рівень витрат на матеріали можна зменшити на 6,9 грн. у розрахунку на перероблення однієї тони насіння олійних культур. Цього можна досягти шляхом раціонального використання матеріалів, за можливості тривалішого використання бельтингу фільтруючого та тканини фільтруючої ТГФ, а також проведення більшого обсягу сировини через дані види матеріалів. Але при цьому необхідно врахувати можливе підвищення цін на матеріали.

Ще одним із можливих шляхів зниження матеріальних витрат на виробництво та реалізацію продукції є пошук поставачальників матеріалів, які знаходяться на меншій відстані від підприємства з метою зниження транспортно-заготівельних витрат, що суттєво може вплинути на купівельну ціну матеріалів.

Зауважимо, що при дослідженні основних показників діяльності БАТ «Соняшник» нами було виявлено значну питому вагу запасів у складі оборотних активів. Так, станом на 2007 рік частка запасів у складі оборотних активів підприємства становила 48,6% (8604,3 тис. грн.), на 2008 рік – 53,7% (11294,4 тис. грн.), на 2009 рік – 49,1% (10743,5 тис. грн.). При цьому коефіцієнт оборотності оборотних активів протягом 2007–2009 років зменшувався: у 2007 році – 3,6; у 2008 році – 2,8; у 2009 році – 2,5, що свідчить про уповільнення оборотності оборотних активів підприємства. Тому для того, щоб пришвидшити оборотність оборотних активів та вивільнити частину грошових коштів, на нашу думку, варто зменшити обсяги запасів на підприємстві. Це дасть можливість вплинути на зниження матеріальних витрат.

Утримуючи великий обсяг запасів, підприємство зазнає певних втрат, оскільки певна їх частина, перебуваючи на складах, втрачає свої споживчі властивості, їх якість знижується, що негативно впливає на хід виробничого процесу та його результати. Наслідками таких процесів є підвищення собівартості продукції, відволікання коштів з обороту.

Досліджуючи діяльність БАТ «Соняшник», ми виявили, що протягом року на складах підприємства псується 5% обсягу запасів. При цьому підприємство втрачає 537,18 тис. грн.,

що є досить суттєвою сумою коштів. Тому, на нашу думку, варто зменшити обсяги запасів на БАТ «Соняшник» з метою уникнення втрат та економії коштів на обслуговуванні певної частини запасів.

Зауважимо, що вивільнення 5% запасів зі складу оборотних активів підприємства дасть можливість пришвидшити обіговість запасів на три дні, а коефіцієнт обіговості оборотних активів збільшиться до 2,6 оборотів на рік (у 2009 році – 2,5 обороту на рік).

Таким чином, зниження матеріальних витрат та витрат на обслуговування запасів у складі оборотних активів БАТ «Соняшник» дозволить покращити ефективність управління витратами на підприємстві. Отримані показники ефективності відобразимо у табл. 2.

Як свідчать дані табл. 2, загальна сума витрат на виробництво олійно-жирової продукції підприємством «Соняшник» за незмінного обсягу виробництва зменшилися на суму 1904,28 тис. грн. На таке зниження вплинули скорочення матеріальних витрат на 1367,1 тис. грн., або на 1,76% порівняно із даними 2009 року, та зниження витрат на обслуговування запасів при вивільненні 5% зі складів підприємства. Відповідно пошук резервів зниження витрат на виробництво продукції дозволить знизити витратомісткість виробництва до 381 грн. у розрахунку на одну тонну продукції, або на 2,43%, матеріаломісткість знизиться до 199 грн./т, або на 3,39%, частка витрат на матеріали знизиться на 0,93%. Відмітимо, що зниження загальної суми витрат для підприємства є досить незначною, однак у подальшому пошук шляхів зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції дозволить суттєво знизити витратомісткість продукції та як наслідок покращити фінансові результати діяльності.

З огляду на вище викладене відмітимо, що прибуток підприємства з урахуванням резервів зниження витрат та зростанням обсягів виробництва продукції на 5% збільшиться на суму 7778,45 тис. грн. (табл. 3).

Як свідчать дані табл. 3, зростання обсягів виробництва олійної продукції на 5% забезпечить отримання виручки від реалізації продукції у сумі 74472,6 тис. грн., що порівняно із даними 2009 року більше на 11,8%. Зауважимо, що крім збільшення обсягів виробництва продукції на збільшення

Таблиця 2. Фактичні та отримані показники ефективності управління витратами на БАТ «Соняшник» при можливих резервах зниження витрат за незмінного обсягу виробництва продукції за 2009 рік

Показники	Фактичні дані	Дані отримані з урахуванням резервів зниження витрат	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення
Обсяг виробництва, т	198125	–	–	–
Витрати виробництва, тис. грн.	77291	75386,72	–1904,28	–2,46
Матеріальні витрати, тис. грн.	40802	39434,9	–1367,1	–1,76
Заробітна плата працівників, тис. грн.	11921	11921	–	–
Витратомісткість виробництва, тис. грн./т	0,39	0,381	–0,01	–2,43
Матеріаломісткість виробництва, тис. грн./т	0,206	0,199	–0,007	–3,39
Частка витрат на матеріали	0,528	0,523	–0,005	–0,93
Зарплато місткість, обчислена по відношенню до обсягів виробництва, тис. грн./т	0,062	0,062	–	–
Зарплато місткість, обчислена по відношенню до загальної суми витрат виробництва, тис. грн.	0,154	0,158	0,004	2,59

Таблиця 3. Вплив зниження витрат виробництва та собівартості продукції на прибуток ВАТ «Соняшник»

Показники	Фактичні дані 2009 року	Дані отримані з урахуванням резервів зниження витрат та собівартості продукції	Абсолютне відхилення, тис. грн.	Відносне відхилення, %
Обсяг виробництва, т	198125	208031	9906	5,0
Дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	66593	74472,6	7879,6	11,83
Податок на додану вартість, тис. грн.	10925	14894,52	3969,52	36,33
Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн.	55668	59578,08	3910,08	7,02
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	66338	62469,63	-3868,37	-5,83
Валовий прибуток	—	—	—	—
Збиток	10670	2891,55	-7778,45	72,90

величини виручки на 11,8% вплине зростання відпускних цін на продукцію. Враховуючи можливі резерви зниження витрат, собівартість реалізованої продукції знизиться на 5,8% та становитиме 62 469,6 тис. грн. Таким чином, збитки від здійснення господарської діяльності ВАТ «Соняшник» зменшаться порівняно із фактичними даними 2009 року на 7778,5 тис. грн., або на 72,9%.

Отже, пошук шляхів зниження витрат виробництва та собівартості продукції підприємства, які впливають на обсяг прибутку, мають бути предметом досконалого аналізу, оскільки від нього залежить ефективність діяльності підприємства.

Зважаючи на вище викладене ми вважаємо, що необхідно обґрунтовано та в повному обсязі розраховувати витрати підприємства для того, щоб забезпечити його ефективну діяльність. А для цього необхідно забезпечити ефективне управління витратами підприємства, а саме:

- планування та прогнозування показників витрат повинні здійснюватись на основі обґрунтованих показників минулорічних періодів з урахуванням впливу факторів зовнішнього та внутрішнього впливу;
- вчасно та в повному обсязі відображати витрати на виробництво продукції у відповідних бухгалтерських документах;
- кількісне та якісне порівняння фактичних показників витрат із плановими;
- у разі виявлення відхилень приймати дієві управлінські рішення з метою уникнення небажаних тенденцій у майбутньому;
- проведення якісного контролю за здійсненням витрат;
- мотивування працівників з метою раціонального витрачання сировини, матеріалів, палива, електроенергії тощо.

Висновки

Таким чином, ми вважаємо, що на формування та використання прибутку на сьогодні впливає низка зовнішніх та внутрішніх факторів, серед яких значну увагу слід приділяти витратам виробництва та собівартості продукції та пошуку шляхів їх зниження. Наукові дослідження показали, що для забезпечення зниження витрат виробництва і собівартості продукції як важливого фактора зростання прибутку необхідно виробити дієву систему менеджменту на підприємстві, яка б дозволила обґрунтовано, в повному обсязі та вчасно розраховувати витрати виробництва та собівартість продукції.

Література

1. Фандель Гюнтер Теорія виробництва і витрат / Пер. з нім. Під керівництвом та заг. ред. М.Г. Грещака. — К.: Таксон, 2000. — 520 с.
2. Іванова Н.Ю. Економічна теорія управління фірмою. Навч. посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 266 с.
3. Іванюта П.В., Лугівська О.П. Управління ресурсами і витратами: Навч. посіб. / За ред. д.е.н., проф. Іванюти С.М. — К.: Центр навчальної літератури, 2009. — 320 с.
4. Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. Планування діяльності підприємства. Навч. посібник — К.: «Каравела», 2003. — 432 с.
5. Верхоглядова Н.І., Ядронський Д.М. та Іваннікова Н.А. Економіка підприємства. Навч. посібник. — К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. — 384 с.
6. Закон України «Про оподаткування прибутку» від 28.12.1994р. №335/94-ВР, Господарський кодекс України від 16.02.2003 р. №436-IV.
7. Турило А.М., Зінченко О.А. теоретико-методологічні підходи до визначення прибутку підприємства як фінансової категорії // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — №3. — С. 109.

Стратегічні напрями розвитку малого бізнесу в галузі залізничного транспорту: методологічні основи

У статті розглянуто методологічні основи визначення стратегічних напрямів розвитку малого бізнесу на залізничному транспорті в умовах реформування галузі, які базуються на побудові стратегій скорочення діяльності суб'єктами господарювання.

В статье рассмотрены методологические основы определения стратегических направлений развития малого бизнеса на железнодорожном транспорте в условиях реформирования отрасли, которые базируются на построении стратегий сокращения деятельности субъектами ведения хозяйства.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин пред'являє нові вимоги до роботи залізничного транспорту як природної монополії. Власне, адаптація залізничного транспорту до ринкових умов визначила потребу значних трансформаційних процесів, які вилилися в необхідність проведення реформи. В основних документах по реформуванню залізничного транспорту йдеться про необхідність підтримки і розвитку малого бізнесу, що безпосередньо передбачає залучення малих підприємств у сферу діяльності залізничного транспорту, проте не вказується, в який спосіб це здійснити.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми та перспективні напрями реформування залізничного транспорту з метою підвищення ефективності його функціонування розкриті в роботах багатьох вітчизняних учених та практиків, таких як: В. Дикань [7], Г. Ейтутіс [8], І. Аксьонов [1], Л. Позднякова [6], М. Макаренко [17], Н. Колесникова [11], О. Дейнека [6], Ю. Бараш [3] та ін. Разом із тим питання підвищення ефективності залізничного транспорту шляхом залучення в його сферу малого бізнесу не висвітлювалися в цих працях, а тому в даній статті розглядаються методологічні основи цього процесу, оскільки залучення підприємств малого бізнесу в сферу діяльності залізничного транспорту пов'язане з відповідним скороченням рамок господарської діяльності «Укрзалізниці».

Метою статті є розробка методичного підходу щодо визначення стратегічних напрямів розвитку малого бізнесу в галузі залізничного транспорту. Основними завданнями визначено:

- обґрунтування важливості правильно обраної стратегії підприємством;
- розгляд відомих стратегій ведення бізнесу та відхилення тих з них, що не відповідають напрямку скорочення бізнесу;
- виокремлення базових стратегій скорочення та їх конкретизований розгляд;

– визначення тих стратегій, за допомогою яких можлива реалізація стратегій скорочення.

Виклад основного матеріалу. Перспективи розвитку підприємства в сучасних умовах господарювання безпосередньо залежать від правильно обраних мети і стратегії. Це пов'язано передусім із дією законів вартості та економії часу, що зумовлюють динамічність і невизначеність зовнішнього середовища. З огляду на це підприємствам слід цілеспрямовано витрачати ресурси і зміцнювати свої позиції на ринку, оскільки помилки у сфері стратегії породжують втрати у сфері матеріальних, трудових і грошових ресурсів та головного невідтворювального ресурсу – часу. Слово «стратегія» запозичене з військового лексику і в дослівному перекладі з грецької означає «мистецтво генерала». В економічній літературі існує досить велика кількість визначень стратегії, і таких, що відображають філософські, процесуальні, поведінкові, результативні, структурні та інші аспекти даної категорії [20]. Стратегія в ринкових умовах (ринкова стратегія) – головний елемент системи управління підприємством, який визначає: вибір стратегічних зон господарювання і вид діяльності; міру завантаженості виробничих потужностей; географію бізнесу; міру ризику; реакцію підприємства на загрози зовнішнього середовища.

Кожне підприємство, формуючи власні стратегії, обирає з числа альтернатив конкретні стратегії, що відповідають його орієнтиру управління, та конкретизує їх щодо відповідних умов, керуючись при цьому прийнятою вихідною концепцією стратегічного розвитку [9].

Суть розробки і реалізації стратегії полягає в тому, щоб вибрати необхідний напрямок розвитку з численних альтернатив і спрямувати виробничо-господарську діяльність по обраному шляху. Це розрахована на перспективу система заходів, що забезпечує досягнення конкретних окреслених компанією цілей [5].

Цілі організації визначають те, до чого прагне організація, що вона хоче одержати в результаті своєї діяльності, то стратегія дає відповідь на питання, яким способом, за допомогою яких дій вона зуміє досягти своїх цілей в умовах змінного конкурентного оточення.

Цілі – це результати, а стратегія – засоби за допомогою яких вони досягаються. Стратегія є засобом досягнення цілей і здійснення місії [20]. Якщо справедливими є твердження, що цілі – це конкретний стан окремих характеристик підприємства, досягнення яких для нього є бажаним і на досягнення яких спрямована його діяльність, а стратегії – спосо-

би, основні напрямки їх досягнення, і що, на великих підприємствах, де існує декілька рівнів управління, складається ієрархія цілей, яка являє собою декомпозицію цілей більш високого рівня в цілі більш низького рівня, які виступають засобами для досягнення цілей більш високого рівня [12], то виходячи з цих формулювань, на нашу думку, можна стверджувати відповідно, що в будь-якій великій організації (якою, власне, і є «Укрзалізниця» (УЗ)), яка має декілька структурних підрозділів і декілька рівнів управління, складається ієрархія стратегій, яка являє собою декомпозицію стратегій більш високого рівня і стратегій більш низького рівня.

Оскільки цілі більш низького рівня виступають засобами для досягнення цілей більш високого рівня, то стратегії нижчого рівня виступають як цілі для вищого рівня. Звідси стратегії вищого рівня є одночасно цілями наступного нижчого рівня, і відповідно цілі нижчого рівня – стратегіями наступного вищого рівня.

Тобто стратегії мають бути, так як і цілі, конкретними, сумісними, прийнятними і, звичайно ж, досяжними. Це є досить важливо, оскільки встановлює чіткі межі для визначення тих стратегій підвищення ефективності діяльності залізничного транспорту, реалізація яких може бути в якийсь спосіб пов'язана із залученням малого бізнесу в його сферу [16].

Визначення стратегії для певного бізнесу залежить від тієї конкретної ситуації, в якій він перебуває. Однак існують певні загальні підходи до формування стратегії і певні загальні рамки, в які вписуються стратегії.

Вироблення стратегії підприємством пов'язані із зміною стану таких його елементів: 1) продукція; 2) ринок; 3) галузь; 4) положення підприємства всередині галузі; 5) технологія. Кожний з цих п'яти елементів може знаходитись в одному із двох становищ: існуючий або новий стан.

Відповідно до цього підприємство може застосовувати такі еталонні групи стратегій з конкретними типами стратегій, які входять в ці групи для свого зростання [12]: 1) стратегії концентрованого зростання; 2) стратегії інтегрованого зростання; 3) стратегії диверсифікованого зростання; 4) стратегії скорочення.

Формування стратегії та її реалізація становлять єдиний процес. Як згадувалось вище, процес залучення підприємств малого бізнесу в сферу діяльності залізничного транспорту пов'язаний з відповідним скороченням рамок господарської діяльності «Укрзалізниці». Тобто цей процес пов'язаний з стратегіями скорочення. Відомо чимало стратегій ведення бізнесу. І тому перш ніж перейти до побудови класифікації стратегій скорочення, варто зупинитися на розгляді стратегій ведення бізнесу за їх структурою, які були висвітлені відомими вченими з даного напрямку (див. табл.).

Проте серед наведених відомих стратегій (табл. 1) не відповідають напряму скорочення бізнесу такі:

- 1) Портера М. – стратегії поведінки фірми на ринку [24];
- 2) Котлера Ф. і Армстронга Г. – стратегії зростання компанії [13];

3) Кривенца Д. – маркетингові стратегії, стратегії ринкової орієнтації [14];

4) Поршнєва А., Румянцевой З., Саломатіна Н. та ін. – базові стратегії конкуренції [22].

Кожне підприємство, створене для досягнення певного успіху, від початку своєї діяльності цільовими орієнтирами обирає розвиток і зростання. Однак реальне життя коригує ці основні настанови, оскільки нерідко створюються умови, за яких дотримання високих темпів зростання є не найкращим рішенням. Об'єктивні та суб'єктивні причини спонукають підприємство збільшувати або зменшувати темпи зростання продажу, інших кількісних та якісних показників, а отже обсягів прибутків і можливостей реінвестування їх у виробництво для подальшого розвитку. В таких випадках йдеться про різні загальні стратегії, а не лише про стратегію зростання.

Стратегії скорочення господарської діяльності зазвичай реалізуються тоді, коли є потреба в перегрупуванні сил після тривалого періоду зростання або ж з метою підвищення ефективності діяльності (коли спостерігаються спади й кардинальні зміни в економіці, такі як, наприклад, структурна перебудова тощо). В таких випадках використовують стратегії цілеспрямованого, спланованого скорочення. Реалізація даних стратегій найчастіше проходить не безболісно для організації. Однак необхідно чітко усвідомлювати, що це такі ж стратегії розвитку організації, як і згадані стратегії росту (табл. 1), і при певних обставинах їх неможливо уникнути. Більше того, за певних обставин це єдино можливі стратегії відновлення бізнесу.

Стратегії скорочення бізнесу можна розділити на явні стратегії скорочення бізнесу і неявні [16]. До явних варто віднести наступні (табл. 1) стратегії скорочення бізнесу:

- звуження бізнесу (дезінтеграції) [21];
- скорочення присутності на ринку, скорочення, «збору врожаю», скорочення видів виробництва [4];
- скорочення росту [15];
- зменшення активів, «збору врожаю», ліквідації (відмови від бізнесу) [18].

До неявних можна включати такі стратегії скорочення бізнесу:

- роз'єднання й виділення, вертикальної дезінтеграції (дезінтеграції «назад», дезінтеграції «вперед»), зменшення обсягу продажів, виділення зі своєї сфери компаній – майбутніх конкурентів, поступання часткою ринку, звільнення ніші; звуження або усунення (спорідненої) диверсифікації, звуження або усунення неспорідненої диверсифікації, звуження або усунення комбінованої диверсифікації, виходу з галузі (відповідно до [21]);
- концентрованого скорочення (поступання позиції на ринку, скорочення ринку, згортання видів продукту), дезінтеграції, диверсифікованого скорочення (відповідно до [4]);
- скорочення диверсифікаційної діяльності, скорочення конгломератної діяльності, звуження ринків, зменшення набору галузей, скорочення структури асортиментів (відповідно до [15]);

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Відомі стратегії ведення бізнесу

№ п/п	Види стратегій, джерела	Основні напрями стратегій господарської діяльності
1	2	3
I	Корпоративна (загальна, портфельна) стратегія	1) стратегія зростання (розвитку); 2) стратегія стабілізації/підтримки (обмеженого зростання); 3) стратегія виживання (скорочення); 4) стратегія реструктуризації; 5) стратегія ліквідації (санация (розпродаж)), процедура банкрутства, консервація потужностей на закриття.
	Стратегії росту компанії (Котлер Ф., Армстронг Г.) [13]:	1) поглиблення ринку; 2) розширення ринку; 3) розвитку товару; 4) диверсифікації.
	Стратегії росту організації (Віханський О. С., Наумов А. І.) [4]:	1) швидкого росту; 2) стабільного росту; 3) скорочення темпів росту; 4) скорочення присутності на ринку.
	Еталонні стратегії розвитку (Віханський О. С., Наумов А. І.) [4]:	1) концентрованого росту (посилення позиції на ринку; розвитку ринку; розвитку продукту); 2) інтегрованого росту (зворотної вертикальної інтеграції; вертикальної інтеграції вперед); 3) диверсифікованого росту; 4) скорочення (ліквідації; «збору врожаю»; скорочення видів виробництва; скорочення видатків); 5) комбінована
II	Конкурентні (ділові, бізнесові) стратегії/стратегія конкурентоспроможності/стратегія завоювання конкурентних переваг	1) стратегія лідерства за витратами (дає можливість знижувати ціни); 2) широкої диференціації (товару і ринку); 3) оптимальних витрат; 4) фокусування або ринкової ніші (сфокусована стратегія низьких витрат, сфокусована стратегія диференціації).
	Базові конкурентні стратегії (М. Портер) [19]:	1) лідерство за витратами (спрямована на зниження витрат); 2) диференціації; 3) фокусування.
	Основні конкурентні стратегії (Томпсон А., Стрикленд Д.) [21]:	1) лідерства на основі низьких витрат (лідерства по витратах); 2) диференціації чи індивідуалізації (широкої диференціації); 3) оптимальних витрат (найкращої вартості); 4) концентрації на вузькому сегменті або ніші ринку на основі низьких витрат; 5) концентрації на вузькому сегменті або ніші ринку на основі диференціації.
	Конкурентні стратегії (Томпсон А., Стрикленд Д.) [21]:	1) співробітництва; 2) злиття й поглинання; 3) вертикальної інтеграції (інтеграції «назад», інтеграції «вперед»); 4) зведення бізнесу (дезінтеграції); 5) наступальні; 6) оборонні; 7) першопрохідника.
	Базові стратегії конкуренції (Поршнев А., Рум'янцева З., Саломатин Н.) [22]:	1) зниження собівартості продукції; 2) диференціації продукції; 3) сегментації; 4) впровадження нововведень; 5) негайного реагування на потреби ринку.
	Стратегії конкуренції (Забелін П., Моїсєєва Н.) [10]:	1) глобальні (мінімізації витрат; фокусування; диференціації; інновацій; швидкого реагування); 2) корпоративні, впроваджуються в декількох сферах бізнесу (зв'язаної та нез'язаної диверсифікації; відкачки капіталу й ліквідації; зміни курсу, реструктуризації, виживання; міжнародної диверсифікації); 3) функціональні; вертикальної інтеграції; для галузевих лідерів; для рядових галузевих організацій; для слабких організацій; конкуренції на різних стадіях життєвого циклу об'єктів).
	Стратегії конкуренції (О'Шонессі) [18]:	1) спеціальної ціни проникнення на ринок; 2) модифікації товару; 3) використання інновацій.
	Стратегії конкуренції з врахуванням специфіки галузі та ситуації:	1) у галузях, що зароджуються; 2) на динамічних (рухливих, мінливих) ринках; 3) у зрілих галузях (скорочення кількості товарних груп і моделей товарів; зниження витрат; збільшення обсягу продаж; придбання компаній-конкурентів; виходу на міжнародні ринки; удосконалювання або створення нових конкурентних можливостей); 4) у застійних і згасаючих галузях; 5) у сегментованих галузях; 6) для швидко зростаючих компаній; 7) для компаній-лідерів галузі; 8) для компаній, що переслідують лідера (захоплення частки ринку; поглинання конкурентів; захоплення вільної ніші; спеціалізації; переважаючої якості; добровільного відступу); 9) для неконкурентоспроможних компаній і компаній у стані кризи (виходу із кризи; розпродажу частини активів; перегляду; різкого нарощування обсягу доходів; скорочення витрат; комплексні ліквідації компаній; «останнього тайму»).
	Стратегії досягнення конкурентних переваг (Ассель Г.) [2]:	1) лідера ринку (розширення ринку; захисту частки ринку); 2) претендента й послідовника (фронтальної конкуренції; флангової конкуренції; оточення; проходження за лідером); 3) відхилення від конкуренції (ніші; обходу конкурентів; статус-кво).
	Стратегії диверсифікації (Саєнко М.) [19]:	1) родинної диверсифікації (міжфірмової кооперації); 2) неродинної диверсифікації; 3) комбінованої диверсифікації; 4) проникнення в нові галузі (придбання діючої компанії; створення нового підприємства; спільного підприємства, злиття з іншими)
III	Функціональні стратегії (субстратегії)	1) маркетингова; 2) виробнича; 3) стратегія персоналу; 4) фінансова; 5) наукових досліджень і НДДКР; 6) інші стратегії (організаційна, екологічна, соціальна).
	Маркетингові стратегії (Кревенс Д.) [14]:	1) вибору цільових ринків; 2) позиціонування; 3) налагодження зв'язків; 4) розробки нових товарів.
	Стратегії ринкової орієнтації (Кревенс Д.) [14]:	1) концентрації уваги на споживачі; 2) відстеження діяльності конкурентів; 3) міжфункціональної взаємодії усередині компанії.
	Стратегії поведінки фірми на ринку (Портер М.) [24]:	1) лідерства в мінімізації витрат виробництва; 2) спеціалізації у виробництві продукції; 3) фіксації певного сегмента ринку й концентрації зусиль фірми на обраному ринковому сегменті.
	Стратегії фірми (О'Шонессі) [18]:	1) росту (проникнення на ринок; розвитку ринку; розвитку товару; вертикальної інтеграції; диверсифікації); 2) утримання ринкової позиції; 3) зміни позицій бізнесу (скорочення витрат і підвищення ефективності; зменшення активів); 4) «збору врожаю» і відмови від бізнесу (ліквідації).
	Підприємницькі стратегії компанії:	1) стратегії діяльності (спеціалізації; диверсифікації; конгломератної діяльності); 2) стратегії росту потенціалу компанії (інтенсивного зростання; обмеженого росту; скорочення росту; сполучення різних стратегій росту); 3) стратегії задоволення потреб (випередження потреб; еквівалентності потреб і продукції, що випускається; еквівалентності потреб і можливостей; досягнення потреб; сполучення різних стратегій задоволення потреб); 4) стратегії науково-технічного розвитку (лідерства; проходження за лідером; технологічного стрибка; сполучення різних стратегій розвитку); 5) стратегії конверсії діяльності або маркетингових стратегій (зміни споживачів або розширення ринків; зміни каналів поширення товарів або проникнення на нові ринки; зміни структури діяльності або набору галузей, структури асортиментів; зміни технологічної спеціалізації; адаптації пріоритетів до вимог ринку); 6) стратегії конкуренції на товарних ринках («силова»; ніші; пристосувальна; піонерська); 7) стратегії конкуренції й кооперації при створенні нової продукції й технології або стратегії нововведень (конкуренції; кооперації; поєднання конкуренції й кооперації)

Джерело: [13, 19, 23, 4, 21, 22, 10, 14, 24].

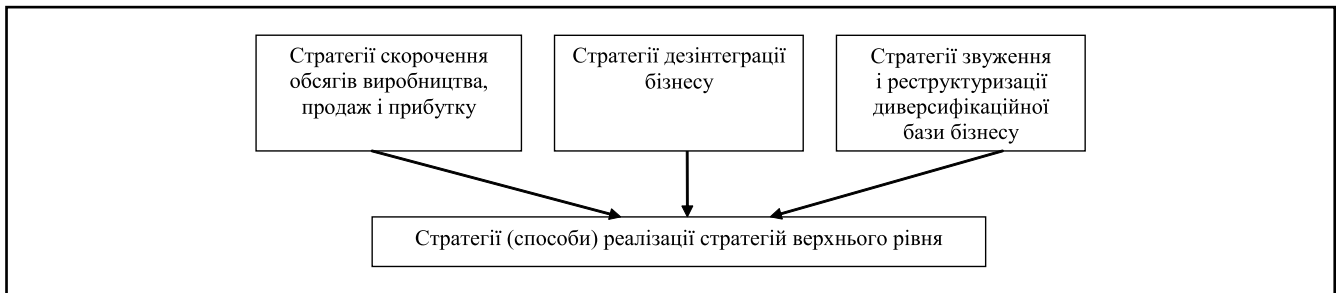


Рисунок 1. Базові стратегії скорочення бізнесу

– звуження ринку, поступання часткою ринку; виходу з ринку, скорочення диверсифікації, дезінтеграції (вертикальної дезінтеграції, горизонтальної дезінтеграції) (відповідно до [2]);

– виходу з ринку, скорочення ринку, вертикальної дезінтеграції, скорочення диверсифікації (відповідно до [18]);

У базову структуру стратегій скорочення господарської діяльності підприємства (організації, фірми, компанії) можна включити чотири групи типів стратегій (рис. 1).

Базові стратегії скорочення бізнесу включають: стратегії скорочення обсягів виробництва, продаж, прибутку; стратегії дезінтеграції бізнесу; стратегії звуження й реструктуризації диверсифікаційної бази; стратегії реалізації стратегій верхнього рівня.

I. Стратегії скорочення обсягів виробництва, продаж, прибутку. В їхнє число варто включити стратегії, не пов'язані з передачею іншим організаціям обсягів виробництва (горизонтальна диверсифікація), з передачею іншим організаціям окремих управлінських і господарських функцій (вертикальна дезінтеграція) і з частковою або повною ліквідацією видів діяльності (скороченням диверсифікованості). При цьому необхідно розрізняти два типи стратегій (рис. 2):

а) стратегії скорочення зростання організація обирає тоді, коли вона вимушена розвиватися більш повільними темпами, ніж галузь у цілому;

б) стратегії концентрованого скорочення організація обирає тоді, коли вимушена скорочувати свою присутність на ринку.

Ці вищенаведені типи можуть містити кожну з наступних стратегій скорочення:

– скорочення кількості продуктивних груп і моделей (продуктової номенклатури або продуктового асортименту).

Пропозиція на ринку різноманітних асортиментів продукції та споживчих властивостей і можливостей вибору забезпечує організації конкурентну перевагу на етапі формування й росту галузі, коли ще не сформувалися споживчі переваги. Однак це може дорого обійтися організації в умовах жорстокої цінової конкуренції й скорочення прибутку. Випуск надто великої номенклатури продукції не дозволяє одержати економічні переваги компанії від випуску великих партій продукції;

– зменшення обсягу продаж. При перевищенні пропозицій над попитом на ринках, організація, яка не спроможна просунутись на нові для неї ринки, вимушена знизити на певний час обсяги виробництва й відповідно обсяги продажів;

– скорочення витрат (витрат). Організації, які мають широкий продуктивний асортимент, що приносить їм низькі доходи, можуть реалізовувати стратегію скорочення витрат. Як наслідок, це призведе до зниження обсягів виробництва;

– поступання часткою ринку. Якщо певна продукція організації втрачає свої позиції ринку, то організація змушена уступити частку цього ринку. В іншому випадку вона має розробляти для нього нову продукцію, або ж шукати нові ринки з наявною;

– виходу з ринків. Якщо певна продукція організації не витримує конкуренції на ринку, то організація змушена йти із цього ринку. Або розробляти нову продукцію, або з тією ж самою продукцією шукати нові ринки;

– звільнення ніші (сегменту). Якщо продажі певної продукції організації в певній ринковій ніші (ринковому сегменті) різко знижуються, то організація вимушена звільнити цю нішу.

II. Стратегії дезінтеграції бізнесу. Другу групу базових стратегій складають стратегії, які називають стратегіями ін-

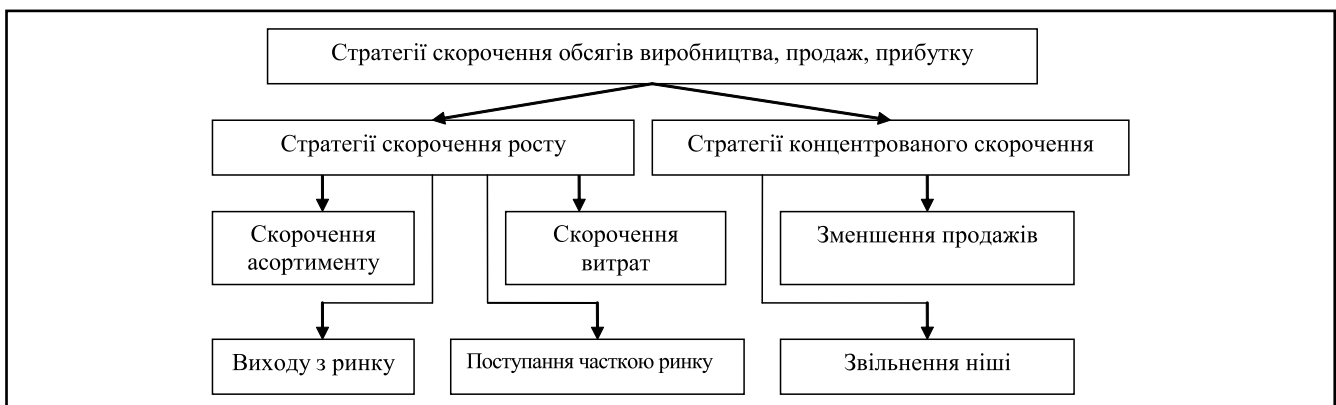


Рисунок 2. Класифікація стратегій скорочення обсягів виробництва, продаж, прибутку

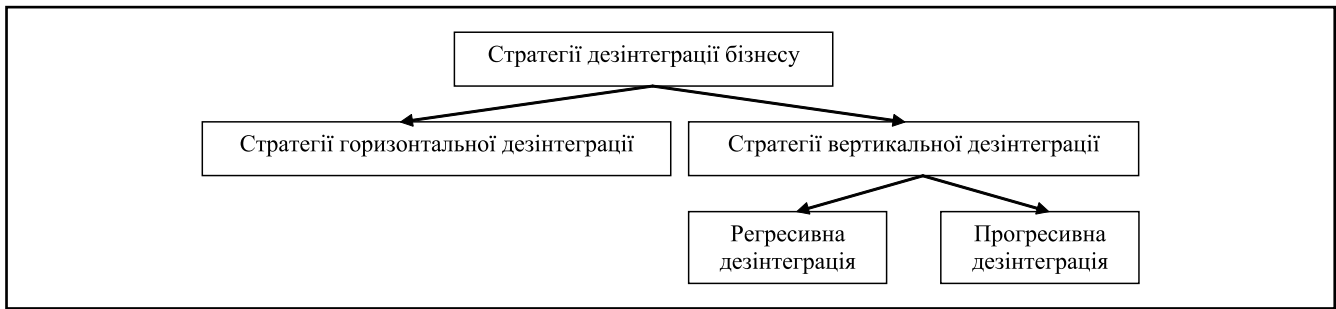


Рисунок 3. Класифікація стратегій дезінтеграції бізнесу

тегрованого скорочення, або точніше, стратегіями дезінтеграції. Вони передбачають звуження господарської діяльності організації через виведення підрозділів з її складу. Організація може здійснювати своє інтегроване скорочення, як шляхом вертикальної дезінтеграції, так і шляхом горизонтальної дезінтеграції (рис. 3).

Стратегія горизонтальної дезінтеграції реалізується виділенням лінійних підрозділів з основного бізнесу організації. Нові компанії, майбутні конкуренти існуючої організації утворюються на базі ресурсів раніше діючих підрозділів з тим же видом господарської діяльності.

Вертикальна дезінтеграція передбачає виділення з виробничого (технологічного), логістичного ланцюга основного бізнесу організації певних функцій і передачу цих функцій стороннім організаціям.

Виділяють два основних типи стратегій вертикальної дезінтеграції:

- регресивна дезінтеграція (дезінтеграція «назад») передбачає перехід до сторонніх організацій передуючих виробництву продукції стадій або функцій логістичного ланцюга джерел постачання. Вона може погіршити координацію між виробником і постачальником, знизити гарантії постійних поставок і скоротити економію від масштабу та інші види економії витрат. Разом із тим регресивна дезінтеграція дозволяє організації підвищити гнучкість виробництва, зменшити витрати капіталу, поліпшити використання основних виробничих коштів;

- прогресивна дезінтеграція (дезінтеграція «вперед») передбачає перехід від організації до сторонніх організацій тих стадій або функцій логістичного ланцюга, що слідує за виробництвом продукції. Прогресивна дезінтеграція змен-

шує можливість контролю над ринком і можливість зниження вартості матеріально-технічних запасів, збільшуючи при цьому нерівномірність продажів і погіршуючи обслуговування клієнтів. Переваги прогресивної дезінтеграції такі ж, як і при регресивній дезінтеграції.

III. Стратегії звуження й реструктуризації диверсифікаційної бази. Третя група базових стратегій скорочення бізнесу, включаючи стратегії, які використовуються організаціями за необхідності оптимізувати свою диверсифікаційну базу й покращити в такий спосіб своє положення на ринку. Збитки в одному або декількох бізнесах організації можуть бути результатом незадовільного фінансового становища. Це знижуватиме загальні фінансові показники корпорації.

Стратегії третьої групи поділяються на дві підгрупи (рис. 4): 1) стратегії звуження диверсифікаційної бази; 2) стратегії реструктуризації диверсифікаційної бази.

Стратегії звуження диверсифікаційної бази компанії передбачають зміну діапазону диверсифікації до меншого числа бізнесів.

Дана стратегія зазвичай використовується організацією, коли остання вирішує, що вона надто диверсифікована й має намір сконцентрувати свої зусилля на декількох основних видах бізнесу. Скорочення числа бізнесів організації проводять також через те, що вони так і не змогли зробити їх прибутковими.

Для досягнення більших успіхів організації часто сконцентровуються на забезпеченні сталих позицій у меншій кількості бізнесів. Звуження диверсифікаційної бази зазвичай здійснюється шляхом ліквідації тих бізнесів, які занадто малі, або тих, які мають незначну відповідність з основними бізнесами корпорації. Ліквідація таких бізнесів вивільняє

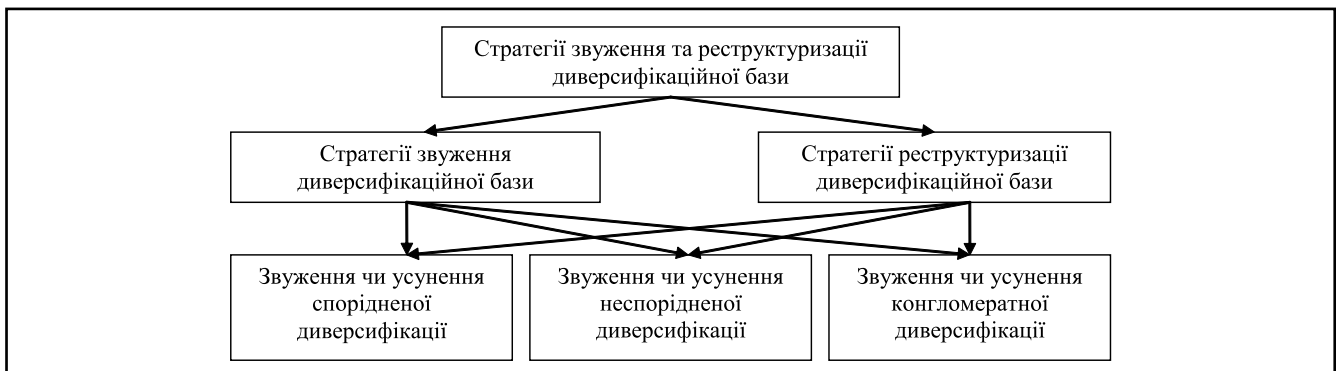


Рисунок 4. Класифікація стратегій звуження і реструктуризації диверсифікаційної бази

ресурси і надає можливість їх використання для скорочення боргів або розширення основних бізнесів.

Основними причинами, що негативно характеризують широку диверсифікацію, є: складність управління; недовіра інвесторів до такої стратегії; нестача фінансових та інших ресурсів; зміна привабливості галузей через погіршення кон'юнктури ринку або загострення конкуренції.

Тому концентрація ресурсів організації на основних напрямках ефективніша, ніж широка диверсифікованість із розпиленням ресурсів і управлінського потенціалу.

Стратегії реструктуризації портфеля організації передбачають масштабні перебудови структурного складу й часток бізнесів організації шляхом серії продажів і закупівель. Така перебудова може бути пов'язана або зі зростанням, або із збереженням рамок господарської діяльності організації. Реструктуризація портфеля бізнесів доцільна, коли:

- перспективи організації є несприятливими через наявність великої кількості повільно зростаючих, згасаючих або слабо конкурентних бізнесів;
- один або декілька основних бізнесів організації стають неефективними через важкі зовнішні умови;
- керівництво організації приймає рішення про зміну напрямків її діяльності;
- є необхідність створення відповідної ринкової позиції в потенційно великій новій галузі (впровадження організацією нових технологій і розробці нової продукції);
- компанія має можливість придбати новий бізнес, не продаючи існуючих бізнесів для фінансування цієї покупки;
- коли основні бізнеси, що входять в портфель організації стають все менш привабливими.

Коли організація зупиняється на стратегії звуження й реструктуризації диверсифікаційної бази їй необхідно також визначити спрямованість диверсифікації, тобто вибрати, які стратегії (способи реалізації) будуть обрані з таких видів стратегій:

- а) стратегії звуження або усунення спорідненої (зв'язаної, конвергентної) диверсифікації (старі й нові товари пов'язані як за технологією, так і за ринками);
- б) стратегії звуження або усунення неспорідненої (суміжної, дивергентної) диверсифікованості (товари є технологічно різнорідними, а ринки – зв'язаними);
- в) стратегії звуження або усунення конгломератної (незв'язаної) диверсифікованості (технологія виробництва і ринки радикально різняться).

З часом змінюється довгострокова привабливість бізнесу. Правильні дії сьогодні можуть виявитися помилковими завтра. При незадовільній роботі одного з бізнесів обов'язково виникає питання про продовження роботи в цій галузі або виходу з неї. Організація має можливості згортання бізнесу або ж його ліквідації.

Реалізацію стратегій скорочення бізнесу, що входять у вище наведені групи забезпечують такі стратегії:

1. Стратегії зменшення активів. Застосування даних стратегій забезпечує часткове згортання невігідних виробництв

і дає можливість організації зосередити зусилля й кошти для розвитку інших, більш вигідних видів діяльності. Сюди входять такі стратегії:

а) стратегія розпродажу частини активів. Дана стратегія приносить успіх, коли компанії необхідно одержати вільні кошти. Існує кілька її модифікацій:

- продажу частини високоліквідних активів компанії (устаткування, землі, патентів, товарно-матеріальних запасів, прибуткових підрозділів і т.д.);

- введення надзвичайних заходів по економії (скорочення штатів, скорочення кількості послуг споживачам, вихід з віддалених ринків, припинення випуску малорентабельних видів товарів);

- переміщення активів із другорядних видів діяльності в основні. Перебуваючи в кризовому положенні організації інколи розпродають частину активів з метою вивільнення коштів для порятунку й оздоровлення видів діяльності, що залишилися;

б) стратегія передачі частини активів в оренду. Організація також може частину своїх активів віддавати в оренду уклавши договір, за яким орендодавець надає орендареві майно (устаткування, будинки, споруди) у тимчасове користування за певну винагороду – орендну плату;

в) стратегія передачі частини активів в лізинг. Дана стратегія є формою інвестування капіталу у вигляді довгострокової оренди, умови якої відображає лізинговий договір.

2. Стратегія франчайзингу. Організація може передати сторонній організації право продавати свою продукцію або ж право виробляти дану продукцію з наступною її реалізацією (здійснювати стратегію франчайзингу).

3. Стратегія аутсорсингу. Стратегії дезінтеграції бізнесу досить часто реалізуються організаціями за допомогою аутсорсингу.

4. Стратегії негайного виходу з ринку. Дані стратегії передбачають ліквідацію бізнесу шляхом продажу його іншому власнику або ж закриття за умов, коли не вдається знайти покупця. В дану групу стратегій входять:

- а) стратегія беззастережного продажу бізнесу. Втративши економічну привабливість, бізнес можна продати. Звичайно це варто зробити максимально швидко. Стратегії беззастережного продажу мають наступні модифікації:

- продаж за вартістю активів. Ділові зв'язки для організації-покупця з певних причин не мають ніякого значення. Вона платить лише за активи компанії, що продається;

- продаж з позитивним гудвілом (умовною вартістю ділових зв'язків). Гудвіл – це премія, яку покупець виплачує понад вартість активів компанії, що продається. Оцінити в точних сумах його неможливо (ділові зв'язки, торговельні зв'язки компанії, репутація та ін.).

- продаж з негативним гудвілом. Ринкова вартість компанії, як діючого бізнесу для потенційного покупця може виявитися нижче, ніж загальна вартість активів компанії, коли вона має незадовільний торговельний список. У даному випадку гудвіл є негативним;

б) стратегія виділення самостійних компаній передбачає виділення на певних умовах з материнської корпорації незалежної компанії, у якій вона може мати свою частку власності, а може й не мати;

в) стратегія ліквідації. Дана стратегія являє собою граничний випадок стратегії негайного виходу й здійснюється тоді, коли фірма не може вести подальший бізнес і продати його. Іноді криза занадто глибока, або рятувати бізнес недоцільно через надмірні витрати цього заходу або сумнівності стабільного прибутку в майбутньому. В такому випадку закриття бізнесу й ліквідація його активів – найкраща стратегія, хоча й сама неприємна і хвороблива, оскільки пов'язана зі звільненням працівників і неминучими наслідками для регіону. Зволікання з ліквідацією приводить тільки до непотрібного виснаження ресурсів компанії й скорочення частини активів, які ще можна врятувати, не говорячи вже про додатковий стрес і негативний вплив на майбутню кар'єру всіх учасників цього процесу.

Ліквідація – найбільш неприємний захід, особливо у випадку недиверсифікованого підприємства, так як означає припинення існування організації. Для диверсифікаційного підприємства з безліччю бізнесів ліквідація одного з них не настільки вразлива. Головним завданням є одержання обґрунтованої відповіді на питання щодо можливості виходу з кризи чи неможливості.

5. Стратегія «останнього тайму» («останніх жнив», «збору врожаю», «підведення підсумків») – передбачає відмову від довгострокового погляду на бізнес на користь одержання максимальних доходів у найближчій перспективі. Дана стратегія може застосовуватись стосовно безперспективного бізнесу, який не може бути прибутково проданий, але може принести доходи у короткостроковій перспективі. Стратегія «останнього тайму» також припускає скорочення витрат на закупівлі, на робочу силу, продовження скорочення виробництва. Вона розрахована на те, щоб при поступовому скороченні бізнесу одержати максимальний сукупний доход. На етапі закриття компанії нерідко застосовують стратегію «останніх жнив», коли компанія жертвує ринковою позицією заради одержання максимального прибутку, можливо, з метою наступного їх використання в інших бізнес-проектах. Дана стратегія найкраще підходить диверсифікованим організаціям, які мають другорядні види діяльності. Такі компанії мають можливість перекинути грошові потоки із малоперспективних видів діяльності в більш прибуткові або направити їх на придбання нових компаній.

6. Стратегія банкрутства. Стратегія банкрутства організації здійснюється зовнішніми (державними) організаціями. У безнадійних ситуаціях ранній вихід з ринку (продаж, ліквідація, виділення бізнесу) більшою мірою захищає інтереси акціонерів, ніж банкрутство. В безнадійній ситуації тривала боротьба лише виснажує ресурси й залишає все менше матеріальних цінностей, вона також може зіпсувати репутацію керівників і підірвати їх управлінську кар'єру.

Висновки

Враховуючи часті зміни, які відбуваються в суспільстві, виникає необхідність розробки стратегій організації та вибору конкретних напрямів дій для досягнення поставлених цілей за умов нестабільного зовнішнього середовища. Це стосується і подальшого розвитку та функціонування як великих підприємств таких як «Укрзалізниця», так і малих підприємств.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з розглядом та співставленням особливостей конкретних заходів реформування залізничного транспорту (відповідно до етапів реформування) з характеристиками стратегій скорочення бізнесу та з'ясуванням можливостей реалізації стратегій скорочення бізнесу в сфері діяльності залізничного транспорту через залучення малих підприємств.

Література

1. Аксьонов І.М. Створення механізму управління пасажирським комплексом залізничного транспорту України: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: спеціальність 08.00.03 – «Економіка та управління національним господарством» / І.М. Аксьонов. – Харків, 2008. – 34 с.
2. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегии / Ассэль Г. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 804 с.
3. Бараш Ю.С. Реструктуризація залізничного транспорту в умовах ринку: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: спеціальність 08.00.04 – «Економіка та управління підприємствами» / Ю.С. Бараш. – Харків, 2008. – 37 с.
4. Виханский О.С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М.: Гардарики, 1996. – 416 с.
5. Герчикова И.Н. Менеджмент: уч. для вузов / Герчикова И.Н. – [4-е изд., перераб. и доп.]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 511 с.
6. Дейнека О.Г. Теоретичні та методологічні складові розвитку залізничного транспорту / О.Г. Дейнека, Л.О. Позднякова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – №25. – С. 62–65.
7. Дикань В.Л. Реформирование железнодорожного транспорта (стратегия преобразования в системе управления отраслью) / В.Л. Дикань, Д.И. Бойко // Бизнес Информ. – 2000. – №11–12. – С. 48–50.
8. Ейтутіс Г.Д. Стратегія реформування залізниць України на основі регіоналізації транспортного обслуговування: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: спеціальність 08.00.03 – «Економіка та управління національним господарством» / Г.Д. Ейтутіс. – Київ, 2010. – 38 с.
9. Економічна енциклопедія: у 3-х т. / [відп. ред. С.В. Мочерний]. – К.: Видавн. центр «Академія», 2001. – Т. 2. – 2001. – 848 с.
10. Забелин П.В. Основы стратегического управления / П.В. Забелин, Н.К. Моисеева. – М.: Инф.-изд. центр «Маркетинг», 1998. – 195 с.
11. Колесникова Н.М. Методолого-практичні основи ціноутворення на залізничному транспорті України: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: спеціаль-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ність 08.00.04 – «Економіка та управління підприємствами» / Н.М. Колесникова. – Київ, 2008. – 34 с.

12. Корецький М.Х. Стратегічне управління: навч. посіб. / Корецький М.Х., Дегтяр А.О., Дачій О.І. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 240 с.

13. Котлер Ф. Основы маркетинга / Котлер Ф., Армстронг Г. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 1200 с.

14. Кревенс Д.В. Стратегический маркетинг / Кревенс Д.В. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 752 с.

15. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией / Круглов М.И. – М.: Русская Деловая Литература, 1998. – 768 с.

16. Леонтьев Р.Г. Интеграция железнодорожной отрасли с малым бизнесом: монография / Р.Г. Леонтьев, А.Н. Бессонова. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2005. – 286 с.

17. Макаренко М. Основні проблеми реструктуризації залізниць України / М. Макаренко // Економіст. – №2. – 2003. – С. 46–49.

18. О'Шонесси Д. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / О'Шонесси Д. – СПб.: – Питер, 2001. – 864 с.

19. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: підручник / Саєнко М.Г. – Тернопіль: Економічна думка. – 2006. – 390 с.

20. Селезньова Г.О. Стратегія підприємства: навч. посіб. / Селезньова Г.О. – Харків: ХНЕУ, 2007. – 240 с.

21. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации / А.А. Томпсон, А.Д. Стрикленд. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 412 с.

22. Управление организацией / [под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина]. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 669 с.

23. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник / Шершньова З.Є. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К.: ХНЕУ, 2004. – 699 с.

24. Porter M.E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors [Text] / Porter M.E. – New York: The Free Press, 1980.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Б.М. КОРЕЦЬКИЙ,
к.е.н., доцент, Тернопільський комерційний інститут,
Т.В. МАМРОШ,

к.е.н., декан економічного факультету, Тернопільський комерційний інститут

Формування регіональної політики держави на базі інструментів стратегування розвитку територій

У статті розглядається проблема використання планування території в процесі формування стратегії регіонального розвитку. Визначається роль територіального ресурсу в соціально-економічному розвитку регіонів.

В статье рассматривается проблема использования планирования территории в процессе формирования стратегии регионального развития. Определяется роль территориального ресурса в социально-экономическом развитии регионов.

In the article the problem of the use of planning of territory is examined in the process of forming of strategy of regional development. The role of territorial resource is determined in socio-economic development of regions.

Постановка проблеми. Останніми роками органи державного управління приділяють велику увагу проблемі стратегічного планування регіонального розвитку. Запровадження практики планування території в Україні повною мірою відповідає рекомендаціям Європейської економічної комісії ООН і Ради Європи.

Багатокомпонентність, складність процесу стратегічного планування, міждисциплінарний характер чинників та умов, які впливають на соціально-економічний розвиток територій взагалі, є причиною того, що різними аспектами дослідження цієї проблеми сьогодні займаються фахівці багатьох галузей науки – економісти, географи, екологи, демографи, фахівці з

державного управління. Значний науково-методологічний потенціал у сфері планування території накопичений географами й спеціалістами в сфері архітектури та містобудування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні положення, методологічні та методичні основи формування регіональної політики на основі розвитку та планування територій, на які опираються автори, викладені в роботах М. Дацишина, С. Максименка, В. Нудельмана, Ю. Палехи, І. Санжаровського, А. Степаненка, О. Топчієва.

Метою статті є аналіз рівня використання інструменту формування стратегії регіонів, основних принципів використання території у процесі формування регіональної політики держави.

Виклад основного матеріалу. Базові нормативні засади та концептуальні напрями використання та розвитку території України визначені Генеральною схемою планування території України, затвердженої Законом України «Про Генеральну схему планування території України» від 7 лютого 2002 року №3059–III, Державною стратегією регіонального розвитку України на період до 2015 року (затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 року №1001), Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів», Законом України «Про планування і забудову територій», Концепцією вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-еконо-

мічного розвитку України, схваленою розпорядженням Кабінету Міністрів України від 4 жовтня 2006 року №504-р.

Отже, можна констатувати, що період фактичної відсутності осмисленої регіональної політики завершується, і діяльність органів державної влади і громадськості переходить до етапу осмислення і формування стратегії розвитку регіонів в нових умовах на основі вітчизняного і зарубіжного досвіду і методологічної і методичної бази, що оновлюється. У зв'язку з цим при підготовці даної роботи були поставлені наступні практичні завдання:

- проаналізувати основні концептуальні положення доступних методичних матеріалів, які використовуються при підготовці стратегій соціально-економічного розвитку;
- виявити характерні проблеми, які виникли перед регіональними адміністраціями при розробці стратегічних документів регіонів;
- запропонувати регіонам оригінальний підхід і методичну базу для формування стратегій інноваційного розвитку, засновану на діяльності проблемної робочої групи по прогнозуванню і стратегічному плануванню економічного розвитку регіонів.

Концептуальний підхід влади до розробки стратегій соціально-економічного розвитку регіонів. Основним документом, що визначає підхід виконавчої влади до стратегічного планування регіонального розвитку, є згадана вище Державна стратегія регіонального розвитку України. Другий документ – Концепція вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України – пропонує регіонам деякий уніфікований погляд державних органів влади на формат і зміст регіональних стратегій.

Концепція є теоретичним документом, що представляє достатньо докладну і ґрунтовну модель регіонального розвитку в баченні центру (профільного міністерства) з позиції управління регіональним розвитком. Цей підхід, на нашу думку, має принципові обмеження, які полягають в такому:

1. Стратегія регіонального розвитку в умовах держави і громадянського суспільства не зводиться до стратегії управління регіональним розвитком з боку держави. Певна річ, держава повинна мати свою стратегію, в першу чергу в плані просторового і галузевого розвитку, направлену на підтримку депресивних і проблемних регіонів. При цьому стратегія розвитку благополучних регіонів є прерогативою самих регіонів. Одночасно має формуватися стратегія більш загального плану, як би поверх апаратної, яку умовно назовемо «суспільно-державною». Вона повинна мати цілісний характер, реально враховувати безліч позицій учасників регіонального розвитку і бути прийнята не тільки на апаратному рівні, але і елітою регіону і країни. Очевидно, така стратегія має на увазі іншу технологію формування і супроводу.

2. В умовах дефіциту фінансових, кадрових і інших ресурсів у держави сам підхід до регіонів тільки з позиції керівництва і управління не може бути досить ефективним. На наш погляд, при збереженні за державою адміністративної

функції ефективнішою є позиція організації регіонального розвитку, але вже з боку складнішого «суспільно-державного» позиціонера, в особі держави, регіональних еліт, експертного середовища та громадських організацій. Це вимагає якісно вищий рівень співорганізації органів державної влади і всіх активних центрів влади в суспільстві.

3. Концепція не підкріплена в потрібній мірі механізмами і інструментами її реалізації. Законотворчість, направлена на закріплення ряду положень концепції, за низкою позицій представляється передчасною через нестачу досвіду стратегічного планування в регіонах, необґрунтованість і критичне відношення до ряду положень концепції з боку експертного співтовариства і регіональних еліт. Законодавче закріплення механізмів, що слабо опрацьовані, встановлення певних вимог і обмежень приведе до небажаного ефекту, особливо відносно інноваційного розвитку.

4. Не розкривається серйозним чином тема оптимізації оподаткування, яке в нинішньому його вигляді не стимулює, а гальмує розвиток регіонів. Розкриття цієї теми для незалежної експертизи і прозорість даних і макроекономічних моделей могли б стати серйозним стимулом ефективного стратегування.

5. Ідейним стрижнем стратегії є концепція просторового розвитку. Очевидно, що концентрація авторів концепції на прямій просторового розвитку є необхідним, але не достатнім для вироблення цілісної регіональної політики. При всій важливості просторового підходу регіональна політика повинна бути збалансованою і не буде повноцінною без такого ж ретельного опрацьовування інших позицій, пов'язаних з управлінням розвитку таким складним об'єктом, як регіон (галузевого, геополітичного, суспільно-політичного, соціально-психологічного, культурно-історичного і так далі) і відновлення цілісної картини через відновлення їх взаємозв'язку. Таким чином, ясно, що цілісне стратегування не може бути проведене в рамках галузевих міністерств, з чого виходить необхідність передачі цього завдання на іншій – суспільно-державний, і що не менш важливо, непрозорий мережевий рівень. Крім того, просторовий розвиток як інструмент системно-структурного перетворення територій, фактично встановлює пріоритет в реалізації концепцій, політики, програм і проектів влади при підлеглий ролі регіонів. Це цілком природно, оскільки мова йде про реалізацію загальнодержавних інтересів просторового розвитку країни, за однієї умови: високому рівні опрацьовування і узгодження управлінських рішень з місцевими елітами. Разом із тим весь існуючий досвід реформ, що реалізуються державною владою, говорить про недостатнє опрацьовування і ефективність ухвалюваних рішень. Тому, враховуючи велику ресурсомісткість наслідків управлінських рішень у сфері просторового планування, а також їх вплив на положення і долі великих мас людей, що населяють цілі поселення, міста і регіони, вони повинні бути особливо ретельно опрацьовані з прогнозуванням наслідків.

Як головний принцип державної регіональної політики був оголошений принцип поляризованого розвитку. При теоре-

тичний обґрунтованості цього принципу в рамках концепції просторового розвитку, його безпосереднє застосування за межами даної концепції до регіонів привело, як відомо, до різкої критики стратегії з боку представників регіонів і експертів.

Нормативно-законодавче та методичне забезпечення процесу розробки стратегій соціально-економічного розвитку регіонів. Серед стратегічних напрямів регіонального розвитку, визначених у Державній стратегії регіонального розвитку України на період до 2015 року, планування території повинно бути основою ефективного використання територіального ресурсу при реалізації таких пріоритетних напрямів як «реструктуризація економічної бази окремих регіонів і створення умов для диверсифікації на новій технологічній основі»; «розбудова та модернізація інфраструктури, що сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості регіонів» та «реформування адміністративно-територіального устрою» [1]. У той же час у Державній стратегії регіонального розвитку України на період до 2015 року закладені лише окремі положення Генеральної схеми. Зокрема, ті, які стосуються вдосконалення систем розселення та забезпечення розвитку населених пунктів. Разом із тим у процесі розробки регіональних стратегій сьогодні не достатньо широко використовується такий інструмент як планування території. Так серед важливих напрямів, закладених у Генеральній схемі планування території, найбільш проблематичним щодо реалізації залишається формування національної екологічної мережі (Закон України «Про загальнодержавну програму формування національної екологічної мережі України на 2000–2015 роки» №1989–III від 21.09.2000 р.) [5]. Фактично у стратегіях регіонального розвитку не розглядаються питання реального відведення земель для створення національної екомережі, збільшення площ природоохоронних територій, відповідної оптимізації землекористування в регіонах. Ці питання не розглядаються і в Державній стратегії регіонального розвитку України на період до 2015 року та в більшості існуючих стратегій соціально-економічного розвитку областей.

Слід зауважити, що низький рівень використання інструменту планування території в процесі розробки стратегій регіонального розвитку залежить від таких основних та опосередкованих чинників:

- недостатній рівень використання комплексного, системного та інтегрованого підходу в процесі стратегічного планування регіонального розвитку в системі «середовище – населення – господарство – управління»;
- недооцінка значення планування території для стратегічного планування регіонального розвитку;
- свідоме ігнорування питань законодавчого врегулювання використання територій з метою збереження практики зловживань у сфері розподілу та використання земельних ресурсів;
- загроза вибору невідповідних потенціалу регіону стратегічних напрямів розвитку, відсутність практики стратегіч-

ного планування, пряме копіювання та дублювання програмних документів центральних органів влади;

- організаційні, інституційні проблеми, неузгодженість діяльності різних гілок влади в питаннях стратегічного планування, ситуативний характер стратегічного планування;
- відсутність системи контролю реалізації стратегії регіонального розвитку, оцінки її ефективності, нерозвиненість мережі аналітичних груп та незалежних аналітичних агенцій;
- проблеми нормативно-правового характеру, які потребують вирішення шляхом узгодження та внесення змін до чинних законодавчих актів;
- обмеженість фінансових ресурсів, що не дозволяє проводити роботи по створенню сучасних схем планування території, проводити їхнє корегування та оновлення;
- відсутність якісного складу фахівців, які входять до робочих груп, що працюють над розробкою прогнозних та програмних документів у регіонах.

На нашу думку, стратегія регіонального розвитку обов'язково має містити розділ, який би відображав територіальний аспект розвитку регіону на основі планування території. Такий підхід створює можливість визначення оптимальних шляхів досягнення довгострокових цілей з урахуванням територіальних можливостей та особливостей кожного регіону чи окремої самоврядної території, повнішого врахування загальнонаціональних, регіональних, місцевих пріоритетів, комплексного розвитку територій.

Головна мета розробки стратегії регіону полягає у визначенні вимог пріоритетних напрямів і цілей розвитку на довгострокову перспективу (не менше 10–20 років). Очевидно, що така позиція стратега має формуватися як деяка мережева структура, що включає всіх учасників процесу стратегування. Якщо подивитися на проблему дещо з іншого боку, то завдання формування стратегії – це завдання всієї регіональної еліти, перш за все культурної, освітньої, а також бізнес-еліти, а не тільки чиновників регіональних адміністрацій, в яких є свої ексклюзивні ресурси і сфери компетенції (формування регіонального бюджету, управління держмайном, контроль виконання тощо).

Установка достатньо конструктивна тільки в тому випадку, якщо цілеутворюючим суб'єктом є складноорганізований позиціонер, про якого мова йшла вище. Але навіть у цьому випадку вказівка якого-небудь тривалого горизонту планування, а тим більше в 15 років представляється не цілком коректним. Головна причина полягає в тому, що цілі змінюються у міру просування по шляху їх розвитку. Навіть такий простий аргумент, як фактичне обмеження горизонту планування у чиновників адміністрацій, депутатів відносно коротким терміном їх повноважень (5 років), не кажучи вже про бізнес (за винятком найбільших інфраструктурних державних компаній), говорить про явне завищення горизонту планування (прогнозування). Єдиним виключенням можуть бути крупні інфраструктурні проекти, що реалізуються державою на національному (або міжнародному) рівні, але і в цьому випадку

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

генеральні схеми розміщення об'єктів транспортною, енергетичною і ін. інфраструктури розробляються, наскільки нам відомо, на менший термін (приблизно 10 років).

Зі всього сказаного можна зробити висновок, що методика розробки регіональних стратегій, що рекомендується, при початковій установці на реалізацію парадигми розвитку фактично здатна забезпечити лише реалізацію парадигми функціонування, і тим більше не може методологічно забезпечити формування стратегії інноваційного розвитку. Очевидно, що цей висновок не слід узагальнювати на стан справ на практиці, яка різноманітніше і багатше, і рідко слідує теоретичним схемам. Таким чином, регіональне стратегування означає, перш за все, не розвиток існуючих або появу нових виробництв, господарських об'єктів, фінансових технологій і тому подібне, а формування місць і умов для їх можливого розвитку і появи, формування сприятливого інноваційного і інвестиційного клімату, а також і навіть в першу чергу – формування регіонального суб'єкта (регіональних суб'єктів) як ініціаторів регіонального розвитку.

Переходячи до схеми процедур, які організовують діяльність на стратегічному плацдармі, ми бачимо, що у «вимогах» як механізми реалізації стратегії пропонуються такі:

- економічна політика органів влади регіону;
- бюджет регіону;
- механізм приватно-державного партнерства, регіональні цільові програми;
- система інструментів цільового фінансування із засобів державного бюджету;
- механізм контролю за допомогою індикативних показників діяльності органів державної влади регіону.

Приведений перелік показує, що як механізми реалізації стратегій регіонам пропонуються в основному фінансові механізми, вбудовані в ті або інші програми державного або регіонального рівня. Причому внаслідок того, що велика частина податкових надходжень регіонів вилучається державою з подальшим перерозподілом, механізм якого діє нестабільно і непрозоро, його результати прогнозувати вельми складно. Звідси витікає, що застосування фінансових механізмів для реалізації регіональних стратегій характеризуються високим ступенем невизначеності очікуваного результату.

Таким чином, аналіз нормативного і методичного забезпечення, яке мають в своєму розпорядженні регіони для організації стратегічного планування, дозволяє зробити такі узагальнені висновки:

1. Відсутнє будь-яке законодавче забезпечення, що регламентує процес організації розробки стратегій, зокрема питання узгодження стратегій регіону та держави.

2. Не використовуються повною мірою найважливіші документи, що визначають розвиток інфраструктури в країні і регіонах (Закон України «Про Генеральну схему планування території України», Закон України «Про планування і забудову територій»).

3. Наявне методичне забезпечення не цілком адекватне складності завдань, що виникають перед розробниками стратегій.

Аналіз практики розробки стратегій соціально-економічного розвитку регіону. Наявна законодавчо-нормативна база, яка сформувала існуючу регіональну політику центрального уряду держави, змусила регіональні органи влади почати розробку варіантів стратегій розвитку територій та їх захист на вищестоящих щаблях управління. Однак слід зазначити, що у більшості випадків ці потуги носять досить формальний характер і не забезпечують реального прориву в підвищенні управління розвитком територій. Тому аналіз існуючої практики розробки стратегій соціально-економічного розвитку територій ми провели лише з окремих позицій моменту процесу стратегування, націлених на її переконструювання з метою прискорення розвитку та підвищення конкурентоспроможності регіонів країни. Проведений аналіз показав, що:

1. Сам факт звернення регіонів до стратегічного планування і спроб вийти за межі поточної діяльності як нове явище в регіональній політиці останніх років виключно важливий, оскільки ставить регіональну владу в нову могутнішу позицію, в якій можливий перехід від парадигми функціонування до парадигми розвитку. Відзначимо, що це всього лише гіпотетична можливість, а не імператив, оскільки реальне заняття цієї позиції пов'язане з наявністю політичної волі, амбіцій, кваліфікації, сильної команди і інших якостей керівників регіону. Інакше, цю позицію можна успішно імітувати.

2. Інша позитивна передумова для подальшої ефективної роботи по організації стратегічної роботи полягає в тому, що влада так чи інакше повинна намагатися вибудовувати нові відносини з бізнес-структурами і експертним співтовариством. Хоча практика показує, що цей процес носить поки лише початковий або імітаційний характер.

3. Вимоги до розробки стратегій регіонів України зіграли свою позитивну роль, запустивши, спираючись на адміністративний ресурс, процес розробки стратегій в регіонах і організувавши їх розгляд і систематизацію. В той же час, враховуючи велику різноманітність умов в регіонах, невизначеність в питаннях політики і практики, насамперед розвитку інфраструктурної і особливо інноваційної сфери, а також методичні проблеми, розробники стратегій були поставлені у вельми скрутне становище. Тому велика частина захищених стратегій обмежилася розглядом двох сценаріїв розвитку, один з яких прийнято називати інерційним, а другий інноваційним. Інноваційним сценарієм, як правило, називають сценарій, направлений на активніше впровадження науково-технічних досягнень і розвиток інноваційної інфраструктури. Очевидно, що сучасним є інше розуміння, що включає організаційні, кадрові, антропотехнічні і ін. інновації. При цьому слід мати на увазі, що сценарій – вельми крихкий інструмент, який має властивість деформуватися і розпадатися у міру його реалізації.

4. Переважне число регіонів не змогли задовольнити вимогу реалізувати механізм активації міжрегіональних зв'язів

ків, що є одним з найефективніших механізмів регіонального розвитку. Можна припустити, що причина неопрацьованості цього механізму знаходиться як в методиці, так і в практиці органів держави. Приблизно так само йде справа з відсутністю прозорого механізму узгодження і просування регіональних програм на державний рівень.

5. Незважаючи на те що в більшості регіонів при розробці стратегій вимога участі бізнес-структур з формальної точки зору була виконана, в реальності цей процес тільки починає розвиватися, часто носить формальний характер і ще далекий до побудови ефективної мережевої конфігурації з незалежних центрів влади.

6. Щонайгострішою і ключовою проблемою, якщо говорити про інноваційний розвиток, для переважного числа регіонів є брак кваліфікованих кадрів, особливо в сфері державного менеджменту. В той же час влада як би «витісняє» цю проблему зі своєї свідомості: практично у всіх стратегічних документах проблема підготовки кадрів обговорюється з формальних бюрократичних позицій в плані, наприклад, прогнозу кількості випускників вузів і ін., ніяких принципових механізмів і термінових заходів для вирішення цієї проблеми не пропонується. Більше того, регіональні системи освіти, перш за все професійної освіти, абсолютно не націлені на освіту суб'єктів регіонального розвитку, на утворення елітного шару суспільства, орієнтованого на розвиток свого регіону.

7. Розробка стратегічного плану розвитку, що враховує не один – два сценарії, а весь спектр варіантів соціально-економічної системи регіону вимагає детального узгодження (у числах, датах, схемах і так далі) величезної кількості неповної, недовизначеної і часто суперечливої економічної і технологічної інформації, що поступає з різних рівнів системи управління регіону. До останнього часу не було інформаційно-аналітичних і комунікаційних систем потрібної потужності з такими функціональними характеристиками, які дозволяли б створювати більш менш адекватні математичні моделі складних соціально-економічних і технологічних систем. Тому вимога взаємної ув'язки сценаріїв розвитку різних галузей регіонального і національного господарства виявлялася нездійсненним побажанням.

Підходи до зміни регіонального стратегування: від показників до реальної конкурентоспроможності, від державної до суспільно-державної стратегії. Попередній розгляд показує, що державою запущений принципово важливий процес розробки регіональних стратегій. У той же час його методичне і практичне втілення значною мірою нейтралізує саму ідею регіонального стратегування і залишає регіони практично наодинці з складними проблемами. Щоправда, якщо не виходити за рамки системи бюрократичного функціонування, таку ситуацію можна виправдати тим, що програми міністерства, які повинні підтримувати процес регіонального розвитку не фінансуються, управлінські новації швидко не упроваджуються, а тому про результати говорити ще рано, в тих же регіонах, де до нововведення віднесли творчо і в

адміністрації є сильна управлінська команда, сама робота по організації стратегічного планування не може не принести позитивних результатів. З суб'єктивної ж точки зору все також виглядає прийнятно: процес захисту стратегій здійснюється планомірно, ринок консалтингових послуг до взаємного задоволення сторін поділений і так далі.

У той же час якщо піднятися над сьогоденними турботами влади і бізнесу, то ситуація, з якою стикаються регіони і країна в цілому, виглядає куди драматичніше. В умовах глобалізації і загострення конкуренції між провідними країнами світу в політичній, економічній, військовій і інших сферах, перед країною зростають виклики і загрози опинитися у ряді неконкурентоспроможних країн із залежною економікою і обмеженим суверенітетом. Тому необхідно глибоко осмислити ситуацію і негайно приступити до реалізації стратегічної мети підвищення конкурентоспроможності країни.

Таким чином, ключове завдання стратегування і головне завдання влади, якщо вона позиціонує себе як стратега, а не тільки функціональне місце в адміністративній ієрархії полягає в забезпеченні конкурентоспроможності держави Україна. Перш за все регіональна незалежність і конкурентоспроможність базується на культурній спадщині регіону. В даний час у більшості випадків ця спадщина знаходиться в жалюгідному стані деградації.

Для успіху діяльності стратега регіонального або державного рівня необхідно усвідомити, що конкуренція між країнами і регіонами відбувається в основному не в матеріальній сфері, а в області ідей, проектів, стратегій, впровадження власних стандартів, дії на свідомість і так далі. Таким чином, саме стратегування, робота з розумовими конструкціями, стратегічними проектами і програмами стає головним механізмом забезпечення конкурентоспроможності. Тільки завоювання лідерства в цій сфері здатне забезпечити прорив в області господарства і соціальної сфери регіонів і країни в цілому.

Ефективність стратегічної роботи визначається потужністю інструментарію, яким володіє стратег. По-перше, потужністю схеми його самоорганізації, наскільки могутню позицію він зміг сконструювати з тих центрів власті, які є провідними гравцями на плацдармі їх спільної діяльності.

По-друге, для ефективної стратегічної роботи з таким складним об'єктом, як регіон, що володіє властивостями гетерогенності, гетерохронності і гетерархівованості, необхідний могутніший інструмент, ніж сценарний підхід. Таким чином, завдання синтезу виливається в покрокове формування складної неоднорідної конструкції, що складається з взаємозв'язаних схем діяльності, знань і інформаційних моделей:

- імітаційною (ігровою), яка відновлює і фіксує на матеріальних носіях схеми ігрової взаємодії учасників соціально-економічних відносин;

- математичною, яка описує поведінку кількісних характеристик квазістаціонарних соціально-економічних і технологічних процесів, на основі тих теоретичних і експеримен-

тальних (зокрема, статистичних) даних, які можуть зафіксувати або висловити як гіпотези учасники ігрової взаємодії;

- інформаційною, яка описує структуру даних і інформаційні потоки в модельованому середовищі.

Таким чином, можна констатувати, що закладена основа для створення проекту інноваційного конкурентоспроможного розвитку регіонів, який планується розвернути по таких напрямках:

- конкурентоспроможність регіональної влади: впровадження ефективних механізмів адміністративного управління і модернізація владних структур, формування базових мобілізаційних ідей для території;

- суспільство і людський потенціал регіону: ініціація процесів самоорганізації суспільства в регіоні, розвиток людського потенціалу, розробка стратегії забезпечення економічної і соціальної привабливості регіону, підвищення рівня життя шляхом реформування соціальної сфери, освіти і охорони здоров'я;

- бізнес і системи організації господарства в регіоні: виявлення спеціалізованих (максимально конкурентоспроможних) сфер інноваційного розвитку і бізнесу, проведення політики по просуванню даного бізнесу в інші регіони і на міжнародний ринок, а також включенню регіональних бізнес-структур в реалізацію пріоритетних національних проектів. Крім пошуку нових можливостей і формування стратегії розвитку для територій, вирішується завдання створення механізму координації між регіональними адміністраціями і органами державної влади при реалізації значущих проектів розвитку регіонів України.

На закінчення про пріоритетні національні проекти. На наш погляд, одна з головних проблем підвищення ефективності національних проектів полягає в тому, що вони реалізуються без зміни середовища, в якому вони здійснюються, тобто на старому непідготовленому ґрунті, а також мають галузевий, не системний підхід до їх реалізації. Найважливішим недоліком цих проектів є те, що вони не є проектами у власному сенсі цього слова: вони не дають онтологію того майбутнього, яке ними формується, вони також не дають логіки реалізації цієї онтології майбутнього, а тому бачаться всього лише як один з ситуативних засобів стимуляції функціонуючих механізмів. Вирішення цієї проблеми могло б полягати в одночасному здійсненні цілісного комплексу заходів, у формі мегапроекту, направленого на кардинальне підвищення ефективності організації і розвитку ключових сфер регіонів. Нам представляється, що він міг би стати основою для експерименту по підвищенню ефективності реалізації національних проектів у ряді регіонів як результат поліпшення рівня стратегічного планування, кваліфікації управлінців і якості управлінської роботи, зниження ризику по всіх вимірюваннях – політичному, економічному, людському.

Висновки

Зараз, коли після затвердження Державної стратегії регіонального розвитку України на період до 2015 року відбу-

вається процес корегування та доопрацювання регіональних стратегій, важливо, щоб питанням стратегічного планування областей, районів міст приділялась належна увага.

Наразі пріоритетним завданням для України та її регіонів на шляху до збалансованого, ефективного, сталого розвитку залишається досягнення такого стану, коли стратегічне планування поступово перейде із площини наукових проектів у площину конкретних і реальних дій на всіх рівнях управління, і стане невід'ємним елементом при формуванні стратегії соціального й економічного розвитку кожного регіону.

Важливим напрямом дослідження є обґрунтування майбутніх суспільних потреб та визначення переважних напрямів розвитку регіону, застосування принципів функціонального зонування території та формування принципів урахування державних, громадських і приватних інтересів під час планування на рівні регіонів та окремих міст.

Забезпечення відповідного рівня розробки регіональних стратегій розвитку, як базового документу регіональної політики держави, не можливо без формування відповідної нормативно-правової бази та кадрового забезпечення державного менеджменту, який володів би всіма інструментами стратегування. При цьому в нормативно-правовій базі повинні бути чітко визначені сфери впливу всіх активних центрів влади на регіональному рівні та механізми узгодження їх інтересів.

Література

1. Державна стратегія регіонального розвитку України на період до 2015 року // www.kmu.gov.ua
2. Закон України «Про генеральну схему планування території України» від 07.02.2002 р. №3059–ІІІ.
3. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23.03.2000 р. №1602–ІІІ.
4. Закон України «Про державні цільові програми» від 18.03.2004 р. №1621–ІV.
5. Закон України «Про загальнодержавну програму формування національної екологічної мережі України на 2000–2015 роки» від 21.09.2000 р. №1989–ІІІ.
6. Закон України «Про планування і забудову територій» від 20.04.2000 р. №1699–ІІІ.
7. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 р. №2850–ІV.
8. Дацишин М. Інституційне забезпечення регіональної політики та практика взаємодії органів влади в Україні // М. Дацишин, В. Керацман. – К.: В-во «К.І.С.», 2007. – 102 с.
9. Концепція вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 4 жовтня 2006 року №504–р.
10. Місцевий економічний розвиток: моделі для успіху / Під ред. М. Дацишина. – Київ, «Інститут Реформ», 2003. – 41 с.

11. Напреєнко В.Г. Моделирование региональной экономики: новый уровень качества и безопасности / В.Г. Напреєнко, А.С. Наріньяні, Е.П. Смірнов // *Фінанси, економіка, безпека*. – 2005. – №4 (9).

12. Нудельман В. Розробка Стратегії розвитку територіальної громади: загальні засади методики / В. Нудельман, І Санжаровський. – К.: «Дата Банк України», 2002. – 232 с.

13. Стратегічне планування розвитку регіонів України. Аналітичний звіт. – Київ, 2007. – 39 с.

14. Топчієв О.Г. Планування територій у контексті сталого розвитку регіонів / О.Г. Топчієв // *Регіональні проблеми України географічний аналіз та пошук шляхів вирішення*. Зб. наук. праць. – Херсон: ПП Вишемирський, 2005. – С. 3–11.

О.В. ПАНУХНИК,
к.е.н., доцент, Тернопільський НТУ ім. І. Пулюя

Регіон як самодостатня система: проблеми забезпечення

У статті досліджується поняття самодостатності регіону. Визначено критерії самодостатності регіональної системи. В основу дослідження самодостатності регіону покладено системно-синергетичний підхід, який вивчає відкриті нелінійні системи та вплив на них зовнішнього та внутрішнього середовища. Обґрунтовано необхідність посилення процесів регулювання забезпечення самодостатності регіональних соціально-економічних систем.

В статье исследуется понятие самодостаточности региона. Определены критерии самодостаточности региональной системы. В основу исследования самодостаточности региона положен системно-синергетический подход, который изучает открытые нелинейные системы и влияние на них внешней и внутренней среды. Обоснована необходимость усиления процессов регулирования обеспечения самодостаточности региональных социально-экономических систем.

The article examines the concept of self-sufficiency in the region. The criteria of the regional autonomy system are defined. The study of self-sufficiency in the region uses system-synergetic approach that examines open nonlinear systems and the external and internal environment effect on them. The necessity of strengthening control processes for ensuring sustainability of regional social and economic systems is justified by the author.

Постановка проблеми. Під час перехідного періоду економічна система, як правило, є нестійкою та нестабільною, і тривалий час не може віднайти точки своєї рівноваги. Економіка володіє значним, необмеженим як в якісному, так і в кількісному відношенні потенціалом динамізму. Однак між потенційними можливостями та практикою існує дистанція, для подолання якої необхідна цілеспрямованість й енергійні зусилля суспільства, оскільки в іншому випадку буде накопичуватися гальмуюча сила – економічна інерція, внаслідок чого суттєво зменшується здатність генерувати нововведення, що є однією з важливих умов ефективного розвитку як регіональної, так і національної економічної системи. Через динамічні процеси економіка виходить на новий рівень

розвитку відтворювальної динаміки, яка набуває циклічної, а не лінійної форми [1, с. 37].

У сучасних ринкових умовах спостерігаються негативні тенденції розвитку економіки України, які зумовлюють необхідність пошуку шляхів її виведення зі стану невизначеності та безладу, впорядкування елементів економічної системи.

Організація системи реалізується через взаємодію її елементів і може керуватися як внутрішніми механізмами (самоорганізація), так і під впливом організуючої дії. Для того щоб система була здатною до самоорганізації, вона повинна бути відкритою та обмінюватися із зовнішнім середовищем інформацією, дії її компонентів мають бути узгодженими, система повинна бути динамічною та знаходитись подалі стану рівноваги (стан закритої системи, за якого її макроекономічні параметри залишаються незмінними). Довгий час у стані рівноваги можуть знаходитись лише закриті системи, оскільки у них зростає хаос, нарощується ентропія, зупинити яку може лише взаємодія із зовнішнім середовищем.

У світовому досвіді існують приклади держав, в яких проявляється слабка внутрішня об'єднаність та взаємопов'язаність, що за сучасного процесу глобалізації може призвести до розколу економічної системи та цілісності певної держави. Саме тому на перший план розвитку національних систем країн виходить необхідність адміністративно-територіальної реформи, що має на меті трансформувати регіональні системи та ввести в дію принцип самодостатності, який на сьогодні може стати основою ефективного розвитку регіонів, зміцнення їх економічних та фінансових позицій та стабілізувати подальший ефективний розвиток всієї господарської системи країни. Необхідно сформувати самодостатню господарську систему, яка, попри свою відкритість, орієнтувалася б на власні шляхи розвитку на основі максимізації використання внутрішніх ресурсів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням окремих проблем соціально-економічної самодостатності регіонів України присвячено праці багатьох представників економічної науки, серед яких слід відзначити

Б.М. Данилишина, Б.Ф. Заблоцького, Я.Б. Олійника, О. Со-
скіна, І. Ткачук та ін.

Метою даної статті є вивчення перспектив розвитку ре-
гіонів на основі максимального використання внутрішніх
ресурсів. Реалізація поставленої мети передбачає визна-
чення поняття «самодостатність регіону», а також уточнення
оцінок критеріїв самодостатності регіону.

Виклад основного матеріалу. Самодостатність яв-
ляється базовою концепцією формування інтегративної мо-
делі економічного розвитку. Саме вона дозволяє забезпе-
чити найоптимальніше поєднання ендегенних та екзогенних
чинників розвитку, досягти та зберегти протягом певного
періоду часу сталі пропорції між кількісними та якісними по-
казниками розвитку. Важливими якісними показниками стій-
кого розвитку, які більш повно вимірюють рівень економіч-
ного розвитку регіону, є: підвищення рівня і якості життя, ро-
звиток інтелекту, ріст духовного багатства людини, забез-
печення соціальних гарантій та охорони здоров'я, розвиток
культури, освіти, науки, мистецтва, тоді як кількісні дають
лише приблизне уявлення про рівень економічного розвит-
ку (ВВП, заробітна плата, норма прибутку та ін.).

Самодостатність за філософським визначенням С.І. Оже-
гова – виникнення явища природним чином і можливість
його подальшого існування без дії ззовні. Властивість ста-
більного і тривалого або нестабільного і короткострокового
існування активної системи при незмінному стані зовніш-
нього простору [2].

Самодостатня система – це система, що здатна за незмін-
них умов середовища як руйнуватися, так і зберігатись під ді-
єю внутрішніх причин. Самодостатність системи виникає і су-
проводжується надмірністю (запасом міцності і функціональ-
ними можливостями) її самої та попередниці (тієї системи, з
якої вона виникла), велика надмірність попередниці забезпе-
чує деякий запас міцності самодостатньої системи. Вона
включає в себе комплексний економічний і соціальний розви-
ток, тобто процес, спрямований на раціональне використання
місцевих природних і трудових ресурсів, ефективний розвиток
економічного потенціалу певної території при науково обгрун-
тованій спеціалізації її господарства і одночасно на розвиток
соціальної інфраструктури, сфери послуг для населення, ви-
робництво товарів народного споживання, забезпечення охо-
рони навколишнього середовища [3, с. 74].

У процесі вичерпання природних ресурсів відбувається адап-
тація регіональної системи до нових природних умов та освоєн-
ня нових видів природних ресурсів, що потребує відповідної на-
лаштованості системи у відношенні до наявного господарсько-
го, техніко-технологічного та людського потенціалу. У такому
випадку необхідна автономність соціально-економічної систе-
ми для того, щоб адаптуватися до змінених соціальних умов і
споживання нових соціальних ресурсів [4, с. 169].

Самодостатність є новим етапом у розвитку сучасної еко-
номічної системи як на регіональному, так і на національно-
му рівнях, який опирається, головним чином, на внутрішній

ринок та внутрішні ресурси. При цьому слід зробити уточ-
нення, що «самодостатній» не означає «самоізолюваний».
Більш того, експорт максимально заохочується при само-
достатності. Цей тип розвитку можна охарактеризувати як
розвиток «всередину», при якому процес відтворення здій-
снюється переважно в регіональних межах, а національні
зв'язки відіграють похідну роль. Самодостатність також не
означає «автаркію», а швидше є моделлю розвитку з пере-
важною опорою на власні сили.

Самодостатній регіон – це регіон, який здатний за рахунок
власних ресурсів реалізувати власні повноваження, насам-
перед соціальні. Фактично регіон має володіти та ефективно
використовувати, розпоряджатися всіма ресурсами, що є у
наявності, самозабезпечуватися та задовольняти потреби
всього населення [5, с. 24].

Оскільки в Україні всі адміністративні регіони є дотаційни-
ми і держава їх підтримує, можливості їх розвитку та відно-
влення ефективної діяльності в такій системі відносин є об-
меженими. Це призводить до неспроможності щодо само-
розвитку та вирішення власних територіальних та економіч-
них проблем. Саме тому виходом з такої нелегкої ситуації є
реформування адміністративних регіонів та введення в дію
перших принципів соціально-економічної самодостатності
регіонів, під якою розуміють можливість виконувати питання
місцевого (регіонального) значення за рахунок власних ма-
теріальних та фінансових ресурсів.

Базовими принципами економічної моделі самодостат-
нього розвитку виступають такі [6, с. 42–54]:

- значна роль інститутів та мережевої організації суспіль-
ства на всіх історичних етапах розвитку;
- тісний зв'язок між владою та бізнесом без ознак гіпер-
корупції;
- розвиток конкуренції за принципом «координація та
змагання, а не боротьба, яка виснажує ресурси»;
- висока адаптивність громади, яка зумовлює досягнення
високих результатів удосконалюючих інновацій, ефективність
інституційних інновацій, високий рівень продуктивності праці;
- високий рівень розвиненості компонента «суспільна
відповідальність».

Регіональна економіка будь-якого організаційного рівня
має відповідати щонайменше декільком групам критеріїв, за
яких вона може вважатися самодостатньою: по-перше,
відповідним обсягом і структурою трудового потенціалу, ос-
новного і обігового капіталу; по-друге, відповідною структу-
рою базових і соціальних виробництв; по-третє, відповідним
обсягом і структурою виробництва регіонального продукту;
по-четверте, бути відкритою економічною системою для ка-
піталів, товарів, робочої сили тощо

У сучасному розвитку економічних систем будь-якого
рівня значної ваги набуває відносно новий погляд на її ро-
звиток – синергетичний. Синергетичний, самоорганізацій-
ний підхід – погляд на економіку як на систему, що самороз-
вивається через нестійкість, виникнення порядку з хаосу [7,

с. 35]. Розглянемо процес розвитку регіональної самодостатньої системи з позицій синергетичного підходу.

Самодостатній регіон у процесі адаптації до зовнішнього середовища сприймає його як екзогенний фактор й умову розвитку по відношенню до економіки, яка розвивається, тоді як справжньою причиною розвитку системи є внутрішні процеси. Виклики зовнішнього середовища погашаються адаптаційним механізмом, який є у наявності в економіки [8, с. 194].

Самодостатня регіональна система власними зусиллями, підтримуючи чинники свого розвитку, залежить від взаємодії зовнішніх та внутрішніх елементів, які є визначальними факторами впливу на її подальший розвиток. У тому випадку, коли зовнішня дія суттєво перевищує адаптаційний потенціал економіки, вона дестабілізується і опиняється в точці біфуркації. В результаті руйнуються старі ідеали, попередній аттрактор втрачає свою силу притягання. Появляється відразу декілька силових полів, кожне з яких претендує на роль аттрактора. Саме тому важливо постійно стежити за дією та впливом на систему, оскільки зміна траєкторії розвитку системи часто відбувається у непередбаченому напрямі. На регіональному рівні суспільний фактор намагається задати напрям розвитку після настання біфуркаційного періоду, оскільки живе певними узгодженими цілями розвитку, які і є його рушійною силою. Крім того, при самодостатньому розвитку регіонів суспільство має більший доступ щодо управлінських можливостей.

Поруч із самодостатністю розглянемо низку споріднених понять, які мають не менш важливе значення при розвитку регіональних економічних систем.

Так, стійкість – здатність системи повертатися у стан рівноваги (можливість системи зберігатися і відтворюватися якнайдовше при зовнішніх флуктуаціях), після того як вона була з цього стану виведена шляхом зовнішніх флуктуацій. Для досягнення стійкого розвитку необхідні такі його форми, які б забезпечували задоволення потреб як сучасних громадян, так і зберегли б такі ж умови для майбутнього покоління. Стійкість передбачає довготривалий, самопідтримуючий, адаптивний розвиток. Завдання стійкості економічного розвитку систем зовсім не направлене на оптимізацію конкретних апіорних показників. Стійкість не лише породжує економічне зростання, а й справедливо розподіляє його результати, відновлюючи навколишнє середовище в більшій мірі, аніж його руйнує, збільшує можливості людей, а не їх бідність. Стійкість – це розвиток, що зберігає цілісність, це стан, за якого зберігається рівномірність та безкризовість [8, с. 268].

Важливо зазначити, що економіка регіонального рівня завжди буде прагнути до стабільності, тобто такого стану, перебуваючи в якому, вона може при мінімальних витратах підтримувати своє існування на рівні найбільш ефективного. Звучить парадоксально, але максимальна нестійкість (активність) може розглядатися як найбільш стійкий стан

економіки по відношенню до дії навколишнього середовища. При стійкому розвитку економіка внутрішньо рівноважна, але не рівноважна до зовнішнього середовища. Важливими показниками стійкого економічного розвитку системи є: підвищення рівня і якості життя, розвиток інтелекту та духовного багатства людини, забезпечення соціальних гарантій та ін. Економічний розвиток регіону буде стійким тоді, коли він не буде піддаватися загрозам і за будь-яких обставин зберігатиме виживання та відтворення території.

Під автономністю слід розуміти самоврядність, самостійність, незалежність у розв'язанні певних питань, самоврядування певної частини держави, право установи, підприємства, організації самостійно розв'язувати власні проблеми. З цього випливає, що автономний регіон – це регіон, який самостійно вирішує питання внутрішнього управління та здійснює свою діяльність окремо, незалежно від центру, хоча нормативні акти, які були ухвалені центральними органами влади, діють на його території [9].

Принцип організаційної автономії органів місцевого самоврядування визначається можливістю зазначених органів самостійно формувати власну структуру за рахунок коштів місцевих бюджетів. Принципи фінансової та правової автономії визначають право та реальну можливість територіальних громад самостійно формувати місцевий бюджет і створювати необхідну для цього власну нормативно-правову базу. На сьогодні в Україні цього немає.

На сучасному етапі економічного розвитку країни необхідним є формування нової моделі державного регулювання економіки переважно у напрямі децентралізації влади, посилення місцевого саморегулювання, лібералізації правил внутрішнього ринку, підтримки малого бізнесу, підприємництва у сфері послуг, що дозволить посилити позиції регіонів та, власне, країни, на світовому ринку послуг. Одним з основних чинників розвитку регіональної системи є роль центру, який все ж повинен контролювати діяльність регіону, але в межах чітко визначених повноважень, тобто держава повинна підтримувати цілісність національної системи, встановлюючи державні кордони та захищати їх з допомогою збройних сил, мита та квот, виробляючи «правила гри» у економічних та соціальних відносинах. Центр не лише наглядає за діяльністю регіонів, а й зберігає національну цілісність. Саме тому необхідно не пришивидшувати процеси децентралізації, а визначити ту межу, за якої буде проводитися ефективна регіональна політика і при цьому будуть забезпечені національні гарантії. Адже у світовій практиці уже відомо, що надмірно високий ступінь децентралізації не приводить до успіху та ефективного розвитку території.

Висновки

В умовах переходу до ринку економічна система будь-якого організаційного рівня має відповідати вимогам самодостатності, щоб забезпечити самостійне функціонування регіону та, як наслідок, національної економіки в ціло-

му. Річ у тім, що нижній організаційний рівень є складовою частиною більш високого організаційного рівня, той, у свою чергу, ще вищого, і так до рівня національної економіки. Регіональний рівень економічної системи організаційно вищий від рівнів галузі, підприємства, але нижчий від національного. Особливість і привабливість регіонального рівня економічної системи з погляду обґрунтування самодостатності полягає в тому, що в окремому регіоні зосереджені локальні і галузеві виробничі комплекси, відповідна інфраструктура і система управління як у країні в цілому, лише на нижньому організаційному рівні. Це певною мірою полегшує дослідження поставленої проблеми і теоретичне обґрунтування економічної самодостатності як самоцілі для системи управління економікою будь-якого організаційного рівня.

Самодостатність територій виявляється у можливості самостійно забезпечувати виконання повноважень і надавати суспільні послуги не нижче визначеного рівня. Реальне самоврядування територій — це не лише перелік повноважень у нормативно-правових актах і їх законодавче фінансування, а й можливості на практиці приймати рішення щодо оптимального залучення і використання джерел доходів для фінансування повноважень. У фінансовій, зокрема, бюджетно-податковій політиці потрібно дотримуватися балансу між впливом центральних органів влади на формування бюджетних рішень місцевими органами влади і фінансовою ініціативою органів місцевого самоврядування.

Література

1. Орехова Е.А. Воспроизводственная динамика переходной экономики / Е.А. Орехова. — Саратов: ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ», 2000. — 150 с.
2. Словник.нет: філософський словник [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://mirslovarei.com/content_fil/SAMODOSTATOCHNOST
3. Стратегія економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. Д.Г. Лук'яненка. — К.: КНЕУ, 2001. — 538 с.
4. Плякин А.В. Пространственная экономическая трансформация региональной природно-хозяйственной системы: структура и механизм реализации / А.В. Плякин. — Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2006. — 364 с.
5. Медведева Н.Г. Организационно-экономическое обеспечение реализации социальных функций Государства самодостаточным регионом // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «О системе государственного финансового контроля в России и роли контрольно-счетных палат», 28–29 ноября 2000 г., г. Тюмень. Изд-во ООО «Лазурь», 2001.
6. Заблоцкий Б.Ф. Економічна самодостатність регіону / Б.Ф. Заблоцкий // Регіональна економіка. — 2001. — С. 41–49.
7. Князева Е.Н. Основания синергетики / Е.Н. Князева, С.П. Курдюмов. — М.: КомКнига, 2005. — 240 с.
8. Орехова Е.А. Экономическое развитие страны: сущность, проявление и особенности реализации в современной России / Е.А. Орехова. — Саратов: ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ», 2006. — 456 с.
9. Словник.нет: портал української мови та культури [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.slovnkyk.net/index.php?swrd>

І.В. НІКОЛАЄНКО,

викладач, Чернігівський державний інститут економіки і управління

Методологічні підходи до управління економічними ризиками в регіоні

Дослідження цілісної теорії оцінки економічних ризиків в регіоні. Вивчення елементів системи ризик-менеджменту. Розробка єдиних методологічних підходів до управління економічними ризиками в регіоні.

Исследование целостной теории оценки экономических рисков в регионе. Изучение элементов системы риск-менеджмента. Разработка единых методологических подходов к управлению экономическими рисками в регионе.

Comprehensive evaluation study of the theory of economic risks in rehioni. Vyvchennya elements of risk management. The development of common methodological approaches to the management of economic risks in the region.

Постановка проблеми. Стохастичність і нестійкість соціально-економічних процесів обумовлює зростання невизначеності при управлінні економічними системами, і отже збільшення ризиків функціонування економіки як окремих підприємств, так і окремих територій. Тому в сучасному су-

спільстві здатність реагувати на тих, що зростають, невизначеність і ризики стає економічним ресурсом, що забезпечує самозбереження і виживання.

Ризики в регіоні у значній мірі впливають на фінансові результати господарської діяльності підприємств, звідси виникає потреба в створенні відповідних механізмів управління ними.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми управління цивільним суспільством носять складний і багатоаспектний характер. В узагальненому вигляді це: недовіра до влади і обмежений характер підтримки різних ініціатив з боку населення, труднощі взаємодії господарюючих суб'єктів з владою, фінансова нестійкість, відсутність критичної маси організацій з прозорою системою управління, дійсно підзвітних широкій громадськості, відсутність інфраструктури, що забезпечує соціальний діалог влади і бізнесу і інших суспільних інститутів. Більшість з цих проблем у тій чи іншій мірі обумовлені «примітивним, архаїчним, неясним законодавством», що створює «жорстко обмежуючу діяльність, недоб-

розичливе середовище» для розвитку ініціатив знизу [1]. На особливості зарубіжного і вітчизняного досвіду управління ризиками в територіальних економічних системах насамперед впливають глобальні явища і тенденції, що супроводжуються ризиковими експозиціями. Розглянемо деякі з них, що прямо або побічно впливають на чинники ризику розвитку регіональних економічних систем в Україні. Вирішенню питань оцінки ризиків приділяється значна увага, про що свідчать дослідження як зарубіжних, так і вітчизняних вчених—економістів. Серед вітчизняних вчених питання оцінки ризиків в цілому та регіонів розглянуто у роботах В.В. Вітлінського, І.В. Зайцевої, І.Р. Бузько, А.Б. Камінського, Л.Л. Маханець, Р.В. Пікус, Ю.С. Коцюби, Г.Л. Вербицької, А.Ю. Харко, В.Ю. Харко. Проте цілісної теорії оцінки у вітчизняній науці немає, оскільки немає розробленої єдиних методологічних підходів до управління економічними ризиками в регіоні.

Мета статті – розробити єдині методологічні підходи до управління економічними ризиками в регіоні.

Виклад основного матеріалу. Життя місцевого співтовариства можна представити як багатогранні та численні види діяльності людей у виробництві матеріальних і нематеріальних благ. Місцеве співтовариство як саморегулююча соціально—економічна система вибирає метод господарювання, тобто спосіб організації виробництва, основними елементами якого є: відносини власності, ринкові і владні відносини.

У практиці регіонального управління все частіше виникають ситуації прояву чинників ризиків, які обумовлюють високі транзакційні витрати управління що, в свою чергу, часто до надзвичайних ситуацій, втрати яких мають тенденцію до зростання. В зв'язку з цим категорія «ризик» стосовно управління розвитком регіональних економічних систем може бути розглянута як небезпека потенційно вірогідна до втрати ресурсів або недоотримання доходів в порівнянні з варіантом, який розрахований на раціональне використання всіх видів ресурсів в даному співтоваристві.

Досліджуючи суть і специфіку ризиків у регіональному управлінні, відзначимо насамперед, що ризик має місце в різних обставинах: при недоліку інформації про об'єкт управління, при виборі управлінських рішень, при незадовільному або неточно виконаному завданні, при невдалому виборі виконавця, при помилках в оцінці наявних ресурсів і так далі. Аналіз сучасних робіт, присвячених проблемам ризику в управлінській практиці, дає можливість стверджувати, що ризик – це складне явище, що має безліч різних складових. Це пояснюється тим, що в основі ризиків лежить імовірнісна природа результатів управлінської діяльності і невизначеність ситуації, в якій відбуваються події. Планування виробництва, прогнозування обсягів продажів, величин грошових потоків, розробка бюджету регіональних співтовариств, проектів будівництва і бізнес—планів, соціальних програм ґрунтуються лише на наближених, очікуваних розрахунках, а не точних фактичних величин. Невірне управлінське рішення у сфері державного або регіонального управління може

привести до серйозних матеріальних, фінансових, соціальних та іншим втратам для населення.

Як правило, всі види ризиків взаємозв'язані і роблять вплив на управлінську діяльність. Ці обставини уповільнюють ухвалення рішень по оптимізації ризиків та вимагають поглибленого аналізу складу конкретних ризиків, а також причин і чинників їх виникнення. Порівняльний аналіз ризиків розвитку регіональних економічних систем свідчить про те, що найбільший стрес у свідомості українців викликають не тільки не стільки природні катастрофи, скільки наслідки соціальних катаклізмів. Саме вони сприймаються населенням як найбільш небезпечні надзвичайні ситуації, які по своїх масштабах і значущості оцінюються як набагато страшніші катастрофи, ніж ті, які природними причинами.

Перехід до ринкової економіки в Україна здійснювався без урахування системи розселення і її взаємозв'язку, що складалася, з виробництвом. У результаті окремими населеними пунктами, що виграли від припливу капіталу, розміщення нових спільних підприємств, з'явилася велика кількість депресивних територій, де в умовах стихійного ринку пішов інтенсивний процес скорочення виробництва. Бюджети малих міст глибоко дотаційні, соціальні стандарти істотно нижчі, ніж в інших категоріях міст.

Нова система міжбюджетних відносин ніяк не стимулює регіони до нарощування податкової бази. Перелік майна, яким може оперувати регіон, різко скорочується. Воно або переходить на інший рівень влади відповідно до розмежування повноважень, або взагалі відчужується як непрофільне.

У загальному вигляді управління ризиками розвитку регіональних економічних систем можна визначити як один із найважливіших, таких, що постійно реалізуються, видів управлінської діяльності органу місцевого самоврядування, що забезпечують збереження певної структури місцевої економіки і соціальної сфери, їх стійкий розвиток і згладжування негативних наслідків втрат. Управління ризиками розвитку регіональних утворень стає, таким чином, обов'язковим і специфічним атрибутом системи територіального управління.

Якщо розділити зовнішнє середовище регіональної економічної системи на окремі елементи, то зміни в одній з них можуть породити ланцюгову реакцію змін в інших. У цьому випадку первинні елементи назвемо базовими, а за ним – похідними. Посилені базовими змінами, що акумулюються, похідні можуть непередбачувани по силі і напрямдді – економічні, соціальні або політичні ризики.

Таким чином, визначимо основні сутнісні риси ризику:

- невизначеність;
- альтернативність;
- суперечність.

Існування ризику безпосередньо пов'язано наявністю невизначеності, яка неоднорідна за формою прояву і за змістом. Насамперед це невизначеність зовнішнього середовища, яке включає об'єктивні економічні, соціальні та політичні умови, в рамках яких здійснюється підприємницька діяльність і до ди-

наміки яких вона пристосовуватися. Це можливі зрушення в суспільних потребах і споживчому попиті, виявлення технічних і технологічних нововведень, зміна політичної та економічної обстановки, що впливає на підприємницьку діяльність, непередбачувані природні явища. Великий вплив на кінцеві результати підприємницької діяльності надає невизначеність економічної кон'юнктури, яка витікає з нестійкого попиту–пропозиції на товари, гроші, фактори виробництва, різноманітності критеріїв переваги інвестування, обмеженості знань про аспекти бізнесу і комерції і багатьох інших обставин.

Проблеми невизначеності і ризиків сучасного економічного суспільства потребують якісно нового розгляду і в обов'язковому взаємозв'язку з іншими категоріями економічної і соціальної діяльності, наприклад такими, як «інновації», «інформація». Досліджуючи управлінську діяльність в регіональних економічних системах, потрібно також враховувати, що вона зв'язана з невизначеністю в самих різних сферах і на самих різних етапах її розвитку.

Особливістю системи управління ризиками регіонального розвитку є її інтегрованість у загальну систему управління регіональним співтовариством, що є на перший погляд ускладненням системи управління, обумовленим динамікою зростання її значущості, і є деякою її надбудовою. Проте саме інтеграція методів, способів і механізмів управління ризиками регіонального розвитку в загальну концепцію і стратегію регіонального управління дозволяє з більшою ефективністю отримувати плановані економічні і соціальні результати розвитку регіонального співтовариства.

Стратегія розвитку визначає всі аспекти функціонування регіональної економічної системи, задаючи цілі і методи їх досягнення в довгостроковій перспективі. Тому стратегія її розвитку задає особливості системи управління ризиками. Вплив здійснюється не тільки шляхом узгодження цілей управління ризиком з місією і цілями, а й за рахунок визначення відношення регіонального співтовариства до ризику.

Стратегія ризик–менеджменту – це мистецтво управління ризиком у невизначеній господарській ситуації, засноване на прогнозуванні ризику і прийомів його зниження. Стратегія ризик–менеджменту включає правила, на основі яких приймаються ризикові рішення і способи вибору варіанта рішення [2].

Правила – це основоположні принципи дії. У стратегії ризик–менеджменту застосовуються такі правила [4, с. 123–114]:

- 1) максимум виграшу;
- 2) оптимальна імовірність результату;
- 3) оптимальна коливаність результату;
- 4) оптимальне поєднання виграшу і величини ризику.

Суть правила максимуму виграшу полягає в тому, що з можливих варіантів ризикових вкладень вибирається варіант, який дає найбільшу ефективність результату (виграш, прибуток) при мінімальному або прийнятному для інвестора ризику.

Суть правила оптимальної імовірності результату полягає в тому, що з можливих рішень вибирається те, при якому імо-

вірність результату є прийнятною для інвестора або задовольняє фінансового менеджера. На практиці застосування правила оптимальної імовірності результату звичайно поєднується з правилом оптимальної коливаності результату.

Як уже вказувалося, коливаність показників виражається їх дисперсією, середнім квадратичним відхиленням і коефіцієнтом варіації. Суть правила оптимальної коливаності результату полягає в тому, що з можливих рішень вибирається те, при якому імовірності виграшу і програшу для одного і того ж ризикового вкладення капіталу мають невеликий розрив, або найменшу величину дисперсії, середнього квадратичного відхилення, варіації.

Суть правила оптимального поєднання виграшу і величини ризику полягає в тому, що менеджер оцінює очікувані величини виграшу і ризику (програшу, збитку) і ухвалює рішення вкласти капітал у той захід, який дозволяє отримати очікуваний виграш і уникнути великого ризику.

Прийоми ризик–менеджменту являють собою прийоми управління ризиком. Вони складаються із засобів розв'язання ризиків і прийомів зниження міри ризику. Засобами розв'язання ризиків є: уникнення їх, утримання, передача.

Уникнення ризику означає просте ухилення від заходу, пов'язаного з ризиком. Однак уникнення ризику для інвестора часто означає відмову від прибутку.

Утримання ризику – це залишення ризику за інвестором або на його відповідальності. Так, інвестор, вкладаючи венчурний капітал, заздалегідь упевнений, що він може за рахунок власних коштів покрити можливу втрату венчурного капіталу.

Передача ризику означає, що інвестор передає відповідальність за ризик комусь іншому, наприклад страховій компанії.

Зниження міри ризику – це скорочення імовірності і обсягу втрат. Для зниження міри ризику застосовуються різні прийоми, найбільш поширеними з яких є диверсифікація, придбання додаткової інформації про вибір і результати, лімітування, самострахування, страхування, хеджування, придбання контролю над діяльністю в пов'язаних областях.

Диверсифікація є процесом розподілу капіталу між різними об'єктами вкладення, які безпосередньо не пов'язані між собою, найбільш обґрунтованим і відносно менше витратоємним способом зниження міри фінансового ризику.

Диверсифікація – це розсіювання інвестиційного ризику. Однак вона не може звести інвестиційний ризик до нуля. Це пов'язано з тим, що на підприємництво впливають зовнішні чинники, які не пов'язані з вибором конкретних об'єктів вкладення капіталу, отже на них не впливає диверсифікація.

До зовнішніх чинників відносяться процеси, що відбуваються в економіці країни загалом, військові дії, зміна відсоткових ставок по депозитах, кредитах в комерційних банках і т.ін. Ризик, зумовлений цими процесами, не можна зменшити за допомогою диверсифікації.

Висновки

Таким чином, ризик складається з двох частин: диверсифіцируемого і недиверсифіцируемого ризику. Диверсифіцируемый ризик, званий ще несистематичним, може бути усунений шляхом його розсіювання, або диверсифікацією. Недиверсифіцируемый ризик, званий ще систематичним, не може бути зменшений диверсифікацією.

Інформація грає важливу роль у ризик-менеджменті. Фінансовому менеджеру часто доводиться ухвалювати ризикові рішення, коли результати вкладення капіталу не визначені і засновані на обмеженій інформації. Якби у нього була більш повна інформація, він міг би зробити більш точний прогноз і знизити ризик. Це робить інформацію товаром, причому дуже цінним, інвестор готов заплатити за повну інформацію.

Вартість повної інформації розраховується як різниця між очікуваною вартістю якого-небудь вкладення капіталу, коли є повна інформація, і очікуваною вартістю, коли інформація неповна.

Лімітування – це встановлення ліміту, або граничних сум витрат, продажу, кредиту і т.ін. Лімітування є важливим прийомом зниження міри ризику, воно застосовується банками при видачі позик, при укладанні договорів і т.ін. Хозяйнуючи-ми суб'єктами воно застосовується при продажу товарів в кредит, наданні позик і т.ін. [4, с. 12–45].

Самострахування являє собою децентралізовану форму створення натуральних і страхових (резервних) фондів безпосередньо в господарюючому суб'єкті. Ці фонди залежно від мети призначення можуть створюватися в натуральній або грошовій формах.

Найбільш важливим і найпоширенішим прийомом зниження міри ризику є страхування ризику. Суть страхування виражається в тому, що інвестор хотів відмовитися від частини своїх прибутків, щоб уникнути ризику, або він готовий заплатити за зниження міри ризику до нуля.

Хеджування – це страхування ризиків від несприятливих змін цін на будь-які товарно-матеріальні цінності за контрактами і комерційними операціями, що передбачають постачання (продаж) товарів в майбутніх періодах.

Контракт, який служить для страховки від ризиків зміни курсів (цін), носить назву «хеджа». Господарюючий суб'єкт, що здійснює хеджування, називається «хеджером». Існують

дві операції хеджування – хеджування на підвищення і хеджування на пониження [3].

Хеджування на підвищення, або хеджування купівлею, являє собою біржову операцію з купівлі термінових контрактів або опціонів. Хедж на підвищення застосовується в тих випадках, коли необхідно застрахуватися від можливого підвищення цін (курсів) у майбутньому. Він дозволяє встановити купівельну ціну набагато раніше, ніж був придбаний реальний товар.

Хеджування на пониження, або хеджування продажем – біржова операція з продажем термінового контракту. Хеджер, що здійснює хеджування на пониження, має намір здійснити в майбутньому продаж товару, і тому, продаючи на біржі терміновий контракт або опціон, він страхує себе від можливого зниження цін у майбутньому.

Результати порівняльного аналізу дають можливість зробити висновок, що найбільш прийнятною у використанні є програма RiskWatch [2]. З погляду вітчизняного споживача перевага цього продукту – мала трудомісткість і гнучка методика. Продукт дозволяє в модель системи управління ризиками нові категорії, описи, а також питання по системі, що представляється особливо важливим при оцінці ризиків муніципального розвитку.

У даний час на російському ринку з'явився і вітчизняний продукт – система «Авангард», створена в Інституті системного аналізу РАН. Цей пакет позиціонується як експертна система управління інформаційною безпекою і поставляється в двох модифікаціях. Варіант «Авангард-аналіз» призначений для проведення аналізу ризиків, «Авангард-контроль» – для управління ризиками.

Література

1. The 2003 NGO Sustainability Index for Central and Eastern Europe and Eurasia // USAID. – 2004. – Seventh Edition (June 2004).
2. Amitabh Bhargava. Credit Risk Management Systems In Banks. – ICICI. Feb 10, 2000. – 38 p.
3. Greg M. Gupton, Christopher C. Finger, Mickey Bhatia. CreditMetrics – Technical Document. – J.P. Morgan & Co. Incorporated. April 2 1997.
4. Петров Е.Г., Новожилова М.В. Методи і засоби прийняття рішень у соціально-економічних системах: Навчальний посібник / За ред. Е.Г. Петрова. – К.: Техніка, 2004. – 256 с.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

О.Д. ГОРДЕЙ,
к.е.н., доцент, докторант, Національний університет ДПС України

Особливості функціонування системи фінансового забезпечення рівня життя населення

У статті розглядається деталізована система фінансового забезпечення рівня життя населення, яка комплексно відображає взаємозалежність її елементів. Визначена особливість функціонування системи фінансового забезпечення рівня життя населення в процесі взаємодії її складових елементів. Охарактеризовані складові системи фінансового забезпечення рівня життя населення.

В статье рассматривается детализированная система финансового обеспечения уровня жизни населения, которая комплексно отображает взаимозависимость ее элементов. Определена особенность функционирования системы финансового обеспечения уровня жизни населения в процессе взаимодействия ее составляющих элементов. Охарактеризованы составляющие системы финансового обеспечения уровня жизни населения.

The gone into detail system of the financial providing of standard of living of population was examined in the article, what represents interdependence of its elements complex. The feature of functioning of the system of the financial providing of standard of living of population in the process of co-operation of its making elements was certain. Making systems of the financial providing of standard of living of population it was described.

Постановка проблеми. Формування ринкової економіки припускає вихід на новий рівень економічного розвитку, в результаті якого пріоритетним напрямом є створення со-

ціально орієнтованої економіки, що означає переорієнтацію усіх економічних зв'язків на задоволення потреб людини, соціуму, суспільства. Соціально-економічний розвиток системи – це насамперед структурна перебудова економіки відповідно до потреб технологічного і соціального прогресу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Частково приділяли увагу складовим елементам системи фінансового забезпечення рівня життя населення лауреат Нобелівської премії з економіки 1978 року Герберт А. Саймон (1916–2001), який розглядав людину як елемент економічної системи, яка прагне до максимізації цільової функції [1]; американський політолог Девіда Істона (нар. 1917 р.), вивчав соціальну систему [2]; базиси теорії систем зустрічалися в роботах німецького філософа Георга Вільгельма Фрідріха Гегеля (1770–1831) [3] та американського економіста Кеннета Еварта Боулдінга (1910–1993) [4]; важливість економічної вигоди у вчинках людини досліджували лауреат Нобелівської премії 1992 року з економіки Гері Стенлі Беккер (1930–) [5] та Адольф Кетле (1796–1874) – бельгійський визначний вчений [6].

Мета статті. Відповідно створення системи фінансового забезпечення рівня життя населення необхідно пов'язувати з реалізацією нових цілей, цілеспрямованістю змін, адаптацією до конкурентного середовища, суперечностями системами, ототожнювати з прогресом, або ускладненнями складових систем, а також з еволюцією систем.

Виклад основного матеріалу. Важливим елементом, який в значній мірі зумовлює рівень економічного і соціального розвитку країни є рівень життя населення та механізм його фінансового забезпечення. Мета створення системи фінансового забезпечення рівня життя населення – задоволення життєвих потреб людини, яке виражається в підвищенні рівня життя, приросту обсягів фінансових ресурсів, що залишаються у розпорядженні регіонів, підвищенні економічної безпеки, дотриманні рівноваги соціальної системи, зниженні рівня безробіття тощо. Рівень життя населення виступає одним з основних показників стану стійкості економічного розвитку, який припускає підвищення рівня життя населення без збільшення масштабів використання обмежених природних ресурсів.

Резюмуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що система фінансового забезпечення рівня життя населення – це сукупність соціальних та економічних елементів, які відповідають за фінансовий і соціальний стан індивіда в той чи інший момент часу в умовах мінливості ринку. Зрозуміло, що матеріальні потреби в даній системі є первинними, оскільки часто саме матеріальне благополуччя є тим чинником, який дозволяє людині користуватися іншими благами нематеріального характеру, а також досягати поставлених цілей самовираження.

Автором пропонується деталізована система фінансового забезпечення рівня життя населення, що комплексно відображає взаємозалежність елементів. Дана система складається з таких елементів та систем, які містять в собі сукупність показників, які їх характеризують:

1. Економічну сферу.
2. Доходи населення.
3. Витрати і заощадження населення.
4. Накопичене майно і житло.
5. Систему соціального захисту.
6. Соціальну сферу.
7. Фінансову систему.
8. Соціальну диференціацію населення.
9. Екологічну сферу та навколишнє середовище.
10. Законодавчу базу та ін.

Можна запропонувати наступне нове визначення системи фінансового забезпечення рівня життя населення – це об'єкт, який включає в себе сукупність елементів, що знаходяться в раціональних відносинах і зв'язках між собою та створюють цілісність, єдність, межі якої задаються межами управління складових системи відповідно до законодавчого поля з метою ефективного фінансування життєвого рівня громадян. Основним важелем при розрахунку показників є чисельність населення та досягнення його зростання при відносній стійкості показників, що характеризують рівень життя та його фінансове забезпечення. Він пов'язаний з усіма складовими системи фінансового забезпечення рівня життя населення.

Важливою складовою системи фінансового забезпечення рівня життя населення є національне багатство, яке уявляє

собою сукупність матеріальних благ і духовних цінностей, нагромаджених суспільством за всю історію його існування. Масштаби, структура і якісний рівень національного багатства визначають економічну міцність країни, потенціал її наступного соціально-економічного розвитку. До національного багатства відносять основні засоби, матеріальні ресурси, страхові запаси, золотий запас та природні ресурси [7].

Також взаємопов'язаним показником з національним багатством є національний дохід, який обчислюють як різницю між обсягом сукупного суспільного продукту і обсягом матеріальних затрат за всіма галузями виробництва у фактично діючих і порівняльних цінах. Його ще можна визначати як суму всіх доходів за рік у вигляді заробітної плати, промислового і торгового прибутку, відсотків на вкладений капітал. Його зростання дозволяє підвищувати мінімальний розмір оплати праці та пенсії, розміри соціальної допомоги, здійснювати різні соціальні програми тощо.

Рівень та динаміка продуктивності праці також є важливим чинником зростання ВВП, національного доходу, отже відповідно, і рівня життя, який змінюється в залежності від динаміки продуктивності праці. У свою чергу, продуктивність праці залежить від розвитку науково-технічного прогресу (НТП), вдосконалення організації праці, виробництва й управління, соціально-економічних чинників.

На думку автора, доцільно відзначити, що фінансове забезпечення рівня життя населення визначається не тільки трудовими зусиллями й економічною активністю окремих індивідів, сімей, трудових колективів, але й ефективністю розвитку економіки, соціального забезпечення і рівнем національного багатства в цілому, ефективністю функціонування фінансової системи, розвитком соціально-економічних відносин у суспільстві, наявністю або відсутністю соціально орієнтованої законодавчої бази.

Таким чином, важливу роль у системі фінансового забезпечення рівня життя населення відіграють соціальні нормативи, що є обґрунтованими орієнтирами спрямованості соціальних процесів, які відбуваються в суспільстві. Рівень і диференціація доходів за інших рівних умов виявляються вирішальними чинниками регулювання процесу фінансування рівня життя окремих груп населення.

Інформація про розподіл населення за доходами є необхідним елементом для оцінки рівня диференціації доходів. На основі даних про розподіл населення за доходами можна характеризувати рівень фінансової забезпеченості окремих груп населення, на їх основі визначаються мінімальні і максимальні рівні доходів, виявляються частка і чисельність високо- і низькозабезпечених верств населення; для формування системи заходів щодо фінансування соціального забезпечення і соціального захисту населення; для розробки і побудови системи фінансового забезпечення рівня життя населення.

Загалом, система фінансового забезпечення рівня життя – складна соціально-фінансова категорія, яка містить в

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

собі значну кількість складових елементів, систем, які взаємопов'язані між собою економічними законами систем-оутворення.

Розрахувати ступінь фінансового забезпечення рівня життя населення складно з ряду причин:

- неможливість чисельно визначити задоволення потреб, які відповідають кривій байдужості;
- відсутність однозначної методики оцінки рівня життя населення, якої б дотримувалися більшість учених;
- складність визначення таких характеристик, як освітній і культурний рівень, задоволення духовних потреб, безпека громадян, умови праці та інші.

Розробляючи систему фінансового забезпечення рівня життя населення, виокремимо положення, яких необхідно дотримуватися:

- 1) чітко визначити сегменти економіки де відбувається процес фінансування рівня життя населення;
- 2) окреслити базові показники, які існують в сучасній методикі оцінки рівня життя населення в Україні;
- 3) забезпечити взаємозв'язок елементів системи як в середині системи, враховуючи ендogenous вплив, так і елементів, які є зовнішніми для даної системи, що здійснюють екзогенний вплив;
- 4) визначити принципи функціонування системи та функції, які їй притаманні.

Розглянемо склад і основні показники у виділених елементах системи.

1. Економічна сфера включає в себе такі узагальнюючі показники:

- валовий внутрішній продукт (ВВП);
- динаміка зміни ВВП;
- структура ВВП;
- ВВП у розрахунку на душу населення;
- індекс грошових доходів населення (за групами населення);
- співвідношення індексу грошових доходів і індексу споживчих цін;
- рівень бідності – чисельність і частка населення, що має доходи нижче за величину прожиткового мінімуму;
- рівень безробіття (зайнятість);
- очікувана тривалість життя;
- дитяча смертність;
- інші.

Як відомо, валовий внутрішній продукт на душу населення є основним показником економічного розвитку країни і активно застосовується в статистичній практиці як узагальнюючий показник рівня життя. Він використовується для оцінки величини фінансового забезпечення рівня життя населення, оскільки є ринковою вартістю всіх кінцевих товарів і послуг (тобто призначених для безпосереднього вживання), вироблених за рік у всіх галузях економіки на території держави для споживання, експорту та накопичення, незалежно від національної приналежності використаних факто-

рів виробництва. Зростання ВВП у розрахунку на душу населення не завжди означає підвищення рівня життя в державі. Він може бути тільки допоміжним показником при визначенні загальної тенденції зміни рівня життя населення.

Зайнятість як складова системи фінансового забезпечення рівня життя населення має дві площини:

- а) можливість отримання роботи, тобто чи можуть знайти роботу громадяни, здатні працювати, охочі працювати і що шукають роботу; традиційним показником тут служить темп зростання безробіття;
- б) якість роботи – включає умови праці, престижність тієї або іншої професії і визначає характер роботи (включається до третього щабля піраміди Маслоу).

Говорячи про зайнятість, необхідно включити показник прихованого безробіття (це неповна вимушена зайнятість працівників, на робочу силу яких немає попиту з організаційно-економічних причин виробництва, але які продовжують знаходитися у складі підприємства).

У групу узагальнюючих показників рівня життя були віднесені і показники демографічного характеру, оскільки, з одного боку, об'єкт нашого спостереження – фінансове забезпечення рівня життя населення, а населення, у свою чергу, є учасником виробничого процесу і споживачем його результату, з іншого боку, індикатором достатності фінансового забезпечення рівня життя, а саме: очікувана тривалість життя (при народженні), рівень дитячої, дитячої і материнської смертності, динаміка чисельності постійного населення, рівень грошових доходів населення тощо.

У дану групу входять також показники економічної активності населення – рівень економічної активності (відношення зайнятих і безробітних до чисельності населення), коефіцієнт зайнятості (співвідношення зайнятих в економіці і чисельності населення), рівень безробіття (відношення числа безробітних до чисельності економічно активного населення).

2. Доходи населення – це показник, який складається з чотирьох складових елементів:

- а) рівень доходів – показує величину грошових ресурсів, що припадають на одну людину виходячи з показника середнього доходу на сім'ю;
- б) розподіл доходів – відношення між доходами однієї п'ятої сімей з найвищими доходами до однієї п'ятої сімей з найменшими доходами;
- в) витрачання доходів – середня особистих витрат за видами товарів і послуг (товари і послуги першої необхідності в порівнянні зі всіма іншими);
- г) частка населення з низькими доходами.

Доходи населення є основним індикатором фінансового забезпечення рівня життя. Відповідно до методики розрахунку балансу грошових доходів і витрат населення грошові доходи населення включають оплату праці всіх категорій населення, пенсії, допомоги, стипендії й інші соціальні трансферти, надходження від продажу продуктів сільського господарства, доходи від власності у вигляді відсотків за внес-

ками, цінними паперами, дивідендами, доходи осіб, що зайняті підприємницькою діяльністю, а також за страховими відшкодуваннями, позиками, доходи від продажу іноземної валюти та інші доходи.

Найбільший інтерес представляє динаміка реальних грошових доходів у розрахунку на душу населення. Даний показник відображає основну тенденцію в зміні рівня життя. Проте тут важливо визначити базисний рівень, з яким проводяться порівняння, а саме мінімальні соціальні стандарти (розмір прожиткового мінімуму, мінімальної заробітної плати та пенсій).

Структура витрат показує питому вагу основних витрат в бюджеті домогосподарств і є важливим показником рівня життя. Грошові кошти витрачаються в основному за наступними напрямками: купівля товарів і оплата послуг, обов'язкові платежі та добровільні внески, приріст заощаджень у внесках і цінних паперах, придбання житлових приміщень, купівля іноземної валюти, гроші відправлені переказами, заощадження в банківських установах тощо.

Важливе місце у вивченні фінансового забезпечення життєвого рівня займає соціально-економічна оцінка структури сукупних витрат. За допомогою порівняльного аналізу споживання можна дати повну оцінку зрушень, що відбуваються, в розподілі життєвих благ у суспільстві.

Результати досліджень, що проводяться в цій сфері, є важливими для характеристики й оцінки багатьох соціально-економічних процесів і явищ щодо ефективності фінансового забезпечення рівня життя населення як в фінансовому секторі, так і в соціальному житті країн у цілому.

У даний час в світовій практиці широко застосовується наступний такий показник, як частка фінансових витрат на харчування в бюджеті домогосподарств: чим нижче ця частка, тим вище рівень життя. Тенденція падіння частки фінансових затрат на харчування в загальній сумі споживчих витрат у процесі зростання сукупних доходів населення свідчить про підвищення рівня життя.

4. Накопичене майно і житло. Забезпеченість населення житлом характеризує загальний стан у країні щодо житлових умов, а саме:

- забезпеченість населення житлом (розмір загальної та житлової площі з розрахунку на одного мешканця країни);
- наявність, склад і стан житлового фонду;
- накопичене майно у вартісному та натуральному виразі (виробничого і споживчого призначення);
- житлові умови;
- наявність і характеристика предметів тривалого користування у власності населення;
- соціально-майнова структура населення тощо.

Житлові умови включають три складові: наявність житла, присутність комфорту і зручностей в ньому, безпечність району.

5. Система соціального захисту включає комплекс показників, які характеризують соціальне забезпечення, систему надання пенсій, допомог, зокрема:

- мінімальний розмір заробітної плати;
- вартість споживчого кошика;
- прожитковий мінімум;
- мінімальний розмір пенсії;
- купівельна спроможність мінімальної заробітної плати;
- купівельна спроможність мінімальної пенсії;
- рівень бідності;
- суспільна безпека.

Суспільна безпека, в свою чергу, означає, що життя і власність не є об'єктом злочинних дій і віддзеркалює бажання людей вести життя, яким би не загрожувала жодна небезпека.

6. Соціальна сфера – передбачає ступінь фінансового забезпечення соціальних інститутів та ефективність їх функціонування, а саме:

- освіта – фінансове забезпечення системи показників, що характеризують діяльність дошкільних та інших загальноосвітніх установ, установ початкової, середньої й вищої професійної освіти;
- медицина – фінансування закладів охорони здоров'я, зменшення захворюваності населення, інвалідності, виробничого травматизму, збільшення тривалості життя;
- культура і мистецтво – фінансове забезпечення безперервної роботи установ культури і мистецтва, а також фінансова підтримка книжкової, журнальної, газетної продукції тощо;
- фізична культура, спорт і відпочинок – фінансове забезпечення розвитку мережі санаторно-курортних установ, установ відпочинку і туризму, спортивних споруд;
- комунальне господарство – безперервне функціонування, завдяки раціональному фінансуванню виробничої діяльності підприємств і служб, які забезпечують населення водопостачанням, теплом, газом, готелями й іншими видами впорядкування населених пунктів;
- платні послуги – система показників, що характеризують надання населенню різних послуг (побутових послуг, забезпечення пасажирським транспортом, зв'язок, правові послуги, банківські послуги тощо);
- дозвілля і відпочинок – враховується робочий час (час затрачений на виконання робіт, що оплачуються), позаробочі обов'язки (домашня робота без грошової оплати), відпочинок (хобі, культурний відпочинок, сон).

Розглядаючи показники, що використовуються для оцінки освіти, необхідно поділяти їх на дві основні категорії:

а) показники, що характеризують фінансове забезпечення та досягнення в загальній освіті. Вони відображають відсоток осіб, що закінчують середню школу, а також їх знання, отримані навички і погляди;

б) показники, якими вимірюють навчання в коледжах, університетах і за спеціальними програмами навчання для дорослих. Ці показники відображають прагнення населення використовувати можливості продовжити освіту, поліпшити можливості отримання роботи або просто розширити кругозір.

Медицина обслуговування – багатогранна сфера діяльності, в якій зайнято велике число людей. Якість медичного об-

слюговування залежить не тільки від достатнього фінансового забезпечення потреб закладів охорони здоров'я, а й від рівня кваліфікації і досвідченості медичного персоналу і працівників допоміжних підрозділів. Рівень медичного обслуговування у системі фінансового забезпечення рівня життя населення можна розглядати з точки зору професійної якості лікарів, з точки зору фінансового забезпечення потреб сфери охорони здоров'я, тобто розподілом фінансових ресурсів на медичне обслуговування, а також з позицій споживача, який цінує можливість отримання медичної допомоги, її невисоку вартість, доступність.

Основне завдання системи фінансового забезпечення рівня життя населення – знайти оптимум фінансування потреб та інтересів громадян з метою підтримки стимулу до праці, відповідно чим населення здоровіше, тим більше у нього можливостей задовольнити матеріальні та духовні потреби й інтереси.

Фінансове забезпечення соціальної сфери визначає не тільки рівень життя людей, а й спосіб їхнього життя. Розвиток соціальної сфери (науки, освіти, охорони здоров'я, культури) зумовлює задоволення соціальних потреб населення, сприяє розвитку інтелектуального потенціалу нації, впливає на економічний розвиток суспільства, збільшення рівня життя населення.

7. Фінансова система передбачає фінансування рівня життя населення в кожній із її складових, а саме: державних фінансах, фінансах підприємницьких структур, страхових та резервних фондах, міжнародних фінансах, фінансовому ринку, фінансах домогосподарств. Крім того, цей елемент системи фінансового забезпечення рівня життя населення є ключовим та всеохоплюючим, оскільки без ефективного його функціонування не можливе зростання рівня життя.

8. Соціальна диференціація населення характеризує фінансовий потенціал зміни рівня життя населення, а саме:

- розподіл населення за рівнем середньорічних доходів домогосподарств;
- розподіл обсягу грошових доходів за різними групами населення;
- структура споживчих витрат населення з різним рівнем середнього доходу;
- динаміка вартості фактичної та нормативної споживчої корзини різних верств населення;
- індекс концентрації доходів Джіні;
- децильний коефіцієнт диференціації доходів і споживання населення;
- співвідношення середніх значень доходів і витрат на споживання в межах частки децильних груп населення, домогосподарств за рівнем середньорічних доходів тощо.

У світовій практиці для аналізу диференціації населення широко використовуються розрахунки показників рівня життя за квантилями (10, 20 ... 100% – порядкові характеристики, тобто варіанти, що займають певне місце, – з десяти).

9. Екологічна сфера і навколишнє середовище:

- стан і охорона атмосфери, водних ресурсів, земельних ресурсів, лісового господарства, заповідників, національних парків;

- чисельність зареєстрованих злочинів;
- коефіцієнт злочинності.

Навколишнє середовище у значній мірі визначає умови життєдіяльності і здоров'я людини. Найбільш важливим показником, що характеризує соціальне середовище, є коефіцієнт злочинності – узагальнений показник соціальної напруги.

10. Законодавча база є регулюючим елементом системи фінансового забезпечення рівня життя населення. В Україні достатньо розгалужена система законодавчого забезпечення рівня життя населення, оскільки стосується як соціальної, так і економічної сторони життєдіяльності населення. Однак окремого закону, який би всебічно охоплював аспекти забезпечення життєвого рівня населення, немає, що й породжує ряд проблем стосовно і прожиткового мінімуму, і мінімальної зарплати, і пенсій, а також інших соціальних стандартів, які б відповідали сучасним ринковим умовам господарювання.

Висновки

Отже, ступінь фінансового забезпечення рівня життя населення має визначатися як виходячи з матеріальних благ, що припадають на душу населення, так і з нематеріальних. Ефективна система має включати соціальні показники або заходи ефективності соціальних умов, за допомогою яких можна стежити за прогресом або регресом від визначеної початкової позиції, контролювати процеси і управляти ними. За допомогою нашої системи фінансового забезпечення рівня життя населення будуть визначатися методи оцінки й управління результатами державних програм, які передбачатимуть забезпечення зростання життєвого рівня та фінансової стійкості країни. Соціальні показники, що містяться в системі, дозволяють оцінити і перевірити зміни, викликані цілеспрямованою фінансовою політикою держави.

Література

1. Simon Herbert. *Administrative behavior: a study of decision-making processes in administrative organization* / Herbert A. Simon – 4th ed. – New York, A Division of Simon & Schuster Inc. – 1997. – 368 p.
2. Easton D. *A Systems Analysis of Political Life* / Easton D. – New York: Wiley, 1965 – 507 p.
3. Philips D. C. *Systems Theory – A Discredited Philosophy* // Philips D. / *Abacus* 5(1). – September 1969. – Pp. 3–15.
4. Boulding K. E. *Political Implications of General Systems Research* // Boulding K.E. / *International Journal of General Systems*. – Volume 6. – 1961. – Pp. 1–7.
5. Gary S. Becker *A Theory of the Allocation of Time* // Gary S. Becker / *Economic Journal*. – Vol. 75 (№ 299). – 1965. – September. – Pp. 493–508.
6. Кетле А. *Социальная система и законы, ею управляющие* / С франц. пер. Л.Н.Шаховской. – СПб.: Издание Н.Поляков и Ко, 1866. – [5], 313 с.
7. Офіційна Інтернет сторінка вільної енциклопедії Вікіпедія: <http://wikipedia.org/wik>

Процес відтворення основних виробничих засобів та його особливості для лінійної частини магістральних газопроводів

У статті описана одна із важливих проблем сьогодення – проблема відтворення основних виробничих засобів на підприємстві. Теоретично обґрунтовано суть процесу відтворення на газотранспортних підприємствах, розглянувши різноманітні трактування суті даного визначення. У статті приділяється увага особливостям процесу відтворення основних виробничих засобів на підприємствах транспортування газу.

В статье исследуется одна из важных на сегодня проблем – проблема воспроизведения основных производственных средств на предприятии. Теоретически обоснована суть процесса воспроизведения на газотранспортных предприятиях, рассмотрены разнообразные трактовки сути данного определения. В статье уделяется внимание особенностям процесса воспроизведения основных средств производства на предприятиях транспортировки газа.

Постановка проблеми. Питанням відтворення основних засобів промисловості України в ринкових умовах належить одне з головних місць у процесі докорінних змін економіки України. Основні виробничі засоби відображають економічну могутність національної економіки, забезпечують підвищення технічної оснащеності та продуктивності праці виробничого персоналу, визначають його виробничу потужність, рівень техніко-технологічної відповідності виробництва вимогам, визначають виробничий потенціал країни та є матеріально-технічною основою процесу виробництва в промисловості. Від стану, технічного рівня та ефективності використання основних виробничих засобів у теперішній час та в майбутньому залежать темпи зростання і структура суспільного промислового виробництва, життєвий рівень та благополуччя населення країни. По суті, основні засоби вбирають в себе все те нове, що існує в науці та техніці на сьогодні, і є носіями та одночасно і результатом науково-технічного прогресу. Та, на жаль, необхідно відзначити той факт, що вплив науково-технічного прогресу призвів до того, що обладнання морально старіє швидше, ніж зношується в процесі виробництва. Тому при такій ситуації в промисловості країни та значущості основних виробничих засобів в сучасних умовах господарювання процес відтворення основних виробничих засобів являється одним із основних стратегічних завдань, вирішення яких дозволить інтенсифікувати виробництво країни та призведе до росту економіки загалом.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Процес дослідження переконує в тому, що проблемами відтворення, оновлення та використання основних засобів займалися та займаються багато науковців. Проблеми відтворення основного капіталу стали предметом аналізу в ряді фундаментальних досліджень, присвячених основному капіталу. Вони знайшли відображення в працях закордонних економістів: Ф. Кене, Л. Сміта, Д. Рікардо, Ж. Б. Сейя, Дж. С. Мілля, П. Ж. Прудона, К. Маркса, А. Маршалла, Дж. Кларка та багатьох інших. В Україні під час існування СРСР категорія «основний капітал» не використовувалася. Його замінили поняттям «основні й оборотні фонди».

На сучасному етапі розвитку економіки країни проблемою відтворення основних фондів займалося багато вчених. До них відносяться С. Захарін [1, с. 43–51], Л. Федулова, М. Пашута [2, с. 35–47], С.О. Марченко, Л.Г. Шемет [3, с. 156–161], Т.М. Бондаренко [4, с. 31–41], С. П. Сударкіна, О.М. Кітченко, М.А. Усов [5, с. 1–7] та інші. Проте й досі не вистачає науково обґрунтованих рекомендацій щодо стимулювання оновлення основного капіталу з використанням широкого спектра внутрішніх (власних) і зовнішніх (залучених) джерел інвестицій. Згідно з висновками науковців у будь-якій національній економіці стали відтворювальні процеси є можливими, коли забезпечується належний випереджаючий (порівняно із зростанням ВВП) рівень інвестування основного капіталу [6, с. 44–48]. Інакше кажучи, реальні інвестиції є головним джерелом ефективного розширеного оновлення основних засобів і переходу виробництва на рейки високотехнічного розвитку [1, с. 43].

Мета статті. Основним завданням статті є теоретичне обґрунтування і розмежування таких економічних категорій, як відтворення та відновлення основних виробничих засобів, та розгляд особливостей процесу відтворення лінійної частини магістральних газопроводів та його напрямків при транспортуванні природного газу.

Виклад основного матеріалу. Так склалося, що наше життя вимагає безперервного відтворення в певних масштабах на кожному етапі розвитку суспільства. Але за своєю природою відтворення може бути представлене як перервний, так і безперервний процес. Відтворення може бути перервним, оскільки кінцеві його фази – виробництво та споживання – це два самостійні процеси, які не співпадають один із одним у часі та просторі [7, с. 15]. Процес від-

творення основних виробничих засобів – це безперервне відновлення без якого неможливе постійне повторення процесу виробництва. В процесі відтворення змінюється структура основних засобів і одночасно відбувається відновлення та розвиток їх економічної складової виробничого процесу. Існує просте і розширене відтворення основних виробничих засобів, яке відбувається в безперервному процесі здійснення його взаємопов'язаних форм – ремонту, модернізації та заміни окремих елементів засобів праці; технічного переозброєння, реконструкції та розширення діючих цехів, виробництв і підприємств загалом, а також спорудження нових аналогічних виробничих об'єктів [8, с. 105].

У теперішній час дана проблема відтворення основних засобів набуває особливо гострого значення, оскільки велика частина обладнання промисловості є застарілою. В таких умовах господарювання одне із основних завдань підприємств полягає в швидкому процесі відтворення основних засобів, що дозволить, у свою чергу, забезпечити випуск конкурентоспроможної продукції, впровадження нової техніки і технології.

Для розкриття повноти поняття «відтворення основних засобів» підприємства скористаємося економічним тлумачним словником. С. Мочерний дає таке визначення: «Відтворення основних фондів – постійне повторення і безперервне відновлення засобів праці в натуральному і вартісному вираженні» [9, с. 227]. Економічний словник-довідник трактує поняття «відтворення основних засобів» як заміщення фізичного вибуття основних засобів, їх приріст в натурально-речовій і вартісній формі, а сам процес «відтворення», як постійне, безперервне відновлення процесу виробництва і розвиток на цій основі продуктивних сил і виробничих відносин [10, с. 45]. На думку В.А. Бондаренка «процес відтворення поділяється на два напрямки: відтворення за вартісними параметрами та фізичне оновлення виробничих засобів. Процес відтворення основних виробничих засобів за вартістю завжди супроводжується процесом відтворення в натурально-речовій формі, що проходить у дві стадії: формування або відновлення та стадія зносу. Першочергова увага має приділятися саме процесу їх формування, оскільки значення цієї фази в умовах прискорених темпів науково-технічного прогресу зростає. Саме за умов своєчасної заміни основних засобів та прискореного їх оновлення стають можливими ефективні дії виробника продукції на ринку. Стадію формування основних засобів характеризує те, що саме тут закладаються основні пропорції та параметри, що забезпечують в процесі експлуатації ефективне виробництво та конкурентоспроможність продукції» [11, с. 4]. В.Г. Андрійчук у своїх працях тлумачить відтворення основних засобів, як процес їх виробничого використання, зносу, амортизації, підтримки у робочому стані через здійснення ремонтів і відновлення в натуральній формі [12, с. 251]. Російські вчені економісти В.Ю. Будавей та Е.А. Іванов вважали, що процес відтворення основних фондів являє

собой безперервне зростання і технічне удосконалення засобів праці [13, с. 14].

Серед вчених немає єдиного підходу до визначення суті поняття «відтворення основних засобів», існують неоднорідні погляди щодо класифікації процесу відтворення. Так, Н.М. Бондар [14, с. 78] розрізняє просте і розширене відтворення, причому просте – передбачає підтримання величини основних засобів у незмінному розмірі. При простому відтворенні застосовуються такі форми, як технічний огляд та обслуговування, поточний ремонт, капітальний ремонт, модернізація. Розширене відтворення основних засобів передбачає здійснення таких заходів, як технічне переозброєння діючих підприємств, реконструкція виробництва, розширення виробничих потужностей, нове будівництво. І.М. Танасюк у своїй науковій роботі виділяє часткове, одиничне і сукупне відтворення залежно від масштабу охоплення [15]. Автор визначає часткове відтворення як процес, який здійснюється за допомогою проведення ремонтних робіт, що фактично відноситься до простого відтворення. Одиничне відтворення визначає як процес заміни ліквідованого засобу праці іншим, що фактично відноситься до розширеного відтворення. Сукупне відтворення визначає заміну однієї системи засобів праці іншою, яка є більш досконалою. Але, якщо говорити про заміну засобів праці, то даний процес відноситься до процесу відтворення продуктивних сил суспільства, що, в свою чергу, відноситься до макроекономічного аспекту, а не до відтворення основних засобів.

Оскільки ми говоримо про те, що процес відтворення є «безперервним процесом відновлення основних засобів», то поряд із категорією «відтворення основних засобів» слід визначити й економічну сутність категорії «відновлення основних засобів». В економічній літературі часто зустрічається отождолення цих понять. Як зазначає І.О. Губаєва та М.Ю. Радченко, відновлення основних засобів – це процес, що включає заходи, спрямовані на впровадження прогресивної і принципово нової техніки, а також комплексну модернізацію, яка дозволяє усунути моральний знос засобів на всіх ланках технологічного процесу і таким чином досягти відшкодування основних засобів на ще вищому технічному рівні та досягнення високого соціально-економічного ефекту. В класифікації видів відновлення М.Ю. Радченко виділяє введення нових об'єктів, модернізацію і заміну активної частини основних засобів та технічне переозброєння [16, с. 4]. В своїх наукових працях Н.Д. Свиридова також отождолює поняття «відтворення» та «відновлення» [17, 30], виділяючи при цьому два види відновлення – поточне і цільове. При цьому «поточне відновлення» – це постійний процес, що не виходить за межі об'єкта відновлення, керування яким здійснюється функціональними підрозділами за затвердженим технічним планом [17, с. 113]. «Цільове відновлення» – це система дій, яка включає реконструкцію, технічне переозброєння, розширення та нове будівництво, окрім координації організаційних процесів всередині підприємства.

Проблема відтворення основних виробничих засобів знайшла відображення у наукових працях багатьох вчених-економістів, проте відсутність єдиного підходу до визначення поняття «відтворення основних засобів», видів та методів відтворення, ускладнює розробку стратегії відтворення, а звідси зниження ефективності від її реалізації. Разом з тим, аналіз економічної літератури і робота підприємств показують, що ця проблема не знайшла достатнього теоретичного і практичного вирішення, що вимагає детального вивчення та обґрунтування даної проблематики.

Звернувшись за допомогою до словника законодавчих термінів [18], категорія «відновлення» має такий зміст:

- «відновлення» – повернення до початкового (попереднього) стану чи до нормального експлуатування;
- за ДСТУ 2860–94 «відновлення» – це подія, яка полягає в тому, що після несправності об'єкт знову відновлює здатність виконувати потрібну функцію;
- за ДСТУ 2620–94 «відновлення» – це процес зміни чи ремонту окремих компонентів чи елементів технічних засобів із метою усунення виявлених пошкоджень.

Таким чином, поняття відтворення та відновлення основних засобів різними науковцями тлумачаться по-різному, залежно від того, які методи і форми мають визначальне значення.

Якщо виходити саме з тлумачення термінів «відтворення» та «відновлення», то саме в звучанні слів міститься інформація про суть даних понять. «Відтворення» походить від слова «творити», тобто означає наявність нового на місці старого, з тими самими або більш ширшими функціями. «Відновлення» означає приведення до стану працездатності або до початкового стану об'єкта відновлення. Опрацювання наукових праць з відтворення та відновлення основних засобів дозволило узагальнити поняття відновлення і запропонувати його визначення у такому вигляді: «відновлення основних виробничих засобів підприємства являє собою постійний процес, який включає в себе комплекс дій спрямованих на забезпечення належного технічного рівня основних засобів в процесі виробництва та їх удосконалення в процесі експлуатації». До основних форм відновлення можна віднести технічне переозброєння, модернізацію та реконструкцію основних засобів підприємства. В той час як поняття відтворення основних засобів є більш ширшим поняттям і включає, крім перелічених форм, ще нове будівництво об'єктів. Технічне переозброєння передбачає комплекс заходів, пов'язаних із впровадженням нової техніки та технології, механізації та автоматизації виробництва, модернізації та заміни спрацьованого і застарілого обладнання.

Досить вдало відзначила Р. Грачова, яка є експертом з економічних питань, що модернізація стосується обладнання (машин, устаткування), реконструкція – підприємства загалом або його виробничих підрозділів (цехів, дільниць), а ремонтний процес – кожного окремого об'єкта або його складової. Поліпшення основних засобів – це реконструкція і модернізація. Ремонт

до поліпшення не належить – це лише підтримання об'єкта в робочому стані. Після ремонту нічого не поліпшується, а лише відновлюється первісний ресурс об'єкта [19].

Підсумовуючи проведені дослідження, можна говорити про те, що проблематикою відтворення основних виробничих засобів на газотранспортних підприємствах за розглянутий період не було приділено достатньої уваги, що підкреслює актуальність даної проблеми.

Виходячи з вище проведених міркувань процес відтворення саме лінійної частини магістральних газопроводів вимагає чітких уточнень. Мається на увазі той факт, що в даній роботі характеризується саме процес відтворення активної частини основних виробничих засобів підприємства, яке має свої специфічні особливості, які, в свою чергу, впливають на визначення напрямку та форм відновлення. Мова йде про те, що основні засоби вже є діючими, тобто перебувають в процесі експлуатації. Схиляючись до думки вченого-економіста Н.В. Швець, процес відтворення пропонується розглядати в двох напрямках – підтримка та відновлення [20, с. 18]. На його думку, до основних форм відновлення, відноситься модернізація, реконструкція та технічне переозброєння.

У випадку експлуатації лінійної частини магістральних газопроводів недоцільно розглядати технічне переозброєння як одну з форм її відновлення, оскільки процес технічного переозброєння не має логічного зв'язку з фізичною суттю експлуатації лінійної частини. Дану категорію варто включати як елемент процесу реконструкції та модернізації. Зокрема, процес реконструкції лінійної частини має включати і механізацію та автоматизацію виробничих процесів, а саме реконструкція вузлів запуску очисних та діагностичних пристроїв, реконструкція лінійної частини газопроводів, реконструкція газопроводів-перемичок, реконструкція вузлів редукування газу, реконструкція вузлів вимірювання витрат газу тощо.

До модернізації слід відносити заходи, щодо підвищення ефективності транспортування газу на основі впровадження нової техніки і технології. Таким чином, складову «Технічне переозброєння» не слід включати в систему процесу відновлення.

Більшість науковців переконані, що нове будівництво як форма відтворення передбачає будівництво нових підприємств, філій, виробничих об'єктів, які після введення в експлуатацію зараховуються на самостійний баланс. При експлуатації ГТС України, а саме лінійної частини, новим будівництвом є будівництво нових газопроводів, відгалужень, лупінгів, переходів, під'їзних доріг та вертолітних майданчиків тощо.

Висновки

На основі проведених досліджень можна запропонувати таке визначення поняття «відтворення лінійної частини магістральних газопроводів»: це постійний процес, який включає в себе комплекс заходів, спрямованих на забезпечення надійного технічного рівня лінійної частини магістральних газопроводів для безперервного газопостачання.

Ефективність здійснення процесу відтворення лінійної частини залежить від багатьох чинників, а насамперед від об'єктивного визначення вибору пріоритетних форм, які сприятимуть відтворенню основних виробничих засобів.

Для розробки ефективного механізму процесу відновлення основних засобів, зокрема лінійної частини магістральних газопроводів, необхідне проведення вдалої державної політики, наявність висококваліфікованих кадрів, наявність фінансових та інвестиційних ресурсів для закупівлі новітньої техніки та технології. Кожна з названих складових займає важливе значення, проте на першому місці знаходиться проблема фінансування відновних процесів.

Література

1. Захарін С. Інвестиційне забезпечення відтворення основних фондів [Текст] / С. Захарін // Економіка України. – 2007. – №5.
2. Федулова Л., Пашута М. Розвиток національної інноваційної системи України [Текст] / Л. Федулова, М. Пашута // Економіка України. – 2005. – №4.
3. Марченко С.О., Шемет Л.Г. Роль інвестицій у відтворенні основних фондів (на прикладі миколаївської області) [Текст] / С.О. Марченко, Л.Г. Шемет // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №2 (80).
4. Бондаренко Т.М. Аналіз ефективності інвестиційних вкладень у промисловість України [Текст] / Т.М. Бондаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №9 (87).
5. Сударкін С.П., Кітченко О.М., Усов М.А. Питання оцінки ефективності інновацій в галузі екергозбереження. – Режим доступу до дж. Інформ.: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-2/Kitchenko_208.htm
6. Золотарев А.Н. Особенности инвестиционных процессов в машиностроительной промышленности [Текст] / Золотарев А.Н. // Економіка промисловості. – 2002. – №2. – С. 44–48.
7. Кибя Л.М. Управління виробничими запасами підприємств сфери видобування та транспортування природного газу: дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Івано–Франківський національний техн. ун–т нафти і газу. – Івано–Франківськ., 2008. – 232 с.
8. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. – Вид. 2-е, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 528 с., іл.
9. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Ред. кол. С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
10. Економічний словник–довідник: За ред. Док. екон. наук, проф. С.В. Мочерного / Худож. оформ. В.М. Штогірина. – К.: Феміна, 1995. – 368 с.
11. Бондаренко О.А. Організаційно–економічний механізм відтворення основних засобів в АПК: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / О.А. Бондаренко. – Дніпропетровськ, 2002. – 20 с.
12. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероблене / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
13. Будаев В.Ю., Иванов Е.А. Воспроизводство основных фондов промышленности СССР. – М.: Высш.школа, 1962. – 122 с.
14. Економіка підприємства: Навч. посіб / За ред. Н.М. Бондар – К.: Видавництво А.С.К., 2004. – 400 с.: іл.
15. Танасюк І.М. Планування відтворення основних промислово–виробничих фондів на машинобудівних підприємствах: Дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Одеський держ. економічний ун–т. – О., 1998. – 205 с.
16. Радченко М.Ю. Регіональний механізм відновлення основних фондів міського електротранспорту: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / М.Ю. Радченко. – Харків, 2006. – 20 с.
17. Свиридова Н.Д. Организационные формы и функции управления процессами обновления основных средств на предприятии в современных условиях управления // Организатор производства. – 2001. – №2. – С. 54–58.
18. Словник законодавчих термінів. – Режим доступу до дж. Інформ.: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.16403.0>
19. Грачова Р. Реконструкція, модернізація та ремонт основних засобів [Текст] / Р. Грачова // Дебет–Кредит. – 2004. – №17–18.
20. Швець Н.В. Організаційно–економічний механізм управління відтворенням основних засобів підприємства (на прикладі підприємств хімічної промисловості): Дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Східноукраїнський нац. ун–т ім. В. Даля. – Северодонецьк, 2005. – 180 с.

О.М. СМІРНОВА,
к.е.н., доцент, Національний університет державної податкової служби України

До питання оскарження результатів податкового контролю: звичайні ціни

У статті проаналізовано проблематику застосування звичайних цін при здійсненні податкового контролю працівниками Державної податкової служби України, окреслено причини оскарження донарахованих податкових зобов'язань платниками податків у судовому порядку та запропоновано перспективи вирішення про-

BLEMНИХ аспектів, у тому числі з використанням зарубіжного досвіду.

В статье проанализирована проблематика применения обычных цен в рамках осуществления налогового контроля работниками Государственной налоговой службы Украины, очерчены причины обжалования до-

начисленных налоговых обязательств плательщиками налогов в судебном порядке и предложены перспективы решения проблемных аспектов, в том числе с использованием зарубежного опыта.

In the article the problems aspects of the application of the ordinary prices in the process of the tax control are analyzed, the reasons of the appeal of the tax obligations connecting with the ordinary prices by taxpayers in a judicial order are outlined and prospects of decision of problem aspects, including using of foreign experience are offered.

Постановка проблеми. Якщо за часів Радянського Союзу словосполучення «звичайні ціни» викликало абстрактне уявлення сірників за 1 копійку, фруктового морозива за 8 та автомата з газованою водою за 3 копійки, то за умов діючого податкового законодавства – це не просто узагальнюючий статистичний показник, а алгоритм розрахунку об'єкта оподаткування при певних операціях.

Питання визначення рівня звичайних цін та відповідно формування внаслідок їх застосування податкових зобов'язань платників податків з точки зору податківців та суб'єктів підприємницької діяльності належать до числа дискусійних, що останніми роками спровокувало появу судової практики щодо розгляду справ з даної тематики.

До недавнього часу звичайні ціни через певну неврегульованість порядку їх застосування активно не використовувалися контролюючими органами на практиці, а норми п. 1.20 ст. 1 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» (далі – Закон), що містять визначення терміну «звичайна ціна» та правила її застосування, суттєво не змінювалися [5, 10].

Однак відновлення практики донарахування податкових зобов'язань внаслідок застосування звичайних цін працівниками податкової служби, розбіжності у розумінні законодавчих підвалин для такого донарахування між ДПА України та платниками податків, деяка неузгодженість положень нормативно-правової бази, що регламентує процедуру визначення звичайної ціни, призвели до активного судового оскарження результатів контрольно-перевірочної роботи та появи негативної судової практики для органів податкової служби з розгляду справ даної категорії.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання визначення рівня звичайних цін під час розрахунку об'єкта оподаткування належать до числа досить актуальних, оскільки нюансам їх застосування присвячено як чимало статей у відповідних професійних журналах, так і чимало ухвал Вищого адміністративного суду України [1–3, 8, 9, 11]. Однак належне висвітлення та узагальнення масиву даних щодо підстав для судового оскарження платниками податків результатів податкового контролю та причин розгляду у судовому порядку справ даної категорії не на користь органів податкової служби України у науковій літературі відсутнє.

Метою статті є комплексний аналіз проблематики застосування звичайних цін під час здійснення контроль-

но-перевірочної роботи працівниками Державної податкової служби України та виділення спірних моментів, що пояснюють негативну судову практику для податківців з розгляду справ даної категорії.

Виклад основного матеріалу. Для аналізу причин визнання недійсними у судовому порядку донарахувань податкових зобов'язань платникам податків Державною податковою службою України із застосуванням звичайних цін доцільно проаналізувати існуючу нормативну правову базу, яку покладено в основу результатів судових спорів.

Першою спробою врегулювання процедури застосування звичайних цін шляхом прийняття спеціалізованого нормативно-правового документу став законопроект №2234 «Про застосування звичайних цін при здійсненні податкового контролю», що був зареєстрований у Верховній Раді України 18.03.2008 р. Цей документ встановлював процедуру визначення звичайної ціни та її застосування у податковому законодавстві, однак спровокував активну дискусію щодо спірних моментів поміж державних службовців, практикуючих спеціалістів та фахівців у сфері оподаткування. У підсумку законопроект №2234 16.12.2008 р. Верховною Радою України було відхилено [6, 9].

Подальше вдосконалення алгоритму визначення звичайних цін не призвело до суттєвого зменшення кількості судових спорів між платниками податків та працівниками державної податкової служби України. Так, 30.09.2009 р. ДПА України на адресу регіональних ДПА було направлено Лист №21255/7/15-0217 «Про застосування звичайної ціни», в якому «з метою належної організації адміністрування податків, дотримання правил оподаткування та податкової дисципліни платників податків наведено орієнтовний порядок застосування «звичайної ціни». У даному листі автори, окрім посилання на пп. 1.20.10 Закону, використовують пп. 4.3.5 Закону України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» (далі – Закон №2181), що викликає законодавчу колізію [10].

Так, пп. 1.20.10 Закону встановлює, що донарахування податкових зобов'язань платника податку податковим органом внаслідок визначення звичайних цін здійснюється за процедурою, встановленою законом для нарахування податкових зобов'язань за непрямими методами. А в пп. 4.3.5 Закону №2181 зазначається, що рішення про застосування непрямих методів приймається податковим органом за місцезнаходженням платника податків за наявності підстав, визначених у пп. 4.3.1 п. 4.3 Закону №2181. У даному пп. 4.3.1 серед таких причин застосування непрямих методів, як: невстановлення фактичного місцезнаходження підприємства... фізичної особи або ухиленням платника податків чи його посадових осіб від надання відомостей, передбачених законодавством... зазначено, що цей метод може застосовуватися також у випадках, коли декларацію було подано, але під час документальної перевірки, що проводиться контролюючим органом, платник податків не підтверджує роз-

рахунки, наведені у декларації, наявними документами обліку у порядку, передбаченому законодавством. Рішення про сплату податкових зобов'язань приймається у судовому порядку за поданням керівника (його заступника) відповідного податкового органу. Одночасно у пп. 4.3.3 Закону №2181 чітко роз'яснено (зміни до Закону №2181, внесені Законом №1830-IV від 22.06.2004 р.), що методика визначення сум податкових зобов'язань за непрямыми методами за-тверджується законом і є загальною для всіх платників податків. Даного закону досі немає. А пп. 1.20.8 Закону передбачає, що обов'язок доведення того, що ціна договору не відповідає рівню звичайної ціни у випадках, визначених цим Законом, покладається на податковий орган у порядку, встановленому законом. При проведенні перевірки платника податку податковий орган має право надати запит, а платник податку зобов'язаний обґрунтувати рівень договірних цін або послатися на норми абзацу першого пп. 1.20.1 цього пункту (якщо цим пунктом не встановлено інше, звичайною вважається ціна товарів (робіт, послуг), визначена сторонами договору) [4–5].

Таким чином, поява орієнтовного порядку застосування «звичайної ціни» спровокувало спірні моменти в частині:

- чи є практика застосування звичайних цін одним з не-прямих методів визначення податкових зобов'язань;
- підтвердження правомірності ДПА України визначати методику визначення суми податкових зобов'язань за не-прямими методами шляхом видання листів та донараховува-ти податкові зобов'язання на підставі таких листів;
- чіткого окреслення документів обліку, передбачених за-конодавством, що повинні підтверджувати рівень «звичай-них цін»;
- належного роз'яснення механізму визначення або спростування рівня звичайних цін працівником податкової служби;
- балансу між основоположною умовою ринкової еконо-міки – договірними відносинами та алгоритмом визначення звичайної ціни.

Наступним кроком став Наказ ДПА України від 31.12.2009 р. №756 «Про внесення змін до Наказу ДПА України від 11.09.2008 р. №584 та Методичних рекомендацій щодо оформлення матеріалів перевірок, затвердже-них цим наказом» (далі – Наказ). Наказ частково продублю-вав положення законопроекту №2234 «Про застосування звичайних цін при здійсненні податкового контролю», що був відхилений Верховною Радою України [3, 7].

Наказом було прописано позицію ДПА України щодо про-цедури нарахування податкових зобов'язань унаслідок виз-начення звичайних цін працівником податкової служби та наведено зразок форми Рішення за результатами кон-трольно-перевірочної роботи.

Серед основних спірних моментів наказу, що можуть спричинювати судові оскарження дій працівників податко-вої служби та визнання недійсними Рішення про визначен-

ня податкових зобов'язань із застосуванням звичайних цін, можна виокремити наступні:

1. Відсутність реєстрації наказу у Міністерстві юстиції Ук-раїни, а тому він не встановлює права і обов'язки платників податків.

2. Внесення змін до п. 1 наказу, що надають можливість працівнику органу ДПС додати до будь-якого пункту (під-пункту) акта перевірки таблиці (або змінити формат та-блиць), якщо такі зміни (доповнення), на його думку, забез-печать більший рівень доказовості встановлених порушень... та забезпечити їх підписання посадовими особами платни-ка. Одночасно у п. 3 Методичних рекомендацій щодо офор-млення матеріалів документальних перевірок суб'єктів гос-подарювання – юридичних осіб, а також їх філій, відділень та інших відокремлених підрозділів та документування виявле-них порушень (Додаток 7 до наказу ДПА України від 11.09.2008 №584, що аналогічно не зареєстрований у Мі-ністерстві юстиції України) та у пп. 2.3.4 Порядку оформлен-ня результатів невиїзних документальних, виїзних планових та позапланових перевірок з питань дотримання податко-вого, валютного та іншого законодавства, що затверджений наказом ДПА України від 10.08.2005 р. №327 (зареєстро-ваний у Міністерстві юстиції України 25.08.2005 р. за №925011205), сказано, що «не допускається відображен-ня в акті перевірки необґрунтованих даних, а також суб'єк-тивних припущень перевіряючими, які не мають підтвер-джених доказів, та різного роду висновків щодо дій посадо-вих осіб суб'єкта господарювання». Це надає право платни-ку податків відмовлятися від підписання будь-яких таблиць з розрахунком звичайних цін, що зроблений працівниками податкової служби зокрема.

3. Посилання у зразку форми Рішення про визначення податкових зобов'язань із застосуванням звичайних цін на п. 4.3 ст. 4 та ст. 17 Закону №2181. Оскільки, як було заз-начено вище, згідно з нормами п. 4.3 методика визначення суми податкових зобов'язань за непрямим методами має бути затверджено законом (в жодному разі не наказом, що не зареєстрований у Міністерстві юстиції України). Спірним є посилання на ст. 17 Закону №2181, оскільки відповідно їй штрафні санкції за порушення податкового законодавства накладаються на платника податків лише контролюючими органами і лише у розмірах, визначених цією статтею. Виня-ток становить випадок, передбачений п. 17.2 ст. 17 Закону №2181 щодо самостійного донарахування платником по-даткового зобов'язання до початку його перевірки його кон-тролюючим органом. Також існує взаємозалежність між ст. 17 та ст. 6 Закону №2181, оскільки згідно зі ст. 6 за ре-зультатами документальних перевірок суб'єктів господарю-вання контролюючим органом оформлюється та напра-вляється платнику податків податкове повідомлення (не рі-шення). Це надає платнику податків обґрунтовані підстави оскаржувати рішення про визначення податкових зо-бов'язань із застосуванням звичайних цін.

4. Відсутність у працівників податкової служби належно обґрунтованих підстав на звернення до суду для підтвердження визначення податкових зобов'язань за непрямим методами. Так, у наказі зазначено, що матеріали про нарахування податкових зобов'язань із застосуванням звичайних цін... передаються юридичному підрозділу для підготовки позовної заяви до суду на підставі п. 11 ст. 10 Закону України «Про державну податкову службу України» від 04.12.90 р. №509–XII. Проте норма п. 11 ст. 10 цього Закону передбачає, що податківці подають до судів позови до підприємств, установ, організацій та громадян про визнання угод недійсними і стягнення в доход держави коштів, одержаних ними за такими угодами, а в інших випадках – коштів, одержаних без установлених законом підстав, а також про стягнення заборгованості перед бюджетом і державними цільовими фондами за рахунок їх майна.

5. Відсутність жодної відповідальності у платника податків за ігнорування листа-пропозиції щодо самостійної сплати розрахованих працівником податкової служби податкових зобов'язань із застосуванням звичайних цін, надсилання якого вимагає наказ.

Висновки

Таким чином, прийняття наказу не нівелювало проблему процедури нарахування податкових зобов'язань із застосуванням звичайних цін працівниками податкової служби та її судового оскарження платниками податків, що підтвердив аналіз ухвал Вищого адміністративного суду України [3].

Одночасно згідно зі ст. 13 Указу Президента України від 23.07.98 р. №817/98 «Про деякі заходи з дерегулювання підприємницької діяльності» індикативні або звичайні ціни на товари (роботи, послуги) для застосування їх у податкових або митних цілях установлюються на підставі статистичної оцінки рівня цін реалізації таких товарів (робіт, послуг) на внутрішньому ринку України, яка проводиться уповноваженим державним органом у визначеному ним порядку. Індикативні або звичайні ціни не можуть встановлюватися органами виконавчої влади, які використовують їх для нарахування та стягнення податків і зборів (обов'язкових платежів) та неподаткових платежів, крім випадків відсутності статистичних даних про рівень цін на окремі види товарів (робіт, послуг). Також пп. 1.20.2 Закону забороняє механічне порівняння змісту операції з метою підтвердження невідповідності рівню звичайних цін, оскільки вимагає врахування таких умов договорів, як кількість (обсяг) товарів (наприклад, обсяг товарної партії), строки виконання зобов'язань, умови платежів, звичайних для такої операції, а також інші об'єктивні умови, що можуть вплинути на ціну... маркетингову політику підприємства тощо. А п. 4.4 ст. 4 Закону №2181 визначає, що у разі якщо норма закону чи іншого нормативно-правового акта, виданого на підставі закону, або коли норми різних законів чи різних нормативно-правових актів припускають неоднозначне (множинне) трактування прав та

обов'язків платників податків або контролюючих органів, внаслідок чого є можливість прийняти рішення на користь як платника податків, так і контролюючого органу, рішення приймається на користь платника податків [4].

З одного боку, механізм застосування звичайних цін покликаний мінімізувати «ризикові операції» та протидіяти незаконному завищенню валових витрат або заниженню валових доходів. У міжнародній практиці адекватне ціноутворення закріплено в законодавстві багатьох країн, у міжнародних договорах, а також у рекомендаціях міжнародних організацій та базується на принципі встановлення справедливої ринкової ціни – *arm's length standart*. У Канаді, наприклад, існує так званий Акт змагання (*Competition act*) – це державний закон, що стосується ділової поведінки в країні з метою для запобігання антиконкурентним методам на ринку та безпідставному зниженню ціни, причому незалежно від розміру підприємства [12].

Тому спроби більш чіткого окреслення алгоритму визначення звичайних цін у складі загального процесу вдосконалення вітчизняної системи оподаткування є позитивним моментом. З іншого боку, не виважені ініціативи з боку державних органів і відповідно як наслідок законодавча плутанина нівелюють позитивні тенденції від таких нововведень. Більш детальний опис методів визначення та порядку застосування звичайної ціни (пп. 14.1.23 ст. 14 Р. I) та механізм використання непрямих методів під час здійснення податкового контролю (ст. 56 Р. II) містить у собі Податковий кодекс України.

Отже, сьогодні відсутність чіткого законодавчого регламентування алгоритму визначення звичайних цін та деяка неузгодженість нормативно-правової бази з цього питання пояснює практику розгляду у судовому порядку справ даної категорії не на користь органів податкової служби України. На нашу думку, активна фіскальна позиція контролюючих органів в умовах дефіциту державного бюджету за умов недосконалої нормативно-правової бази і відсутності конкретики з цього питання продовжуватиме практику розгляду у судовому порядку справ даної категорії не на користь органів податкової служби України. Вважаємо, що запровадження чіткого законодавчого регламентування алгоритму застосування звичайної ціни на практиці, з урахуванням передового світового досвіду, і зокрема у Податковому кодексі, є настільки актуальним завданням, що на нього чекають як податківці, так і платники податків.

Література

1. Акіменко О. Звичайні ціни: де і коли їх застосовують // Все про бухгалтерську облік. – 2007. – №32. – С. 6–9.
2. Забута І. Звичайні ціни: захищаємося непрямими методами // Адвокат Бухгалтера. – Вересень 2008. – №25 (199). – С. 19.
3. Заграва М., Клунько О. Коментар до Наказу ДПА України від 31.12.2009 р. №756 «Про внесення змін до Наказу ДПА України від 11.09.2008 р. №584 та Методичних рекомендацій щодо оформлення матеріалів перевірок, затверджених цим наказом» // Бухгалтерія. – 2010. – №8 (891). – 22 лютого. – С. 19–21.

4. Закон України від 21.12.2000 р. №2181-III «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» // sta.gov.ua
5. Закон України від 28.12.94 №334/94-ВР «Про оподаткування прибутку підприємств» // sta.gov.ua
6. Марков А. Вечные ценности // Бизнес. – 2009. – №40 (871). – 5 жовтня. – С. 36–37.
7. Наказ ДПА України від 31.12.2009 р. №756 «Про внесення змін до Наказу ДПА України від 11.09.2008 р. №584 та Методичних рекомендацій щодо оформлення матеріалів перевірок, затверджених цим наказом» // sta.gov.ua
8. Прокопенко В. Звичайні ціни: як податківці донараховують податкові зобов'язання // Все про бухгалтерський облік. – 2009. – №102. – С. 8–10.
9. Саливон С. Ввести обычай // Бизнес. – 2009. – №41 (872). – 12 жовтня. – С. 29–31.

10. Смірнова О.М. До питання вдосконалення оподаткування прибутку підприємств: звичайні ціни // Проблеми розбудови митної системи в інтересах економічної безпеки України: зб. матер. науково-практичного семінару, 26–28 листопада 2009. – Тернопіль: THEU, 2009. – С. 150–152.
11. Соломенко Д. Очевидне й неймовірне звичайних цін: механізм розрахунку // Все про бухгалтерський облік. – 2007. – №32. – С. 10–17.
12. Ordinary Price Claims. Subsections 74.01(2) and 74.01(3) of the Competition Act // Competition Bureau Canada. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/eng/O1227.html>
13. What Price for an Extra-ordinary Commodity? // Oxford Journals. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://alcalc.oxfordjournals.org/content/45/5/401.extract>

Н.Є. ДОВБУШ,
здобувач, Національний університет ДПС України

Сутність бюджетування на підприємствах малого і середнього бізнесу

У статті розглядається сутність процесу бюджетування на підприємствах малого і середнього бізнесу, його необхідність. Окреслено основні фактори, які обмежують використання фінансового планування на даних підприємствах. Запропоновано власне визначення поняття бюджетування, його завдань та цілей.

В статье рассматривается сущность процесса бюджетирования на предприятиях малого и среднего бизнеса, его необходимость. Определены основные факторы, ограничивающие использование финансового планирования на данных предприятиях. Предложено собственное определение понятия бюджетирования, его задач и целей.

Essence of the budgeting for small and medium businesses and its necessity are discussed in the article. The main factors that limit the use of financial planning at these enterprises were certain. Own definition of budgeting, its goals and objectives was suggested.

Постановка проблеми. У ринкових умовах господарювання успішним вважається підприємство, що одержує стійкі прибутки від своєї діяльності, достатні для реалізації поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей розвитку. Це завдання може бути реалізоване на стабільній основі через систему внутрішньогосподарського планування. З розвитком ринкових відносин і зростанням конкуренції на внутрішніх та міжнародних ринках малі та середні підприємства

України змушені шукати більш ефективні методи управління фінансово-господарською діяльністю, одним з яких є бюджетування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В економічній літературі досить часто зустрічаються праці, в яких наголошується на необхідності бюджетування на підприємстві, його ролі в ринкових умовах господарювання, визначено основні завдання і цілі. Вагомий внесок у розроблення теоретичних та прикладних засад бюджетування на підприємстві зробили такі російські та українські вчені. В своїй праці «Внутрифирменное бюджетирование» В.Є. Хруцький, Т.В. Сизова та В.В. Гамаюнов розглядають питання організації системи бюджетування на підприємстві [5]. М.Д. Білик з'ясувала та узагальнила основні проблеми, що перешкоджають впровадженню та ефективному застосуванню даної системи управління фінансами [1]. Серед західних економістів, які розглядали у своїх працях питання бюджетування підприємств, можна назвати наступних. Джей К. Шим та Джойл Г. Сігел у своїй праці «Основа бюджетирования и больше. Справочник по составлению бюджетов» дають практичні поради щодо складання бюджетів, фінансового моделювання та прогнозування роботи підприємства [2].

Однак проблемам бюджетування підприємств малого та середнього бізнесу приділено недостатньо уваги.

Метою статті є дослідження сутності бюджетування на підприємствах малого та середнього бізнесу, визначення

основних проблем і напрямів удосконалення системи бюджетування, оскільки воно відіграє важливу роль у системі управління фінансово-господарською діяльністю підприємства та дозволяє реалізувати поставлені завдання на основі постійного контролю за виконанням бюджету.

Виклад основного матеріалу. Роль бюджетування для підприємств малого і середнього бізнесу полягає в тому, щоб своєчасно і в повній мірі відобразити необхідну інформацію щодо напрямів руху грошових коштів.

У сучасній економічній літературі існує багато точок зору щодо трактування поняття «бюджетування». Наведемо декілька з них.

Дж. Шим та Дж. Сігел говорять, що «бюджетування – процес колективний, який дає змогу погодити діяльність підрозділів усередині компанії і підпорядкувати її загальній стратегічній меті» [2, с. 300]. Дане визначення є неповним, оскільки не розкриває суті даного процесу – складання бюджетів підприємства.

В.В. Царьов вважає, що бюджетування – це «процес розрахунку й узагальнення фінансових показників, що передбачає деталізацію фінансових планів підприємства в грошовому і натуральному вираженні на конкретний період часу» [6, с. 109]. Слід зауважити, що необхідним елементом бюджетування є контроль. Важливо постійно контролювати виконання фінансових показників у процесі планування, про що не йдеться у даному визначенні.

О.О. Терещенко під бюджетуванням розуміє процес складання бюджетів і контролю за їх виконанням [4, с. 458], акцентуючи увагу на необхідності контролю за виконанням бюджетних показників. На нашу думку, автор неповно охарактеризував процес бюджетування, оскільки крім складання бюджетів і контролю за їх виконанням є ще достатньо етапів, які мають місце в процесі бюджетування, такі як формування зведеного бюджету підприємства, одержання і звітування про фактичні результати роботи, а також порівняння їх із плановими.

Досить змістовним і повним, на нашу думку, є визначення бюджетування, яке дає В.Е. Хруцький: «Бюджетування це – процес розробки, виконання, контролю й аналізу фінансового плану, який охоплює усі сторони діяльності підприємства й дозволяє зіставити всі здійснені витрати з отриманими результатами у вартісному виразі на майбутній період у цілому та за підперіодами» [5, с. 271].

Бюджетування є комплексною системою заходів і охоплює основні сторони діяльності підприємства (фінанси, виробництво, реалізація) та координує їх. Причому приймаючи управлінські рішення, основна увага приділяється фінансовим аспектам, що й дає можливість досягти таких цілей, як оптимізація витрат, збалансованість власних і залучених фінансових ресурсів тощо. Бюджетування – це процес, який дозволяє управляти фінансами як окремого підрозділу, так і підприємства в цілому. Схематично процес бюджетування зображено на рисунку.



Бюджетування як процес фінансового планування

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Як видно з рисунку, процес бюджетування складається з послідовних етапів, на кожному з яких можливе коригування бюджетів на основі отриманої інформації. На першому етапі відбувається формування бюджетів у розрізі центрів фінансової відповідальності, підрозділів підприємства або по кожному виду продукції (плани доходів і витрат) на плановий період (як правило, на рік).

Другий етап – складання операційних і фінансових бюджетів. На ньому формуються плани продажів, виробництва, витрат на матеріали, адміністративних і збутових витрат, витрат на оплату праці тощо. Важливими є фінансові бюджети, які включають плани надходження і витрачання коштів. Дані плани доцільно розробляти поквартально, а іноді – помісячно, що дасть змогу ставити перед собою короточасні завдання, і, виконуючи їх, досягти таких цілей як стабільний фінансовий стан, платоспроможність, конкурентоспроможність, підтримка ділової активності, інноваційний розвиток тощо.

Наступний етап – формування зведеного бюджету, якому підпорядковані усі операційні і фінансові плани підприємства. На основі зведеного бюджету складають прогнозний звіт про фінансові результати, прогнозний баланс та звіт про рух грошових коштів, які є проформою фінансової звітності підприємства. Відповідно до законодавства [3] звітність суб'єктів малого підприємництва включає баланс (форма №1–м) та звіт про фінансові результати (форма №2–м), тому процес формування зведеного бюджету на таких підприємствах може бути спрощений.

Четвертий етап бюджетування – отримання фактичних показників роботи, тобто виконання бюджету. Важливим на даному етапі є контроль з метою уникнення помилок і значних відхилень від плану. На етапі звітування про фактичні результати роботи, відбувається підведення підсумків діяльності підприємства у плановому періоді.

Два останніх етапи бюджетування тісно пов'язані між собою, оскільки на основі порівняння фактично отриманих даних із запланованими здійснюється оцінка діяльності підприємства у плановому періоді, ефективності бюджетування, аналізується фінансовий стан суб'єкта господарювання тощо. Результати такої оцінки необхідні для планування ділової активності на наступний період.

Узагальнюючи вищенаведене, визначимо бюджетування як: процес організації управління фінансово-господарською діяльністю підприємств малого та середнього бізнесу, який ґрунтується на розробці бюджетів у розрізі центрів відповідальності чи/та напрямів діяльності, формуванні зведеного бюджету, контролі за його виконанням, аналізу відхилень від бюджетних показників та регулюванні господарської діяльності у відповідності до стратегічних цілей розвитку.

У процесі бюджетування малих і середніх підприємств можуть використовуватися різноманітні алгоритми розробки бюджетів. У сукупності вони формують організаційно-фінансову модель бюджетування, яка включає:

- центри відповідальності, в розрізі яких формується бюджет;
- номенклатуру продукції, що плануватиметься при розробці бюджетів продаж і виробництва;
- витрати виробництва (змінні і постійні; прямі і опосередковані; виробничі й накладні);
- строки бюджетування і функціональний склад бюджетів;
- перелік планованих ресурсів, який залежить від деталізації планування;
- елементи фонду оплати праці;
- планування чисельності працюючих та їх середньої заробітної плати;
- планування поставок для окремих споживачів з метою планування продажів і грошових надходжень;
- планування закупівлі сировини і матеріалів, комплектуючих;
- систему внутрішніх поставок продукції для визначення показників внутрішнього й чистого обороту продукції.

Особливістю бюджетування як процесу є багатоваріантність прогнозних розрахунків, що дозволяє обрати оптимальний план розвитку підприємства. Відповідно, основний зміст бюджетування, на нашу думку, полягає у підвищенні фінансово-економічної ефективності діяльності малих і середніх підприємств, їх фінансової стійкості, ділової активності шляхом координації роботи всіх підрозділів з метою досягнення кінцевого фінансового результату.

Впровадження системи бюджетування дозволить малим і середнім підприємствам:

- планувати і прогнозувати свою фінансово-господарську діяльність;
- вчасно виявляти, аналізувати відхилення від плану і приймати ефективні управлінські рішення;
- коригувати плани відповідно до змін внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємства;
- узгоджувати і скоординувати роботу центрів фінансової відповідальності, підрозділів, відділів і служб на досягнення поставленої мети;
- контролювати фінансово-господарську діяльність підприємства;
- виявити потребу у трудових, грошових та інших ресурсах і можливі шляхи їх економії;
- надавати інформацію про фінансово-господарську діяльність потенційним інвесторам.

Основними цілями бюджетування на малих і середніх підприємствах, на нашу думку, є: підвищення фінансової стійкості та покращення фінансового стану; збільшення ефективності використання наявних у розпорядженні підприємства ресурсів та активів; обґрунтоване виділення фінансових ресурсів за окремими напрямками фінансово-господарської та інвестиційної діяльності; дослідження кон'юнктури ринку та визначення найбільш ефективних видів господарської діяльності тощо.

Серед важливих завдань бюджетування малих і середніх підприємств можна виділити:

- планування фінансово-господарської діяльності підприємства;
- прогнозування фінансових результатів на основі аналізу роботи попередніх років;
- оптимізація фінансових потоків підприємства;
- узгодження і координування роботи підрозділів, відділів, служб;
- оптимальний розподіл фінансових ресурсів підприємства;
- надання повної інформації про фінансову діяльність підприємства у плановому періоді;
- контроль та аналітична оцінка ефективності роботи підприємства шляхом зіставлення планових показників з фактично отриманими і прийняття відповідних управлінських рішень;
- вчасне виявлення ризиків і зниження ймовірності їх настання;
- оперативний моніторинг фінансового стану підприємства;
- мотивацію працівників на досягнення загальної мети підприємства.

На жаль, на більшості підприємств малого і середнього бізнесу операційні плани не складаються. Основними факторами, які обмежують використання бюджетування на таких підприємствах, є:

- невизначеність на українському ринку, пов'язана із змінами в усіх сферах суспільного життя;
- відсутність у підприємств малого і середнього бізнесу фінансових можливостей для розробки і впровадження системи бюджетування;
- відсутність ефективної нормативно-правової бази вітчизняного бізнесу та методичних матеріалів щодо постановки бюджетування на підприємствах;
- трудомісткість впровадження бюджетування;
- відсутність відповідних фахівців;
- небажання керівників використовувати методи і прийоми бюджетування тощо.

Більшість проблем при впровадженні бюджетування виникає через недосконалість організації самого процесу та небажання керівництва впроваджувати систему планування.

Основними напрямками удосконалення бюджетування на підприємствах малого і середнього бізнесу є:

- 1) фінансування підготовки кваліфікованих фахівців з питань бюджетування;

- 2) економічне обґрунтування фінансових показників, а також відображення в них реальних процесів, збалансованість усіх фінансових ресурсів;

- 3) фінансування автоматизації бюджетування, що значно зменшить затрати часу на формування операційних та фінансових бюджетів;

- 4) контроль за використанням фінансових ресурсів;

- 5) стимулювання малого і середнього бізнесу шляхом державного фінансування та залучення інвестицій;

- 6) використання зарубіжного досвіду постановки системи бюджетування, а також дотримання принципів економічності, безперервності, системності, повноти, прозорості, точності, періодичності, централізації, відповідальності, узгодженості цілей, цільової орієнтації та інших.

Висновки

Бюджетування є необхідним у діяльності малих та середніх підприємств, що визначається їх можливістю спланувати фінансово-господарські операції, вчасно виявляти відхилення від запланованого, контролювати діяльність на основі співставлення фактичного і запланованого, оперативно реагувати на зміни середовища функціонування шляхом коригування планів, узгоджувати і координувати усі фінансові операції, оптимізувати фінансові потоки тощо. Процес бюджетування ґрунтується на розробці бюджетів, контролі за їх виконанням, аналізі відхилень та регулюванні господарської діяльності з метою досягнення намічених фінансових результатів.

Література

1. Білик М.Д. Проблеми бюджетування підприємств // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №10 (77). – С. 164–169.
2. Джай К. Шим, Джойл Г. Сигел. Основы бюджетирования и больше. Справочник по составлению бюджетов. – М.: Вершина, 2008. – 368 с.
3. П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 25.02.2000 р. № 39 (із змінами і доповненнями).
4. Терещенко О.О. Теоретичні засади бюджетування на підприємстві // Фінанси України. – 2002. – №11. – С. 17–20.
5. Хруцкий В.Е., Сизова Т.В., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 400 с.
6. Царев В.В. Внутрифирменное планирование. – СПб.: Питер, 2002. – 200 с.

Моделювання енергомідкості транспортування природного газу

Стаття присвячена дослідженню причин зростання енергомідкості транспортування природного газу вітчизняними газотранспортними підприємствами та виявленню тенденцій у майбутньому на підставі моделювання стохастичних залежностей.

Статья посвящена исследованию причин роста энергоемкости транспортировки природного газа отечественными газотранспортными предприятиями и определению тенденций в будущем на основе моделирования стохастических зависимостей.

The article is devoted to research of reasons of growth of energy capacities of transporting of natural gas by domestic gas-transport enterprises and exposure of tendencies in the future on the basis of modelling of stochastic dependences.

Постановка проблеми. Потреба в розробці практичних рекомендацій щодо раціонального споживання паливно-енергетичних ресурсів в умовах обмеженості більшості з них та зростання цін, особливо на природний газ, зумовлює необхідність дослідження витрат палива та енергії для забезпечення транспортування природного газу вітчизняними газотранспортними підприємствами. Оскільки регулювання цін на природний газ відбувається на макрорівні і усунути вплив даного чинника на величину енергомідкості транспортування газу на рівні управлінь магістральних газопроводів неможливо, потрібно шукати резерви зниження витрат на паливно-енергетичні ресурси саме за рахунок зменшення обсягів їх споживання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивченню різних аспектів факторів впливу на витрати паливно-енергетичних ресурсів приділяють увагу чимало вітчизняних дослідників та науковців. Одні з них, досліджуючи вплив факторів на ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів на макрорівні, акцентують увагу на техніко-технологічних, структурних та політико-економічних факторах. Прикладом можуть бути праці О.М. Суходолі [7, с. 6], М.П. Халявка, який виділив також соціально-побутові та екологічні фактори впливу на енергоефективність та енергозбереження [5, с. 37]. Деякі науковці, такі як В.В. Микитенко, І.М. Мигас, Т.В. Середюк, зосередили свою увагу на дослідженні дії конкретних факторів на рівні промисловості [3, с. 127]. Зокрема, вони більш детально розглядали внутрішні фактори енергозбереження, а зовнішні чинники залишилися поза їхньої уваги. Також слід звернути увагу на дослідження цієї проблеми з точки зору

стратегії сталого розвитку підприємства, що знайшло своє відображення в працях В. Трегобчука, В.П. Петренка, Я.С. Витвицького, В.Л. Акуленко, І.В. Недіна, Н.А. Соколової.

Метою статті є виявлення основних факторів зростання енергомідкості транспортування природного газу, що сприяло б пошуку резервів раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів, а відтак розвитку та підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних газотранспортних підприємств.

Виклад основного матеріалу. У структурі витрат паливно-енергетичних ресурсів на газотранспортних підприємствах 98% займають витрати природного газу на технологічні потреби, від 0,4 до 1,22% – витрати на електроенергію та незначні витрати теплоенергії: 0,76–1,21%. Загалом, витрати на паливно-енергетичні ресурси становлять 48–60% усіх витрат діяльності газотранспортного підприємства та 88–93% матеріальних витрат зокрема, причому в 2007–2009 роках спостерігалось зростання даних показників. При цьому витрати природного газу на виробничо-технологічні потреби формують на 85–89% (2009) матеріальних витрат підприємства та становлять 52–58% усіх витрат діяльності [1].

За таких умов економія паливно-енергетичних ресурсів та їх раціональне використання є значним резервом зменшення енергомідкості транспортування природного газу та, як результат, підвищення прибутковості та конкурентоспроможності вітчизняної газотранспортної системи. З іншого боку, це буде відповідати вимогам до сталого розвитку підприємств, відображених у працях Трегобчука [8], Соколової [6], С.А. Побігуна [4] та ін. Одним з показників, що характеризує ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, певною мірою є енергомідкість. Визначення енергомідкості транспортування природного газу з урахуванням специфіки діяльності газотранспортних підприємств у найбільш загальному вигляді можна представити співвідношенням витрат паливно-енергетичних ресурсів на одиницю товаротransпортної роботи. В свою чергу, товаротransпортна робота представляється як добуток обсягу транспортованого газу на відстань транспортування та є одним з основних показників оцінки обсягу послуг з транспортування природного газу.

Виявлення стохастичної залежності між факторами та результуючою ознакою відбувається шляхом застосування кореляційно-регресійного аналізу, метою якого є кількісне визначення випадкової складової (виявлення зв'язку між випадковими змінними та оцінка його тісноти). Завдання

регресійного аналізу включає встановлення форми зв'язку і кількісне визначення регулярної складової за допомогою рівняння регресії $Y=P(x)$, яке отримують шляхом застосування методу найменших квадратів.

Використовується типова процедура розрахунку зміни значень досліджуваного показника під впливом зміни значень факторів на плановий період. При цьому у випадку відсутності планових значень факторів на наступний період необхідно отримати прогнозовані значення цих факторів.

Логічним шляхом було відібрано 12 факторних ознак, які підлягають кількісному виміру, є доступними в практиці роботи національної системи обліку, а також найбільш логічно вписуються в контекст даного дослідження. Розглянемо на прикладі результатів діяльності Управління магістральних газопроводів (далі УМГ) «Прикарпаттрансгаз» ступінь впливу незалежних змінних на енергомісткість транспортування природного газу.

Техніко-технологічні фактори: X_1 – коефіцієнт діагностування та очистки трубопроводів, частки одиниць; X_2 – рівень захищеності трубопроводів від корозії, %; X_3 – частка газоперекачувальних агрегатів з газотурбінним приводом, частки одиниць; X_4 – кількість вимушених зупинок газоперекачувальних агрегатів з технічних причин, зупинок; X_5 – питома вага трубопроводів, що експлуатуються більше 30 років, %; X_6 – частка приладів обліку газу з класом точності 0.1, частки одиниць.

Наведемо в табл. 1, 2 порядок розрахунку показників, за допомогою яких можна кількісно представити фактори, відібрані для моделювання енергомісткості.

Організаційно-економічні фактори: X_1 – коефіцієнт відповідності інженерно-технічних працівників займаних посад, частки одиниць; X_2 – питома вага амортизаційних відрахувань у собівартості транспортування природного газу, %; X_3 – коефіцієнт виконання планів з впровадження нової

Таблиця 1. Показники, за допомогою яких кількісно відображають техніко-технологічні фактори, що впливають на енергомісткість транспортування природного газу

Фактор	Визначення показника
Рівень діагностування та очистки трубопроводів	Відношення довжини трубопроводів, що пройшли внутрішньотрубу діагностику та очистку до загальної довжини трубопроводів
Рівень захищеності трубопроводів від корозії	Відношення довжини трубопроводів, захищених від корозії, до загальної довжини трубопроводів
Стан ізоляційного покриття трубопроводів	Відношення довжини трубопроводів, покритих сучасними ізоляційними матеріалами до загальної їх довжини
Частка газоперекачувальних агрегатів з газотурбінним приводом	Відношення газоперекачувальних агрегатів з газотурбінним приводом до загальної їх кількості
Кількість вимушених зупинок газоперекачувальних агрегатів з технічних причин	Характеризує рівень технічного обслуговування газоперекачувальних агрегатів та їх технічний стан
Частка трубопроводів, що експлуатуються більше 30 років	Відношення довжини трубопроводів, термін експлуатації яких 30 і більше років, до загальної їх довжини
Прогресивність та точність обліку газу	Відношення кількості приладів обліку газу з класом точності 0.1 і вище до загальної їх кількості
Прогресивність автоматизації технологічних процесів	Відношення числа систем автоматизації нового покоління до загальної їх кількості

Таблиця 2. Показники, за допомогою яких кількісно відображають організаційно-економічні фактори, що впливають на енергомісткість транспортування природного газу

Фактор	Визначення показника
Рівень виконання плану з впровадження нової техніки	Відношення фактично впровадженої нової техніки до запланованого рівня
Участь працівників у раціоналізаторській роботі	Питома вага працівників, що прийняли участь у раціоналізаторській роботі, в середньо обліковій чисельності працівників у транспорті газу
Відсоток комерційних втрат газу	Відношення комерційних втрат газу до обсягу транспортованого газу
Напрацювання газоперекачувальних агрегатів в міжремонтний період	Характеризує якість проведення ремонтного обслуговування газоперекачувальних агрегатів
Виконання плану з фінансування капітальних вкладень	Відношення обсягу фактичних коштів, спрямованих на фінансування капітальних вкладень, до запланованого їх обсягу
Відповідність інженерно-технічних працівників займаних посад	Відношення чисельності інженерно-технічних працівників, які відповідають займаним посад, згідно результатів атестації, до чисельності працівників, які пройшли атестацію
Стимулювання раціоналізаторської діяльності працівників	Частка авторських винагород та премій у величині отриманого економічного ефекту від раціоналізаторських пропозицій
Частка амортизаційних відрахувань у собівартості транспортування газу	Співвідношення величини амортизаційних відрахувань із собівартістю транспортування природного газу
Навчання працівників у сфері енергозбереження	Витрати на навчання працівників у сфері енергозбереження
Стимулювання працівників до раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів	Питома вага коштів, спрямованих на стимулювання раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів, у величині фонду оплати праці

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

техніки, частки одиниць; X_4 – коефіцієнт фінансування капітальних вкладень, частки одиниць; X_5 – коефіцієнт стимулювання раціоналізаторської діяльності працівників, частки одиниць; X_6 – частка працівників, що прийняли участь у раціоналізаторській роботі, частки одиниць.

За період дослідження вибрано 2001–2009 роки, для проведення розрахунків використовується пакет аналізу та функції програми Microsoft Excel. Кореляційний аналіз дозволяє виміряти щільність зв'язку між варіюючими змінними: оцінити фактори, що здійснюють найбільший вплив на енергомісткість транспортування природного газу.

Результати кореляційного аналізу дозволяють стверджувати, що найвагоміший зв'язок спостерігається між енергомісткістю транспортування газу та наступними факторами: рівнем захищеності трубопроводів від корозії, часткою газоперекачувальних агрегатів з газотурбінним приводом у загальному їх обсязі та часткою приладів обліку з класом 0.1 і вище.

Серед організаційно-економічних факторів найвагоміший вплив на енергомісткість транспортування газу мають: питома вага амортизаційних відрахувань у собівартості транспортування газу, коефіцієнт виконання планів з впровадження нової техніки та фінансування капітальних вкладень.

За результатами аналізу побудовано наступну модель енергомісткості транспортування природного газу з врахуванням впливу техніко-технологічних факторів, формула 1:

$$Y = 0,089 - 0,0009 \cdot X_2 + 0,052 \cdot X_3 + 0,00016 \cdot X_4 - 0,015 \cdot X_6. \quad (1)$$

Кількісною мірою істотності або інформативності багатофакторної регресійної моделі є коефіцієнт детермінації (D), який визначається як квадрат коефіцієнта множинної кореляції R та наближений до 1. Коефіцієнт детермінації показує на скільки відсотків енергомісткість транспортування природного газу визначається зміною включених у модель факторів. Як свідчать результати досліджень, зміна енергомісткості транспортування природного газу обумовлена на 99,47% відібраними техніко-технологічними факторами. Стандартна статистична перевірка коефіцієнтів лінійної кореляції проводиться за допомогою критерію Фішера, розрахункове значення (31,21) якого більше за табличне (9,01) на рівні значущості 0,05, що підтверджує адекватність моделі.

За результатами регресійного аналізу модель енергомісткості транспортування газу під впливом організаційно-економічних факторів можна представити у вигляді формули 2:

$$Y = -0,016 - 0,0014 \cdot X_2 - 0,004 \cdot X_3 - 0,023 \cdot X_4. \quad (2)$$

За результатами досліджень виявлено, що зміна енергомісткості транспортування природного газу обумовлена на 96,42% зміною відібраних організаційних та соціально-економічних факторів. Розрахункове значення критерію Фішера 14,41, що більше табличного (9,01), тому можна говорити про адекватність отриманої моделі.

Заключним етапом кореляційно-регресійного аналізу є прогнозування зміни енергомісткості транспортування природного газу під впливом зміни значень відібраних факторів, що представлено в табл. 3, 4.

Таблиця 3. Прогнозування енергомісткості транспортування природного газу в 2011 році під впливом зміни техніко-технологічних факторів

Фактичне значення енергомісткості, т.у.п./млн. куб. м · км	Фактор	Значення фактора	Прогнозований рівень фактора у 2011 р.	Відхилення /Хпр-Хф/	Зміна енергомісткості	
					+/-	%
0,023	X_1	0,178	0,22	0,042	-0,0004	-1,54
	X_2	97,82	100	2,18	-0,0021	-8,95
	X_3	0,614	0,629	0,015	0,0008	3,42
	X_4	270	322	52	0,0085	36,99
	X_5	41,5	50,66	9,16	0,0048	20,83
	X_6	0,9812	1	0,0188	-0,0003	-1,24

Таблиця 4. Прогнозування енергомісткості транспортування природного газу в 2011 році під впливом зміни організаційно-економічних факторів

Фактичне значення енергомісткості, т.у.п./млн. куб. м · км	Фактор	Значення фактора	Прогнозований рівень фактора у 2011 році	Відхилення /Хпр-Хф/	Зміна енергомісткості	
					+/-	%
0,023	X_1	0,958	0,994	0,036	-0,0022	-9,75
	X_2	7,14	8,334	1,194	-0,0017	-7,41
	X_3	0,667	0,716	0,049	-0,0002	-0,91
	X_4	0,774	0,915	0,141	-0,0032	-13,95
	X_5	0,1151	0,1176	0,0025	-0,0001	-0,51
	X_6	0,0352	0,0393	0,0041	-0,0007	-3,06

Висновки

За результатами прогнозування зміни енергомосткості транспортування природного газу під впливом зміни факторів на 2011 рік виявлено, що зростання частки газоперекачувальних агрегатів з газотурбінним приводом, погіршення технічного стану газоперекачувальних агрегатів та невпинне зростання частки трубопроводів, що експлуатуються понад 30 років у 2010–2011 роках стануть причиною зростання обсягів споживання паливно-енергетичних ресурсів, зокрема відповідно на 36,99% та 20,85%. Проте збільшення робіт з очистки та діагностування трубопроводів, відновлення їх протикорозійного покриття дозволить запобігти витокам газу, що зменшить енергомосткість транспортування газу в 2011 році відповідно на 1,54 та 8,95%.

Загалом, під впливом техніко-технологічних факторів у 2011 році можна очікувати зростання енергомосткості транспортування природного газу майже на половину, і даний показник складатиме 0,0344 т.у.п./млн. куб. м?км.

Досліджуючи вплив групи організаційно-економічних факторів на енергомосткість транспортування газу, можна зробити такі висновки: найвагоміший вплив на енергомосткість транспортування газу мають відповідність інженерно-технічних працівників займаній посаді та наявність джерел фінансування капітального будівництва і ремонтів (питома вага амортизаційних відрахувань у собівартості транспортування газу – вплив становить 7,41% у 2011 році у бік зменшення енергомосткості при зростанні даного фактора на 1,19%; прогнозується зменшення енергомосткості на 14% при досягненні 91,5% фінансування планової величини капіталовкладень у 2011 році).

Залучення працівників та їх мотивація до раціоналізаторської роботи є досить незначними на УМГ «Прикарпаттрансгаз»: так, на виплату авторських винагород виділяється не більше 12% отриманого ефекту від раціоналізаторських пропозицій і менше 4% працівників беруть участь у раціоналізаторській роботі. Прогнозується незначне зростання даних факторів до 2011 року, що, відповідно, приведе до зменшення енергомосткості транспортування газу тільки на 0,51% від збільшення частки авторських винагород на 0,25% та на 3,06% від залучення на 0,4% більше працівників до раціоналізаторської діяльності.

На основі побудови стохастичних моделей енергомосткості транспортування газу виявлено фактори, які найбільшою мірою впливають на підвищення енергомосткості транспортування газу чи сприяють її зменшенню. Саме результати факторного аналізу енергомосткості транспортування природного газу можуть служити вихідною інформаційною базою управлінських рішень щодо пошуку напрямів раціонального споживання природних ресурсів і відповідно реалізації стратегії сталого розвитку.

Література

1. Бойко І.Б. Моделювання витрат паливно-енергетичних ресурсів на газотранспортних підприємствах / І.Б. Бойко // Вісник національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»: Зб. наук. пр., (тематичний випуск: «Технічний прогрес і ефективність виробництва»). – Харків, 2008. – №54 (2). – С. 35–40.
2. Економічний аналіз: навчальний посібник [для студентів вищих навчальних закладів спеціальності «Облік і аудит»] / [Бутинець Ф.Ф., Шкарабан С.І., Мних Є.В та ін.]; за ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 680 с.
3. Микитенко В.В. Формування комплексної системи управління енергоефективністю у галузях промисловості: (Монографія) / Микитенко В.В. – К.: Укр.видавничо-поліграфічна компанія «Екс.Об.», 2004. – 336 с.
4. Побігун С.А. Обґрунтування стратегічних рішень щодо сталого розвитку підприємств / С.А. Побігун // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №3, т. 1. – С. 153–157.
5. Ресурсоенергозбереження / [ред. Н.П.Халаяко]. – К.: «Задруга», 2004. – 176 с. – (НДЦ «Нафтохім»).
6. Соколова Н.А. Задачі управління устойчивим розвитком об'єктів хозяйственной деятельности / Н.А. Соколова // Вісник Сумського державного університету. Серія «Технічні науки». – №12(71). – 2004. – С. 11–20.
7. Суходоля О.М. Методичні основи унормовування діяльності органів державної влади у сфері енергоефективності / О.М. Суходоля // Енергоінформ. – 2005. – №31 (318). – С. 4–6.
8. Трегобчук В. Концепція сталого розвитку для України / В. Трегобчук // Вісник НАН України. – 2002. – №2. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/Portal/all/herald/2002-02/7.htm>
9. <http://www.naftogas.com>

Аналіз та шляхи удосконалення адміністрування податку на додану вартість через вплив нормативно-правових актів на фінансово-господарську діяльність банків

Розкрито вплив на великого платника податків введених в дію нормативно-законодавчих актів органів виконавчої влади. Окреслено основні проблеми при виконанні положень нормативно-законодавчих актів та внесено пропозиції по удосконаленню контролю за справлянням податку на додану вартість на прикладі банків як юридичних осіб – платників податків.

Раскрыто влияние на крупного налогоплательщика введенных законодательных актов органов исполнительной власти. Определены проблемы с соблюдением положений нормативно-законодательных актов и внесены предложения по совершенствованию контроля за взиманием налога на добавленную стоимость на примере банков как субъектов хозяйствования.

Disclose the impact on a large tax imposed by legislative acts of executive power. The problems of compliance with the provisions of regulatory legislation, and made proposals to improve the monitoring of levying value added tax on the example of banks – both entities.

Постановка проблеми. Своєчасне та повне стягнення податків до бюджету держави є однією з найгостріших і найактуальніших проблем сучасного соціально-економічного життя країни.

Головне завдання для податкової служби – зібрати заплановану суму податкових надходжень до бюджету.

Одним із основних бюджетоповнюючих податків є податок на додану вартість (надалі – ПДВ). Відповідно до Закону України «Про Державний бюджет України на 2009 рік» від 26 грудня 2008 року №835-VI у дохідній частині бюджету заплановано податкових надходжень у загальній сумі 178 936 944,7 тис. грн., з них 94 839 598,9 тис. грн. надходжень з податку на додану вартість [3]. Оскільки запланована сума надходжень по ПДВ становить більшу половину від загальних податкових надходжень, актуальним на сьогодні є вирішення питання удосконалення адміністрування ПДВ.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На удосконалення податкового контролю і його реформування в розрізі ПДВ були спрямовані наукові праці таких вчених, як В.Л. Андрущенко, В.В. Буряковський, В.П. Вишневський, П.В. Мельник, А.М. Соколовська, А.І. Даниленко, та багато інших.

Об'єктом дослідження є банківська діяльність в Україні.

Предметом дослідження є податковий контроль щодо надходження податку на додану вартість на прикладі банку «Х».

Мета статті – дослідження впливу нормативно-законодавчих актів на ефективність функціонування ПДВ. Дана мета визначила постановку таких завдань:

1) дослідити вплив введеного в дію Додатку 5 до декларації по ПДВ та законодавчих актів, прийнятих в 2008–2009 роки, на ефективність надходження податку;

2) визначити коло проблем, які виникають у великого платника податків, з боку банківської сфери при виконанні положень нормативно-законодавчих актів;

3) оцінити доцільність посилення контролю за справлянням ПДВ та внести пропозиції по удосконаленню контролю за справлянням ПДВ з використанням в перспективі Загального реєстру податкових накладних з розділенням його на групи.

Дослідження проводиться на умовному прикладі Великого платника податків (надалі ВПП) банку «Х».

Виклад основного матеріалу. В березні 2008 року було введено в дію Додаток 5 до декларації з податку на додану вартість під назвою: «Розшифровка податкових зобов'язань та податкового кредиту в розрізі контрагентів» відповідно до наказу № 159 від 17.03.2008 р. «Про внесення змін до податкової звітності з податку на додану вартість». У першому розділі включаються розшифровки податкових зобов'язань, а в другому розділі відповідно данні по податковому кредиту (далі – ПК), тобто відображаються операції з придбання товарів та послуг з ПДВ, які надають право формування податкового кредиту (частина 1) і операції з придбання з ПДВ, які не дають права формування податкового кредиту (частина 2) [4]. Реалізуючи принцип відкритості інформації, на сайті ДПА була відкрита сторінка єдиного всеукраїнського реєстру платників ПДВ «Дані про платників ПДВ» [10], до якої мають доступ всі бажаючі і при потребі можуть скористатися безплатно і без попередньої реєстрації. Тобто в березні 2008 року відбулися глобальні зміни в бік відкритості інформації контролю щодо справляння ПДВ. Це дозволило державній податковій інспекції в коротший термін, користуючись єдиною всеукраїнською ба-

зою даних платників ПДВ, проводити перевірки (співставлення) по контрагентах того чи іншого платника в розрізі достовірності індивідуальних податкових номерів та суми податкового кредиту, що сформувалися протягом звітного періоду. Це суттєво прискорило контроль за справлянням і відшкодуванням задекларованих коштів, та унеможливило в довгостроковій перспективі роботу фіктивних підприємств. Так, за період з березня по вересень 2008 року, за даними ДПА [10], було прийнято та введено в базу 2,1 млн. шт. декларацій з Дод. 5. З них було опрацьовано 1,6 млн. шт., проведено співставлень контрагентів 56,8 млн. шт. і виявлено розбіжностей між 5,9 мільйонами контрагентів. У ході цієї роботи виявлено і значну кількість технічних помилок у деклараціях – а саме майже 60% від загальної кількості. Це є великою проблемою, оскільки технічні помилки призводять до повторної уточнюючої задачі звіту. Все це збільшує обсяг роботи як працівників податкових органів, так і платників податків. До основних проблем при заповненні запропонованого додатку можна віднести: неправильно вказані індивідуальні податкові номери, невірно вказані періоди виписки податкових накладних в Розділі II «Податковий кредит». Для підтвердження нашої думки – що помилки мають місце, але їм можна запобігти, розглядали умовного великого платника податків – Банк «Х».

Скажімо, маючи 100 відділень, розташованих у 20 регіонах України, банк «Х» сплачує податки у Києві по місцезнаходженню Головного офісу (надалі ГО). Банк надає послуги по обслуговуванню клієнтів які згідно з законом України оподатковуються ПДВ. Проконтролювати виписку податкових накладних, дані яких будуть вноситись у Розділ I Дод. 5 «Податкові зобов'язання» можливо, адже саме ГО централізовано їх виписує. В той же час трапляються ситуації, коли контрагенти, послуги яким надає банк і у вартість яких включено ПДВ, не надають інформацію про те, чи вони являються платниками ПДВ, і не вимагають податкову накладну при розрахунку. Згодом, формуючи свою звітність по ПДВ, вони звертаються з проханням виписати накладну, оскільки законодавчо такий крок обумовлений.

Основна проблема виникає у банків при заповненні Розділу 2 «Податковий кредит». При купівлі обладнання, канцелярських приладів та інших товарів відділеннями їм надається податкова накладна контрагентом, яка вноситься ним в Розділ 1 «Податкові зобов'язання». На практиці ж податкові накладні надходять після закінчення звітного періоду через географічну віддаленість філіалів та неякісну організацію документообігу в державі (державні та приватні поштові перевезення). Для банків – великих платників податків – проблемою є співпраця з широким колом контрагентів на всій території України, які виписують десятки тисяч податкових накладних за звітний період.

У липні 2009 року вступило в дію розпорядження Кабінету Міністрів України №757-р «Про деякі питання адміністрування податків, зборів (обов'язкових платежів)». В його

другому розділі зазначено, що платники податку на додану вартість декларують суму податкового кредиту в період виникнення податкового зобов'язань [6].

У невеликих підрозділах та філіалах банку «Х» це розпорядження може виконуватися, оскільки у них менший обсяг оподатковуваних операцій та охоплюється менший територіальний простір. У ВПП виникають труднощі через: з одного боку, велику кількість контрагентів, з іншого – через те, що такі підприємства, як «Укртелеком» та йому подібні, виписують податкові накладні останнім днем календарного місяця. Через відсутність на сьогодні законодавчо дійсної електронної податкової накладної паперова податкова накладна не встигає вчасно дійти до покупця послуг у визначені законом терміни. В уточнюючому Дод. 5 платник не має права внести дані з накладних, котрі надійшли по закінченні більше двох податкових періодів, і не має права коригувати показники податкового кредиту в сумі, що більше 10% від загальної суми ПК відповідного звітного періоду (відповідно до розпорядження КМУ від 17 липня 2009 р. №838-р «Про врегулювання деяких питань адміністрування податку на додану вартість» [7]).

Податкову накладну, отриману після проходження податкового періоду, в якому вона була виписана, не можна включити до складу податкового кредиту наступного звітного податкового періоду. В уточнюючому звіті даного додатку кошти, сума котрих перевищує встановлений бар'єр 10%, також не можна відносити на рахунок податкового кредиту.

При виконанні даного розпорядження, якщо платник не внесе дані в Розділ 2 Додатку 5 в силу різних причин, залишається під питанням процес співставлення відповідної інформації між контрагентами, і подальші дії як податкових органів, так і платників.

Однак згідно із Законом України «Про податок на додану вартість» від 03.04.97 р. №168/97-ВР дані з податкової накладної мають право вноситися протягом декількох податкових періодів. У даному випадку розпорядження КМУ іде в розрізі із законом, а суб'єкти господарювання мають усі права подавати позови до суду, щодо зміни умов розрахунку податкових платежів. З наукової точки зору назва документу «розпорядження» носить розпорядчий характер і не може регулювати положення статті закону.

У платників податків виникло на підставі даного розпорядження питання щодо правильності бухгалтерського обліку неврахованих сум податкового кредиту, адже сума не віднесених коштів на рахунок податкового кредиту ПДВ не закриває потрачених коштів, та їх потрібно буде відображати в бухгалтерській звітності нетиповою бухгалтерською проводкою. Суми не зарахованих коштів потрібно відносити або на валові витрати, або списувати за рахунок чистого прибутку.

У Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.94 р. №334/94-ВР визначено, що об'єктом оподаткування є прибуток, який визначається шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу

звітного періоду, на суму валових витрат платника податку та суму амортизаційних відрахувань [3], тобто:

$$\Pi = ВД - ВВ - А, \quad (1)$$

де Π – прибуток;

$ВД$ – валовий доход;

$ВВ$ – валові витрати;

$А$ – сума амортизаційних відрахувань.

При можливості відображення не зарахованих коштів на рахунок податкового кредиту в частині валових витрат зменшиться прибуток до оподаткування, тобто:

$$\Pi = ВД - (ВВ - ПК) - А, \quad (2)$$

де $ПК$ – сума податкового кредиту не врахованого в декларацію по ПДВ.

За рахунок неврахованих сум податкового кредиту по ПДВ збільшаться надходження до бюджету з податку на додану вартість, але виникне недоїмка надходжень з податку на прибуток підприємств.

Якщо незакриті кошти податкового кредиту відносити на рахунок чистого прибутку це негативно вплине на фінансовий стан суб'єкта господарювання.

Розглянемо дану ситуацію на прикладі фінансових показників банку «Х». Фінансовий стан комерційного банку – це характеристика його фінансової конкурентоспроможності (тобто платоспроможності та стійкості), використання фінансових ресурсів і капіталу, виконання зобов'язань перед державою, своїми клієнтами (фізичними та юридичними особами) та іншими комерційними банками [9, с. 73]. Для наочності і підтвердження думки, що фінансовий стан банку «Х» погіршиться при відшкодуванні за рахунок чистого прибутку суми податкового кредиту неврахованого в декларації з ПДВ, розглянемо розрахунок кількох основних показників, що характеризують банківську діяльність до вступу в дію розпоряджень і після вступу в дію розпоряджень (залишаючи можливість умовності, розрахунок проводиться в млн. грн.).

1. Визначення загальної ліквідності:

$$\text{Загальна ліквідність (ЗЛ)} = \left(\frac{\text{активи банку}}{\text{зобов'язання банку}} \right) \times 100\%$$

$$1.1. \text{ ЗЛ} = \left(\frac{53542,33}{37120,27} \right) \times 100\% = 144\% \quad (3)$$

$$1.2. \text{ ЗЛ} = \left(\frac{60721,07}{43878,73} \right) \times 100\% = 138\%$$

Нормативне значення показника ліквідності має бути не менше ніж 100%. Як бачимо, зі збільшенням зобов'язань норма ліквідності може по проходженню деякого терміну приблизитись до мінімально допустимого значення.

2. Розрахунок платоспроможності банку:

$$\text{Платоспроможність (ПС)} = \left(\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Активи}} \right) \times 100\%$$

$$2.1. \text{ ПС} = \left(\frac{16425,56}{53542,33} \right) \times 100\% = 30,6\% \quad (4)$$

$$2.2. \text{ ПС} = \left(\frac{16843,46}{60721,07} \right) \times 100\% = 22,7\%$$

Платоспроможність банку – спроможність своєчасно і повністю виконувати свої платіжні зобов'язання щодо кредитних або інших операцій грошового характеру [7, с.84]. З розрахунку бачимо, що при систематичному зниженні суми власного капіталу може виникнути ситуація недостатності власних коштів банку виконувати свої платіжні зобов'язання.

Зазначені розрахунки доводять, що сума не зарахованих коштів податкового кредиту в декларацію по ПДВ, але віднесених за рахунок чистого прибутку суттєво погіршить фінансовий стан банку «Х».

На основі проведених досліджень пропонуємо для покращення роботи податкової служби в розрізі адміністрування податків та роботи платників податків (з одночасним посиленням контролю за сплатою податків, зі сторони держави) таке:

1) внести такі зміни у Розпорядження КМУ «Про деякі питання адміністрування податків, зборів (обов'язкових платежів)»: «Платники податку на додану вартість декларують суму податкового кредиту у період виникнення податкового зобов'язання. Платники котрі входять до групи Великих платників податків мають право декларувати суму податкового кредиту у період виникнення податкового зобов'язання, та по проходженню ще двох податкових періодів» (тобто збільшити термін для внесення даних до декларації та додатку 5);

2) внести такі зміни в розпорядження КМУ «Про врегулювання питань адміністрування податку на додану вартість»: ввести градацію за матеріаломісткістю витрат платників податків, тобто надати великим платникам податків право переходити встановлений норматив 10% загальної суми ПК попереднього періоду коригування від загальної суми податкового кредиту, або уточнення показників декларації, на 20% від суми податкового кредиту, тобто встановити максимальний норматив в розмірі 30% від загальної суми ПК.

Це надасть можливість підприємствам не входити в фінансове затишшя в кінці звітного періоду, а здійснювати господарські операції і виписувати накладні. Відповідно не будуть вимиватися оборотні коштів, так як не внесені суми коштів податкового кредиту в декларацію по ПДВ будуть задекларовані пізніше і по бухгалтерському обліку буде витримуватися баланс. І банки і національний виробник будуть розвиватись і сплачувати в повному обсязі податки, дотримуватися ритмічності виробничого процесу, не переводячи капітал в тінь;

Таблиця даних основних фінансових показників по банку "Х"* (великого платника податків), млн. грн.

Період	Активи	Зобов'язання банку	Власний капітал
Червень 2009 року	53 542,33	37 120,27	16 425,56
Вересень 2009 року	60 721,07	43 878,73	16 843,46

* Дані згідно веб-сайту Асоціації Українських банків - [Електронний ресурс] - <http://www.aub.com.ua>

З) продовжити механізацію процесу введення податкових накладних з формуванням єдиної бази (для покращення податкового контролю).

Указом Президента України №706/2009 «Про зупинення дії пункту 2 розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 липня 2009 року №757-р та розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 липня 2009 року №838-р» [5], було призупинено дію вищезазначених розпоряджень. Однак для покращення контролю адміністрування ПДВ, доцільно запровадити в дію розглянуті розпорядження з внесенням запропонованих змін, відповідно до законодавства.

На нашу думку, для швидшого отримання позитивних результатів – необхідно на етапі розгляду проектів законів, наказів, розпоряджень та ін. нормативних документів залучати всі можливі засоби масової інформації для проведення обговорення цих проектів та психологічної підготовки платників податків до можливих змін в системі оподаткування. Також варто мати на увазі, що інколи зміни в системі оподаткування вимагають: підвищення кваліфікації як працівників суб'єктів господарювання, так і працівників податкової служби; підвищення їх технічної підготовки; наявності технічного ресурсу та вміння ним користуватися тощо.

Нами підтримується пропозиція щодо введення в дію Загального реєстру податкових накладних, відповідно до розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 вересня 2009 року «Питання Загального реєстру податкових накладних». Ним передбачено запровадження реєстрації в електронному вигляді податкових накладних платників податку – продавців товарів, робіт, послуг у Загальному реєстрі податкових накладних. Виписка і реєстрація накладних, на нашу думку, повинна відбуватись в наступному порядку:

- для авторизації користувачів вхід в базу має бути тільки за персональним кодом доступу;
- відповідно запрограмовані колонки: «1. Індивідуальний податковий номер (покупця), 2. Назва товару (робіт, послуг), 3. Кількість одиниць наданого товару (робіт, послуг), 4. Сума за одиницю товару (робіт послуг)» мають заповнюватись користувачем в ручному режимі.

Після заповнення вищезазначених даних відбуватиметься автоматична перевірка наявності в базі зареєстрованого платника і його індивідуального податкового номера (надалі ІПН). При невірно вказаних даних накладна автоматично має бути заблокована та віднесена з усіма параметрами в резервну накопичувальну базу даних, коригування якої для користувача має бути заблоковане. Користувач виписує нову накладну з правильними параметрами. В подальшому для проведення належного аналізу, базу заблокованих накладних працівники ДПС можуть використовувати при проведенні необхідних заходів податкового контролю.

Якщо заповненні данні вірні, тобто відповідний платник податку існує і його ІПН є достовірним, відбудеться автоматичне заповнення всіх решти обов'язкових параметрів суб'єкта господарювання, що виписуватиме податкову

накладну, та контрагента якому буде наданий документ, а саме:

- 5. Номер ЄДРПОУ.
- 6. Адреса.
- 7. Сума без ПДВ (розраховується шляхом множення колонок 3 і 4).
- 8. Сума ПДВ (розраховується шляхом ділення колонки 7 на 5).

Дані, що автоматично вносяться, мають бути запрограмовані в єдиній базі ДПА відповідно до Свідоцтва про реєстрацію платника ПДВ. Це виключить наявність технічних помилок та зменшить ризик недостовірності даних. Далі електронна накладна може бути відправлена контрагенту (також автоматично) та при підтвердженні отримання вважатиметься наданою.

Таким чином, платники податку на додану вартість – покупці матимуть можливість запобігати отриманню недійсних податкових накладних, у зв'язку із допущенням технічних помилок при заповненні даних в накладних, перевіряючи їх дійсність у Загальному реєстрі. Також це дозволить перейти на більш зручний документообіг, загальноновживаний у всьому цивілізованому світі [10]. Платник, що отримує електронну податкову накладну, матиме право вносити дані в Декларацію з ПДВ, не вимагаючи відповідного паперового документу.

Однак існують проблеми організаційного характеру для запровадження електронних накладних у межах всієї держави, особливо для малих платників податків, через нестачу у них фінансових ресурсів для придбання комп'ютерної техніки і доступу до глобальної мережі Інтернет. Тому необхідно розробити державну програму підтримки запровадження електронних накладних, для малих платників податків, або через надання цільових пільг по податку на прибуток, або через впровадження механізму отримання пільгового цільового кредиту. Це прискорить процес переходу на електронну звітність та електронний документообіг.

Ми пропонуємо користувачів Загального реєстру податкових накладних розділити на групи залежно від виду діяльності та надати різні можливості доступу та використання інформації.

До першої групи доступу Загального реєстру податкових накладних віднести всіх зареєстрованих платників податку на додану вартість. Надати їм можливість виписувати та отримувати електронні податкові накладні з метою формування податкового кредиту та податкового зобов'язання.

До другої групи доступу зарахувати банки, страхові організації, кредитні спілки, ломбарди, та ін. організації котрі надають послуги у вигляді кредитів, інвестицій, тощо. Установити їм можливість доступу до зареєстрованих отриманих та виданих податкових накладних в розрізі певного платника – потенційного клієнта. Доступ до інформації надавати їм тільки при згоді платника податку на додану вартість – клієнта, та після оформлення електронного запиту у відповідний підрозділ ДПА.

У третю групи доступу до Загального реєстру податкових накладних ввести науковців (аспірантів, здобувачів, кандидатів наук, докторів наук). Перегляд та використання інфор-

мації дозволити тільки після оформлення запиту в ДПА, де має вказуватися: мета використання даних, об'єкт – назва платника податку, кількість звітних періодів по котрих потрібна інформація. Після узгодження запиту з ДПА науковцю видавати іменний код доступу, з обмеженням дії коду в часі (скажемо, для аспірантів та здобувачів – на термін до одного року, для науковців – на термін до чотирьох чи п'яти років). Доцільно вести накопичувальну базу по кількості переглянутої інформації. Для унеможливлення використання інформації не за призначенням та забезпечення конфіденційності даних платника з науковцем необхідно заключати окремий договір чи ввести кримінальну відповідальність.

Висновки

Представлена система має першочергово використовуватися великими платниками податків, особливо банками та контрагентами, котрі з ними співпрацюють. Це надасть можливість для платників податків прискорити документообіг, що призведе до відображення всіх сум податкового кредиту в Декларації за звітний період. З боку податкової служби покращиться контроль за нарахуванням та сплатою ПДВ, що дозволить прискорити автоматичне відшкодування податку на додану вартість. Також це дозволить за рахунок покращення контролю на підставі належної аналітичної бази даних розкривати незаконну діяльність підприємств що мають ознаки фіктивності, чи є дійсно фіктивними, а в подальшому – побудувати реальні математичні моделі виявлення порушників податкового законодавства.

Література

1. Закон України «Про Державний бюджет України на 2009 рік» від 26.12.2008 р. №835-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2009, №20, №21–22. – С. 269.

2. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.97 р. №168/97-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1997, №21. – С. 156.

3. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.94 р. №334/94-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1995, №4. – С. 28.

4. Про внесення змін до податкової звітності з податку на додану вартість [Електронний ресурс]: наказ ДПА України №159 від 17.03.2008 р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin> – Заголовок з екрану.

5. Про зупинення дії пункту 2 розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 липня 2009 року №757-р та розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 липня 2009 року №838-р [Електронний ресурс]: указ Президента України №706/2009 від 4.09.2009р. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents> – Заголовок з екрану.

6. Про деякі питання адміністрування потоків, зборів (обов'язкових платежів) [Електронний ресурс]: розпорядження КМУ №757-р від 1 липня 2009 р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin> – Заголовок з екрану.

7. Про врегулювання питань адміністрування податку на додану вартість [Електронний ресурс]: розпорядження КМУ №838-р від 17.07.2009 р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin> – Заголовок з екрану.

8. Питання Загального реєстру податкових накладних [Електронний ресурс]: розпорядження КМУ №1178-р від 23.09.2009 р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin> – Заголовок з екрану.

9. Головач А.В., Банківська статистика / А.В. Головач., В.Б. Захожай, Н.А. Головач – К.: Українсько-фінський інститут менеджменту та бізнесу, 1998. – 192 с.

10. Офіційний веб-сайт Державної податкової служби України <http://www.sta.gov.ua>

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

БУТЕНКО Н.В. Сегментація ринку товарів промислового призначення	3
ДАРАГАН В.П. Аналіз кредитоспроможності банків–контрагентів – цільова функція управління на ринку міжбанківського кредитування	10
ГВОЗДЬ В.С. Оцінка впливу зовнішніх ринків на економіку України	14
МЕХТІЄВ Е.О. Місце банківського сектору в грошово–кредитній системі	18
ОЛОФІНСЬКИЙ О.О. Малий бізнес як сучасний механізм розв'язання соціально–економічних проблем в Україні	22
ПІЖУК О.І. Інституційне забезпечення соціально–економічного розвитку з урахуванням гендерної складової	28
ШАБЛІНА Я.В. Вплив ТНК на конкурентоспроможність економіки України	33
ШЕВЧУК Н.В. Узагальнення існуючих рекомендацій щодо виміру показників багатофакторної продуктивності	38
ШКОЛЕНКО О.Б. Моделі захисту вітчизняних товаровиробників: теоретико–методичні засади та особливості застосування	42
ТОКАР В.В. Інституційні основи інтеграційної політики України в посткризовий період	45
БАЖЕНОВА О.В., ЧОРНОДІД І.С. Аналіз наслідків впливу світової фінансово–економічної кризи на стан економічної безпеки України	49
ЦИГАНЮК А.В. Методичні підходи щодо аналізу досягнення цілей стратегії розвитку економіки України	53
ПЕНЬКОВА О.Г. Методологія прогнозування основних макроекономічних показників на довгостроковий період	57
РУДЕНКО Т.В. Захист інтересів споживачів від проявів недобросовісної конкуренції	62
ЯКИМЧУК Т.П. Методика розрахунку показників облігаційної позики підприємства–емітента	67

Інноваційно–інвестиційна політика

ЩЕРБАК В.Г., ЩЕРБАК В.М. Особливості інноваційного використання інтелектуального капіталу	72
СІТНИКОВА Н.П. Домінанта людського розвитку в системі стратегічного планування на наднаціональному і національному рівнях	74
ШАХОВА Т.В. Механізм реалізації державної інвестиційної політики щодо підтримки корпорацій	82
ГАНУЩАК–ЄФІМЕНКО Л.М. Кібернетична модель інноваційного процесу	86
БАЛАШОВА Р.І. Особливості методу інноваційного планування туристичної діяльності	88
ЗЕЛІНСЬКА Г.О. Освітній менеджмент в умовах інноваційного соціально–економічного розвитку регіону	93

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

СТРУК Н.П. Методичні підходи щодо розрахунку ціни на послуги підприємств газотранспортної та газорозподільної систем	97
СЕРГІЄНКО О.М. Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні	100
КОВШОВА І.О. Процес багаторівневої сегментації для підприємств на ринку корпоративних продажів послуг зв'язку	104
РЕВУЦЬКА Т.В. Аналіз розвитку європейського та вітчизняного ринку транспортно–експедиторських послуг	108
ГОЛОВКО Л.О. Ринок акціонерного капіталу в Україні	111
КОТИРЛО О.О. Роль комерційних банків на ринку цінних паперів України	114
КОВАЛЬ П.Ф., БРИЛЬ К.Г. Зовнішні фактори, які обумовлюють вимоги до туристичних центрів	117
КУБІЦЬКИЙ Ю.С. Тенденції розвитку системи управління сільськими територіями в Україні в кінці XX – на початку XXI століття	122
БІЛИК М.Д., САВЧЕНКО Л.В. Моделювання фінансової стійкості банку в умовах кризи	127
ЛАГУТІНА З.В. Альтернативні ресурсно–календарні моделі управління будівельними проектами з державною часткою інвестування	135
МИХАЙЛОВСЬКА О.В. Макроекономічне регулювання ресурсного забезпечення видавничо–поліграфічної галузі	138
НАГАЙЧУК В.В. Проблеми прибутковості підприємств спиртової промисловості та шляхи їхнього вирішення	144
СЕРДЮК Т.В. Перспективи впровадження саморегулювання в будівництві	149
ШАФОРОСТ Я.П. Зниження витрат виробництва та собівартості продукції як важливий фактор зростання прибутку підприємства	155
СТАСЮК О.М. Стратегічні напрями розвитку малого бізнесу в галузі залізничного транспорту: методологічні основи	160

Розвиток регіональної економіки

КОРЕЦЬКИЙ Б.М., МАМРОШ Т.В. Формування регіональної політики держави на базі інструментів стратегування розвитку територій	168
ПАНУХНИК О.В. Регіон як самодостатня система: проблеми забезпечення	174
НІКОЛАЄНКО І.В. Методологічні підходи до управління економічними ризиками в регіоні	177

Соціально–трудові проблеми

ГОРДЕЙ О.Д. Особливості функціонування системи фінансового забезпечення рівня життя населення	181
ФЕДОРОВИЧ І.В. Процес відтворення основних виробничих засобів та його особливості для лінійної частини магістральних газопроводів	186
СМІРНОВА О.М. До питання оскарження результатів податкового контролю: звичайні ціни	189
ДОВБУШ Н.Є. Сутність бюджетування на підприємствах малого і середнього бізнесу	193
ЗАПУХЛЯК І.Б., ПОБІГУН С.А. Моделювання енергомісткості транспортування природного газу	197
ДЗЮБА О.В. Аналіз та шляхи удосконалення адміністрування податку на додану вартість через вплив нормативно–правових актів на фінансово–господарську діяльність банків	201

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково–дослідний економічний інститут Мінекономіки України приймає до друку у періодично-му збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки і **анотація**, де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність: для аспірантів та здобувачів – віза наукового керівника.
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. *Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).*
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Word for Windows (версії 95,2000), *якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.*
8. *Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.*
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на дискеті 3,5", до дискети обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. *Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.*
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. *У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.*

З питань передплати журналу на 2011 рік звертатися за телефоном 536–11–80

Передплатний індекс 01578.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

Редакційна колегія

Науково–дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№2 (117) 2011 р.
Періодичність – щомісячник**

Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28
Науково–дослідний економічний інститут

Редактори: І.Г. Манцуров, І.К. Бондар
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 22.02.2011 р.
Формат 60х84 ¹/₈. Ум. друк. аркушів 24,18.
Наклад — 500 прим.