

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№3 (118)**

Київ 2011

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 3 (118) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2011. – 214 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

О.О. КОТИРЛО,
к.е.н., Національна академія внутрішніх справ

Державне регулювання фондового ринку України

У статті містяться концептуальні засади формування та регулювання фондового ринку та обґрунтування механізму державного регулювання ринку цінних паперів. Так, зокрема, визначено сутність фондового ринку як складової фінансової системи України та його роль у формуванні економіки України, охарактеризовано основні функції та принципи його формування. Обґрунтовано напрями державного регулювання фондового ринку, його належного правового та організаційного супроводу в Україні.

Статья содержит концептуальные принципы формирования и регулирования фондового рынка и возможности государственного регулирования рынка ценных бумаг. Отчасти определяется суть фондового рынка как компонента финансовой системы и его роли в формировании экономики Украины, очерчены основные особенности и принципы его формирования. Определены направления государственного регулирования фондового рынка, его надлежащей правовой и организационной поддержки в Украине.

The article contains conceptual principles of formation and regulation of the stock market and the feasibility of State regulation of securities market. Defined the essence of the stock market as a component of the financial system and its role in the formation of the economy of Ukraine; described the main features and principles of its formation. The directions of the State regulation of securities market, their proper legal and organizational support in Ukraine.

Постановка проблеми. Фондовий ринок є особливою сферою життєдіяльності суспільства, в якій відбувається пе-

рерозподіл власності, потоків капіталів, переоцінка фінансових інструментів, формування нових економічних відносин і суб'єктів. З огляду на це державне регулювання фондового ринку є невід'ємною частиною механізму його функціонування, а система державних інституцій – головним структуроутворюючим елементом. Трансформація економіки України зумовила необхідність вирішення низки завдань державного розвитку економічної ситуації в країні, що позначається і на роботі фондового ринку, посилюючи процеси дестабілізації.

Ефективність заходів державного регулювання впливає на всі ланки фінансового регулювання фондового ринку. Держава відповідає за формування сприятливого інвестиційного клімату. При цьому роль державних органів полягає в створенні особливого сегменту фондового ринку, який слугує підґрунтям для створення безризикової його складової, що сприяє формуванню оптимальних інвестиційних портфелів та роботі інституцій. Крім того, державні органи мають залучати якомога ширші соціальні верстви населення до участі у функціонуванні фондового ринку, і таким чином забезпечувати інформативну прозорість, зрозумілість основних процедур на ринку, ефективність форм інвестування.

Необхідність розв'язання наведених проблемних питань, їх методична та практична значимість потребують негайного вирішення, адже становлення фондового ринку як складової структурної одиниці фінансового ринку набуває першочергового значення. Так, подальший розвиток фондового ринку України вимагає наближення до принципових засад функціонування розвинених ринків з врахуванням спе-

цифіки завдань та пріоритетних напрямків розвитку фінансового ринку України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед всесвітньо відомих авторів численних курсів з теорії та практики фондового ринку варто згадати Д. Гарднера – основоположника теоретичного курсу з фондового ринку та його основних інструментів [1, с. 200].

Ю. Кравченко визначає ринок цінних паперів як «систему суспільних відносин, змістом яких є «зважування» попиту та пропозиції на особливий товар – цінні папери». І в цій же праці вчений зазначає, що поняття «ринку цінних паперів» є тотожним поняттю «фондовий ринок» [2, с. 457]. Цієї ж точки зору дотримуються інші автори, зокрема І.А. Бланк, М.С. Гончар, А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Н.С. Кузнецова, І.Р. Назарчук, В.Я. Шевчук, П.С. Рогожин та інші.

Питання державного регулювання фондового ринку в Україні знайшли широке відображення у вітчизняній науковій літературі. Серед авторів, що фокусували свою увагу на визначенні принципів, методів та механізмів державного регулювання роботи фондового ринку, можна зазначити роботи І.Г. Андрущенко, С.І. Анохіна, Н.В. Благої, М.С. Гончара, О.М. Іваницької, Н.С. Кузнецової, А.Н. Кутиркіна, О.Н. Мозгового, І.Р. Назарчука, В.В. Оскольського, О. Харитонова, Р.І. Шаравару та інших. У цих роботах підкреслюється важливість державного регулювання ринку цінних паперів. Дуже рідко зустрічається протилежна точка зору, коли автори пов'язують можливість розвитку фінансового ринку лише за умов «відсутності державного регулювання операцій з цінними паперами».

Незважаючи на значну кількість сучасних наукових праць, на сьогодні недостатньо досліджено окремі аспекти державного регулювання фондового ринку України. Насамперед потребують поглибленого аналізу новітні тенденції розвитку фондового ринку, в контексті яких відбуваються зміни структури і динаміки ринку. Доречно переосмислити напрями регулювання вітчизняного фондового ринку задля мінімізації негативного впливу світової фінансової кризи на економіку України.

Метою статті є поглиблення теоретико-методологічних засад розвитку, становлення та державного регулювання фондового ринку, а також розробка рекомендацій щодо його вдосконалення. Для досягнення поставленої мети ставилися та вирішувалися такі завдання: дослідити теоретичні аспекти формування та регулювання фондового ринку; обґрунтувати механізм державного регулювання фондового ринку; визначити шляхи удосконалення системи регулювання фондового ринку в Україні.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до ст. 2 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» фондовий ринок (ринку цінних паперів) – це сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів [3]. Таким чином поняття «фондовий ринок» та «ринку цінних паперів» є синоніми.

Історія ринку цінних паперів, а також його державного регулювання простежується з XVII століття, коли уряди почали випускати облігації з метою залучення коштів від заможних національних інвесторів. Організаційно оформленим місцем продажу цінних паперів виступала Амстердамська біржа, початком функціонування якої є 1602 рік. З цього періоду складається науковий і термінологічний апарат, який застосовується у фінансовій теорії, а з XIX ст. – відбувається виокремлення окремих видів цінних паперів та їхня класифікація.

У науковій літературі існує багато визначень цінного паперу. Так, згідно з ними цінні папери являють собою грошові документи, які засвідчують право володіння або відносини позики; визначають відносини між особою, що їх випустила (емітентом), та їх власником; приносять, як правило, дохід у вигляді дивідендів або процентів; передбачають можливість передачі грошових та інших прав, пов'язаних з володінням і використанням цих документів, іншим особам; можуть самостійно обертатися на ринку і бути об'єктом купівлі–продажу.

Обіг цінних паперів є однією з областей державного регулювання, яка має місце в усіх без винятку країнах. Навіть саме існування цінних паперів обумовлено державними засадами формування фондового ринку. Головним критерієм, відповідно до якого одні грошові документи вважають цінними паперами, а інші ні, є законодавче закріплення переліку цінних паперів, а також гарантування державою їх обігу як грошей, фондів чи їх заміників.

Так, у більшості країн існують нормативно-правові акти, що містять перелік цінних паперів, тобто перелік грошових документів, які мають юридичний статус цінного паперу. Обіг дозволених цінних паперів закріплюється в законах, тобто актах, які мають найвищу юридичну силу. Переліки цінних паперів, які містяться у законах різних країн, можуть бути значно відрізнятися між собою, але вони не являють собою даність раз і назавжди, а є відкритими для нових змін і доповнень.

Держава визначає не тільки самі цінні папери, а й їх види залежно від особливостей взаємовідносин, які породжуються їх обігом. Найбільш поширеними у світовій практиці вважаються такі типи цінних паперів:

а) цінні папери, які засвідчують участь в емісії (наприклад, акції, пайові свідоцтва, інвестиційні сертифікати тощо), тобто власники яких є співвласниками майна і коштів емітента;

б) цінні папери, які засвідчують наявність боргових взаємовідносин між власником цінного паперу і емітентом, тобто боргові цінні папери (наприклад, облігації, векселі, комерційні папери, ощадні сертифікати тощо);

в) похідні цінні папери, тобто документи, які засвідчують наявність у їх власників певних спеціальних прав на цінні папери. Існують інші класифікації, що відрізняються в основному терміном дії, спрямуванням та іншими ознаками.

З метою визначення напрямів державного впливу на інструменти ринку цінних паперів вважаємо за потрібне запропонувати класифікацію цінних паперів за ознакою ступеню державного контролю за їх обігом.

Отже, можна виділити цінні папери, обіг яких повністю контролюється державою (ОВДП, казначейські зобов'язання України); цінні папери, що слугують меті запровадження операцій щодо регулювання грошової маси в обігу (векселі чи інші цінні папери центрального банку); цінні папери, обіг яких врегульований загальними законодавчими актами щодо функціонування кола інструментів ринку цінних паперів (акції, облігації, векселі тощо); цінні папери, що мають характеристики грошового документу, тобто ознаки цінного паперу, однак їх обіг не дістав деталізованого визначення у законодавстві країни й регулюється в основному підзаконними актами (свопи, інші деривативи) [4, с. 20].

Деякі спеціалісти зазначають кардинальні відмінності, що мають місце при аналізі характеристик фондового ринку й ринку цінних паперів. На це звертав увагу С. Москвін, який окреслював, що фондовий ринок – це ринок простих акцій, емісія яких використовується акціонерними товариствами (корпораціями) для залучення інвестицій і приросту фізичного, інтелектуального та фінансового капіталу (активів). Він наполягає на тому, що торгівля облігаціями, векселями та іншими борговими зобов'язаннями не належить до фондового ринку [5, с. 28]. Визначаючи таким чином фондовий ринок, вчений звучує його детермінацію обмеженням колом інструментів та учасників. Таке звуження ринку і обмеження його інструментарію лише акціями притаманне і деяким російським вченим.

Отже, можна узагальнити підходи щодо визначення зазначених вище ринків. Ринок цінних паперів і ринок капіталів не є тотожними поняттями, і мають суттєві відмінності. Зокрема, ринок капіталів, за класифікацією деяких вчених, включає також і ринок довгострокових і короткострокових кредитів, а також ринок іпотечного кредитування та фінансових послуг.

Щодо розмежування інших понять, а саме – ринку цінних паперів та фондового ринку, то слід також назвати певні точки зору, що існують у вітчизняній літературі. Зокрема, Ю. Кравченко визначає ринок цінних паперів як «систему суспільних відносин, змістом яких є «зважування» попиту та пропозиції на особливий товар – цінні папери». І в цій же праці вчений зазначає, що поняття «ринку цінних паперів» є тотожним поняттю «фондовий ринок» [2, с. 457].

Отже, виходячи з вище сказаного фондовий ринок – це специфічний ринок, на якому держава через свої органи влади, здійснюючи вплив на саморегулювальні організації й враховуючи закономірності ринкового розвитку, реалізує завдання залучення, розподілу та розміщення інвестиційних коштів між надлишковими та дефіцитними секторами, окремими галузями й секторами економіки; перерозподіляє доходи і власність, формує нові відносини власності, розпорядження та використання; здійснює завдання формування цивілізованого інвестора та інші соціально-економічні завдання.

Питання державного регулювання фондового ринку в Україні знайшли широке відображення у вітчизняній науковій літературі. Серед авторів, що фокусували свою увагу на визначенні принципів, методів та механізмів державного регулю-

вання роботи фондового ринку, можна зазначити І.Г. Андрущенко, С.І. Анохіна, Н.В. Благої, М.С. Гончара, О.М. Іваницької, Н.С. Кузнєцової, А.Н. Кутиркіна, О.Н. Мозгового, І.Р. Назарчука, В.В. Оскольського, О. Харитонова, Р.І. Шаравару та інших. У цих роботах підкреслюється важливість державного регулювання ринку цінних паперів. Дуже рідко зустрічається протилежна точка зору, коли автори пов'язують можливість розвитку фінансового ринку лише за умов «відсутності державного регулювання операцій з цінними паперами».

Серед цільових механізмів державного регулювання фондового ринку виходячи із рівня сучасних вимог до роботи фондового ринку найбільше значення мають такі: формування і стимулювання застосування різних методів ціноутворення, контроль за рівнем цін на різні інструменти фондового ринку; введення податків на доходи від цінних паперів і запровадження інших заходів податкової політики; забезпечення застосування різноманітної палітри фондових індикаторів.

Важливим завданням державного регулювання є забезпечення виходу на фондовий ринок сумлінних учасників фінансових процесів. У цьому зв'язку підвищується роль ліцензування як регулятора цивілізованих відносин на ринку цінних паперів.

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» державне регулювання ринку цінних паперів – це здійснення державою комплексних заходів щодо упорядкування, контролю, нагляду за ринком цінних паперів та їх похідних та запобігання зловживанням і порушенням у цій сфері [6].

Метою державного регулювання ринку цінних паперів відповідно до ст. 2 цього Закону є: реалізація єдиної державної політики у сфері випуску та обігу цінних паперів та їх похідних; створення умов для ефективної мобілізації та розміщення учасниками ринку цінних паперів фінансових ресурсів з урахуванням інтересів суспільства; одержання учасниками ринку цінних паперів інформації про умови випуску та обігу цінних паперів, результати фінансово-господарської діяльності емітентів, обсяги і характер угод з цінними паперами та іншої інформації, що впливає на формування цін на ринку цінних паперів; забезпечення рівних можливостей для доступу емітентів, інвесторів і посередників на ринок цінних паперів; захисту прав учасників фондового ринку; інтеграції в європейський та світовий фондові ринки; контролю за прозорістю та відкритістю ринку цінних паперів.

У свою чергу, процес регулювання на ринку цінних паперів охоплює: створення нормативно-правової бази функціонування ринку; відбір професійних учасників ринку; контроль за дотриманням учасниками ринку норм та правил функціонування ринку; систему санкцій за відхилення від норм та правил, встановлених на ринку;

До форм державного регулювання ринку цінних паперів згідно ст. 3 цього Закону належать:

1) прийняття актів законодавства з питань діяльності учасників ринку цінних паперів;

2) регулювання випуску та обігу цінних паперів, прав та обов'язків учасників ринку цінних паперів;

3) видача ліцензій на здійснення професійної діяльності на ринку цінних паперів та забезпечення контролю за такою діяльністю;

4) заборона та зупинення на певний термін (до одного року) професійної діяльності на ринку цінних паперів у разі відсутності ліцензії на цю діяльність та притягнення до відповідальності за здійснення такої діяльності згідно з чинним законодавством;

5) реєстрація випусків (емісій) цінних паперів та інформації про випуск (емісію) цінних паперів;

6) контроль за дотриманням емітентами порядку реєстрації випуску цінних паперів та інформації про випуск цінних паперів, умов продажу (розміщення) цінних паперів, передбачених такою інформацією;

7) створення системи захисту прав інвесторів і контролю за дотриманням цих прав емітентами цінних паперів та особами, які здійснюють професійну діяльність на ринку цінних паперів; контроль за достовірністю інформації, що надається емітентами та особами, які здійснюють професійну діяльність на ринку цінних паперів, контролюючим органам;

8) встановлення правил і стандартів здійснення операцій на ринку цінних паперів та контролю за їх дотриманням; контроль за системами ціноутворення на ринку цінних паперів;

9) контроль за діяльністю осіб, які обслуговують випуск та обіг цінних паперів; проведення інших заходів щодо державного регулювання і контролю за випуском та обігом цінних паперів.

Удосконалення системи регулювання ринку цінних паперів в Україні потребує: розробки заходів щодо його дальшого розвитку; забезпечення єдиного визначення пріоритетів державної політики на фондовому ринку та підходу до регулювання діяльності на фондовому ринку як банківських, так і небанківських фінансових установ; розширення повноважень Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку щодо регулювання діяльності небанківських фінансових установ; оптимізація державного регулювання та розвитку саморегулювання; поступової передачі саморегулювним організаціям професійних учасників фондового ринку частини

повноважень щодо передліцензійної роботи, моніторингу діяльності своїх членів, підготовки, перепідготовки, попередньої сертифікації фахівців та ін.

Висновки

Визначення поняття фондового ринку, його структури, інструментів і значимості впливу на нього державних органів знаходилося у полі уваги багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. У даній роботі обґрунтовується, що ринок цінних паперів слід розглядати як синонім фондового ринку, особливої сфери, де інструментом виступають цінні папери як специфічна сфера державного регулювання.

Отже, фондовий ринок – це специфічний ринок, на якому держава реалізує завдання залучення, розподілу та розміщення інвестиційних коштів між надлишковими та дефіцитними секторами, окремими галузями й секторами економіки; перерозподіляє доходи і власність, формує нові відносини власності, розпорядження та використання; здійснює завдання формування цивілізованого інвестора. Завданнями державного регулювання фондового ринку мають бути: гарантування рівних прав і безпеки для професійних учасників; реалізація державної політики розвитку фондового ринку; створення інформаційної системи і здійснення контролю за обов'язковим розкриттям відповідної інформації учасниками ринку.

Література

1. Резго Г.Я., Кетова И.А. Биржевое дело: Учебник / Под ред. Г.Я. Резго. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 272 с.
2. Кравченко Ю.Я. Ринок цінних паперів: навч. посібник. – 2-е изд., змін. та доп. – К.: Дакор; КНТ, 2009. – 672 с.
3. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 року // ВВР України. – 2006. – №38.
4. Добринина Л.Н. Фондовый рынок и биржевая торговля. – М.: Экзамен, 2005. – 288 с.
5. Сохацька О.М. Біржова справа. Підруч. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 602 с.
6. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» від 30 жовтня 1996 року // Голос України. – 1996. – №221.

О.І. ВОРОБІЙОВА,
к.е.н., докторант, Національна академія природоохоронного та курортного будівництва

Інвестиційні ризики банків на фондовому ринку та підходи до їх оцінки

У статті досліджуються інвестиційні ризики банків при вкладанні капіталу в цінні папери на фондовому ринку. Запропоновано підходи до оцінки інвестиційних ризиків при вкладанні фінансових ресурсів банків у цінні папери.

В статье исследуются инвестиционные риски банков при вложении капитала в ценные бумаги на фондовом рынке. Предложены подходы к оценке инвестиционных рисков при вложении финансовых ресурсов банков в ценные бумаги.

In the article the investment risks of banks are probed at the investment of capital in securities at the fund market. Offered approach to the estimation of investment risks at the investment of financial resources of banks in securities.

Постановка проблеми. Інвестиційна діяльність банків на фондовому ринку породжує інвестиційні ризики, які самим негативним чином впливають на стан фінансово-кредитних установ. Інвестиційний ризик набагато складніший, ніж кредитний ризик. Хоча в теорії інвестування існує поняття безризикових інвестицій, світова фінансова криза 2007–2010 років об'єктивно довела, що таких інвестицій не існує в природі. Інвестиційній діяльності, будь то вкладання капіталу в реальні виробничі активи чи фінансові інструменти, властивий інвестиційний ризик, рівень якого залежить від багатьох чинників, а тому при відповідних умовах інвестування може з'явитися враження, що існують об'єкти або фінансові інструменти, які не породжують інвестиційного ризику. Крім того, інвестиційний ризик виникає завжди, але його вірогідність негативного прояву залежить від зовнішніх та внутрішніх чинників, умов і складових, які породжуються господарською діяльністю, а також природним середовищем через невизначеність ситуації, природні катаклізми, відсутність достатнього обсягу фінансових ресурсів для зменшення негативних проявів діяльності і природного середовища.

Дослідження інвестиційних ризиків базується на необхідності теоретичного і практичного осмислення їх впливу на інвестиційну діяльність банків на фондовому ринку в сучасних умовах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У наукових дослідженнях українських вчених обґрунтовувалася інвестиційних ризиків та їх вплив на діяльність різних суб'єктів господарювання, зокрема банківських установ. Серед українських учених, що займалися проблемами інвестицій, у тому числі ризиками, які пов'язані з ними, необхідно відзначити праці О.І. Барановського, М.М. Туріянської [1], А.Б. Каменського, А.Т. Кияк [2], Л.О. Примостка, О.В. Лисенюк, О.О. Чуб [3], В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний [4], Н.Р. Швець [5] та інші. В названих працях українські вчені обґрунтували сутність інвестиційних ризиків, їх вплив на інвестиційну діяльність банків, сформулювали підходи до оцінки інвестиційного ризику. Проте зміни в економіці України, фінансово-економічна криза в останні роки довела, що потрібні нові дослідження щодо впливу інвестиційних ризиків на інвестиційну діяльність банків.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних положень щодо сутності інвестиційних ризиків банків на фондовому ринку та визначення методичних підходів до їх оцінки в сучасних умовах банківської діяльності.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційний ризик найбільший прояв має у фінансовій сфері внаслідок того, що фінансові інструменти не є матеріальними об'єктами, а виконують функцію лише відображення таких матеріальних об'єктів. Звідси, вартість цінних паперів, їх економічна цін-

ність формується під впливом вартості реальних матеріальних об'єктів або при добре розробленій і впровадженій в практику PR-кампанії щодо рекламування фінансового інструменту (реклама акцій, облігацій, інвестиційних сертифікатів тощо). Частіше рекламна компанія має набагато більше значення, ніж реальна вартість матеріальних цінностей, які забезпечують функціонування того чи іншого цінного паперу. На сучасному фондовому ринку цінні папери обертаються практично незалежно від матеріальних цінностей, які породили ці цінні папери. Отже, вільний рух цінних паперів на фондовому ринку не обтяжений реальним зв'язком з матеріальними цінностями, які породили ці цінні папери, призводять до постійного виникнення нових умов для інвестиційних ризиків. Сучасні цінні папери як об'єкти купівлі-продажу (інвестицій) функціонують настільки у відриві від матеріальних цінностей, які їх породили, що необхідно признати об'єктивне існування самостійного руху фінансових інструментів та інвестиційних потоків, які підпорядковуються власним законам і закономірностям розвитку.

Отже, самостійне існування інвестиційного ринку, де відбувається рух фінансових інструментів і ресурсів, породжує специфічні інвестиційні ризики, які притаманні лише цій сфері, а тому їх урахування в інвестиційній діяльності банків стає найбільш важливим завданням науки і практики.

Інвестиційні ризики банків пов'язані з формуванням інвестиційного портфеля, який включає фінансові і реальні інвестиції. Для банків більш характерні фінансові інвестиції, тобто «придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та інших фінансових інструментів» [6, с. 365]. Це обумовлено тим, що на відміну від суб'єктів підприємництва реального сектору економіки банківські установи здійснюють свою діяльність у фінансовому секторі, де основними об'єктами та інструментами можуть бути або грошові кошти, або фінансові активи, до яких відносяться цінні папери. Вкладання капіталу в реальні активи здійснюється банками в основному при необхідності забезпечення власної матеріально-технічної бази, хоча інколи банки і здійснюють реальні інвестиції поза самого банку.

До інвестиційного портфеля банків включаються ті цінні папери, які обертаються на фондовому ринку і купуються з метою або одержання інвестиційних доходів у формі дивідендів чи процентів, або отримання доходів за рахунок збільшення вартості цінних паперів на фондовому ринку, або отримання можливості стратегічного управління конкретним підприємством через володіння контрольним пакетом корпоративних прав (акцій, паїв, часток).

Здійснюючи інвестиційну діяльність на фондовому ринку, банки безумовно стикаються з дією безлічі чинників, які породжують невизначеність ситуації, що фактично формує умови для виникнення інвестиційного ризику.

Як зазначають А.О. Єпіфанов, Н.Г. Маслак, І.В. Сало: «Ризики, пов'язані з фінансовим інвестуванням, в основному обумовлені: а) непродуманим вибором цінного паперу; б) фінан-

совими труднощами або банкрутством емітента; в) непередбаченими змінами умов інвестування; г) різким погіршення кон'юнктури ринку товарів, що виробляються емітентом, або кон'юнктури ринку цінних паперів; д) прямим обманом посередників, які працюють на фондовому ринку» [6, с. 379].

Наведені принципи умови виникнення ризику фінансового інвестування мають свої внутрішні характеристики. Так, непродуманий вибір цінного паперу залежить не лише від банку, а й від наявної інформації, якою може скористатися банк як інвестор. Головною проблемою при виборі цінного паперу був, є і буде процес оцінки ефективності окремого фінансового інструменту для конкретного інвестора.

Непередбачені зміни умов інвестування помітно впливають на кінцеві результати, що спонукає інвестора на переінвестиційному етапі оцінити загрози, які пов'язані з можливостями непередбачених змін. Однак дуже мало інвесторів, які можуть найточніше спрогнозувати будь-які події в майбутньому. А тому ризик непередбачених змін фактично існує завжди. Звідси банки при інвестуванні мають урахувати таку ситуації і забезпечити зменшення втрат через додаткові заходи в процесі страхування інвестицій, розробки системи заходів зменшення впливу непередбачених змін, формування додаткових фінансових ресурсів для зменшення негативних наслідків. Різне погіршення кон'юнктури ринку товарів, що виробляє емітент, або кон'юнктури ринку цінних паперів достатньо відоме кожному більш менш обізнаному інвестору. Для банків такі загрози не є чимось оригінальним, а, отже, вони повинні урахувати постійний ризик змін кон'юнктури як товарного, так і фондового ринку. При цьому ці зміни не мають миттєвого характеру. Існують достатня кількість провісників, які вказують на майбутні зміни кон'юнктури на товарному чи фінансовому ринку.

Ризики інвестування в цінні папери прийнято поділяти на дві основні групи, а саме: а) систематичний ризик (ринковий ризик) – властивий всім фінансовим інструментам; б) несистематичний ризик – унікальний діловий і фінансовий ризики, властивий конкретному цінному паперу [7].

Системний ризик визначається зміною економічного циклу в країні або кон'юнктури циклів на ринках (товарному чи фінансовому). Зокрема, цей ризик урахує такі зміни: а) зміни податкового законодавства в галузі інвестування; б) впровадження нових законодавчих актів у сфері оподаткування, амортизаційних відрахувань; в) зміни правил гри на фондовому ринку; г) зміни економічної кон'юнктури в країні; д) зміни щодо валютної та бюджетної політики в країні тощо. Цей ризик обумовлений загальними умовами конкретної країни як економічного, так суспільного характеру.

Несистемний ризик характерний для конкретного об'єкта інвестування або діяльності конкретного інвестора і виникає через низький рівень економічного, зокрема інвестиційного потенціалу інвестора, недостатній рівень професіоналізму менеджерів, слабке прогнозування змін щодо окремих емітентів цінних паперів, недооцінки конкурентів тощо.

Банки, здійснюючи інвестиції в цінні папери, формують інвестиційний портфель, в якому цінні папери можна поділити на дві групи: а) цінні папери на інвестиції; б) цінні папери на продаж [7, с. 178].

Однак, незважаючи на такий поділ інвестиційного портфеля за видами інвестицій, ключовою характеристикою банківських інвестицій є очікуваний дохід від цінних паперів та ризик проведення операцій з ними. Ризик банку-інвестору перш за все пов'язаний з тим, що дохід може виявитись нижчим, ніж прогнозувалось раніше. Ризик за різними цінними паперами має різний рівень, що спонукає банки-інвестори урахувати це при формуванні власного портфеля інвестиційних інструментів.

Найменший ризик мають державні цінні папери, але за такими фінансовими інструментами банки можуть одержати і найменший очікуваний дохід.

Деяко вищий рівень ризику і доходу мають ощадні сертифікати, які емітують комерційні банки, у порівнянні з державними цінними паперами. Отже, на інвестування в ощадні сертифікати можуть погодитися банки, які бажають одержати більший рівень доходу, але при цьому не мають наміру значно ризикувати наявними фінансовими ресурсами.

Ще більший рівень ризику і очікуваного доходу характерний для облигацій підприємств. Ці фінансові інструменти для банків є одними з головних видів при банківському інвестуванні через гарантований дохід, а також механізми сплати основної суми зобов'язань. При достатності довгострокових банківських ресурсів та їх відносно невеликої вартості, банки мають можливість вкладати кошти в довгострокові облигації з терміном погашення більшим за п'ять років.

Привілейовані акції за рівнем ризику і очікуваного доходу займають вищий ступень, ніж облигації. Доходи за такими фінансовими інструментами можуть одержувати банки, які купували привілейовані акції. Зважаючи на те, що українські акціонерні товариства дуже мало емітують привілейованих акцій, вкладання в них грошей відбувається дуже рідко. При цьому самі привілейовані акції гарантують їх власникам відповідний дохід, але його сума не залежить від прибутковості емітента. Ризик за привілейованими акціями пов'язаний з можливістю емітента втратити фінансову стійкість, потрапити до фінансової кризи, стати банкрутом.

Серед фінансових інструментів найвищий рівень ризику і очікуваного доходу мають звичайні акції. Проте звичайні акції дають змогу банкам становитися стратегічним інвестором, контролювати господарську діяльність інших суб'єктів господарювання через наявність частки корпоративних прав у своєму портфелі фінансового інвестування.

Отже, зростання доходу за банківськими інвестиціями призводить до постійного збільшення ризику. Виходячи із власних міркувань кожний із банків країни повинен реалізувати ту стратегію і тактику, яка відповідає його кредитно-інвестиційному потенціалу, можливостям щодо страхування інвестиційних ризиків. Норми очікуваного доходу банку від

інвестиційної діяльності повинна ураховувати не лише витрати банку, пов'язані з інвестиційною діяльністю, але й забезпечення реального рівня доходу за інвестиціями у фінансові інструменти. Це вимагає в процесі розробки банками інвестиційної стратегії визначати показник вартості фінансових ресурсів (капіталу) для інвестування.

Щоб забезпечити власний інтерес, банки мають збільшувати вартість розміщення фінансових ресурсів. Для реалізації інтересу емітентів цінних паперів банки повинні зменшувати вартість розміщення фінансових ресурсів. Крім того, якщо використовуються власні фінансові ресурси для інвестування, то встановлення рівня їх вартості більше залежить від самого банку, а тому піддається відповідному маневруванню. Якщо використовуються запозичені фінансові ресурси, то банк змушений ураховувати не лише власний інтерес, а й інтерес кредиторів банку. Оцінка вартості капіталу для інвестування пов'язана з різними суб'єктами банківської інвестиційної діяльності. До таких суб'єктів можливо віднести: а) власників банків; б) керівництво банків; в) емітенти цінних паперів; г) торговці цінними паперами; д) різні клієнти банку; е) наглядові і контрольні органи. Для кожного з названих суб'єктів існує власна необхідність оцінки вартості капіталу, призначеного для інвестування банком (див. табл.).

Оцінка вартості фінансових ресурсів (капіталу) для інвестування в цінні папери здійснюється за такими науковими підходами: а) витратний підхід; б) ринковий підхід; в) дохідний підхід [8].

Витратний підхід включає сукупність методів оцінювання вартості капіталу для інвестування в цінні папери, за яким вартість капіталу розглядається з позиції витрат банку на вкладання коштів в цінні папери. Співставлення витрат на інвестиції та доходу від них дає можливість оцінити вартість ресурсів, спрямованих на інвестування. Так, якщо на інвестиції банк витратив 100 млн. грн., а одержав прибуток у 10 млн. грн., то вартість капіталу за витратним підходом становить $10/100 \cdot 100 = 10\%$, що є величина задовільна.

Витратний метод має як недоліки, так і переваги. До недоліків можливо віднести розбіжність вартості грошей у часі при інвестуванні і при одержанні прибутку. Отже, вартість грошей у часі зменшує фактичний результат від інвестицій, а тому вартість фінансових ресурсів (капіталу) фактично зменшується, що є негативним для банку, але є позитивним для торговців цінними паперами та емітентів. До позитиву цього підходу відноситься відносна простота розрахунків і можливість його використовувати при будь-яких значеннях інвестицій і фінансових результатів.

Ринковий підхід до оцінювання вартості фінансових ресурсів (капіталу) банку включає сукупність методів, що базуються на порівнянні вартості фінансових ресурсів одного банку з іншими. Для банків це можливо зробити досить легко внаслідок використання для інвестицій залучених коштів, вартість яких відома практично для банків (ставка депозиту, купонний відсоток за облігацією тощо). Однак цей підхід також має негативні і позитивні моменти. Негативним моментом є невизначеність витрат банку на залучення фінансових ресурсів (капіталу), а також витрат на самі інвестиції. До позитиву відносяться прискорені розрахунки вартості фінансових ресурсів (капіталу), призначених для інвестування, можливість використовувати цей підхід для прогнозування вартості інвестицій в цінні папери на короткий термін.

Дохідний підхід визначення вартості фінансових ресурсів (капіталу) для інвестицій включає сукупність методів, які базуються на використанні вартості грошей у часі, що дає змогу визначити вартість ресурсів з урахуванням майбутніх змін грошового потоку.

Оцінювання вартості фінансових ресурсів (капіталу) із застосуванням дохідного підходу ґрунтується на тому, що банк не буде використовувати ресурси на інвестиції якщо вони або менші, або значно більші, ніж теперішня вартість прогнозованих майбутніх доходів через не вигідність для самого банку і не вигідність для торговців або емітентів цінних паперів.

Систематизація цільових установок суб'єктів оцінювання вартості фінансових ресурсів (капіталу) при банківському інвестуванні в цінні папери

Суб'єкти оцінювання	Цілі оцінювання
Власники	а) можливість збільшення вартості банку б) можливість зростання дивідендів
Керівництво	а) збільшення доходів банку через володіння цінними паперами б) можливість диверсифікації вкладання ресурсів шляхом інвестування в) можливість диверсифікації банківських ризиків
Емітенти цінних паперів	а) можливість ефективно розмістити цінні папери б) можливість одержати фінансові ресурси за меншою ціною в) можливість знайти ефективного власника
Торговці цінними паперами	а) знайти покупців на цінні папери б) визначити обсяги реалізації цінних паперів в) оцінити власні прибутки від операцій з цінними паперами
Клієнти банку	а) оцінити кредитоспроможність банку б) оцінити рівень інвестиційного ризику банку
Наглядові та контрольні органи	а) визначити можливий рівень податків за рахунок інвестування б) оцінити рівень ліквідності в) оцінити виконання нормативів, встановлених НБУ

* Складено автором статті.

Виходячи з дохідного підходу вартість фінансових ресурсів (капіталу) має враховувати вартість грошей у часі, тобто використовувати дисконтування грошових потоків і приведення їх до теперішнього часу.

Одним із шляхів вирішення цілей різних суб'єктів оцінки вартості інвестицій у цінні папери є розрахунок економічно обґрунтованої величини вартості розміщення коштів в процесі інвестування. Величина вартості фінансових ресурсів (капіталу), що спрямовуються на інвестування в цінні папери, як і будь-яка вартість коштів (капіталу), визначається у відсотках.

На нашу думку, вартість розміщення ресурсів банку при інвестиціях в цінні папери може бути визначена за такою моделлю:

$$W_{PPB} = W_{ЗРБ} + (r_1 + r_2 + r_3 + r_4) \times K_{ЗФР}, \quad (1)$$

де W_{PPB} – вартість розміщення (інвестування) ресурсів банку в цінні папери, %;

$W_{ЗРБ}$ – вартість залучення ресурсів банку для інвестування в цінні папери, %;

r_1 – процентна ставка банку, що дає змогу покрити витрати на виконання зобов'язань перед державою, %;

r_2 – процентна ставка, яка має забезпечити компенсацію витрат банку на операційну й управлінську діяльність, пов'язану з інвестиціями в цінні папери, %;

r_3 – процентна ставка, яка має компенсувати ризик банку при неповерненні капіталу в повному обсязі через втрату вартості цінних паперів, %;

r_4 – процентна ставка, яка має компенсувати втрати банку під впливом змін вартості грошей у часі, %;

r_5 – процентна ставка, яка має забезпечити банку формування прибутку від інвестицій в цінні папери, %;

$K_{ЗФР}$ – коефіцієнт змін на фондовому ринку щодо вартості окремих цінних паперів та портфелів інвестиційних інструментів.

Із запропонованої моделі випливає, що банк погодиться придбати цінні папери лише за умов, коли очікуваний від них доход буде не менший, аніж вартість розміщення фінансових ресурсів для інвестування в цінні папери.

Інвестиційний ризик може суттєво вплинути на доходність від вкладання капіталу в цінні папери. Оптимальне співвідношення доходності і ризику означає, що знайдено таку комбінацію цих складових процесу інвестування, за якою настає рівновага між ними. У більшості випадків зростання доходу призводить до автоматичного зростання ризику. При цьому настає ситуація, коли рівень ризику буде перевищувати можливий рівень доходу. Зменшення доходу має зворотній характер, тобто призводить до помітного зменшення ризику. Ситуація може бути такою, що ризик зменшиться практично до нуля, але і дохід фактично буде незначний. Оптимальне співвідношення доходності і ризику при інвестуванні фінансових ресурсів в цінні папери може досягатися за двох умов: а) існує тільки таке співвідношення доходності і ризику, за яким банк при інвестуванні коштів в цінні папери може одержати найкращий фінансовий результат за дани-

ми рівнем ризику; б) існує тільки таке співвідношення доходності і ризику, за яким банк при інвестуванні коштів в цінні папери не може забезпечити меншого рівня ризику щоб одержати найкращий фінансовий результат.

Інвестиційних ризиків при вкладанні коштів в цінні папери неможливо уникнути, але їх можливо зменшувати, регулювати, перекладати, страхувати, тобто здійснювати заходи щодо управління інвестиційними ризиками.

Послідовність дій щодо управління інвестиційним ризиком включає:

1) ідентифікація інвестиційних ризиків. Передбачає визначення у складі інвестиційного ризику інших ризиків, що впливають на вкладання коштів в цінні папери та складові ризику інвестиційного портфеля банку;

2) оцінка наявної інформації щодо визначення рівня інвестиційного ризику. При цьому визначається повнота інформаційної бази, можливість побудови різних аналітичних групвань і трендів, надійність джерел інформації, можливість співставлення втрат від ризику з витратами на його управління;

3) оцінка інвестиційного ризику та можливості настання ризикової події. Оцінка інвестиційних ризиків здійснюється різними методами [3–5]. Вибір методів оцінки визначається такими чинниками: повнотою і достовірністю інформаційної бази; рівнем кваліфікації банківських працівників; наявністю ефективних методик оцінки, комп'ютерних програм для розрахунків тощо;

4) визначення розміру можливих фінансових втрат банку від інвестиційного ризику. При цьому може бути така ситуація: а) інвестиційний ризик незначний – інвестиційний прибуток банку відповідає плановим розрахункам; б) інвестиційний ризик знаходиться в допустимій зоні – банк може втратити частку або весь прибуток, що планувався від інвестицій; в) інвестиційний ризик знаходиться в критичній зоні – банк може втратити частку або весь інвестиційний доход від вкладання в цінні папери; г) інвестиційний ризик знаходиться в катастрофічній зоні – банк може втратити частку або весь капітал, що вкладений в цінні папери;

5) дослідження чинників, що впливають на рівень інвестиційного ризику при вкладанні коштів в цінні папери. В процесі такого дослідження необхідно виявити рівень регулювання інвестиційного ризику через окремі чинники. Визначити шляхи його нейтралізації на різних етапах інвестування;

6) визначення можливостей запровадження внутрішнього механізму зниження інвестиційного ризику при інвестуванні в цінні папери. Такий механізм включає різні методи, заходи, більш ретельну оцінку цінних паперів, що включаються до інвестиційного портфеля; диверсифікацію інвестиційного портфеля; формування необхідних страхових фондів тощо;

7) вибір форм і видів зовнішнього страхування інвестиційного ризику при вкладанні в цінні папери. Оцінюється доцільність зовнішнього страхування інвестиційних ризиків. Визначаються фінансові можливості банку щодо перекладання інвестиційного ризику на страхові компанії. Визначається обсяги зовнішнього страхування інвестиційних ризиків банку тощо;

В) оцінка результативності нейтралізації і постійний моніторинг інвестиційних ризиків, які виникають у банку при інвестиціях на фондовому ринку. Система показників результативності нейтралізації негативних наслідків інвестиційних ризиків включає: зменшення можливих втрат банку при настанні ризикованих подій; економічність нейтралізації ризику тощо.

Традиційно інвестиційні ризики вимірюються за допомогою таких основних методів: а) методом ймовірного розподілу; б) методом оцінки за коефіцієнтом в; в) експертний метод.

Використання першого і другого методів оцінки інвестиційного ризику при вкладанні коштів банків в цінні папери має суттєві обмеження через недостатні обсяги статистичних даних. Ці методи можуть використовувати банки лише для таких фондових інструментів (цінних паперів), які вже достатній період знаходяться в обороті на ринку. Тобто перший і другий методи можуть бути використані при наявності розвинутого фондового ринку. Однак вітчизняний фондовий ринок має поки що обмежені можливості для використання таких методів, а тому банки, як і інші інвестори, віддають перевагу третьому експертному методу.

Експертний метод використовується для оцінки інвестиційного ризику за кожним цінним папером. З цією метою для кожного цінного паперу визначається сукупність показників, що характеризують надійність, доходність, ліквідність тощо відповідного фондового інструмента. Після визначення показників, що характеризують ризик того чи іншого фондового інструмента вирішується питання про метод узагальнення різних показників до єдиної інтегральної оцінки. Для цього використовують один із традиційних методів, а саме: а) індексний метод; б) метод відносних величин; в) метод бальних оцінок тощо. Головним елементом експертного методу був, є і буде висококваліфікований експерт, який і здійснює всі необхідні процедури щодо визначення рівня інвестиційного ризику за кожним цінним папером.

Однак надійність експертного методу залежить від кваліфікації експерта, наявності необхідної інформації про цінний папір і стан фондового ринку. Частково експерт використовує свій власний досвід, а також інтуїцію, яка при оцінюванні інвестиційного ризику може бути достатньо надійним інструментом.

Для оцінки інвестиційних ризиків вкладання коштів банків в цінні папери, можливо запропонувати також використовувати підхід, який полягає в ранжируванні окремих ризиків, які включаються до складу інвестиційного ризику. Науковці виділяють наступні види ризиків, які складають інвестиційний ризик в цінні папери: а) ризик ліквідності; б) процентний ризик; в) кредитний ризик; г) операційний ризик; д) випадковий ризик.

Ризик ліквідності цінного паперу означає, що фондовий інструмент поступово може втратити здатність до продажу, тобто його інвестиційна цінність на фондовому ринку зменшується і інші інвестори не бажають купувати такий цінний папір за готівку, або знижують його ціну до такого рівня, що реалізація фондового інструмента стає практично невігідною для банку.

Процентний ризик цінного паперу пов'язаний з коливанням курсу фондового інструменту через зміну процентних ставок внаслідок як коливань самого фондового ринку, так і наявної інформації про фінансово-економічний стан емітента. Процентний ризик впливає перш за все на вартість і доходність цінного паперу.

Кредитний ризик цінного паперу пов'язаний з погіршенням фінансових можливостей емітента, невиконанням емітентом своїх зобов'язань. Такий ризик перш за все впливає на вартість і доходність цінного паперу, а отже, інвестиційний прибуток банку.

Операційний ризик цінного паперу пов'язаний із прийняттям недостатньо вірних управлінських рішень щодо інвестицій в цінні папери. Наприклад, помилковий вибір цінного паперу, обсяги інвестування коштів, переоцінка якості цінного паперу, не урахування коливань ринкової кон'юнктури тощо. Такий ризик впливає і на ліквідність цінного паперу, і на його доходність, і на можливі збитки від інвестування.

Випадковий ризик цінного паперу пов'язаний з можливістю виникнення непередбачених подій, які вплинуть на фінансовий стан емітента та самого банку. Цей ризик впливає на всі складові інвестиційного інтересу банку до цінного паперу.

Ранжирування окремих ризиків, які входять до складу інвестиційного ризику, здійснюється за ступенем пріоритетності і визначаються вагові коефіцієнти (k) у відповідності до значення цих ризиків. Найбільше значення вагового коефіцієнта (k_1) призначається за ризиком, який має в даних умов більший прояв, мінімальні значення (k_n) – ризик із найменшим проявом. Ризики з однаковим значенням одержують однакові вагові коефіцієнти. Визначаються співвідношення між ваговими коефіцієнтами першого і останнього рангів за формулою:

$$g = \frac{k_1}{k_n}, \quad (2)$$

де g – співвідношення між першим і останнім ваговими коефіцієнтами складових інвестиційного ризику;

n – кількість ризиків у складі інвестиційного ризику.

Як спосіб зважування можливо використовувати розрахунки або середньоарифметичної, або середньгеометричної.

Віддаленість між сусідніми рангами розраховуємо за формулою:

$$s = k_n (g - 1) / (n - 1), \quad (3)$$

де s – віддаленість між сусідніми рангами.

Звідси, коефіцієнт окремого ризику з рангом (m), який входить до складу інвестиційного ризику, може бути визначений за формулою:

$$k_m = k_n + (n - m) \times s, \quad (4)$$

де k_m – ваговий коефіцієнт окремого ризику з рангом (m).

З урахування значення (s) формула 3.15 може мати такий вигляд:

$$k_m = k_n (1 + (n - m)(g - 1)(n - 1)). \quad (5)$$

Якщо ризики неможливо ранжувати за ступенем пріоритетності, вони можуть мати рівні вагові коефіцієнти ($1/n$).

На основі визначення вагових коефіцієнтів окремих ризиків за їх пріоритетністю, а також показників за методом ймовірного розподілу, можливо розрахувати загальний ризик фондового інструменту за формулою:

$$\sigma_{\text{заг}} = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{V_p}{(n-i+1)^2} \times k_{m_i}}{\sum_{i=1}^n k_i}, \quad (6)$$

де $\sigma_{\text{заг}}$ – показник загального рівня інвестиційного ризику, розрахованого за визначенням вагових коефіцієнтів;

V_p – коефіцієнт варіації;

k_{m_i} – ваговий коефіцієнт i -го ризику з рангом (m);

k_i – ваговий коефіцієнт i -го ризику, визначений від максимального до мінімального значення;

n – кількість видів ризиків у складі інвестиційного ризику;

i – порядковий номер складових інвестиційного ризику.

Наведена модель оцінки інвестиційного ризику при вкладанні банку коштів в цінні папери дає більш точне значення аніж за попередніми методами.

Оцінка інвестиційного ризику окремого фондового інструмента має велике значення для прийняття рішення про включення цінного паперу до інвестиційного портфеля або виключення цінного паперу зі складу портфеля. Проте індивідуальна оцінка інвестиційного ризику має значення лише на початковій стадії управління банківськими інвестиціями і регулювання інвестиційним ризиком. На подальших етапах настає завдання щодо оцінки рівня ризику інвестиційного портфеля в цілому.

Для цього ми пропонуємо таку модель для розрахунків, яка базується на використанні формули (3.14):

$$PPIП_B = \sum_{i=1}^l \sigma_{\text{заг}_i} \times y_i + PNP_{II}, \quad (7)$$

де $PPIП$ – рівень ризику інвестиційного портфеля банку;

$\sigma_{\text{заг}_i}$ – показник загального систематичного ризику окремого цінного паперу (розрахований за формулою 3.14);

y_i – частка окремих цінних паперів у складі інвестиційного портфеля;

PNP_{II} – рівень несистематичного ризику інвестиційного портфеля.

Ураховуючи те, що сукупний ризик інвестиційного портфеля складається із диверсифікованого і недиверсифікованого ризику, банки можуть його зменшити лише за рахунок зниження диверсифікованого ризику. А отже, для банку найважливішим завданням щодо зменшення сукупного інвестиційного ризику є пошуки заходів, які дають змогу знизити не диверсифікований ризик. Цього можливо досягти за рахунок ранжирування цінних паперів за рівнем диверсифікації та виключати не диверсифіковані цінні папери.

Здійснюючи диверсифікацію інвестиційного портфеля, банки намагаються включати до нього багато різних пакетів

цінних паперів. Проте практика доводить, що звичайний універсальний банк не може ефективно управляти великою кількістю пакетів цінних паперів. Вважаємо, що кількість пакетів цінних паперів для банку залежить від таких складових: а) загального періоду роботи банку на фондовому ринку з інвестування в цінні папери; б) якості сформованого раніше портфеля цінних паперів та кількості в ньому пакетів; в) кількість працівників банку, які займаються інвестиційними операціями з цінними паперами; г) професійні здібності банківських працівників, що здійснюють інвестиційну діяльність на фондовому ринку; д) термін роботи банківських працівників з інвестиційними операціями на фондовому ринку; е) загальноекономічна ситуація в країні, фінансово-економічний стан основних емітентів цінних паперів; ж) конкуренція на фондовому ринку при інвестуванні в цінні папери різних емітентів.

Для більшості банків можливо рекомендувати мати не більше 12–16 пакетів цінних паперів добре диверсифікованих за галузями і регіонами, а також за видами цінних паперів. Банки, які мають великий досвід інвестицій на фондовому ринку, можуть збільшити кількість пакетів цінних паперів, що підлягають постійному контролю до 20. Однак подальше збільшення кількості таких пакетів у складі інвестиційного портфеля універсального банку може призвести до втрати контролю і пропуску моменту, коли за тим чи іншим пакетом буде зростати інвестиційний ризик.

Висновки

Проведені дослідження дають змогу стверджувати, що зменшення інвестиційного ризику не завжди оправдано внаслідок можливих втрат доходу і прибутку банку. Як не бажано нульова інфляція, так і безризикова інвестиційна діяльність на фондовому ринку призводить до втрати зацікавленості інвесторів до інвестиційної діяльності. Інвестиційний ризик формує у кожного інвестора, зокрема і банку, систему відповідних механізмів за рахунок яких одні інвестори забезпечують собі зростання доходів і прибутків, а інші втрачають кошти і капітали. Інвестиційний ризик в цьому випадку виступає надійним регулятором ефективної діяльності банків на інвестиційному ринку.

Для українських банків зростання інвестиційного ризику на фондовому ринку негативно впливає на можливості інвестування в цінні папери. Отже, оцінка інвестиційного ризику дає змогу прийняти раціональне інвестиційне рішення вкладати чи не вкладати фінансові ресурси в цінні папери.

Література

1. Барановський О.І. Залучення інвестицій: питання теорії і практики: монографія / О.І. Барановський, М.М. Туріянська. – Донецьк: «Істро», ПП., 1999. – 768 с.
2. Каменський А.Б. Ідентифікація, аналіз та управління операційними ризиками в українських банках (дослідження Агентства фінансових ініціатив) / А.Б. Каменських, А.Т. Кияк // Електронний ресурс: режим доступу. – <http://www.afi.com.ua>

3. Банківські ризики: теорія та практика управління: монографія / Л.О. Примостка, О.В. Лисенюк, О.О. Чуб та інші. – К.: КНЕУ, 2008. – 456 с.
4. Вітлінський В.В. Ризик у менеджменті / В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний. – К.: «Бори сфен-М», 1996. – 336 с.
5. Швець Н.Р. Ризики банківських установ: проблеми визначення та управління / Н.Р. Швець // Регіональна економіка. – 2008. – №4. – С. 97–103.

6. Єліфанов А.О. Операції комерційних банків: навч. посіб. / А.О. Єліфанов, Н.Г. Маслак, І.В. Сало. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 523 с.
7. Васюренко О.В. Банківські операції: навч. посіб. / О.В. Васюренко; 4-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2004. – 324 с.
8. Чуб О.О. Банки в глобальній економіці: монографія / О.О. Чуб. – К.: КНЕУ, 2009. – 340 с.

Н.М. ДАВИДЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Етика бізнесу як основний елемент корпоративної культури в АПК

Розглянуто особливості та необхідність етичного ведення бізнесу в аграрних підприємствах. Проаналізовані основні фактори, які мають вплив на формування корпоративної культури аграрного підприємства.

Рассмотрены особенности и необходимость этического ведения бизнеса на аграрных предприятиях. Проанализированы основные факторы, влияющие на формирование корпоративной культуры аграрного предприятия.

The features and the need for ethical conduct of business in agricultural enterprises. The main factors that have affected the corporate culture of agricultural enterprises.

Постановка проблеми. Одним з елементів корпоративної культури аграрних підприємств, які поступово розвиваються та активно впливають на процеси повноправного входження України до світової системи організації торгівлі, виступає етика бізнесу.

У сучасних умовах глобалізації та інтеграції країн, формування єдиного світового економічного простору, міжнародного співробітництва проблема етики бізнесу для України набуває надзвичайно актуального характеру, адже у розвинутих країнах світу до неї ставляться з великою увагою. Без застосування етичних принципів у бізнесі неможливо забезпечити стійкий розвиток окремого суб'єкта та мінімізувати внутрішні та зовнішні ризики. Етика ведення бізнесу є однією із основних складових іміджу товаровиробника.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Поняття етичного ведення бізнесу є результатом наукових праць, побудованих на дослідженнях таких вітчизняних та зарубіжних авторів, як Ю. Благоев, В. Борисов, О. Бродська, Б. Вайгель, Дж. Вебер, Т. Возний, Д. Вуд, І. Герчикова, А. Керолл, П. Козловські, А. Лоуренс, М. Мескон, Дж. Пост, Ю. Петрунін, М. Рудакевич, Е. Уткін, В. Фредерік, К. Хоман та ін. Незважаючи на зростання інтересу авторів до проблеми етики бізнесу, теоретичні та практичні аспекти бізнес-етики в українській літературі потребують вдосконалення.

Метою статті є аналіз основних факторів, які впливають на формування корпоративної культури аграрного підприємства та доведення необхідності етичного ведення бізнесу в аграрних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Докорінна перебудова українського мислення вимагає переходу до посилення ролі особистості, певної відповідальності за себе, свої вчинки, ініціативи в своїй діяльності. Найбільш доцільним є творчий синтез закордонного досвіду з урахуванням багатьох оригінальних розробок вітчизняної економічної думки, досягнень, що виправдали себе на практиці, а також деяких ідей економічної теорії радянського періоду, історичних особливостей української ділової та корпоративної культури, її унікальності та самобутності. Саме на цій базі може бути сформована істинно національна корпоративна і ділова культура аграрних підприємств, яка стане основою їх стійкого розвитку.

Ділова етика, або етика бізнесу, порівняно недавно отримала визнання в системі аграрних бізнес-утворень. Ділова етика та культура поведінки в середині підприємства та за її межами розглядається у формі повчань і моральних норм, необхідних у бізнесі (довіра, чесність, взаємоповага), але це тільки частина даного предмета, тобто нормативна етика.

Дійсна українська корпоративна культура, яка уже сформувалася, – це постійне вдосконалення національної моделі в напрямі творчого розуміння української практики застосування узагальнених правил менеджменту в господарській діяльності. З одного боку, це раціоналізація внутрішньоорганізаційних процесів в Україні, а з іншого – практика взаємодії українських партнерів із партнерами з інших країн.

За соціальним статусом усі люди поділяються на дві категорії – «свої і чужі». Ставлення до чужих завжди було недовірливим, ворожим, в них вбачали можливу небезпеку, стосовно них допускали жорстокість, підступність. Серед своїх дотримувалися правил взаємопідтримки, взаємоповаги, шанобливого ставлення до старших, турботи про молодших.

Етичний парадокс українського бізнесу полягає в тому, що етичність або неетичність тих чи інших вчинків диктує насам-

Фактори, що впливають на формування корпоративної культури аграрного підприємства

Групи факторів	Фактори
Трудові	– кількість і якість колективного договору визначається відносинами співробітника і адміністрації (наприклад партнерські); – зміст нормативних документів: трудовий розпорядок, положення по підрозділах, посадові інструкції і т.д.; – відношення працівників до праці; – кадрова політика; Узагальнений параметр – якість трудового життя, включений стиль правління, соціальне партнерство, ступінь індивідуального підходу до співробітників ступінь ув'язування мотивів працівників та винагородження
Етичні	– ідеальні цілі; – господарюючі в суспільстві ідеї і цінності; – знамениті діячі і приклади для наслідування в галузі; Відданість підприємству, турбота про збереження його службових таємниць
Психологічні	– соціально-психологічний клімат; – набута між членами колективу система відношень
Організаційні	– внутрішні стандарти і правила; – організаційна форма підприємства; – конкурентна стратегія на ринку; – характер операцій на ринку; – місцезнаходження підприємства; – місія підприємства; – технологія правління; – реакція на зміни; – розмір підприємства; – політика, правила та процеси міжнародної компанії

перед необхідність вижити в умовах невизначеності, недосконалості й недотримання законів, корупції і хабарництва, байдужості, а іноді й утиску з боку держави. В таких умовах потрібно застосовувати систему заходів для покращення ситуації в даній сфері. Цього вимагає жорстке конкурентне середовище, вплив якого все більше відчувається вітчизняною економікою.

Це також досвід господарських зв'язків із закордонними партнерами з країн з розвиненими ринковими відносинами та практичний досвід господарювання, який ілюструє еволюцію практики управління, починаючи з радянського періоду, а також зміну підходів та методів управління, що відбулися за останні десятиліття.

Умови глобалізації економіки обумовлюють творче наповнення національних норм корпоративної культури української економіки в умовах постійного усунення перешкод міжнародних господарських зв'язків, а також їх сучасних організаційних форм: від самоорганізації технологічних ланцюжків виробництва і реалізації на міжнародних ринках до транснаціональних компаній.

Основні фактори, які мають вплив на формування корпоративної культури аграрного підприємства наведені в таблиці.

Враховуючи роль корпоративної культури в діяльності аграрної компанії, необхідно враховувати такі моменти:

- корпоративна культура відображає відносини не тільки між членами аграрного підприємства, а й комплекс представлений про призначення організації в цілому та її членів, а також цілі, характер продукції і ринок, які визначають ефективність організації;
- корпоративна культура має три рівні: 1) об'єктивна культура, зовнішнє проявлення яке можна спостерігати (символи, лозунги, технологія, архітектура); 2) суб'єктивна культура, що потребує обговорення (цінності); 3) глибинний рівень – базові установки, які важко усвідомити навіть са-

мим членам організації без спеціального зосередження по даному питанню. При цьому необхідно враховувати, що насамперед необхідно визначити, які цінності та філософія можливі та бажані для даної організації і тільки після цього, яка має бути культура організації.

Висновки

В Україні ступінь готовності такого неформального інституту корпоративного управління як корпоративна культура до впровадження стратегій управління є доволі низькою. Основними чинниками формування корпоративної культури на українських аграрних підприємствах є те, що вони повинні вдосконалювати свій розвиток згідно тих вимог, які формуються у відповідності до глобального розвитку економіки, щоб у майбутньому не опинитись за межами світових процесів.

Головні управлінські рішення реалізуються через кадрові поповнення і ефективну корпоративну культуру, тому в практичному менеджменту питання корпоративної культури і управління персоналом займають важливе місце. Основні фактори, які впливають на культурні аспекти управління є наступними: місце розташування підприємства та його філіалів, кліматична зона, галузева належність та спеціалізація, розмір підприємства та рівень використання виробничих потужностей, організаційна форма, конкурентна стратегія.

Література

1. Курт Левин. Решение социальных конфликтов / Курт Левин; [пер. с англ.]. – СПб.: Речь, 2005. – 408 с.
2. Корпоративна культура: [навч. посіб. / за ред. Хаєт Г.Л.] – К.: Центр навч. л-ри, 2003. – 402 с.
3. Ленько Е. Деловая этика // <http://www.adelanta.ru>
4. Петрунин Ю.Ю. Этика бизнеса / Ю.Ю. Петрунин. – [3-е изд., перераб. и. доп.]. – М.: Дело, 2004. – 400 с.

Конвергенція України з ЄС за макроекономічними параметрами: стан та перспективи

У статті оцінюється конвергенція України з ЄС за низкою макроекономічних параметрів. На основі співставлення неокласичних варіантів та теорії залежності виявлено перспективи та загрози конвергенції.

В статье оценивается конвергенция Украины с ЕС по ряду макроэкономических параметров. На основе сопоставления неоклассических вариантов и теории зависимости выявлены перспективы и угрозы конвергенции.

In the article author estimates the convergence of Ukraine with EU by the number of macroeconomic parameters. On the base of comparison of neoclassic ideas and dependence theory the prospects and threats of convergence are detected.

Постановка проблеми. Однією з центральних у теорії економічного розвитку виступає проблема конвергенції, що має дати відповідь на питання про час та умови, за яких країни, що відстали в економічному розвитку, наздоженуть лідерів даного процесу. Світова теоретична думка виробила низку підходів до даного питання. Її аналіз, побудований за концептами неокласичної парадигми, концентрується довкола джерел ресурсного забезпечення прискореного зростання, фіксації та розмежування ендегенних та екзогенних факторів, що впливають на «прискорення», обґрунтування економічної політики держави у стимулювальних процесах. Одночасно альтернативні неокласичному підходи до зростання, такі як інституціональний, теорія залежності, взагалі ставлять питання про принципову можливість такого наближення відсталих країн до розвинутих. Їхній підхід відзначається не мікрорівневим математичним моделюванням, а глобальним аналізом системи міжнародних економічних відносин та інститутів. Результати їх узагальнень ставлять під сумнів можливість прискореного зростання, висуваючи на передній план взагалі гіпотезу про дивергенцію лідерів розвитку і решти світу.

Одним із декларованих керівництвом України політичних пріоритетів є курс на інтеграцію до Європейського Союзу. Очевидними перешкодами на даному шляху виступають низький рівень нашого економічного добробуту (ВВП на душу населення в Україні в 4 рази нижче, ніж в середньому по ЄС) з відсталими галузевою та інституційною структурами господарства. Вирішення цих завдань традиційно покладається на економічний розвиток, який має «підтягнути» нашу економіку до стандартів ЄС. Залишаючи осторонь питання про те, що сам розвиток потребує попередніх перетворень інституційної системи, автор ставить за мету оцінити

обґрунтованість окреслених сподівань та уявлень про конвергенцію за рахунок розвитку. Для вирішення даного завдання важливими видаються аналіз конвергенційних теорій, встановлення суттєвих детермінант прискорення (уповільнення) розвитку та характеристика за ними конкретних перспектив економіки України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В західній економічній літературі будь-яка синтетична модель зростання передбачає оцінку її використання для умов конвергенції. Серед основних вчених, роботи яких є авторитетними в даному напрямі, слід відзначити М. Абрамовіца [1], який в історичному континуумі досліджував успіхи країн, що наздоганяють; Д. Акемоглу та Ф. Агійона [2; 3], які висвітлювали у своїх працях механізми подолання відставання за рахунок технологічних змін та інноваційної складової; Р. Барро і Х. Сала-і-Мартіна [4; 5], які аналізували вплив людського капіталу на конвергенцію. У вітчизняній економічній літературі проблеми конвергенції досліджуються мало і розглядаються в основному у вузько прикладних аспектах. Наприклад, В.І. Чужиков [6] аналізує її через призму міжнародних відносин та інтеграційних процесів; Р. Зварич [7] розглядає перспективи конвергенції через зв'язки демографічних та економічних чинників; Т.В. Бурлай [8] описує вплив шоків факторів на сходження економік України і ЄС.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Найбільш складною проблемою у дослідженні конвергенції залишається визначення її швидкості та факторів. Існує декілька підходів до визначення умов конвергенції. Кожен із них має свою специфіку оцінки та застосування. Формування інтегрованої методики оцінки перспектив конвергенції залишається актуальною проблемою.

Мета статті. Відставання України у рівні розвитку від країн ЄС є добре відомим. Але високі темпи приросту ВВП можуть забезпечити, як вважається, наближення відсталої країни до країни-лідера. Час, що необхідний для проходження дистанції розриву (T), обраховується за формулою:

$$T = \frac{\ln(Z_t) - \ln(Z_0)}{\ln(1 + g_d) - \ln(1 + g_t)}, \quad (1)$$

де Z_0 – поточне, Z_t – бажане відношення ВВП на душу населення країни, що розвивається, до розвинутої країни, а g_d та g_t – відповідно їх середньорічні очікувані темпи зростання.

Порівнюючи за даними показниками Україну (країна, що розвивається) з країнами ЄС-27 та ЄС-15 (розвинуті країни), а також вважаючи, що темпи зростання, продемон-

Таблиця 1. Статистичні дані для визначення періоду конвергенції України з ЄС*

Країни	ВВП на душу населення у 2008 році (ПКС), \$	Середньорічні темпи зростання ВВП у 1999–2008 роках	Час (у роках), необхідний для наближення України до ЄС	Рік, в якому відбудеться сходження ознак
Україна	6916	6,16	–	–
ЄС–27	28323	3,71	60	2068
ЄС–15	37022	2,75	51	2059

* Джерело: розраховано автором на основі даних [9].

стровані країнами за перше десятиліття ХХІ ст., збережуться в подальшому, можна отримати такі умовні дані про конвергенцію (табл. 1).

Як видно з табл. 1, за існуючої ситуації лише через приблизно 60 років Україна зможе зрівнятися з країнами ЄС за ВВП на душу населення. Даний сценарій можна вважати умовно оптимістичним, оскільки він є нечутливим до впливу криз на економічну динаміку.

Наведені розрахунки є досить відносними також і тому, що механізм їх обчислення не враховує ряду факторів як внутрішнього, так і зовнішнього характеру, що опосередковано впливають на економічне зростання та визначають умови конвергенції. Виявлення таких факторів та аналіз їх впливу на процес конвергенції України з ЄС є метою даної статті.

Виклад основного матеріалу. Відомим висновком з неокласичної моделі зростання Р. Солоу є уявлення про умовну конвергенцію. Відповідно до неї, якщо дві країни (відстала і розвинута) мають однакову виробничу функцію, технології, швидкості зношення капіталу та росту населення, то можливість наздогнати країну–лідера визначатимуться для відсталої країни співвідношенням норм заощаджень у цих державах. Більш високі темпи заощадження пришвидшуватимуть нарощування капіталоозброєності і, відповідно, темпи зростання. Але дана схема повністю спрацює лише в умовах, коли точки стаціонарної капіталоозброєності для двох країн збігаються. На практиці ж така ситуація є малоймовірною, тому конвергенція розглядається для даної моделі як умовна [10].

У табл. 2 наведено коефіцієнти кореляції між темпами приросту продуктивності праці із темпами приросту заощаджень у країнах з різних частин світу на часовому проміжку в 30 останніх років (для ФРН за 20, для країн колишнього СРСР за 15 років).

З табл. 2 випливає, що лише в кількох випадках зв'язок є щільним (Японія, Україна) або помірним (Білорусь, РФ, Італія). В більшості ж він є непомітним чи навіть оберненим. Отже,

можна припускати, що лише для деяких країн спрацюватиме ідея про роль заощаджень, закладена в моделі Солоу. Для решти ж більш суттєвими виступатимуть інші фактори.

Відповідно до моделі, запропонованої Акемоглу та Вентурою [3] для відкритої економіки, конвергенція ставиться в залежність від умов торгівлі. В основі її лежить виробнича функція вигляду $Y = A \cdot K$, а сама модель будується на припущенні про незмінність темпів заощаджень.

Економіка, за ідеєю авторів, поділяється на два сектори: кінцевий (споживчих благ) та проміжний (капітальних благ). Виробництво в кінцевому секторі відбувається частково за рахунок проміжної продукції частково внутрішнього виробництва, і частково імпортованої. Якщо ціни на іноземну продукцію зростають, то країні необхідно буде витратити більше для оплати імпорту, що вестиме до зменшення її доходів від виробництва.

У ситуації, коли темпи зростання національної економіки перевищують світові темпи, країна не може вільно нарощувати експорт своїх споживчих благ, оскільки він обмежуватиметься зростаючим внутрішнім попитом на проміжну імпортовану продукцію. Країна, яка не використовує при цьому валютний інструментарій (наприклад, занижений валютний курс) для вирівнювання платіжного балансу, з часом буде вимушена знизити темпи свого економічного зростання до рівня загальносвітових. Тому, щоб підтримувати приріст ВВП на високому рівні, країна має забезпечити собі сприятливі умови торгівлі.

Для України розрахунок реального курсу гривні до євро на основі співвідношення дефляторів показує наступну ситуацію (табл. 3).

Очевидно, що реальний курс демонструє тенденцію до укріплення протягом років. Така динаміка означає конвергенцію обмінного паритету, а не конвергенцію якості життя населення. Коефіцієнт кореляції між реальним курсом та темпами приросту українського ВВП становить –0,234. Зв'язок між даними показниками не є істотним, хоча коефіцієнт демонструє зворотній напрям залежності. Якщо в майбутньому

Таблиця 2. Кореляція між темпами приросту заощаджень та продуктивності праці для деяких країн світу*

Країна	Кореляція	Країна	Кореляція
Іспанія	–0,046	Аргентина	0,019
Франція	0,401	Бразилія	0,071
Італія	0,422	Перу	0,185
ФРН	–0,575	Чилі	–0,304
Японія	0,721	Білорусь	0,575
Південна Корея	0,339	Молдова	–0,069
Малайзія	–0,087	Російська Федерація	0,472
Сінгапур	0,197	Україна	0,812

* Джерело: розраховано автором на основі даних [9].

Таблиця 3. Реальний курс гривні до євро та темпи зростання ВВП України*

Рік	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Реальний курс	0,283	0,296	0,329	0,321	0,281	0,288	0,363	0,409	0,449	0,506
Темп приросту ВВП	-0,2	5,9	9,2	5,2	9,4	12,1	2,7	7,3	7,9	2,1

* Джерело: розраховано автором на основі даних [9].

му реальний курс надалі зростатиме, можливим наслідком, відповідно до моделі Акемоглу–Вентури, буде уповільнення темпів економічної конвергенції України з ЄС.

Модель конвергенції, запропонована Р. Барро [5], ставить важливою умовою сходження спадну віддачу від масштабу для капіталу. Це означає, що випуск має зростати менш швидкими темпами, ніж нагромаджується капітал. Дане явище має спостерігатись тому, що при несуттєвих темпах зміни робочої сили, граничний продукт капіталу буде спадати зі збільшенням розмірів нагромаджень, знижуючи при цьому віддачу від інвестицій, мотивацію до заощаджень і уповільнюючи загальноекономічне зростання.

Цей механізм, стверджує Барро, породжує пов'язані явища між країнами, що розвиваються, і розвинутими країнами. Бідні країни, в яких, за означенням, має спостерігатися дефіцит капіталу, демонструватимуть більш високу схильність до заощаджень і темпи зростання економіки. Цей результат, підсилений відкритістю економіки, припливом з-за кордону виробничих факторів, у поєднанні з міжнародною торгівлею, вестиме до вирівнювання цін на фактори виробництва і продуктивності праці між країнами. Якщо ж у країнах спостерігатиметься зростаюча віддача від інвестицій, це створюватиме підстави для дивергенції: багаті на капітал країни отримуватимуть додаткові стимули для нагромаджень, оскільки доходність інвестицій буде зростаючою. Тоді саме в них відбуватиметься стрімке економічне зростання, що посилюватиме нерівність у світових масштабах.

Для застосування даного критерію до оцінки конвергенції України визначимо її граничний продукт капіталу та порівняємо його з європейським (табл. 4).

Результати свідчать, що в Україні, як і в країнах Єврозони, граничний продукт капіталу є спадаючим, що створює передумови для сходження за цією ознакою. Характерною рисою нашої держави є нестабільність даного показника. Середнє його значення за 2000–2008 роки перевищує європейський аналог, що свідчить про невикористаний потенціал прискорення зростання та конвергенції за рахунок нарошування інвестицій та капіталоозброєності робочої сили.

Іншою важливою детермінантою конвергенції рівня життя та виробництва відповідно до підходу Барро виступає технологічний прогрес. Якщо країни різняться за інтенсивністю

створення і впровадження нових технологій, їх темпи довгострокового зростання також будуть відмінними. Але тут не все чітко і очевидно. Одна група вчених стверджує, що досягнення і результати НТП є загальнодоступними для всіх країн світу. Тому країни, що розвиваються, перебуватимуть у вигіднішому становищі, позбавлені необхідності перевіривати наукові знання, а можуть просто їх запозичувати. Інша команда науковців доводить, що технологічний капітал у процесі свого нагромадження також демонструє спадну віддачу, що в підсумку обумовлюватиме тенденцію до зближення рівнів технологічного розвитку країн.

На жаль, здійснити оцінку конвергенції України з ЄС за технологічною складовою вкрай складно. Застосувати інструментарій виробничої функції тут неможливо, оскільки розрахунки по Україні дають від'ємну величину для сукупної факторної продуктивності А. Інші ж методики є малорепрезентативними.

Нарешті, існує думка про конвергенцію, що ґрунтується на гіпотезі про зростаючу віддачу від інновацій, яка пророкує посилення міжкраїнових відмінностей за даним параметром. Вона доводить, що через механізми захисту авторських прав розвинуті країни створюють бар'єри для вільного руху технологій. Оскільки технологія також виступає товаром, то в результаті невідповідних умов торгівлі до відсталих країн в обмін на їх ресурси потрапляють застарілі технології і методи виробництва. В підсумку між лідерами і тими, хто на периферії розрив у розвитку не скорочується, а поширюється. Тобто має місце дивергенція.

Всебічний аналіз причин дивергенції пропонує теорія залежності. Найвидатнішими її представниками є Р. Пребіш, С. Фуртадо, С. Амін, І. Валлерстайн та ін. [10]. Один з важливих висновків, що впливає з їх поглядів, полягає в тому, що економічний розвиток країн третього світу необхідно розглядати як залежний від розвинутих країн. Залежністю є стан, коли економічне становище однієї групи країн передвизначено розвитком іншої групи країн [12].

Важливо те, що периферія є вразливою до трансформацій і циклічних коливань у центрах. Ілюстрацією до даної тези може виступати динаміка нещодавньої світової економічної кризи. Для співставлення темпи змін ВВП деяких розвинутих країн ЄС (Франція, Німеччина, Великобританія)

Таблиця 4. Граничний продукт капіталу в Україні та країнах Єврозони*

Рік	2000	2001	2002	2003	2004
Україна	0,263	0,846	0,573	0,320	0,318
Країни Єврозони	0,241	0,947	-0,195	0,193	0,292
Рік	2005	2006	2007	2008	Середнє
Україна	0,349	0,197	0,162	0,150	0,353
Країни Єврозони	0,160	0,158	0,170	0,296	0,251

* Джерело: розраховано автором на основі даних [9; 11].

та таких, що розвиваються (Естонія, Туреччина, РФ), поквартально представлено на рисунку.

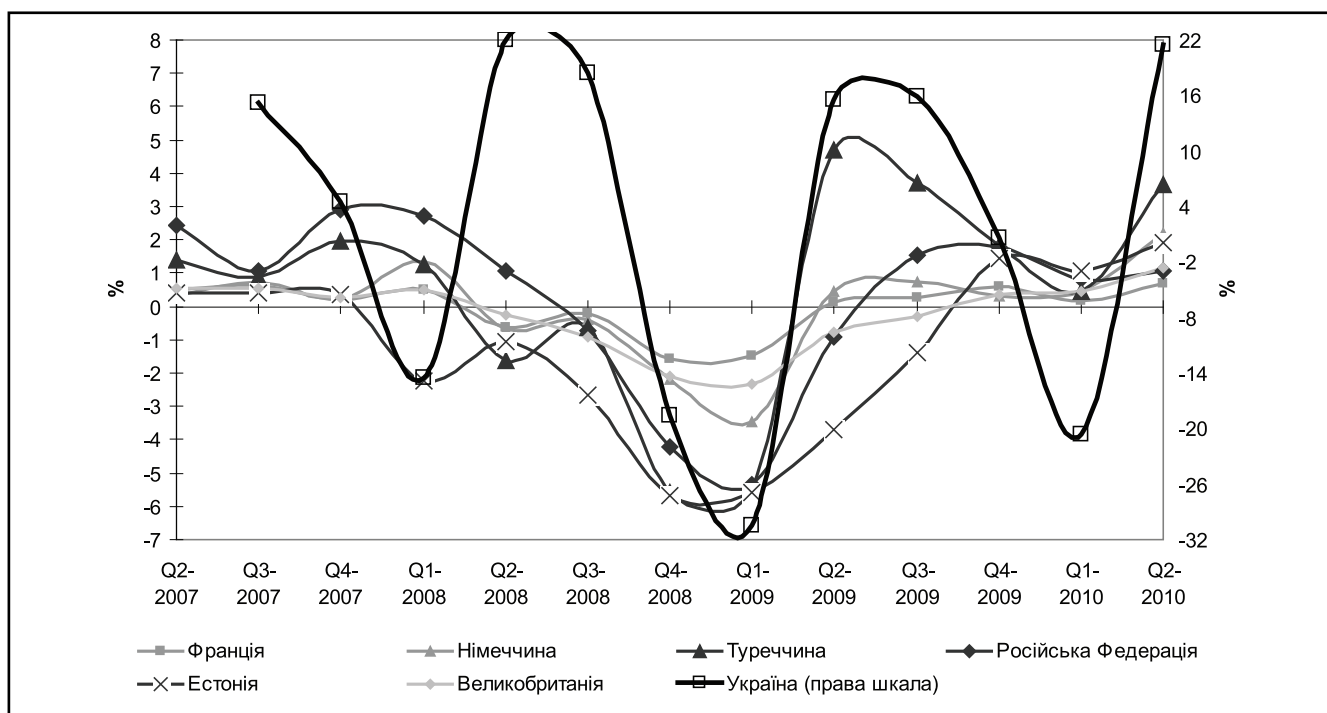
Як видно, коливання ВВП у країнах центру були помірними. Для країн середнього ешелону (Естонія, Туреччина, РФ) можна відзначити більш широкий розмах на фоні розвинутих країн (дисперсія ознаки в 5–6 разів більша). Для України, економіка якої демонструвала вкрай нестабільну поведінку (дисперсія в 250 разів більша), довелося формувати окрему шкалу, оскільки країні значення показника на порядок перевищували середньоєвропейські (табл. 5).

Більш розвинуті країни продемонстрували і невелику глибину падіння і також швидке відновлення після кризи. Пік кризи припав на межу 2008 і 2009 років. Натомість РФ та Україна, досягнувши дна циклу в цей же час, у висхідній фазі не розвинули темпів відновлення економіки, вищих за докризовий рівень.

Річ у тім, що розвиток за рахунок традиційних у неокласичному розумінні факторів (заощадження, нагромадження і т.ін.) на периферії не відбувається. Еліта суспільства, яка розпоряджається надлишком створеного економікою доходу, запозичуючи з центрів техніку і технології, разом з ними копіює і їх

стандарти споживання: його форми, стиль життя, інститути, ідеї та ідеологію. У відповідь для забезпечення таких споживчих запитів в економіці поруч із технікою і технологіями, які підвищували б продуктивність і доходи, поширюються техніка і технології, зорієнтовані на постійну диверсифікацію товарів і послуг, призначених для споживання. Феномен диверсифікації споживання охоплює крім верхівки і середні шари. Тому в периферійних економіках виникають проблеми із нагромадженням капіталу (модель Солоу не спрацьовує).

У цій дилемі, на думку автора, криється пояснення нестабільності економічного розвитку України, де споживання розширювалося випереджаючими розвиток темпами. Якщо взяти до уваги зловживання споживчим кредитуванням населення, а також непропорційність розподілу доходів в Україні, можна вести мову про вимивання необхідного для розвитку капіталу суспільством споживання. Цей процес знайшов відображення у підвищенні в національному господарстві ролі секторів, які обслуговують споживчий попит, сфери послуг, а також гіпертрофованому імпорту, який не може знизити навіть девальвація національної валюти 2008 року.



Поквартальна динаміка ВВП у деяких країнах у 2007–2010 роках (побудовано на основі даних з [11;13])

Таблиця 5. Пікові значення темпів приросту ВВП під час кризи для деяких країн*

Країна	Найбільше		Найменше		дисперсія
	значення	період	значення	період	
Франція	0,68	Q2–2010	–1,60	Q4–2008	7,0
Німеччина	2,18	Q2–2010	–3,44	Q1–2009	25,8
Великобританія	1,16	Q2–2010	–2,33	Q1–2009	13,3
Естонія	1,90	Q2–2010	–5,70	Q4–2008	78,0
Туреччина	3,66	Q2–2010	–5,60	Q4–2008	122,3
Російська Федерація	2,91	Q4–2007	–5,37	Q1–2009	78,0
Україна	22,00	Q2–2008	–30,43	Q1–2009	3874,5

* Джерело: [11;13].

Для забезпечення захмарного рівня споживання вищих прошарків у периферійному суспільстві утверджується нерівномірна система розподілу доходів шляхом встановлення занижених рівнів оплати праці на підприємствах, а з іншого боку підвищеним оподаткуванням їх доходів. Фактично розгортається тенденція до виключення нижчих прошарків із виробництва і споживання, що спричиняє незначну ємність внутрішнього ринку України. Специфічним засобом подолання цієї диспропорції в Україні стала міграція частини громадян за кордон на заробітки.

Також для збереження високого рівня споживання верхні прошарки суспільства будуть намагатися ухилитися від податкового тягаря, підштовхуючи владні структури (на які вони, безсумнівно, мають вплив) до перекладання його на плечі бідніших верств. Коли: 1) економіка при цьому неспроможна стабільно забезпечувати високі темпи приросту додаткового продукту, а 2) уряд намагається підтримати споживання низів хоча б на певному пристойному рівні, щоб утримати їх від вияву невдоволення, то в бюджеті з'являється дефіцит, який найчастіше фінансується за рахунок друкарського верстата.

Тобто в економіці периферійного капіталізму назріває суперечність: економіка стає слабкішою, а привілейована частина суспільства набирає силу.

Крім серйозних проблем у інфляційній сфері периферійний капіталізм породжує суттєві диспропорції у торгівлі з іншими країнами. На торгівлю покладається функція забезпечення процесу економічного розвитку імпортом промисловими товарами, а з іншого боку, на товарообмін тисне наростаючий споживчий попит верхніх шарів периферійного суспільства. Щоб виконати ці два завдання, така країна мусить забезпечити експорт на високому рівні, продаючи за кордон свою продукцію сільського господарства або сировину. Але низька еластичність сировинного експорту до доходу інших країн означає, що доходи від нашого експорту зростають повільніше, ніж доходи у світовій економіці, що гальмує розвиток. У той же час промислові товари центру, яких потребує третій світ для створення власних промислових потужностей є дорогими і надалі дорожчатимуть. Для периферійної України це означає дефіцит торгового балансу, зростання боргів, звуження джерел росту і потрапляння у залежність від багатих держав.

Між економічним і політичним циклами в периферійній країні існує стійкий зв'язок. Досвід країн Латинської Америки ілюструє, як демократичні процеси, що забезпечувалися популістською економічною політикою, неминуче завершувалися гіперінфляцією, зростанням зовнішніх боргів та економічною кризою. Подолання кризи здійснювалося через державні заколоти і військові перевороти із ліквідацією всіх попередніх демократичних і соціальних надбань. Такий сценарій розвитку подій був би небажаним в Україні.

Висновки

Таким чином, периферія є вразливою до трансформацій і циклічних коливань у центрах. Через нестачу капіталу, тех-

нологій, інфляційний тиск та нерівноправну торгівлю вона потрапляє у залежність від розвинутих країн. Саме в такій прив'язці, залежності криється причина слабкорозвинутості країн третього світу.

Проведений аналіз факторів конвергенції ілюструє, що головною перешкодою в Україні виступає коло питань, пов'язаних з нестачею фізичного капіталу та проблемами нагромадження. За іншими формальними ознаками спостерігається повільний рух в напрямку зближення з ЄС. Із теорії залежності випливає, що саме капіталоутворення і накопичення є вузькими місцями у прискореному розвитку відсталих країн.

Специфіка розвитку України в контексті теорії периферійного капіталізму набуватиме нового значення: наш розвиток не зможе бути інноваційним, він завжди носитиме імітаційний характер. Імітація при цьому виступатиме як привілей незначної частини суспільства, що контролює рух фінансових потоків. Бездумна розтрата виробничого капіталу вестиме далі Україну до повної втрати людського потенціалу.

Література

1. Abramovitz M. Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind. – *The Journal of Economic History*. – 1986. – Vol. 46. – №2. – P. 385–406.
2. Acemoglu D., Aghion Ph., Zilibotti F. Distance to Frontier, Selection and Economic Growth. – *Massachusetts Institute of Technology* // Working Paper 04–03. – 2002. – June. – №25. – 53 p.
3. Acemoglu D., Ventura J. The World Income Distribution // *Quarterly Journal of Economics*. – 2002. – Vol. 117. – №2. – May. – P. 659–694.
4. Barro R. J., Sala-i-Martin X. Convergence // *Journal of Political Economy*. – 1992. – Vol. 100. – №2. – April. – P. 223–233.
5. De la Fuente A. Convergence Across Countries And Regions: Theory and Empirics. – *Instituto de Analisis Economico (CSIC)*, 2000. – January. – 35 p.
6. Чужиков В. І. Сучасні моделі розвитку інтеграційних процесів / Міжнародні інтеграційні процеси сучасності / Монографія за ред. проф. А.С. Філіпенка. – К.: Знання України, 2004. – С. 39–49.
7. Зварич Р. Соціально-економічна трансформація в Україні як перспектива конвергенції з Європейським Союзом // *Журнал європейської економіки*, 2008. – №2. – С. 162–184.
8. Бурлай Т.В. Шокові ефекти економічної конвергенції в розвитку ново інтегрованих країн ЄС // *Економіка і прогнозування*, 2009. – №2. – С. 23–35.
9. Countries and Economies / *WorldBank* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/country>
10. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: учебник / Р.М. Нуреев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма, 2008. – 640 с.
11. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
12. Пребиш Р. Периферийный капитализм: есть ли ему альтернатива. – М.: ИЛА РАН, 1992. – 337 с.
13. OECD.StatExtracts [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stats.oecd.org>

Прогнозування структури ВВП на довгострокову перспективу: методичні підходи

У статті запропоновано методичний підхід до прогнозування структури агрегатів ВВП за видами економічної діяльності (ВЕД), який передбачає поєднання формальних методів та експертних оцінок. З метою врахування особливостей формування валового випуску та його структури, характеру чинників, що впливають на динамічні зміни структурних елементів та прогресивних світових тенденцій, усі види діяльності умовно розподілено на групи і для кожної з них пропонується відповідний метод прогнозування.

В статье предложен методический подход к прогнозированию структуры ВВП по видам экономической деятельности (ВЭД), который предусматривает сочетание формальных методов и экспертных оценок. С целью учета особенностей формирования валового выпуска и его структуры, характера факторов, влияющих на динамические изменения структурных элементов и прогрессивных мировых тенденций, все виды деятельности условно распределены на группы и для каждой предлагается соответствующий метод прогнозирования.

In the article proposals methodical approach to predicting the structure of GDP by types of the economic activities, which provides for the combination of expert and formal methods and expert assessments. With a view to record the feature of generating gross issuance and structure of the ego, the nature of the factors, influencing Dynamic changes in the structural elements of progressive world and trends, all kinds of activities are conditionally distributed into groups and for each prediction method is proposed suitably.

Постановка проблеми. Здійснення будь-якого виду діяльності та обґрунтування управлінських рішень пов'язано з необхідністю передбачення того, як у майбутньому буде здійснюватися цей вид діяльності, якою буде його реакція на прийняті рішення. Передбачення наслідків реалізації управлінських рішень, тобто політики у сфері економіки, є обов'язковою умовою її успіху, особливо в сучасному, швидко змінюваному світі. Передбачення майбутнього має базуватися на науковій основі пізнання закономірностей формування динаміки, структури та взаємозв'язків явища, процесу та показників, які є об'єктом прогнозування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми здійснення структурних перетворень знайшли досить детальне висвітлення в економічній літературі, зокрема відображені в працях відомих американських та західноєвропейських вчених Р. Солоу, М. Портера, Дж. Сакса, К. Кларка, Д. Белла, російських вчених – М. Кондратьєва, Л. Абалкіна,

В. Іноземцева, Ю. Яковця, вітчизняних вчених – В. Бесєдіна, В. Гейця, Ю. Гончарова, Б. Кваснюка, М. Меламеда, І. Крюкової, В. Кононенка, В. Пили, М. Якубовського та ін. Аналіз фахової літератури показав, що історія розвитку економічної думки про структуру виробництва, природу структурних зрушень та структурну політику складна та різноманітна, проте, такі питання, як структурні зрушення в агрегатах ВВП виробленого, методичні підходи до їх прогнозування розроблені недостатньо, що не сприяє формуванню ефективної економічної політики в сфері структурних перетворень.

М.Д. Кондратьєв у процесі дослідження тенденцій циклічної динаміки використав великий арсенал методів і моделей для обробки статистичної інформації. Однак він вважав, що не можна у передбаченні майбутнього захоплюватись грою в цифри, деталізацією даних, що створює видимість обґрунтованості прогнозу, але не враховує високу ступінь його невизначеності, багатоваріантності, можливості перелому тенденцій у кризових ситуаціях [1]. Ці попередження великого вченого залишаються актуальними і нині.

Аналіз динаміки ВВП впродовж 1990–2009 років показав, що це складний процес, який відзначається поєднанням у різних варіантах чи пропорціях коливальності та інерційності, різної за величиною віддаленості від базової структури та наближеності до неї.

У контексті визначення напрямів структурування агрегатів ВВП за ВЕД на прогнозний період врахування вказаних змін у минулому має сенс, на наш погляд, не лише в рамках коротко- та середньострокового прогнозування і це пов'язано з неможливістю швидких змін основних складових економічного потенціалу країни, її індустріального базису, сформованого у попередні роки. Як справедливо відмічає М. Якубовський, технічне переоснащення виробничого потенціалу поряд із здійсненням структурно-інноваційних змін є дуже довготривалим і капіталомістким процесом [2, с. 128].

Мета роботи – розроблення методичних підходів до оцінки структурних зрушень в агрегатах ВВП виробленого на перспективу.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняний досвід дає підстави стверджувати, що Україна ще деякий час розвиватиметься на усталеній техніко-технологічній базі, а структура економіки за ВЕД у перспективі ймовірно відзначатиметься не різкими зсувами, а поступовими коливальними змінами.

Інерційність зміни структури ВЕД робить можливим використовувати довгострокового прогнозування розроблений методичний підхід, який ґрунтується на поєднанні формаль-

них методів та експертних оцінок. Алгоритм прогнозування охоплює такі кроки:

- визначення структури валового випуску за ВЕД у прогнотному році;
- визначення співвідношення ВДВ до випуску за всіма ВЕД за останні сім років, за які є звітні дані СНР, та розрахунок середньоарифметичного значення цього співвідношення;
- визначення структури ВДВ за ВЕД у прогнотному році;
- корегування структурних часток випуску і ВДВ за ВЕД з метою їх відповідності умовам збалансованості та детермінантам формування структури ВВП виробленого в основних цінах.

Для прогнотних розрахунків використовувалась структура агрегатів виробленого ВВП, яка відповідає основному балансовому рівнянню, а саме $B - ПС = ВДВ$, де структура за підсумком дорівнює 100%, ПС – середньому рівню витратомісткості, ВДВ – різниці між 100% і рівнем витратомісткості, тобто рівню ефективності економіки.

Це реалізується через використання коефіцієнтів зміни валового випуску як відношення частки до цілого чи індексу частки до індексу цілого, або відношення індексу часткового показника до індексу ВДВ чи випуску.

Усі види діяльності, сукупність яких формує показник обсягів випуску в основних цінах, розподілено на кілька груп в залежності від їх поведінки, тобто траєкторії руху структурних часток ВЕД за останні шість років економічного зростання з врахуванням світових тенденцій прогресивних змін структури виробництва. Розрахунок здійснюється покроково на кожний наступний рік прогнотного періоду

1. Для ВЕД, структура яких має спадну динаміку, віднесе-но сільське господарство, мисливство та лісове господарство, добувну промисловість. Частка випуску цих ВЕД на прогнотний рік розраховується або за формулою логарифмічного рівняння, приміром:

$$y = -3,5966 \ln(x) + 15,009$$

$$Y = -0,7323 \ln(x) + 5,1633,$$

або за лінійним трендом

$$W_{it}^B = (W_{i(t-1)}^B + W_{i(t-4)}^B + W_{i(t-2)}^B) / 3 \quad (1)$$

Слід відмітити, що рибне господарство не враховується у розрахунках випуску через вкрай низьку його частку у структурі випуску як макроекономічного агрегату.

2. До групи ВЕД із зростаючою динамікою структурних часток випуску і тих, що вважаються пріоритетними та залучають інвестиції, відносяться переробна промисловість, виробництво і розподілення електроенергії, газу і води, будівництво, транспорт і зв'язок. Частка їх випуску може визначатись за загальною формулою:

$$W_{it}^B = W_{i(t-1)}^B \cdot \frac{IB_{it}}{IB_t} \quad (2)$$

Динаміка випуску i -тої галузі та економіки в цілому визначальним чином залежить від інвестицій, їх обсягу, реального зростання та ефективності використання.

Інтенсифікація будівництва викличе синергетичний ефект в інших галузях, зокрема у промисловості будівельних матеріалів, на транспорті. В цілому динаміка випуску кожного з цих ВЕД має дорівнювати досягнутому рівню *ex post*, скоригованому на коефіцієнт підвищення:

$$IBB_{it} = IB_{i(t-1)} \cdot K_{it}^1, \quad (3)$$

де K_{it}^1 – коефіцієнт, який відображає вплив сукупності чинників, спроможних змінити динаміку випуску i -того ВЕД у прогнотному році.

Вплив чинників визначатиметься за тісністю зв'язку BB_{it} із очікуваним збільшенням інвестицій, зміною продуктивності праці, фондоддачі або й зміною ВВП в цілому. Для промисловості та будівництва індекс ВВ може враховувати вплив наступних чинників

$$IB_{it} = f(IIOK_{it}, IBVP_{it}, IPP_{it}, IFB_{it}), \quad (4)$$

де $IIOK$ – індекс інвестицій в основний капітал;

IP – індекс продуктивності праці;

IFB – індекс фондоддачі.

Зростання інвестицій в основний капітал є визначальним фактором прогресивних структурних зрушень, оскільки завдяки їм здійснюється оновлення виробничого потенціалу та структурні зміни у суспільному виробництві.

3. Третя група ВЕД охоплює оптову і роздрібну торгівлю; торгівлю транспортними засобами, послуги з ремонту та готелі і ресторани.

Визначення частки випуску торгівлі на прогнотний період методологічно пов'язане з показником фізичного обсягу товарообороту (ITO), який представлений у статистичній звітності та розраховується у практиці прогнозування, зокрема, при розробці орієнтирів підвищення рівня життя населення у прогнотному періоді. Частка випуску торгівлі W_{it}^B розраховуватиметься за формулою:

$$W_{it}^B = W_{i(t-1)}^B \cdot \frac{ITO_{it}}{IBVP_{it}}. \quad (5)$$

До особливостей ВЕД цієї групи відноситься близький за характером товарооборот ресторанного господарства, що проявляється і в статистичних показниках їх загального звітного товарообороту та його фізичного обсягу. Враховуючи це, а також відносно невелику частку експлуатаційних витрат на утримання готелів, доцільно було б прогнозувати структурні частки цих ВЕД разом.

До того ж, як правило, оперування у прогнотних розрахунках дуже малими величинами може призвести до великих помилок, а ВЕД готелів і ресторанів якраз і складає такі малі величини, оскільки їх випуск є найменшим за часткою – всього 0,6% у загальній структурі випуску.

4. Наступна група охоплює ВЕД, у формуванні випуску яких беруть участь кошти бюджету. До неї відносяться державне управління, освіта, охорона здоров'я. Обсяг випуску у цих ВЕД утворюється переважно із державних коштів, призначених на поточні витрати на утримання відповідних установ і організацій, вартісної оцінки зносу їх основних фондів та невеликої частки коштів підприємств і населення. У формуванні випуску освіти, охорони здоров'я та державного управління кошти бюджету займають від 4/5 до майже 100%, що дозволяє запропонувати наступний метод розрахунку частки їх випуску на прогнозний період:

$$W_{it}^B = W_{i(t-1)}^B \cdot \frac{IBB_{it}}{IBB_i}, \quad (6)$$

де IBB_{it} – витрати бюджету на i -тий ВЕД (освіту, охорону здоров'я, державне управління) у прогнозному році;

IBB_i – витрати бюджету всього у t -тому році.

Якщо на час прогнозування відсутня інформація щодо витрат бюджету в цілому на вказані ВЕД, то слід експертно оцінити їх величину, або використати середнє значення цієї величини за три останні звітні роки.

В цілому, на наш погляд, динаміка освіти і охорони здоров'я, а також їх частки у структурі випуску економіки повинні мати тенденцію до зростання, оскільки нині вкладення у людський капітал набувають першочергового значення для економіки, що ґрунтується на знаннях [3].

5. Остання група ВЕД складається з фінансового посередництва та операцій з нерухомістю, здавання під найм та послуг юридичним особам.

У зв'язку з особливим характером цих видів діяльності необхідністю розширення і зміцнення банківської і страхової справи, зростання масштабів нерухомості та операцій з нею, вважаємо, що випуск, а отже і його частка зростатимуть. Величину зростання частки випуску слід визначати експертно за коефіцієнтом K_{it}^2 :

$$W_{it}^B = W_{i(t-1)}^B \cdot K_{it}^2. \quad (7)$$

Аналіз показав, що за останні п'ять років коефіцієнт K^2 змінювався у межах:

- від 1 до 1,6 – фінансова діяльність;
- від 1 до 1,3 – операції з нерухомістю.

Середні значення зростання коефіцієнтів у цих межах можна використати для прогнозних розрахунків часток випуску цих ВЕД (відповідно 1,3 і 1,15) на рік t .

Наступним кроком в алгоритмі прогнозних розрахунків є визначення співвідношення часток ВДВ/В за всіма ВЕД за останні шість років звітного періоду, отримання суми цих співвідношень та їх середньоарифметичного значення, тобто:

$$\overline{K_i} = (\sum_{in} W_{in}^{ВДВ} / W_{in}^B) / n. \quad (8)$$

де n – число років ($n=14$).

За допомогою цього коефіцієнту забезпечується можливість переходу від структури випуску до структури ВВП. Струк-

турні показники ВДВ на прогнозний рік розраховуються як добуток частки випуску на коефіцієнт $\overline{K_i}$ за кожним ВЕД:

$$W_{it}^{ВДВ} = W_{it}^B \cdot \overline{K_i}. \quad (9)$$

Коефіцієнт $\overline{K_i}$ опосередковано відображає як рівень ефективності кожного ВЕД, так і рівень його витратомісткості, що дозволяє застосовувати корегування цих рівнів у випадку впровадження нових технологій, передусім в переробній промисловості. Для цього у формулу 9 вводиться корегуючий коефіцієнт $K_{it}^3 > 1$. Однак, на нашу думку, корегування може бути не лише у бік підвищення ефективності, тобто зменшення витрат завдяки ресурсозберігаючим технологіям, але й відносно збільшення витрат з метою покращення якості, зокрема, послуг освіти та охорони здоров'я. В цьому випадку може застосовуватись зміна коефіцієнта в межах $0 < K_{it}^3 < 1$.

Завершує алгоритм прогнозних розрахунків визначення їх відповідності загальним умовам та детермінантам, які стосуються такого:

– сума структурних часток випуску за ВЕД повинна дорівнювати 100%, тобто $\sum W_{it}^B = 100(\%)$;

– сума структурних часток ВДВ за ВЕД повинна дорівнювати сумі добутків часток B_{it} та коефіцієнту $\overline{K_{it}}$:

$$\sum W_{it}^{ВДВ} = \sum (W_{it}^B \cdot \overline{K_{it}}); \quad (10)$$

– сума відхилень структурних часток ВВ і ВДВ за ВЕД прогнозного року від передпрогнозного з позитивним знаком повинна дорівнювати сумі відхилень з від'ємних знаком:

$$\sum (+\Delta W_{it}^B) = \sum (-\Delta W_{it}^B); \quad (11)$$

$$\sum (+\Delta W_{it}^{ВДВ}) = \sum (-\Delta W_{it}^{ВДВ}), \quad (12)$$

де Δ – відхилення структурних часток випуску і ВДВ прогнозного року від відповідних часток передпрогнозного року.

– прогнозні розрахунки випуску і ВДВ здійснюються за i -тими видами діяльності при $i = 14$ (без рибного господарства), причому 14-й ВЕД визначається за формулою:

$$W_{14t}^B = 100 - \sum_{i=1}^{13} W_{it}^B; \quad (13)$$

$$W_{14t}^{ВДВ} = W_{14t}^B \cdot \overline{K_{14t}}. \quad (14)$$

У разі, якщо розрахунки випуску і ВДВ торгівлі будуть поєднані з ВЕД ресторанів і готелів, кількість ВЕД зменшиться до 13.

Оскільки прогнозування структурних елементів випуску і ВДВ за ВЕД здійснюється автономно в кожній з п'яти груп ВЕД, це може призвести до систематичного накопичення помилок і штучного зміщення структури від даних ретроспективного періоду. На практиці це означатиме, що сума всіх структурних часток випуску може бути більше 100%, а сума структурних часток ВДВ не вписуватиметься в структурний ряд цих показників у минулому.

Структура ВВП за видами економічної діяльності, %, у ринкових цінах

ВЕД	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	16,4	14,7	12,2	11,9	10,4	8,6	7,5	7,9	7,6	7,1	8,0	7,9	6,3	5,8	5,6	5,3	5,2	5,1	5,0	5,0	5,0	5,3	5,6	5,7	5,7	5,5	5,5	5,8	5,7	6,2
Добування промисловості	4,7	5	4,5	4	4,6	4,7	5	6,6	4,3	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,4	4,3	4,2	4,2	4,2	4,1	4,0	4,0	3,3	3,2	3,2	3,1	3,1	3,0	3,0	2,9
Переробна промисловість	19,7	20,1	20,7	20,5	22,4	23,1	22,5	20	17,8	19,0	19,5	19,8	20,0	20,7	20,9	21,4	21,5	21,6	21,7	21,9	22,0	22,0	22,8	22,7	22,8	22,8	23,0	22,9	23,0	23,3
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	6,2	5,7	5,1	4	3,9	3,9	3,7	3,5	4,4	4,6	4,7	4,7	4,8	4,8	4,8	4,9	4,9	4,9	4,9	4,9	4,9	4,9	4,9	4,9	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
Будівництво	4,1	3,8	4,3	4,6	4,2	4,5	4,8	3,5	2,9	4,9	5,3	5,4	5,4	5,4	5,1	5,1	5,1	5,2	5,3	5,3	5,3	5,4	5,4	5,5	5,6	5,7	5,7	5,8	5,9	5,9
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	12,4	12,2	13,2	13,1	14,4	14,5	15	15,9	13,9	14,5	13,9	13,8	13,8	13,6	13,5	13,4	13,2	13,1	12,9	12,8	12,6	12,5	12,3	12,1	12,0	11,9	11,7	11,3	11,2	11,2
Діяльність готелів та ресторанів	0,7	0,6	0,7	0,7	0,6	1,1	1,1	1,2	1,9	1,4	1,2	1,3	1,5	1,5	1,5	1,6	1,6	1,6	1,6	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8
Транспорт і зв'язок	13,6	13,7	14,6	13,6	12,2	11,8	11	10,5	11,8	12,8	13,0	13,2	13,5	13,6	13,7	13,5	13,6	13,5	13,4	13,2	13,1	12,9	12,7	12,7	12,6	12,4	12,3	12,2	12,0	12,0
Фінансова діяльність	2,9	3,1	3,9	6,8	5,1	5,4	6,7	8,4	9,5	8,0	7,5	7,5	7,7	7,7	7,7	7,8	7,8	7,8	7,9	7,9	7,9	8,0	8,0	8,0	8,0	8,1	8,1	8,2	8,2	8,2
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	7	7,4	7	7,5	7,9	8,2	10	10,4	11,3	10,8	10,7	10,9	11,5	11,7	12,0	12,3	12,5	12,7	13,0	13,1	13,2	13,3	13,4	13,5	13,6	13,7	13,8	13,9	14,0	14,0
Освіта	4,1	4,4	4,2	4,5	5,3	5,5	5,3	5,5	6,1	5,0	4,2	4,2	4,2	4,1	4,0	4,0	3,7	3,6	3,5	3,4	3,3	3,2	3,0	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	5	5,4	5,7	5,2	5,4	5,5	5,2	5,3	5,9	5,4	5,1	5,1	5,1	5,1	5,0	5,0	5,1	5,1	5,1	5,2	5,2	5,2	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	5,4	5,4	5,4
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	3,3	3,7	3,8	3,5	3,6	3,7	3,6	3,5	4,2	4,3	4,5	4,1	4,2	4,2	4,2	4,3	4,3	4,4	4,4	4,5	4,6	4,6	4,6	4,7	4,7	4,8	4,9	4,9	5,0	5,1
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	1,5	1,8	1,9	1,7	1,9	2,2	2,1	2,2	2,9	2,9	3,0	3,0	3,2	3,2	3,2	3,3	3,3	3,4	3,5	3,6	3,6	3,7	3,7	3,8	3,8	3,9	4,0	4,0	4,1	4,1
Усього за ВЕД	101,6	101,6	101,6	101,6	101,9	102,7	103,5	104,4	104,5	105,2	105,1	105,4	105,7	105,9	105,6	106,2	106,2	106,2	106,2	106,4	106,6	106,7	106,7	106,7	106,9	106,9	107,1	107,1	107,2	108,0
Оплата послуг фінансових посередників	-1,6	-1,6	-1,8	-1,6	-1,9	-2,7	-3,5	-4,4	-4,5	-5,2	-5,1	-5,4	-5,7	-5,9	-5,9	-6,2	-6,0	-6,2	-6,4	-6,6	-6,4	-6,7	-6,7	-6,7	-6,9	-6,9	-7,1	-7,1	-7,2	-8,0
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	99,7	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Для виправлення ситуації необхідно здійснювати корегування, передусім, структури випуску за такими етапами:

– визначити суму отриманих у процесі прогнозування часток за всіма ВЕД:

$$\sigma = \sum_{i=1}^n W_{it}^B, \quad (15)$$

– розрахувати остаточні (скориговані) прогнозні частки ВВ за формулою:

$$\hat{W}_{it}^B = W_{it}^B / \sigma, \quad (16)$$

де $\hat{W}_{it}^B$ – скориговані структурні частки;

– остаточні прогнозні частки випуску за ВЕД помножити на середньоарифметичне співвідношення ВДВ/В, що при необхідності скореговане в залежності від зміни рівня ефективності та витратомісткості, дозволить отримати скореговану структуру ВДВ за ВЕД.

У розрахунках корегуючи коефіцієнтів враховуються довгострокові галузеві програми, зокрема пріоритетність, задекларований обсяг інвестицій податковий тиск тощо. Результати розрахунку структури ВВП на довгострокову перспективу наведено у таблиці на с. 23.

Висновки

Розроблені концептуальні підходи до дослідження структурних зрушень в агрегатах ВВП на стадії виробництва охоплюють наступні принципи: відповідність аналітичних, методичних та прогнозних досліджень галузевої та за ВЕД структури основних агрегатів, які формують ВВП вироблений положенням методології національних рахунків та теорії структурного аналізу; підвищення інформативності аналітичних

розробок; забезпечення порівнянності структурних елементів та загальної сукупності; багатоваріантність підходів до прогнозування складних структурно-динамічних систем.

Методичні підходи до прогнозування структури випуску і ВДВ за галузями і видами економічної діяльності ґрунтуються на поєднанні формальних методів і експертних оцінок та виділенні п'яти груп ВЕД в залежності від траєкторії руху їх структурних часток у випуску за роки економічного зростання, оцінки можливостей її зміни, особливостей і чинників формування випуску.

Алгоритм прогнозування охоплює визначення випуску за ВЕД у кожній групі на перспективу; розрахунок співвідношення часток ВДВ і випуску за ВЕД як показника, що уособлює позитивні зміни у структурі ВДВ за рахунок зниження витратомісткості шляхом використання ресурсозберігаючих технологій; визначення структури ВДВ у прогнозному періоді; корегування структурних часток випуску і ВДВ з метою їх відповідності умовам збалансованості.

Література

1. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики / Ред. колл. Л.И. Абалкин (Отв. ред.) и др. – М.: Экономист, 1989. – С. 277.
2. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / Відпов. ред. Ю.В. Кіндзерський. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. – С. 128.
3. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України. Наукове видання. У трьох томах / За ред. акад. НАН України Гейця В.М., акад. НАН України Семиноженка В.П., чл.-кор. НАН України Кваснюка Б.Є. Том. 2. Інноваційно-технологічний розвиток економіки. Київ: Фенікс. – 2007. – С. 209–230.

А.М. ШТАНГРЕТ,
к.е.н., доцент, Українська академія друкарства,
О.В. МЕЛЬНИКОВ,
к.т.н., директор видавництва УАД

Загрози на шляху України до економіки знань: стан та ключові проблеми освіти

На основі опрацювання наукових джерел та статистичної інформації охарактеризовано стан, визначено сучасні проблеми системи освіти та побудовано моделі ієрархії загроз для України в контексті загальносвітового спрямування до побудови економіки знань.

На основе обработки научных источников и статистической информации охарактеризовано состояние, определены современные проблемы системы образования и построены модели иерархии угроз для Украины в контексте общемирового направления к построению экономики знаний.

On the basis of scientific sources and statistical description of the state, identified the current problems of the

education system and the models the hierarchy of threats to Ukraine in the context of global focus to building the knowledge economy.

Постановка проблеми. Термін «економіка знань», або «економіка, заснована на знаннях» (у прямому перекладі з англійської knowledge-based economy), одержав широке розповсюдження наприкінці 90-х років XX ст. і пов'язаний у значній мірі із встановленням нових пріоритетів в політиці й економіці країн Європейського Союзу й Північної Америки.

На даному етапі розвитку цивілізації економіка знань відрізняється від класичної стандартної економіки, насамперед істотною зміною філософії: якщо раніш економіка знань

була важливим, але не головним елементом світової економіки, то зараз вона набуває все більшого значення. Знову стає актуальним вислів англійського філософа Френсіса Бекона: «Знання – сила».

На сьогодні сформувалася точка зору, що визначальними характеристиками економіки знань є:

- освіта і навчання (наявність освіченого і професійно підготовленого населення, здатного створювати, накопичувати і використовувати знання);
- динамічна інноваційна інфраструктура (ресурси, починаючи з радіо і закінчуючи Інтернетом, що забезпечить комунікації, обробку і розповсюдження інформації);
- економічні стимули й інституційний режим (загальноекономічне середовище, що сприяє вільному руху знань, упровадження інформаційно-комунікаційних технологій і розвитку підприємництва);
- інноваційні системи (мережа дослідницьких центрів, університетів, приватних фірм і організацій, що займаються створенням нових знань, їх запозиченням зовні і пристосуванням до місцевих потреб).

Україна сьогодні робить лише перші неспішливі кроки на шляху до економіки знань, володіючи, з одного боку, високорозвиненим інтелектуальним потенціалом, спроможним ефективно розв'язувати інноваційні проблеми, вирішувати актуальні питання сучасного розвитку, але попри це не використовуючи його у повній мірі, ігноруючи потребу у його розвитку та примноженні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання формування «контурів» економіки знань, особливостей властивого їй господарського механізму і механізму відтворення знання знайшли своє відображення в працях вітчизняних і закордонних авторів: О. Антипіної, І. Астахової, С. Архієреєвої, А. Варшавського, Ю. Васильчука, Е. Вильховченко, В. Гейця, Дж. Гелбрейта, Г. Григоряна, П. Друкера, Г. Задорожного, В. Іноземцева, Р. Інглегарта, М. Кіма, М. Мелоуна, Т. Сакайя, В. Семиноженка, В. Стюпіна, Е. Тоффлера, Ф. Фукуями, А. Чухно, Л. Едвінссона та інших.

Метою статті є критичний аналіз стану та виявлення проблем в одній із основних сфер економіки знань – освіті.

Виклад основного матеріалу. Перехід до стадії розвитку економіки, в якій знання є одним з ключових факторів першочергово актуалізувало проблеми розвитку освіти в цілому і особливо вищої освіти. Остання є вирішальним фактором як для збереження, так і примноження знань.

Серед основних індикаторів оцінки впровадження економіки знань – людські ресурси, які у Звіті про людський розвиток за 2001 рік та у Звіті Світового банку за 2001 рік характеризуються трьома показниками:

- рівень грамотності дорослих у віці 15 років і старше (в Україні 99,6%);
- рівень охоплення середньою освітою (в Україні 93,0%);
- рівень охоплення вищою освітою (в Україні 42,0%).

Перший із зазначених критеріїв Україні вищий, ніж в Італії (98,4%), Іспанії (97,6%), Португалії (91,9%), Естонії (98,0%) і багатьох інших країнах, що входять до групи країн з високим рівнем розвитку людського потенціалу.

Окрім позитивної оцінки рівня освіти в Україні, даної світовими організаціями, візьмемо до уваги й інформації вітчизняної статистики. Розпочнемо з того, що важливою тенденцією, характерною для України, є швидке зростання кількості вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації та чисельності студентів, що навчаються в них. У 2008/2009 навчальному році кількість навчальних закладів III–IV рівнів акредитації зросла в 2,4 раза порівняно з 1990/1991. Чисельність студентів у навчальних закладах цього рівня в 2008/2009 навчальному році становила 2364,5 тис., що вище, ніж у 1990/1991 навчальному році, в 2,7 раза.

За роки незалежності в Україні сформувався сектор недержавної вищої освіти. Відповідно до Конституції України і Закону України «Про вищу освіту» була задекларована рівність усіх форм власності та створена мережа недержавних вищих навчальних закладів, в складі якої понад 200 ВНЗ I–IV рівнів акредитації, в тому числі понад 120 III–IV рівнів.

У 2005 році в недержавних ВНЗ навчалося понад 400 тисяч студентів, що становить близько 16% загальної чисельності студентів в країні. За останні роки інвестиції недержавного сектора освіти в розвиток освітянської галузі становили понад 1 млрд. 200 млн. грн. Тому сектор недержавної вищої освіти становить значну частку в економіці освітянської галузі України і одночасно вирішує важливу соціальну проблему – підготовку інтелектуального потенціалу суспільства, висококваліфікованих кадрів для забезпечення економічного розвитку держави, бо відомо, що понад 60% ВВП створюють працівники з вищою освітою.

За останні кілька років витрати на освіту зросли з 14,9 (2004 рік) до 65,8 млрд. грн. у 2009 році, тобто фінансування вітчизняної освіти зросло з 5 до 7% ВВП.

Таблиця 1. Частка МОН у загальній кількості виконаних наукових та науково-технічних робіт, %

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Всього робіт, тис. од.	38,3	35,7	41,6	63,5	67,3	63,9	58,7	62,7	62,5
%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
у тому числі: Мінпромполітики, тис. од.	4,6	3,1	5,0	6,2	7,0	5,6	5,4	6,3	6,3
%	12,0	8,7	12,0	9,7	10,4	8,8	9,2	10,0	10,1
Міністерство освіти і науки, тис. од.	3,1	4,2	3,8	5,2	6,2	6,8	8,3	8,7	8,2
%	8,1	11,8	9,1	8,2	9,2	10,6	14,1	13,9	13,1
НАНУ, тис. од.	3,2	2,4	3,5	4,7	6,4	6,7	7,5	7,2	7,8
%	8,3	6,7	8,4	7,4	9,5	10,5	12,8	11,5	12,5

Звертає на себе увагу тенденція щодо зростання частки МОН України у загальній кількості виконаних наукових та науково-технічних робіт (табл. 1) [2; 5]. Так, за останні три роки питома вага освітянської науки зростала, а в 2005–2008 роках навіть дещо випереджала академічний сектор науки.

Слід зазначити, що заклади МОН відрізняються також найвищою винахідницькою активністю, зокрема протягом 2006 року вони подали понад 27% загальної кількості національних заявок від юридичних осіб, у тому числі понад 25% загальної кількості заявок на 20-річні патенти.

Поруч із цим оптимістичними статистичними даними, що вказують на певну відповідність освіти в Україні критеріям економіки знань, доцільно взяти до уваги й інші аргументи. Так, за даними соціологічного моніторингу українського суспільства Інституту соціології НАН України, у 2008 році повністю чи швидше незадоволених своїм рівнем освіти було аж 43,7% опитаних, тоді як у 2002 році таких було лише 29,4%. Це є важлива оцінка європейського рівня освіти, яким воно може вважатися, якщо виходити з чисто формальних критеріїв. При цьому, тільки 51,8% опитаних вважали, що вони за п'ятибальною системою здобули освіту в середньому спеціальному або вищому навчальному закладі на чотири або на п'ять.

Окрім песимістичних оцінок рівня освіти громадянами нашої країни, до уваги доцільно взяти також інформацію Світового банку щодо оцінки конкурентоспроможності економіки, оскільки профіль України за субфактором «Вища освіта та навчання» протягом 2005–2007 років має негативну динаміку (рис. 1).

Зазначені факти спонукали авторів до проведення більш ретельних досліджень, результатом яких став такий перелік ключових проблем, пов'язаних з формуванням економіки знань у сфері освіти [3; 6–8]:

1. Скорочення частки дітей, охоплених дошкільними закладами освіти. Переконливим свідченням даної тези є офіційна статистична інформація щодо дошкільних закладів. Так, у порівнянні із 1990 роком у 2008 році кількість таких закладів зменшилася на 37,14%, кількість місць у них – на 51,25%, а кількість дітей – на 50,78%. Доцільно зазначити

і те, що у розвинених країнах спостерігається протилежний процес: дошкільна освіта вважається фундаментом для розвитку людини і наступного навчання. Необхідно також враховувати й те, що на сьогодні в Україні роль вихователя дошкільного закладу і вчителя початкової школи у становленні освітянського процесу значно применшена. Держава нехтує тим, що становлення особистості, її відношення до праці, самопізнання та самовдосконалення відбувається саме на початку життя людини.

2. Значне порівняно із 1990 роком скорочення підготовки професійно-технічними закладами кваліфікованих робітників. Підтвердженням цього є дані, згідно з якими в 2008 роком у порівнянні із згаданим 1990 роком зменшилася кількість закладів такого типу на 28,84%, а кількість студентів – на 47,25%. Наслідком цього стало і те, що сьогодні дефіцит сучасних робітничих спеціальностей у країні оцінюється в 150–200 тис. управлінських – у 30–40 тис. [9].

3. Зниження доступності якісної середньої та вищої освіти для сільських школярів (33,2% всіх учнів в Україні). Аналіз доступності та якості освіти в Україні, виконаний Центром Разумкова на основі офіційної статистичної інформації та результатів соціологічних опитувань у квітні–травні 2002 року, показав, що для сільських жителів існують значні обмеження в отриманні середньої освіти, пов'язані з фізичною доступністю шкіл та обмеженими фінансовими можливостями сільського населення, зокрема щодо оплати певних навчальних програм. У сільських школах України рівень комп'ютеризації шкіл становить, за різними оцінками, від 1% до приблизно 24%, тоді як у середньому по країнах ОЕСР він перевищує 70%. Вказані обмеження знижують якість базової освіти сільських учнів, а отже обмежують їх можливості в отриманні вищої освіти.

4. Падіння інтересу до природничих та математичних наук внаслідок зміни попиту і пропозиції та заробітної плати на ринку праці, хоча саме вони визначають рівень конкурентоспроможності країни.

5. Значне падіння якості вищої освіти порівняно із доперіодом та її відставання від країн – технологічних лідерів внаслідок:

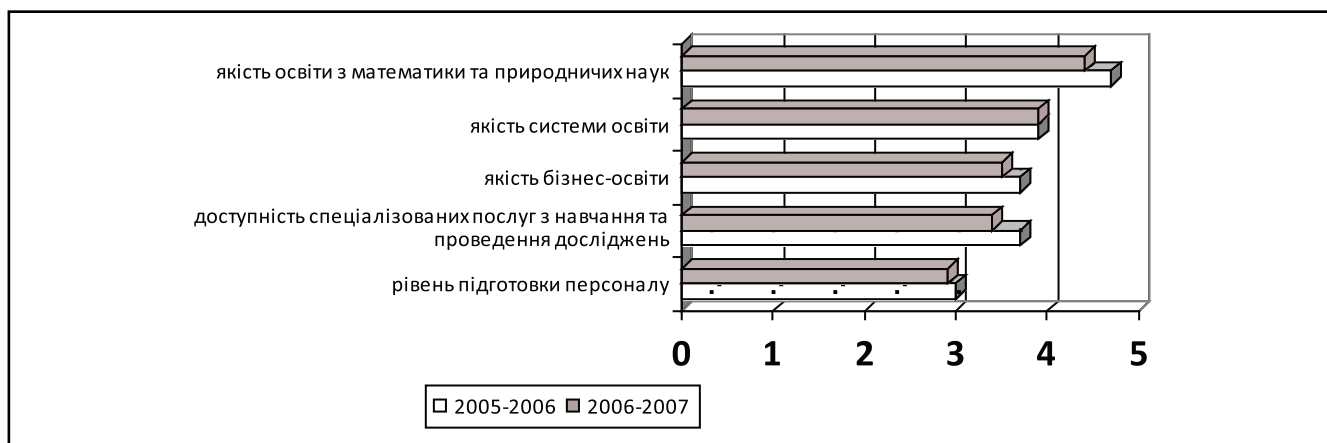


Рисунок 1. Профіль України за субфактором «вища освіта та навчання»

– слабкого зв'язку вищої освіти з конкретними проблемами розвитку економіки та суспільства в глобалізованому середовищі та потребами ринку праці. Аналіз обстежень показує, що на сьогодні поза спеціальністю працює 70% осіб, які отримали освіту з фізичних, математичних і технічних наук, 40% – біологічних і медичних наук, 70% – прикладних наук і техніки;

– відсутності жорстких стандартів та їх недотримання щодо якості вищої освіти, економічної, правової та моральної відповідальності фахівців, що надають знаннямні послуги;

– в погоні за прибутком ВНЗ зменшують плату за навчання, тим самим розширюючи число студентів. У такому разі існує конкуренція не за рівень надання знань, а за отримання доходу від освітніх послуг за рахунок їх масовості, що веде до втрати рівня знань;

– слід враховувати, що через низький рівень заробітної плати у більшості викладачів відсутні можливості підвищувати свій професійний рівень: вони не мають доступу до Інтернету, наукових журналів; навчальні заклади не забезпечені фаховими періодичними виданнями;

– інші проблеми: переповненість аудиторій і класів, застаріле обладнання лабораторій, відсутність в навчальних закладах технічного обладнання для навчання. Комунальні умови часто – густо не сумісні із збереженням здоров'я учнів (аварійний стан приміщень, відсутність опалення тощо).

6. Диспропорція у фінансуванні освіти. Розглядаючи відношення державних витрат на одного учня до ВВП на людину, можна сказати, що в Україні ці частки є найменшими щодо початкової та середньої освіти, в Італії цей показник є вдвічі більшим. Щодо вищої освіти, то ситуація в цій сфері є кращою, показник України більший, ніж у п'яти країнах (Франції, Греції, Ісландії, Італії, Португалії), але меншим, ніж у інших 15 країнах та середнього показника по країнах, що входять до групи high income.

Аналіз співвідношень, які склалися у державних витратах на освіту (з розрахунку на одного учня у відсотках до ВВП на людину) між окремими її видами, змушує констатувати нераціональність відносин у сфері розподілу державних витрат між початковою, середньою і вищою освітою. Розрахунки свідчать, що для даної групи країн за цим ланцюгом склалося середнє співвідношення: 1:1,7 [10]. При порівнянні його з тим, що характерне для України (1:2,3), то цілком очевидно є диспропорція, яка склалася щодо середньої і початкової освіти.

7. Низький внутрішній попит на робочу силу в наукомістких галузях, що виробляють товари і послуги.

8. Значне відставання за рівнем оснащення закладів освіти та домогосподарств персональними комп'ютерами й інтернет-хостами.

Аналіз показує, що загалом проблема оснащення комп'ютерами не є для освіти України найважчою чи найдорожчою і може бути розв'язана в короткий термін. Налагодження випуску обчислювальної техніки в Україні (з частковим бюджетним фінансуванням) дало б можливість одноча-

сно збільшити відсоток знаннямної продукції і послуг у ВВП та структурі зайнятості.

9. Посилилася відомча роз'єднаність академічної науки й університетської освіти. Такий стан речей шкодить обом сферам. По-перше, тому, що підготовка якісного людського капіталу неможлива без розвиненої науки й без її занурення в реальні процеси розвитку економіки. По-друге, сама академічна наука, ізолюючись від освіти, економіки і бізнесу, приречена на подальшу стагнацію. Вищим навчальним закладам приділяється другорядна роль у проведенні передових наукових досліджень, що є основою елітної університетської підготовки. Багаторазові спроби реформувати вищу освіту залишалися «косметичними», оскільки вони ніколи не мали цілісного міжгалузевого характеру. Університети України ще не стали центрами підготовки сучасних фахівців у сфері інновацій, тоді як, наприклад, у Китаї, економіка якого стрімко зростає, налагоджується тісна співпраця з дослідними центрами й галузевими відомствами з метою становлення системи «вузи – наукові дослідження – виробництво». Китайські фахівці зазначають, що завдяки такій успішній формі організації, вузи стали головними консультантами середніх і малих промислових підприємств в освоєнні випуску наукомісткої технічної продукції.

10. Еміграція ефективної робочої сили та молоді. Національні інвестиції у приріст освітніх показників людського потенціалу, якими б потужними вони не були, постійно знецінюються внаслідок впливу фактору міграції, оскільки за даними Комісії ООН з народонаселення та розвитку Україна посідає четверте місце у світі за кількістю переселенців і перше відносно чисельності населення (14,5% при 13,1% у США, 8,4% – Росії, 12,2% – Німеччині). Водночас за кордоном працюють від 3 до 7 млн. українців, половина з яких мають вищу освіту.

Визначений перелік ключових проблем в системі освіти України дозволив виділити групу факторів, що визначають загрози на шляху до побудови економіки знань. Доцільно зробити застереження, що у цій статті розглядаються виключно загрози пов'язані із освітою, інші ж сектори економіки знань до уваги не приймаються і є предметом подальшої роботи.

Вплив визначених факторів на процес функціонування економіки знань носить описовий характер, незважаючи на наявний аналіз причин і наслідків. Найчастіше можна встановити ступінь впливу на економіку знань кожного фактора окремо, без урахування побічної дії інших факторів. Спроба узагальнити ці дані поки – що формально фіксує результат, нехай і підтверджений фактичним матеріалом.

Цікавими, на наш погляд, і важливими з точки зору ефективності прогнозування ситуації могли б стати дослідження, яким притаманні методи попереднього визначення впливу на економіку знань множини вибраних факторів. У результаті їх аналізу, суті та способів впливу доцільним є розроблення моделі ієрархії факторів, яка, крім упорядкування за важливістю впливу на процес, уможливила б подальший поділ на підпорядковані (внутрішні) компоненти для виявлення ступеня послаблення чи посилення дії спричиняючого фактора.

Постановка та розв'язання подібних задач вимагають виявлення максимально повної множини узагальнених факторів, встановлення експертних оцінок взаємозв'язків і взаємовпливів у вибраному інформаційному середовищі [4].

Нехай сукупність таких факторів становить деяку множину $Z = \{z_1, z_2, \dots, z_n\}$. З цієї сукупності виберемо підмножину $Z_1 \in Z$ найсуттєвіших факторів. Для наочності математичне позначення фактора доповнимо його мнемонічною назвою:

Визначивши фактори, що впливають на рівень сучасної освіти в Україні зведемо їх у таблицю:

Математичне позначення	Назва фактора	Мнемонічна назва
Z1	можливість отримувати безперервну освіту	МБО
Z2	рівень освіти громадян	РОГ
Z3	частка дітей охоплена дошкільним вихованням	ЧДВ
Z4	інтерес до природничих та точних наук	ІТН
Z5	якість вищої освіти – доступність освіти для населення	ЯВО
Z6	внутрішній попит на висококваліфікованих спеціалістів	ВПС
Z7	фінансування освіти	ФІН
Z8	рівень поширення інформаційних–технологій (ІТ–технологій)	ІТТ
Z9	зв'язок академічної науки з університетською світою	ЗВН
Z10	еміграція фахівців та молоді закордон	ЕМФ

Будуємо граф зв'язків між факторами впливу на рівень сучасної освіти в Україні (рис. 2). Деякі зв'язки між факторами у графі є очевидними. Так, зрозуміло, що інтерес до природничих та точних наук (ІТН) залежить від: внутрішнього попиту на висококваліфікованих спеціалістів (ВПС); фінансування освіти (ФІН); рівня поширення ІТ–технологій

(ІТТ) та як не дивно на перший погляд від еміграції фахівців та молоді закордон (ЕМФ), адже вітчизняних програмістів та науковців з природничих та точних наук досі радо приймають за рубежом. Не зовсім зрозумілим на перший погляд може видатися визначення рівня освіти громадян (РОГ) через зв'язок академічної науки з університетською світою (ЗВН). Якщо ж врахувати, що фахівці з вищої школи, які мають навчати нас з вами, мали б більше уваги приділяти науковій роботі (без якої неможливе підтримання потрібної кваліфікації), вести яку неможливо без співпраці з академічними науково–дослідними організаціями, тоді цей взаємовплив стає зрозумілим.

На основі вищеподаного графа будуємо бінарну матрицю залежності А для множини вершин Z_1 таким чином [12]:

$$a_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{якщо критерій (вершина) } i \text{ залежить від критерію (вершини) } j; \\ 0, & \text{якщо критерій (вершина) } i \text{ не залежить від критерію (вершини) } j. \end{cases}$$

Для зручності матрицю А розмірності 10×10 елементів помістимо в таблицю, додавши до неї інформаційний рядок і стовпець з назвами факторів.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	МБО	О	О	О	О	О	О	1	1	О
2	РОГ	1	О	О	О	О	1	1	1	О
3	ЧДВ	О	О	О	О	1	О	1	О	О
4	ІТН	О	О	О	О	О	1	1	1	О
5	ЯВО	1	1	О	О	О	О	О	О	О
6	ВПС	О	О	О	О	О	О	О	О	О
7	ФІН	О	О	О	О	О	О	О	О	О
8	ІТТ	О	О	О	О	О	О	О	О	О
9	ЗВН	О	О	О	О	О	О	О	О	О
10	ЕМФ	О	О	О	О	О	О	О	О	О

Використовуючи матрицю А, будуємо матрицю досяжності таким чином. Формуємо бінарну матрицю $(I+A)$, де I – одинична матриця. У результаті матриця досяжності повинна задовольняти умову

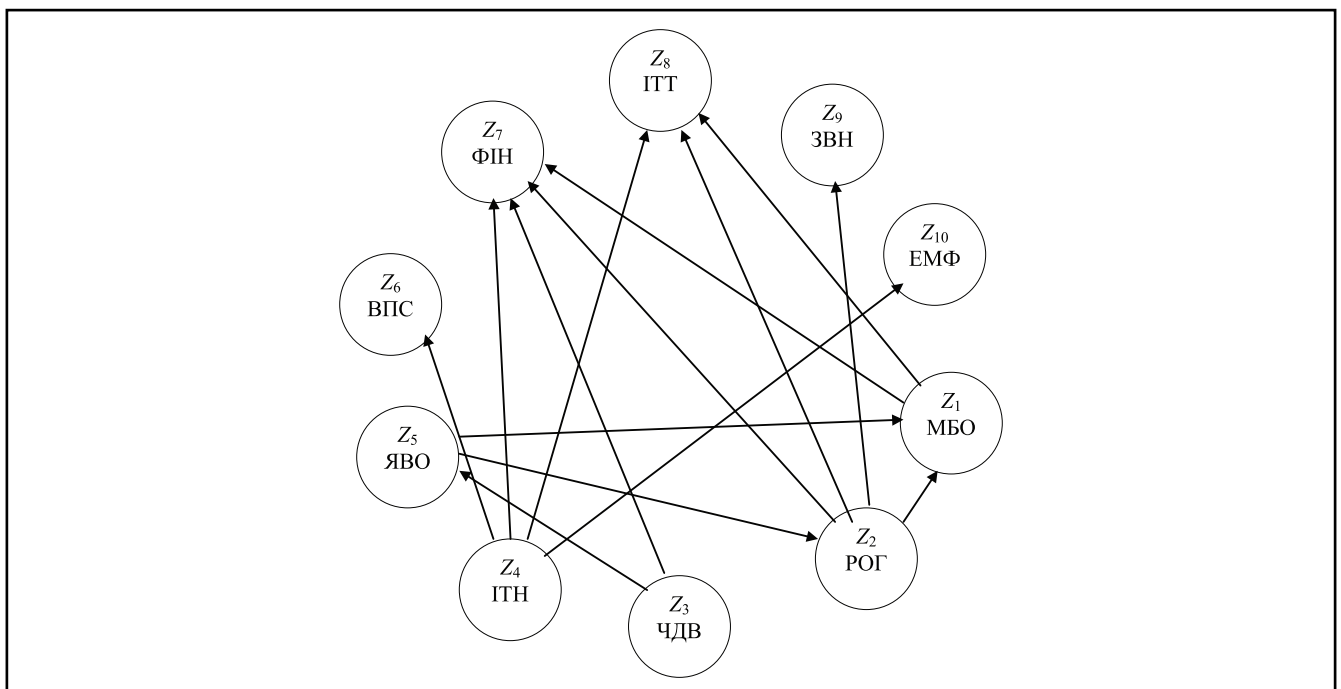


Рисунок 2. Граф зв'язків між факторами впливу на рівень сучасної освіти в Україні

$$(I + A)^{k-1} \leq (I + A)^k = (I + A)^{k+1}.$$

Практично її побудова зводиться до заповнення таблиці, подібної до наведеної вище, бінарні елементи якої визначаються за таким правилом:

$$b_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{якщо з } i \text{ можна потрапити в } j \\ 0, & \text{в іншому випадку.} \end{cases}$$

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	МБО	1	0	0	0	0	0	1	1	0
2	РОГ	1	1	0	0	0	0	1	1	0
3	ЧДВ	1	1	1	0	1	0	1	1	0
4	ІТН	0	0	0	1	0	1	1	1	0
5	ЯВО	1	1	0	0	1	0	1	1	0
6	ВПС	0	0	0	0	0	1	0	0	0
7	ФІН	0	0	0	0	0	0	1	0	0
8	ІТТ	0	0	0	0	0	0	1	0	0
9	ЗВН	0	0	0	0	0	0	0	1	0
10	ЕМФ	0	0	0	0	0	0	0	0	1

Вершина z_j досягається з вершини z_i , якщо в графі (рис. 2) існує шлях, який приводить з вершини z_i до вершини z_j . Така вершина називається досяжною. Позначимо підмножину подібних вершин через $S(z_i)$. Аналогічно вершина z_i є попередницею вершини z_j , якщо вона досягає її вершини. Нехай сукупність вершин-попередниць утворює підмножину $P(z_j)$.

Остаточно перетин підмножин вершин досяжних і вершин-попередниць, тобто підмножина

$$R(z_i) = S(z_i) \cap P(z_i), \quad (1)$$

вершини якої не досягаються з будь-якої з вершин множини Z_1 , що залишилися, визначає певний рівень ієрархії пріоритетності дії факторів, віднесених до цих вершин. Додатковою умовою при цьому є забезпечення рівності

$$P(z_i) = R(z_i). \quad (2)$$

Виконання сукупності вищезазначених дій дає перший рівень ієрархії факторів. Для визначення його на підставі попередньої матриці будуюмо табл. 2.

Таблиця 2

i	$S(z_i)$	$P(z_i)$	$S(z_i) \cap P(z_i)$
1	1, 7, 8	1, 2, 3, 5	1
2	1, 2, 7, 8, 9	2, 3, 5	2
3	1, 2, 3, 5, 7, 8	3	3
4	4, 6, 7, 8, 10	4	4
5	1, 2, 5, 7, 7, 8, 9	3, 5	5
6	6	4, 6	6
7	7	1, 2, 3, 4, 5, 7	7
8	8	1, 2, 3, 4, 5, 8	8
9	9	2, 5, 9	9
10	10	4, 10	10

Рівність (2) виконується для факторів 3 – частка дітей охоплена дошкільним вихованням (ЧДВ) і 4 – інтерес до природничих та точних наук (ІТН). Згідно з методом аналізу ієрархій [1], ці фактори належать до найнижчого рівня пріоритетності впливу на рівень сучасної освіти в Україні.

Далі з табл. 2 вилучаємо рядки 3 і 4, а в 2–му і 3–му стовпцях викреслюємо цифри 3 і 4. Одержимо табл. 3, яка є основою для обчислення другої ітерації знаходження номерів факторів, що визначають наступний рівень ієрархії.

Таблиця 3

i	$S(z_i)$	$P(z_i)$	$S(z_i) \cap P(z_i)$
1	1, 7, 8	1, 2, 5	1
2	1, 2, 7, 8, 9	2, 5	2
5	1, 2, 5, 7, 7, 8, 9	5	5
6	6	6	6
7	7	1, 2, 5, 7	7
8	8	1, 2, 5, 8	8
9	9	2, 5, 9	9
10	10	10	10

У другій ітерації рівність (2) виконуємо для факторів 5, 6 і 10, які відображають вплив якості вищої освіти – доступності освіти для населення (ЯВО), внутрішнього попиту на висококваліфікованих спеціалістів (ВПС), еміграції фахівців та молоді закордон (ЕМФ) на рівень сучасної освіти в країні. Ці фактори визначають наступний рівень ієрархії. Відтак з табл. 3 видаляємо рядки 5, 6 і 10 та аналогічно цифри у 2–му і 3–му стовпцях. У результаті отримаємо табл. 4.

Таблиця 4

i	$S(z_i)$	$P(z_i)$	$S(z_i) \cap P(z_i)$
1	1, 7, 8	1, 2	1
2	1, 2, 7, 8, 9	2	2
7	7	1, 2, 7	7
8	8	1, 2, 8	8
9	9	2, 9	9

У третій ітерації черговий рівень утворив фактор 2 – рівень освіти громадян (РОГ). Відповідний рядок і цифри в стовпцях вилучаємо й одержимо табл. 5.

Черговий рівень утворюють фактори 1 – можливість отримувати безперервну освіту, (МБО) і 9 – зв'язок академічної науки з університетською освітою (ЗВН). Відповідні рядки і цифри в стовпцях вилучаємо. Зрозуміло, що чергова процедура визначить найвищий рівень ієрархії, який займуть фактори 7 – фінансування освіти (ФІН) і 8 – рівень поширення ІТ-технологій (ІТТ).

Таблиця 5

i	$S(z_i)$	$P(z_i)$	$S(z_i) \cap P(z_i)$
1	1, 7, 8	1	1
7	7	1, 7	7
8	8	1, 8	8
9	9	9	9

Розташувавши фактори за визначеними рівнями, одержимо ієрархічно структуровану модель (рис. 3), що імітує пріоритетність їх впливу на рівень сучасної освіти в Україні.

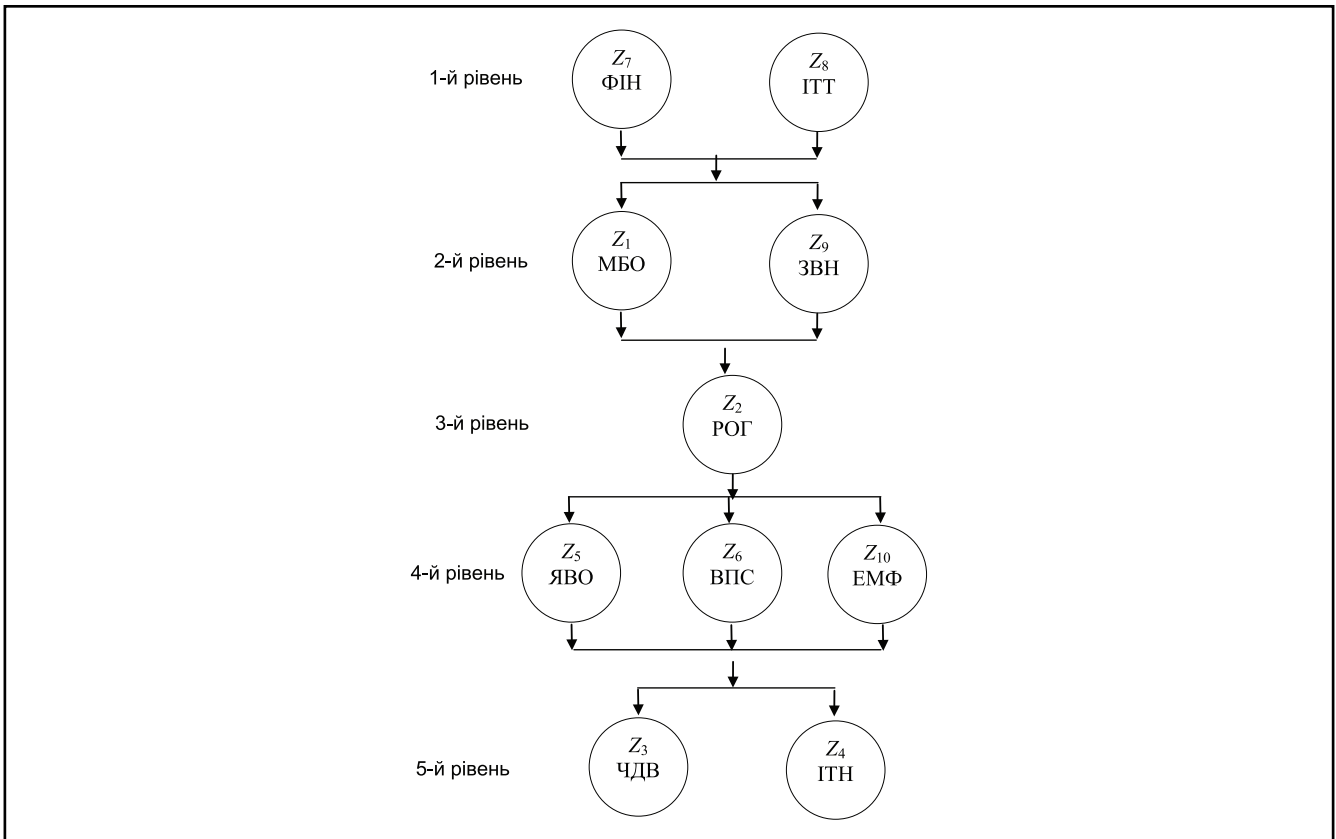


Рисунок 3. Модель ієрархії факторів впливу на сучасний рівень освіти в Україні

Висновки

Проводячи короткі підсумки проведеного дослідження доцільно наголосити, що на сьогоднішньому етапі розвитку в Україні сфера освіти характеризується як позитивними, так і негативними змінами. Вирішення виявлених проблем дозволило б нашій країні посісти гідне місце у новому постіндустріальному суспільстві, де знання відіграють ключову роль. Ігнорування ж їх, ускладнить і так важкий стан економіки та поступово перетворить Україну на сировинний придаток високорозвинутих країн світу.

Література

1. Лямец В.І. Системный анализ [Текст]: вступительный курс / В.І. Лямец, А.Д.Тевяшев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Х.: ХНУРЕ, 2004. – 448 с.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Текст]: стат. зб. / Держкомстат України. – К. Техніка, 2008. – 457 с.
3. Новый курс: реформы в Украине. 2010–2015. Нац. доп. / За заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.

4. Сеньківський В.М. Модель ієрархії критеріїв якості книжкових видань [Текст] / В.М. Сеньківський // Наук. зап. (Укр. акад. друкарства). – 2007. – Вип. 11. – С. 73–80.

5. Статистичний щорічник України за 2008 рік / За ред. О.Г. Осуленка. – Держкомстат України. – К.: Техніка, 2008. – 566 с.

6. Стратегічні виклики XXI століття суспільства та економіки України: в 3 тт. – Т. 1: Економіка знань – Модернізаційний проект України / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 544 с.

7. Україна в 2008 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку: моногр. / За заг. ред. Ю.Г. Рубана. – К.: НІСД, 2008. – 744 с.

8. Чухно А.А. Твори: у 3 т. / НАН України, Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка, Наук.-дослід. фін. ін.-т при М-ві фін. України. – Т. 2: Інформаційна постіндустріальна економіка: теорія і практика. – К., 2006. – 512 с.

9. Якубовський М. Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 року / М. Якубовський, В. Новицький, Ю. Кіндзерський // Економіка України. – 2007. – №11. – С. 17.

10. Organisation for Economic Cooperation and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/>

Посилення конкурентних позицій українських підприємств на світовому ринку машинобудування

Досліджено основні закономірності розвитку машинобудування України, виявлено сильні та слабкі сторони цієї галузі, проведено аналіз можливостей та загроз та запропоновані практичні рекомендації щодо посилення конкурентних позицій українських підприємств на світовому ринку машинобудування.

Исследованы основные закономерности развития машиностроения Украины, определены сильные и слабые стороны данной сферы, проведен анализ возможностей и угроз и предложены практические рекомендации усиления конкурентных позиций украинских предприятий на международном рынке машиностроения.

The basic laws of development of mechanical engineering of Ukraine are investigated. The SWOT analysis of mechanical engineering of Ukraine has been spent. Practical recommendations about strengthening of competitive positions of the Ukrainian enterprises in the international market of mechanical engineering are offered.

Постановка проблеми. В сучасних умовах відбувається посилення процесів глобалізації та їх впливу на усі сфери суспільного життя. Однією з особливостей розвитку цих процесів є посилення конкуренції. Зокрема, це стосується і промислової галузі. Зростання конкуренції у цій галузі спонукає до ретельного її вивчення та аналізу, а також до необхідності створення стійких міжнародних конкурентних переваг українськими підприємствами при їх виході на міжнародні ринки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Багато вітчизняних та закордонних вчених досліджували питання розвитку промисловості, її значення для національної економіки, формування конкурентного середовища, інтеграції вітчизняної промисловості у світову економічну систему та досліджували сучасний стан саме машинобудівної галузі промисловості. Ці та інші проблеми розглядалися у працях таких відомих вчених, як А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Ст. Мілль, К. Маркс, О. Амоша, В. Вишневецький, В. Геець, Б. Данилишин, Ю. Макогон, А. Чухно, Н. Карачина, Н. Тарасова, В. Довбня, О. Шапуров та багато інших [1–3]. У той же час питання щодо комплексного дослідження посилення конкурентних позицій українських підприємств на світовому ринку промисловості є недостатньо висвітленими.

Метою статті є дослідження основних закономірностей розвитку промисловості України загалом і машинобудування зокрема, виділення сильних та слабких сторін цієї галузі, аналіз можливостей та загроз, що існують у машинобудуванні, та

запропонування практичних рекомендацій щодо посилення конкурентних позицій України у цій сфері на світовому ринку.

Виклад основного матеріалу. Для того щоб Україна з її потужним потенціалом стала в один ряд із високорозвиненими державами світу, в нашій країні має бути створена така економіка, яка забезпечила б виробництво конкурентоспроможних товарів, їх просування на світовий ринок, яка створила б умови для зростання добробуту, гідного життя громадян.

Промисловість України є одним з найбільш масштабних секторів економіки країни. В даному секторі виробляється близько 40% загальноукраїнського випуску товарів та послуг, 80% їх експорту, створюється понад 30% валової доданої вартості. В цій галузі сконцентровано приблизно третину основних засобів виробництва і зайнятих в економіці [3].

Сучасний стан промисловості України залишає бажати кращого. Причиною кризових явищ, які спостерігаються сьогодні в Україні, є низький рівень міжнародної конкурентоспроможності продукції вітчизняних товаровиробників. Також це пов'язано зі світовою фінансовою кризою, яка вплинула на всі сфери суспільного життя. Саме тому і необхідно зосередити увагу на промисловості та спрямувати зусилля на посилення міжнародної конкурентоспроможності її галузей.

Міжнародна конкурентоспроможність виявляється в досягненні фірмою конкурентних переваг у міжнародному суперництві, що визначається певними принципами [4]. Міжнародна конкурентоспроможність найчастіше трактується як здатність випереджати суперників у досягненні поставлених економічних цілей. Вона є результатом, що фіксує наявність конкурентних переваг, без останніх неможлива конкурентоспроможність. У цілому ж міжнародна конкурентоспроможність відноситься до здатності країни збільшувати свою частку як на внутрішньому, так і на світовому ринку.

Міжнародна конкурентоспроможність галузі визначається наявністю в неї технічних, економічних і організаційних умов для створення, виробництва та збуту продукції високої якості, що задовольняє вимогам конкретних груп споживачів. Міжнародна конкурентоспроможність галузі досягається як за рахунок конкурентних переваг її компаній, так і системи їх взаємодії [5].

Міжнародна конкурентоспроможність машинобудівної галузі можна оцінити, застосовуючи такі показники (та їх комбінацію):

1. Виробничі: продуктивність праці; рівень оплати праці; капіталомісткість; наукоємність і технічний рівень продукції; сукупність знань і наукових винаходів, необхідних для само-

стійного освоєння продукції і її відтворення; обсяг технологічних винаходів для реалізації наукових і проектно-конструкторських розробок.

2. Ринкові: ступінь експортної орієнтації або імпоротної залежності галузі; ступінь відповідності рівня розвитку галузі загальному рівню розвитку національного господарства; те ж – у відношенні динаміки цін на продукцію; експансія галузі (ступінь використання її продукції в різних галузях господарства) і т.д.

Для виявлення показників міжнародної конкурентоспроможності та основних конкурентних переваг необхідно дослідити специфіку машинобудівної галузі.

Основні характеристики розвитку машинобудівної галузі зображені на рис. 1.

Для виявлення цих характеристик розвитку машинобудування був проведений аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища галузі, а саме аналіз сильних та слабких сторін

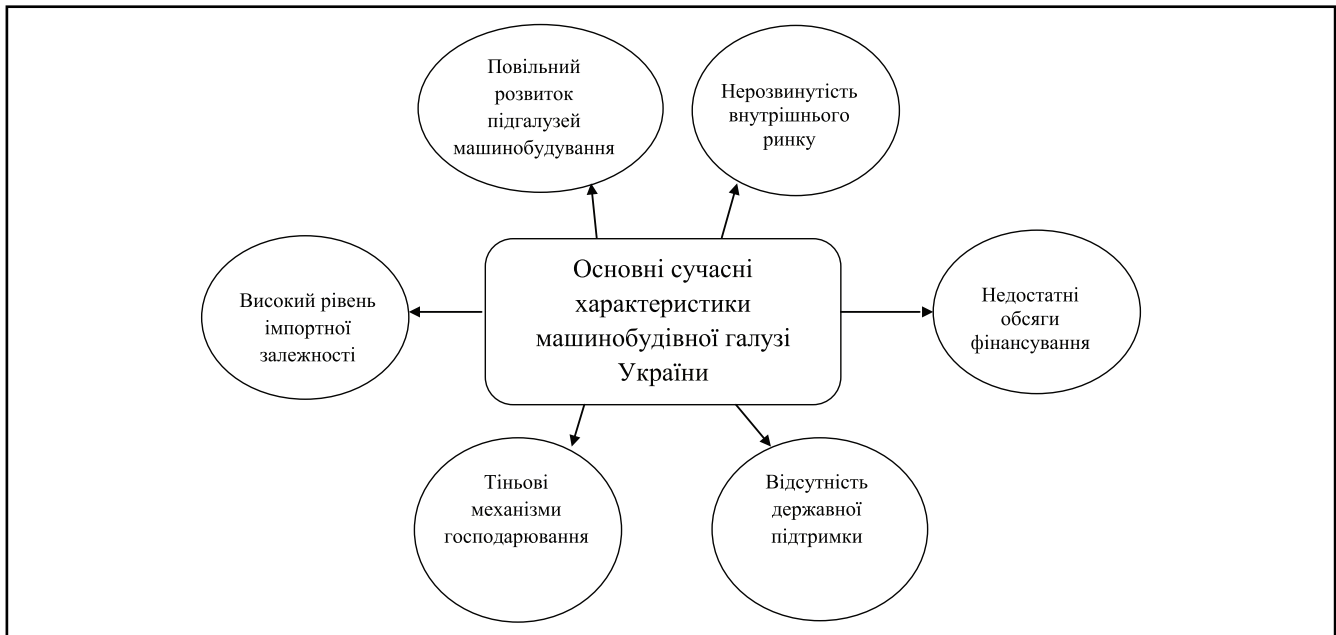


Рисунок 1 Сучасні характеристики машинобудівної галузі України*

* Власна розробка.

Аналіз сильних та слабких сторін машинобудівної галузі України, а також їх можливості та загрози (SWOT-аналіз)*

Сильні сторони	Слабкі сторони
– вигідне географічне положення у просторі європейських та світових ринків; – достатньо розвинута та диверсифікована транспортна інфраструктура; – наявність галузевих науково-дослідних інститутів; – кваліфіковані трудові ресурси (хоча і відбувається їх скорочення); – наявний досвід виробництва машинобудівної продукції; – достатньо високий конкурентний потенціал окремих видів діяльності (літаків – та ракетобудування, суднобудування); – наявність окремих підприємств, які випускають унікальну продукцію, що має попит на зовнішніх ринках	– скорочення виробництва; – політична нестабільність у країні; – слабкі якісні показники виробництва; – застарілі основні фонди виробництва; – відсутність замкненого циклу виробництва (щоб значно підвищило вартість продукції машинобудування); – відсутність відомих (світових) брендів і слабка популярність на світових ринках; – обмежений внутрішній попит на вітчизняну продукцію; – низький рівень використання нових технологій; – низький рівень інноваційної активності вітчизняних підприємств; – залежність вітчизняних підприємств від поставок вузлів, деталей та комплектуючих виробів з інших країн; – низька платоспроможність споживачів продукції; – недосконалий механізм кредитування; – відтік кадрів; – експорт переважно в країни СНД; – низька ефективність просування на закордонні ринки; – продукція переважно є неконкурентоспроможною з продукцією розвинутих країн
Можливості	Загрози
– відносно стабільний попит на ринку Росії та інших країн СНД; – можливість поживлення внутрішнього ринку України; – можливість часткового освоєння ринків Азії, Африки та Південної Америки	– скорочення зовнішнього попиту на машинобудівну продукцію; – зростання конкуренції на ринках країн СНД; – активна діяльність основних конкурентів; – недосконалість державних заходів для розвитку машинобудівної галузі; – відсутність стабільного фінансування урядових програм за термінами і обсягами; – нестабільність курсів світових валют; – зростання цін на продукти і послуги природних монополій

* Складено автором.

внутрішнього середовища та аналіз можливостей і загроз зовнішнього середовища.

З результатів проведеного аналізу можемо побачити, що машинобудування України перебуває в доволі складному становищі.

У цілому скорочення виробництва у промисловості спричинено дією таких факторів:

- по-перше, втрата зовнішніх ринків збуту (у зв'язку з поглибленням світової фінансової кризи відбулося світове скорочення виробництв у ряді країн через значне скорочення попиту), та як наслідок недоотримання прибутку у запланованому обсязі, а відтак і відсутність коштів для розвитку виробництва т.ін.;

- по-друге, скорочення обсягів фінансування з усіх джерел (підвищення відсоткових ставок по кредитах, їх обмеження та більш жорсткі умови отримання кредитів, зростання недовіри до банківської діяльності);

- по-третє, девальвація гривні (оскільки більшість підприємств розробляли фінансові плани та вели цінову політику виходячи з того, що курс гривні до долара США дорівнює приблизно 5 грн.).

Політична нестабільність у країні проявляється через:

- 1) загальну внутрішню та зовнішню політичну нестабільність;

- 2) урядові зміни;

- 3) недостатню увагу з боку держави (її допомоги та підтримки);

- 4) недосконалість системи державного регулювання. Хоча в законодавстві України діє розроблена Державна програма розвитку машинобудування на 2006–2011 роки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 18 квітня 2006 року, яка визначає основними завданнями галузі забезпечення основних секторів реальної економіки продукцією власного виробництва (оскільки на внутрішньому ринку присутня необґрунтована широка кількість закордонних виробників) та збільшення її експорту (оскільки обсяг імпорту продукції машинобудування переважає обсяги експорту в 1,5 раза) [6].

Стає очевидним, що для подальшого промислового розвитку країни потрібна багаторічна наполеглива державна політика структурних перетворень. У той же час є необхідним випереджаюче зростання обсягу машинобудування, тому що саме воно визначає виробничий потенціал країни забезпечує стійке функціонування провідних галузей економіки паливно–енергетичний комплекс, транспорт і зв'язок, агропромисловий комплекс, оборонні галузі, будівництво, а також наповнення споживчого ринку, і що не менш важливо, забезпечує зайнятість населення підвищуючи його кваліфікаційний рівень.

Станом на 1 січня 2007 року в Україні налічувалося 5175 підприємств виробництва машин і устаткування, в тому числі 1117 підприємств виробництва транспортних засобів і устаткування. Найбільше таких підприємств у Донецькій і Харківській областях – відповідно 207 та 188, в Києві – 173, в Дніпропетровській області – 159, Львівській – 155, Луганській – 149, в Запорізькій – 126, найменше в Тернопільській, Чернігівській областях – відповідно 35 і 26 підприємств [7]. На рис. 2 можемо побачити розподіл підприємств по регіонах України.

Машинобудівний комплекс неоднорідний за структурою – є розвинуті виробництва з виходом на внутрішні і зовнішні ринки та депресивні. Різниця в економічному стані підгалузей зумовлена низкою причин, здебільшого пов'язаних з різним станом і динамікою ринків, на які виходить продукція машинобудування.

До структури машинобудівної галузі належать такі підгалузі [1, 8]:

- 1) важке машинобудування;

- 2) машинобудування для легкої та харчової промисловості, побутове машинобудування;

- 3) електротехнічна промисловість;

- 4) сільськогосподарське машинобудування;

- 5) верстатобудування та приладобудування;

- 6) транспортне машинобудування;

- 7) нафтохімічна та хімічна промисловість;

- 8) інші галузі машинобудування.

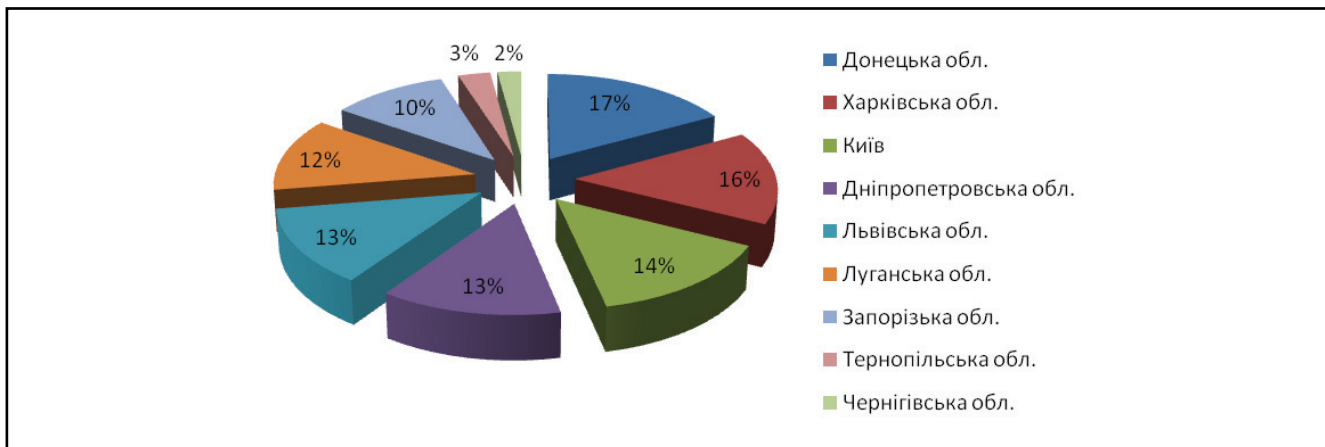


Рисунок 2. Розподіл підприємств з виробництва машин і устаткування по регіонах України*

* Побудовано автором на основі [7].

Можна побачити, що машинобудівна галузь доволі розгалужена, але спостерігається істотна різниця в економічному стані цих підгалузей, це можна виявити проаналізувавши динаміку розвитку машинобудування України зокрема та світу в цілому.

На друге півріччя 2008 року прийшлися найбільш сильні впливи процеси фінансової кризи. За даними Держкомстату України, індекс промислової продукції знизився до 96,9% (до попереднього року). Також у січні–квітні 2009 року (порівняно з відповідним періодом 2008 року) виробництво скоротилося на 31,9%. Хоча вже у липні 2010 року порівняно з відповідним місяцем попереднього року приріст промислового виробництва становив 6,4%, за підсумками січня–липня 2010 року – 11,1% [9]. Зростання випуску продукції спостерігалось за всіма основними видами промислової діяльності.

Важливою ознакою промислової динаміки нашої держави залишається нестійкість темпів зростання, тобто відбуваються щорічні коливання у значному діапазоні. Також існує і міжгалузєва нерівномірність зростання. Розглянемо розподіл промисловості за видами діяльності за обсягом реалізованої продукції. У промисловості домінує металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів, виробництво та розподілення електроенергії, газу та води, виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів та машинобудування. Тобто дане дослідження має сенс, оскільки машинобудування є однією з перспективних галузей промисловості України, а забезпечення її розвитку є необхідною умовою формування потенціалу розвитку країни, її міжнародної конкурентоспроможності.

Така ситуація зі спадом обсягів виробництва у промисловості загалом та у машинобудуванні зокрема спостерігається не тільки в Україні, а й у країнах Європи. Статистика по економіці єврозони підкреслює, наскільки глибокою є рецесія в цьому регіоні. Зокрема, в Італії обсяги промислового виробництва у першому кварталі 2009 року до відповідного

періоду 2008 року знизилися на 20,96%, у Франції – на 15,6% [10]. Значне падіння (20,35%) демонструє промисловий комплекс Німеччини на тлі зниження кількості замовлень з боку виробників машинобудівного сектору.

Зазначимо, що суттєве зменшення промислового виробництва демонструють окрім України та країн ЄС також і всі країни СНД, окрім Узбекистану. Так, за підсумком першого кварталу 2009 року до відповідного періоду 2008 року було зафіксовано зниження промислового виробництва у Молдові (на 24,2%), Киргизстані (на 19,5%); Російській Федерації (на 14,3%), Вірменії (на 9,5%), Таджикистані (на 8,2%), Казахстані (на 4,6%), Білорусі (на 4,5%), Азербайджані (на 2,2%), за даними Міждержавного статистичного комітету країн СНД. Глибина падіння промислового виробництва в даних країнах є дещо меншою, ніж в Україні.

Однак, аналізуючи структурну промисловість України та країн СНД, можна відмітити, що на відміну від інших країн пострадянського простору саме вітчизняний промисловий комплекс є більш наближеним до структури провідних економік світу. Зокрема, якщо в Росії та Казахстані в структурі промисловості вагоме місце займають сировинні галузі (добування газу, нафти тощо), то ключовим елементом вітчизняного промислового виробництва є саме галузі переробної промисловості, в якому значну частку займає машинобудування (рис. 3).

Якщо розглянути машинобудівну галузь в динаміці, можемо констатувати, що внутрішньоорієнтовані виробництва даної галузі були найкращими за останні роки (рис. 4). Зокрема, зріс випуск автомобілів вантажних – у 5 разів, тракторів – у 5 разів, холодильників побутових – у 2,2 рази, сівалок – у 2 рази тощо [9].

Бачимо, що динаміка розвитку машинобудівної галузі має позитивні тенденції розвитку.

У квітні до березня цього року скорочення виробництва в машинобудуванні було найменшим починаючи з 2005 року

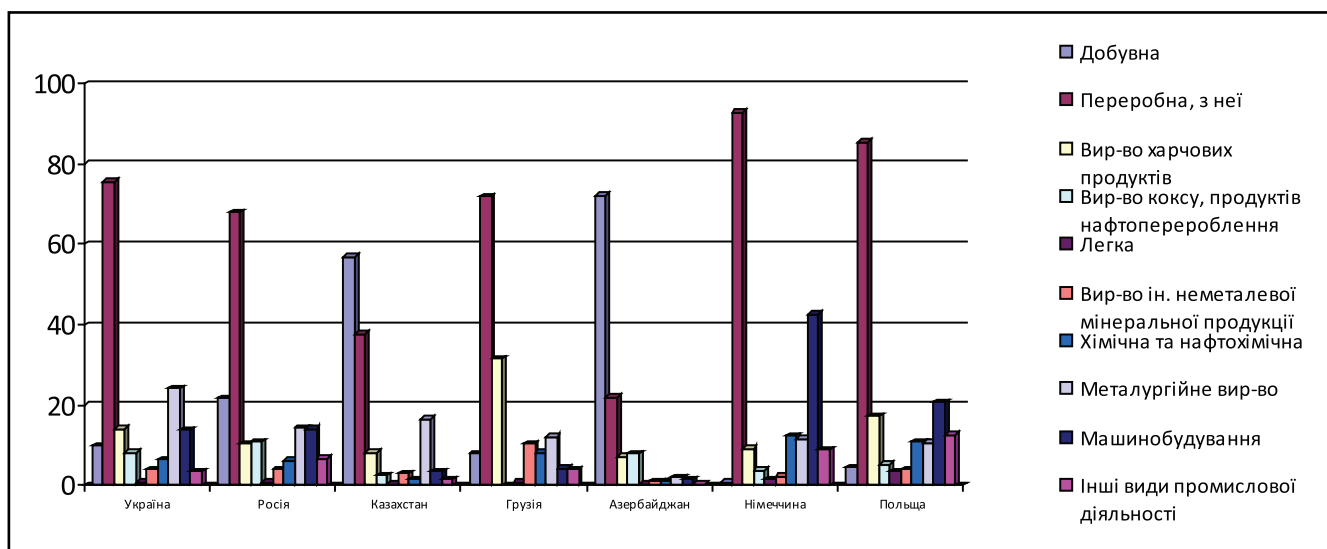


Рисунок 3. Структура промисловості деяких країн СНД та ЄС*

* Побудовано автором на основі [9–11].

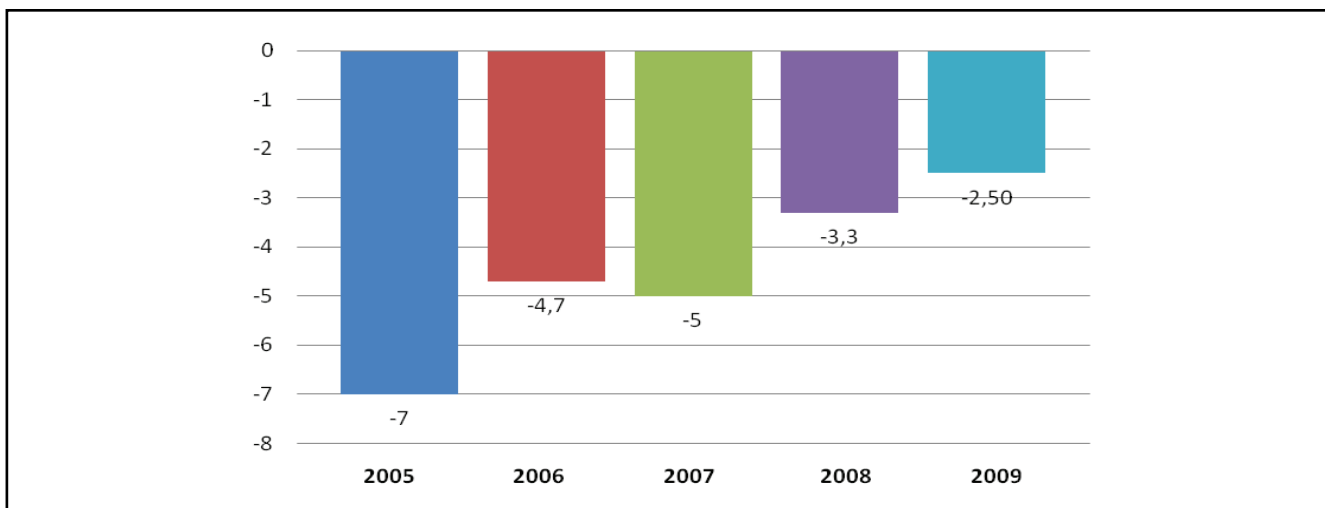


Рисунок 4. Динаміка машинобудівної діяльності у 2005–2009 роках (темпи приросту, зниження (–) %, квітень до березня)*

* Побудовано автором на основі даних [9].

(«мінус» у 2,5% у 2009 році). Але в цілому за підсумками січня–квітня виробництво зменшилося на 53,7% (у січні–березні на 54,6%).

Ця динаміка формувалася протягом чотирьох місяців 2009 року під впливом таких факторів:

1. Суттєвого скорочення внутрішнього попиту на продукцію машинобудування, а саме автомобілебудування (в структурі реалізованої машинобудівної продукції частка виробництва транспортних засобів та устаткування становить 55%, у тому числі автомобілів – 28,8%) [9].

2. Скорочення зовнішнього попиту на машинобудівну продукцію (що призводить до втрати зовнішніх ринків збуту для експортерів, а відтак і до втрати прибутку).

Провівши аналіз можемо визначити головну мету розвитку машинобудування України. Вона полягає у задоволенні внутрішнього попиту на машинобудівну продукцію та розширення присутності на зовнішніх ринках.

Мету має бути досягнуто на основі перетворення машинобудування у конкурентоспроможний ефективний високо-технологічний комплекс, що динамічно розвивається.

Для досягнення цієї мети необхідно вирішити такі завдання:

- підвищити міжнародну конкурентоспроможність машинобудівної продукції (через створення стійких конкурентних переваг; модернізація діючих підприємств; упровадження нових технологій; поліпшення сервісного обслуговування продукції в період усього життєвого циклу до її утилізації);

- поліпшити інвестиційну привабливість підприємств галузі (створення нових високопродуктивних виробництв у тому числі з іноземною участю);

- розширити ринки збуту машинобудівної продукції (у першу чергу через розвиток внутрішнього ринку машинобудівної продукції; забезпечення державної підтримки експорту машинобудівної продукції; розроблення технічних регламентів та інших нормативних документів у сфері технічного регулювання гармонізованих з прогресивними міжнародними стандартами);

- реструктуризувати машинобудівний комплекс (через прискорення процесів структурної перебудови машинобудування в напрямку створення корпоративних науково-технічних комплексів здатних до ефективного розвитку в умовах нестабільного ринку; технічне переозброєння на основі використання устаткування вітчизняного виробництва);

- поліпшити забезпечення висококваліфікованими науковими і робочими кадрами (через створення умов, що сприяють залученню в машинобудівну галузь висококваліфікованих фахівців; мотивацію працівників).

Виконання вищенаведених завдань дозволить збільшити випуск машинобудівної продукції за обсягами та номенклатурою, а також збільшити частку вітчизняної машинобудівної продукції на внутрішньому ринку. Також буде надана можливість для підвищення конкурентоспроможності продукції та прискоренню відновлення основних фондів на основі збільшення обсягів інвестицій у машинобудівний. У свою чергу підвищення продуктивності праці та рівня заробітної плати на підприємствах і в організаціях машинобудівного комплексу є цілком можливою перспективою.

Висновки

Основні тенденції машинобудівної галузі України носять переважно негативний характер. Дана галузь має велику кількість проблем, хоча, є і певні вагомі переваги. Якщо нічого не змінювати, то наслідки для машинобудівної галузі будуть доволі негативними – будуть погіршуватися показники функціонування, а також показники фінансового стану підприємств; буде погіршуватися матеріально-технічне забезпечення і що ми віднесли до проблем – буде мати критичний характер. Тому необхідно більше уваги приділяти розвитку цієї галузі у перспективі для підвищення її конкурентних позицій як на внутрішніх ринках, так і на зовнішніх.

У перспективі машинобудування повинно зайняти більш вагоме місце як у структурі промисловості, так і у формуванні експорту України. Для виходу з існуючого положення в машино-

будівній промисловості необхідно застосовувати ефективні механізми господарювання: макроекономічні – такі як механізм державного регулювання та ринкові механізми і мікроекономічні (внутрішньогосподарські) на рівні підприємства – фінансові механізми, механізми контролю, виробничого процесу, збуту, механізми розвитку кадрів, їх мотивація. Потрібно удосконалити галузеву структуру машинобудування, розширити асортимент його продукції за рахунок підвищення питомої ваги галузей, що виробляють товари народного споживання. Необхідна модернізація машинобудівних заводів, їх технічне переоснащення з використанням сучасних технологій і значне підвищення за рахунок цього їх конкурентоспроможності.

Література

1. Шапуров О.О. Стан і тенденції розвитку машинобудування // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №3. – С. 57–63.
2. Тарасова Н.В., Довбня В.М. Проблеми розвитку вітчизняного машинобудування // Обладнання та техніка для села: ринок, позиція, практика використання. – 2007. – №6. – С. 21–28.

3. Амоша О., Вишневіський В., Збаразська Л. Промислова політика України: концептуальні орієнтири на середньострокову перспективу // Економіка України – 2009. – №4. – С. 4–13.

4. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств: Навч. посібник / За ред. І.Ю. Сіваченка, Ю.Г. Козака, Ю.І. Еханурова. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 456 с.

5. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М., 2000. – 256 с.

6. Державна Програма розвитку машинобудування на 2006–2011 роки <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=516-2006-%EF>

7. Лишиленко В.І. Регіональна економіка: підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 384 с.

8. Заблоцький Б.Ф. Розміщення продуктивних сил України: Національна макроекономіка. – К.: Академвидав, 2002. – 368 с.

9. Державний комітет статистики України <http://www.ukrstat.gov.ua/>

10. Сайт «Євростат» <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

11. Мінпромторг Росії <http://www.minprom.gov.ru>

Н.П. КАРАЧИНА,
к.е.н., доцент, Вінницький національний технічний університет

Комплексність та спектральність категорії «економічна безпека»

Досліджено сутність категорії «економічна безпека» в контексті багаторівневості, а саме з позиції мега-, макро-, мезо- та мікрорівнів. Сформовано узагальнене трактування поняття «економічна безпека підприємства» як синтез спектральних тлумачень, що спрямовано на забезпечення універсальності та уніфікованості категоріального апарату.

Исследована суть категории «экономическая безопасность» в контексте многоуровневой, а именно с позиции мега-, макро-, мезо- и микроуровней. Сформирована обобщенная трактовка понятия «экономическая безопасность предприятия» как синтез спектральных толкований, что направлено на обеспечение универсальности и унификации категориального аппарата.

Постановка проблеми. Функціонуючи в умовах динамічного зовнішнього та внутрішнього середовища, особливо нестабільного за останні роки, поглиблюються протиріччя, які існують в економічних відносинах вітчизняних підприємств, та з'являються все нові загрози стабільному та ефективному їх розвитку. Підтвердженням зазначеного є виявлені тенденції розвитку економіки України, які доводять виключну актуальність та необхідність посилення уваги до проблеми забезпечення економічної безпеки як пріоритетної. Проте передусім необхідно визначити та сформулювати теоретичне підґрунтя даної проблематики, що є в основі будь-якого дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у розвиток теоретико-методологічних основ науки секурітології у розрізі різних рівнів господарювання зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці: економічної безпеки системи – Р. Дацків, В. Щербина, В. Тамбовцев, А. Кендюхов, Л. Абалкін, А. Архипов, В. Забродський, В. Пономаренко; економічної безпеки на мегарівні – О. Огнев, О. Чернявський; економічної безпеки на мезорівні – Є. Крихтін, А. Татаркін, О. Романова, А. Куклін, В. Яковлев; економічної безпеки на макрорівні – Р. Дацків, Є. Крихтін, Л. Омелянович, Є. Олейніков, В. Щербина, Л. Абалкін, А. Архипов; економічної безпеки на мікрорівні – М. Войнаренко, В. Щербина, В. Алексеєнко, В. Ярочкин, В. Белокуров, О. Грунін, І. Плетникова, А. Кірієнко, Т. Кузенко, Є. Крихтін, Г. Козаченко, В. Пономарьов, О. Ляшенко, А. Колосов, А. Могільний, А. Іванов, А. Шаваєв, Д. Ковальов, Т. Сухорукова, Л. Бендіков, О. Ареф'єва, О. Бондаренко, Ю. Лисенко, Й. Петрович, С. Дубецька, Н. Подлужна, О. Гетьман. Водночас існуючі напрацювання характеризуються значною різноманітністю поглядів, відсутністю уніфікованості та універсальності, що має відображення і в неузгодженні методичних аспектів.

Метою статті є подолання розпорошеності наукових поглядів щодо сутності економічної безпеки на основі проведення термінологічного аналізу даної категорії з позиції комплексності і спектральності та формування узагальненого

трактування поняття «економічна безпека підприємства» в контексті багаторівневості її категоріального апарату.

Виклад основного матеріалу. Питання науково обґрунтування змісту та формалізації функціональної ролі фактору економічної безпеки підприємства у комплексі інших соціально-економічних характеристик мікроаналізування потребує перш за все теоретико-методологічного дослідження.

Для з'ясування змісту поняття «економічна безпека підприємства» звернемось до загальнонаукових методів розробки та уточнення понять, першоджерел та думок науковців, які надають тлумачення суті і складових понять. Термінологічний принцип передбачає вивчення історії термінів, розробку або уточнення змісту та обсягу понять, встановлення взаємозв'язку і субординації понять, їх місце в понятійному апараті теорії, на базі якої базується дослідження. Вирішити це завдання допомагає метод термінологічного аналізу і метод операціоналізації понять.

З метою чіткого усвідомлення значення категорії «економічна безпека підприємства» вважаємо за необхідне спочатку надати характеристику терміну «безпека», визначити його сутність та окреслити притаманні йому ознаки.

Безпека – це досить складне і багатогранне поняття, що допускає різні тлумачення. Насамперед у «Енциклопедії економічної безпеки» зазначається, що безпека – властивість будь-якої системи, що виражається у здатності предмету, явища чи процесу зберігати свої основні характеристики, сутнісні параметри під час патологічних, руйнівних впливів [1, с. 79]. У суспільних науках поняття «безпека» – задоволення таких потреб як існування, цілісність, незалежність, спокій та розвиток [2, с. 145].

Загалом переважаючою є позиція ототожнення безпеки із захищеністю. Відтак, Є.І. Крихтіна зазначає, що у загальному розумінні безпека – це «стан захищеності найбільш важливих інтересів особистості, суспільства та держави від загроз» [3, с. 124]. Словник В. Даля трактує безпеку як «відсутність небезпеки, збереження, надійності» [4, с. 108]. Словник С. Ожегова визначає безпеку як «стан, при якому не загрожує небезпека, тобто є захист від небезпеки» [5, с. 47]. Є.А. Олейніков та Л.О. Омелянович вважають, що безпека – стан і тенденції розвитку захищеності життєво важливих інтересів соціума і його структур від внутрішніх і зовнішніх загроз [4, с. 7; 6, с. 10]. Безпека – це певний об'єктивний стан, заснований на відсутності загрози, відчутний суб'єктивно через рез одиниці чи угруповання. Під безпекою розуміють також стан без загрози, стан спокою, впевненості, або «стан психічний чи правовий, в якому особа має відчуття впевненості, опори в іншій особі, чи у відрегульованій юридично системі; протилежність загрози» [7, с. 147].

У свою чергу, М. Войнаренко та О. Яременко зазначають, що безпека – це такий стан суб'єкта господарювання, при якому ефективно функціонують механізми запобігання або зменшення впливу загроз стабільності розвитку та функціонування [8, с. 60]. За більш комплексного підходу В.М. Щербина

вважає, що безпека може бути визначена як комплексне поняття, котре включає відповідні системи інформаційно-аналітичного моніторингу, попереджувальних, профілактичних, поточних і прогнозованих заходів щодо впливу на можливі загрози і має на меті нейтралізацію можливих негативних наслідків. Комплексність завдань, які вирішуються у сфері безпеки, вимагає професійної підготовки фахівців, котрі за повної довіри сторін можуть розробити методику і кваліфіковано забезпечити достатній рівень безпеки. Сутність безпеки, на думку В.М. Щербини, втілена у визначенні такого «бажаного» стану суб'єкта, за якого ймовірність змін властивих цьому суб'єкту якостей і параметрів зовнішнього середовища негативно не впливає або впливає у допустимих межах на результати його діяльності. Тобто ці зміни знаходяться в межах певного інтервалу [9, с. 222].

Аналізуючи поняття безпека Л. Коженювські виокремлює такі стани:

а) об'єктивний стан безпеки (наявність чи відсутність загрози) у загальному вимірі, місцевому чи індивідуальному;

б) відчуття безпеки (свідомість існування, відсутності чи можливості протидії небезпеці) у визначенні загальному, місцевому чи індивідуальному [7, с. 147].

З огляду на представлені визначення категорії «безпека», слід відзначити такі положення:

– безпека – це стан;

– ключовими для існуючих визначень безпеки є терміни «захищеність», «відсутність небезпеки», «збереження», «надійність», «захист від небезпеки (загроз)», «спокій», «незалежність», «стабільність», «допустимі межі», «безпечні та контрольовані умови», «механізм запобігання або зменшення впливу загроз»;

– опосередкованими категоріями є «існування», «цілісність», «розвиток», «впевненість».

Виокремивши основні характеристики безпеки в розрізі багатоманітності наведених тлумачень категорії «безпека», вважаємо за необхідне дослідити сутність категорії «економічна безпека», враховуючи її широкую спектральність, без розмежування на рівні господарювання (як системи) та з розмежуванням: на мега-, макро-, мезорівнях з поступовим уточненням на мікрорівні.

Перш за все наведемо ґрунтовні дослідження трактування економічної безпеки системи, адже значна кількість учених визначають економічну безпеку як властивість чи сукупність властивостей системи. Так, наприклад, на думку В. Тамбовцева [10, с. 45], економічна безпека системи – це сукупність властивостей стану її виробничої підсистеми, яка забезпечує можливість досягнення цілей всієї системи. А.В. Кендюхов вважає, що «...економічна безпека являє собою систему захисту життєвих інтересів держави. Як об'єкти захисту при цьому можуть виступати: економіка країни у цілому, окремі регіони, сфери і галузі господарства, юридична і фізична особи» [11, с. 125]. За Л.І. Абалкіним «...економічна безпека – це стан економічної системи, який дозволяє

їй розвиватися динамічно, ефективно і вирішувати соціальні задачі, і при якому держава має можливість виробляти і проводити в життя незалежну економічну політику [12, с. 19]. Отже, з позиції В.М. Щербини у загальному визначенні під економічною безпекою доцільно розуміти якісну характеристику економічної системи, котра визначає здатність підтримувати необхідні умови життєдіяльності, стійке забезпечення ресурсами виробництва і розвитку [9, с. 221].

А. Архипов, А. Городецький, Б. Михайлов [13, с. 38] вважають економічну безпеку здатністю економіки забезпечувати ефективне задоволення суспільних потреб на різних рівнях (національному, міжнародному). В. Забродський, М. Капустін [14, с. 36] вважають, що економічна безпека – це кількісна та якісна характеристика властивостей системи, що відображає здатність до самовивживання та розвитку в умовах виникнення зовнішньої або внутрішньої економічної загрози. Т. Клебанова [15, с. 41] виділяє такі підходи до визначення економічної безпеки систем різного призначення та рівня ієрархії: властивість економічної системи; стан економічної системи; специфічна діяльність; захищеність інтересів від різного роду зовнішніх та внутрішніх загроз; відсутність небезпеки, загроз або підтримка їх на безпечному рівні. Водночас Р. Дацків стверджує, що економічна безпека є таким станом економічного розвитку суб'єкта господарювання (особи, держави, організації і т.д.), який забезпечує йому гармонійний розвиток і ефективне використання шансів і усунення загроз оточуючого середовища [2, с. 148].

Враховуючи, що підприємства здійснюють діяльність в умовах макро-, мезо- і мікросередовища, котрі постійно змінюються, створюючи загрози для їх існування, то доцільно розкрити економічну безпеку підприємства з позиції багаторівневості. Отже, в контексті зазначеного обґрунтування проведемо дослідження сутності категорії «економічна безпека» на мега-, макро-, мезо- та мікрорівнях. До мега-рівня відносять міжнародну економіку, а також в комплексному її уявленні глобальну або світову, особливостями цього рівня є градація країн за ступенем економічного розвитку. До макрорівня відносять національну економіку, економічну безпеку якої забезпечує стале зростання всіх макроекономічних показників. До мезорівня відносять економіку регіонів. До мікрорівня класично відносять економіку підприємства. Це базовий рівень економіки регіону та країни, де майже всі економічні перетворення, по суті, направлені на поліпшення функціонування окремого підприємства, їхніх об'єднань та підприємств [16, с. 7].

Міжнародна економічна безпека, за визначенням О. Огнева [17, с. 21], є комплексом міжнародних умов співіснування, домовленостей та інституціональних структур, за яких кожній державі – члену світового суспільства забезпечується можливість вільно обирати та здійснювати свою стратегію економічного розвитку, не зазнаючи зовнішнього впливу й розраховуючи на невтручання, розуміння, взаємоприйнятне та взаємовигідне співробітництво з боку інших

держав. Із посиленням процесів глобалізації та інтернаціоналізації виробництва зростає тіснота зв'язку міжнародної та державної економічної безпеки.

Економічна безпека на мезорівні має за мету забезпечення захисту особистості та окремих соціальних груп від зовнішніх та внутрішніх небезпек та забезпечення економічної стійкості регіону [3, с. 7]. Відтак, економічна безпека регіону, як стверджує колектив науковців (А. Татаркін, О. Романова, А. Куклін, В. Яковлев [18, с. 81]), – це сукупність властивостей економічної системи регіону, що забезпечують стабільність, стійкість та поступальний характер розвитку регіону, певну незалежність і водночас інтеграцію з економікою держави в умовах дестабілізуючого впливу загроз різного виду.

Для з'ясування сутності поняття «економічна безпека» на макрорівні розглянемо різні підходи вчених його трактування [2–4; 6; 9; 12; 13]. Враховуючи складність, різноплановість та багатогранність різноманітних визначень, розкриємо дану категорію в контексті декількох поглядів, згідно з якими економічна безпека на макрорівні розглядається як:

- 1) стан захищеності економіки, а також економічних та життєвих інтересів від впливу несприятливих факторів;
- 2) стан економіки;
- 3) здатність, можливість, готовність інститутів влади до захисту;
- 4) сукупність умов і факторів, які забезпечують незалежність, стабільність і стійкість, здатність до розвитку;
- 5) загальнонаціональний комплекс заходів із забезпечення розвитку економіки;
- 6) стан економічного механізму країни;
- 7) складова національної безпеки;
- 8) стабільність та якість життєдіяльності суспільства;
- 9) стан держави;
- 10) незалежність країни та економічної політики;
- 11) місце країни у світі.

Провівши ґрунтовне дослідження сутності економічної безпеки на мега-, мезо- та макрорівнях, вважаємо за необхідне сконцентрувати увагу на мікрорівні економічної безпеки, об'єктом якого є підприємство як базовий досліджуваний суб'єкт господарювання. Відтак, змістовний аналіз існуючих позицій провідних вітчизняних і зарубіжних фахівців щодо трактування категорії «економічна безпека підприємства» свідчить про різноманітність та різнобічність виявлених підходів, які відрізняються або неповнотою, або перенасиченістю (див. табл.).

Серед науковців поширені полярні точки зору – від досить вузького тлумачення змісту цього терміна з позицій захисту інформації [19; 20], з позиції наявності конкурентних переваг [21] до більш широкого ресурсно-функціонального підходу, який передбачає розгляд економічної безпеки як стану найбільш ефективного використання всіх корпоративних ресурсів [3; 6; 22; 23–25].

Одною групою авторів економічна безпека розуміється, виходячи з ідеї визнання визначального впливу зовнішньо-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

го середовища на діяльність суб'єкта господарювання, і тлумачиться в різних інтерпретаціях або як міра гармонізації в часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів навколишнього середовища, що діють поза його межами [26; 27; 28–32], або як стан захищеності діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатності швидко усува-

ти різні загрози чи пристосовуватися до наявних умов, котрі не позначаються негативно на його діяльності [33; 34; 35]. У той же час іншими дослідниками, навпаки, при розкритті змісту поняття «економічна безпека підприємства» підкреслюється необхідність урахування не тільки зовнішніх загроз, але й внутрішніх, які знижують можливість економічної стійкості підприємства [23, 36].

Основні підходи до тлумачення змісту категорії «економічна безпека підприємства»

Підхід	Основа визначення	Зміст визначення	Автор
Орієнтований на захист інформації	Умови та заходи для захисту інформації	Забезпечення умов для зберігання та захисту комерційної та інших таємниць підприємства	В. Алексеєнко [19, с. 23], В. Ярочкин [20, с. 6]
Конкурентний	Наявність конкурентних переваг	Наявність конкурентних переваг, зумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів і організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і завданням	В. Белокуров [21, с. 23]
Ресурсно-функціональний	Стан ефективного (оптимального) використання ресурсів	Стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам)	І. Плетникова [23, с. 8]
		Стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для подолання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства тепер і в майбутньому	Є. Олейников [6, с. 138]
		Стан оптимального для підприємства рівня використання його економічного потенціалу, за якого діючі та/або можливі збитки виявляються нижчими за встановлені підприємством межі	А. Кірієнко [24, с. 6]
		Стан ефективного використання ресурсів та наявних ринкових можливостей, що дозволяє підприємству уникнути внутрішніх і зовнішніх загроз і забезпечує йому стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії	Т. Кузенко [25, с. 7]
		Ефективне використання ресурсів, що забезпечує стабільне функціонування та сталий розвиток у майбутньому	Є. Крихтін, [3, с. 24]
		Стан господарчого суб'єкта, у якому він при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів досягає запобігання, послаблення або захисту від існуючих небезпек та загроз або непередбачених обставин і в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарчого ризику	О. Грунін [22, с. 32]
Орієнтований на захист економічних інтересів підприємства	Стан захищеності (гармонізації) економічних інтересів підприємства	Стан захищеності життєво важливих економічних інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх джерел небезпеки, який формується адміністрацією та персоналом шляхом реалізації системи заходів правового, організаційного і інженерно-технічного характеру	А. Колосов [28, с. 256]
		Міра гармонізації в часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів навколишнього середовища, які діють поза межами підприємства	Г. Козаченко, В. Пономарьов [26, с. 87; 27, с. 8]
		Здатність підприємства протистояти несприятливим зовнішнім і внутрішнім впливам, шляхом гармонізації соціально-економічних інтересів з метою забезпечення стійкої діяльності, мінімізації втрат і збереження контролю над власністю	О. Ляшенко [29, с. 40]
		Забезпечення стану життєдіяльності підприємства, при якому реалізуються його основні інтереси, воно захищено від внутрішніх та зовнішніх загроз і дестабілізуючих чинників.	А. Могільний [30, с. 29]
		Для забезпечення економічної безпеки підприємства необхідно створення таких умов діяльності, за яких надійно захищені його інтереси від різноманітних видів загроз	А. Іванов, В. Шликов [31, с. 53]
		Стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від недобросовісної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних формувань та окремих осіб, здатність протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам, зберігати стабільність функціонування та розвитку підприємства відповідно з його статутними цілями.	«Енциклопедія економічної безпеки», [32, с. 67]

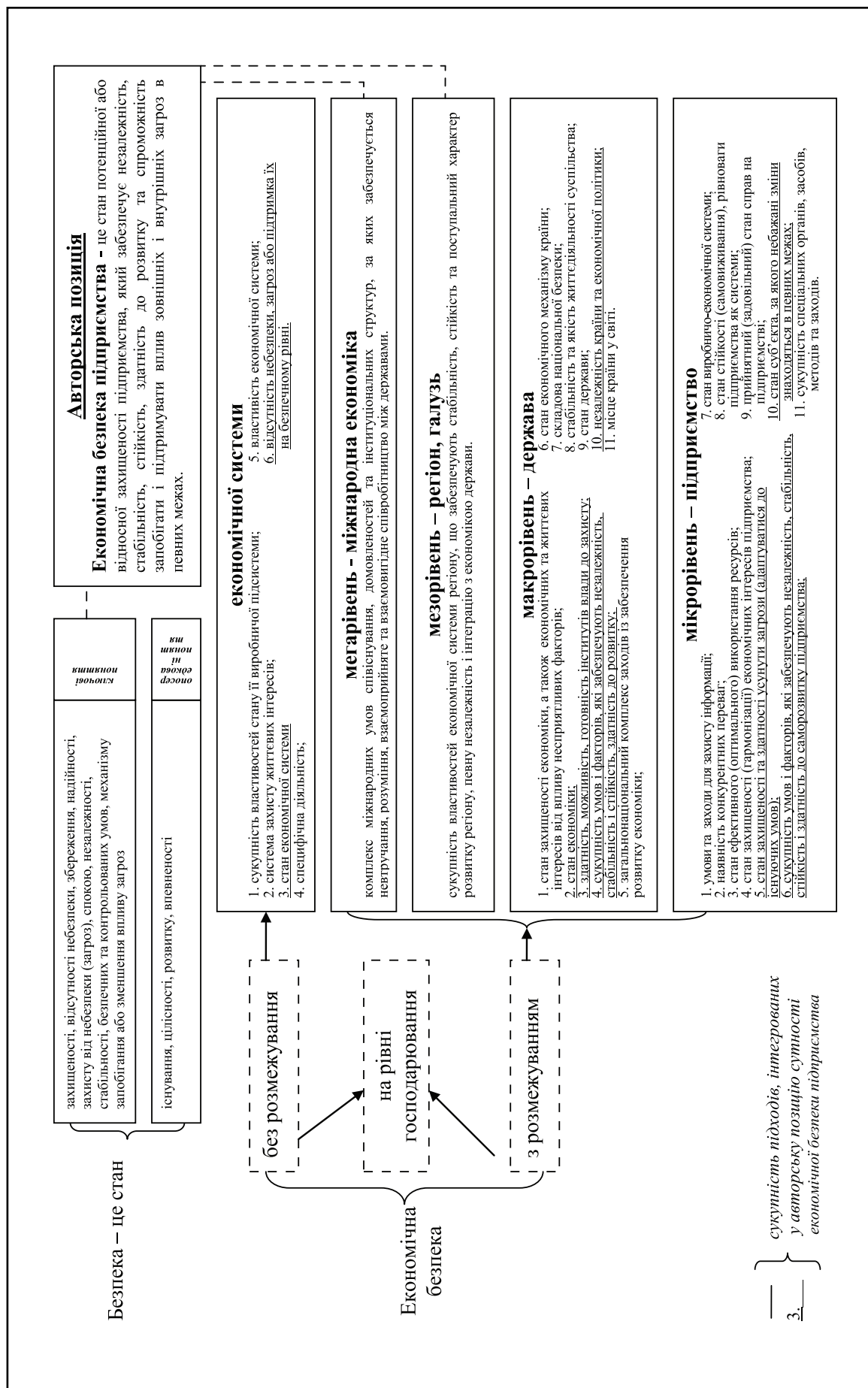
Підхід	Основа визначення	Зміст визначення	Автор
Орієнтований на захист від загроз	Стан захищеності та здатності усунути загрози (адаптуватися до існуючих умов)	Захищеність діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути різноманітні загрози чи пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності	Д. Ковальов [33, с. 48], О. Арєф'єва [35, с. 58]
		Захищеність його науково-технічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу від прямих та непрямих економічних загроз, що пов'язані з неефективною науково-промисловою політикою держави або формуванням несприятливого зовнішнього середовища та здатність підприємства до відтворення	Л. Бендіков [34, с. 9]
		Стан підприємства, при якому відбувається його ефективне функціонування через визначення, забезпечення і захищеність його функціональних складових та здатності протистояння як внутрішнім так і зовнішнім загрозам	О. Бондаренко [36, с. 112]
		Стан захищеності діяльності підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз, а також здатність адаптуватися до існуючих умов, які не впливають негативно на його діяльність	І. Плетникова [23, с. 8]
Орієнтований на відповідну сукупність умов та чинників*	Сукупність умов і факторів, які забезпечують незалежність, стабільність, стійкість і здатність до саморозвитку підприємства	Сукупність умов і чинників, які забезпечують незалежність підприємства, його стабільність і стійкість, здатність до постійного оновлення і самовдосконалення	В. Щербина [9, с. 220]
		Сукупність факторів, які забезпечують незалежність підприємства, стійкість і здатність до розвитку в умовах дії дестабілізуючих факторів	М. Войнаренко, О. Яременко [8, с. 60]
Орієнтований на виробничо-економічну систему*	Стан виробничо-економічної системи	Стан виробничо-економічної системи, при якому функціонують механізми запобігання або зменшення міри впливу загроз стабільності функціонуванню та розвитку підприємства	Ю. Лисенко [37, с. 49]
		Стан виробничо-комерційної діяльності підприємства, при якому забезпечується дотримання його стійких економічних інтересів як системи, яка самоорганізується і саморозвивається і здатна запобігти при цьому виникненню і впливу внутрішніх і зовнішніх погроз	Й. Петрович [38, с. 46]
Орієнтований на розкриття властивостей підприємства як системи	Стан стійкості (самовиживання), рівноваги підприємства як системи	Стан об'єкта в системі його зв'язків з точки зору його стійкості (самовиживання) та розвитку в умовах внутрішніх та зовнішніх загроз, дій непередбачуваних та складно прогнозованих факторів.	С. Дубецька [39, с. 157]
		Характеристика системи, що самоорганізується й саморозвивається, стан, при якому економічні параметри дозволяють зберегти головні її властивості: рівновагу і стійкість при мінімізації загроз	Н. Подлужна [40, с. 5]
Організаційний*	Прийнятний (задовільний) стан справ на підприємстві	Стан справ на підприємстві, що визначається керівництвом і власниками як задовільний (прийнятний, бажаний, цільовий) і може підтримуватися протягом визначеного часу	О. Гетьман, В. Шаповал [41, с. 251]
Діагностичний*	Стан суб'єкта, за якого небажані зміни знаходяться в певних межах	Стан суб'єкта, за якого ймовірність небажаної зміни будь-яких якостей самого суб'єкта, параметрів належного йому майна та зовнішнього середовища невелика (менша за певну межу)	Економічна енциклопедія [42, с. 517]
Комплексний*	сукупність спеціальних органів, засобів, методів та заходів	Організована сукупність спеціальних органів, засобів, методів та заходів, що забезпечать безпеку підприємницької діяльності від зовнішніх та внутрішніх загроз	В. Ярочкин [20, с. 154]

* Відокремлені автором підходи.

Поряд із зазначеним деякі науковці ототожнюють економічну безпеку підприємства із сукупністю умов і факторів, які забезпечують незалежність, стабільність, стійкість і здатність до розвитку [8; 9], або із станом виробничо-економічної системи підприємства [37; 38], або із станом стійкості підприємства як системи [39; 40]. Водночас спостерігаються і нерозповсюджені погляди, а саме розкриття економічної безпеки підприємства як задовільного стану справ на підприємстві [41], або як стану суб'єкта, за якого небажані зміни знаходяться в певних межах [42],

або як сукупність спеціальних органів, засобів, методів та заходів [20].

З огляду на зазначене, в економічній науці та практиці поки що не існує єдиної думки з приводу визначення категорії економічної безпеки підприємства. Окремі підходи, зокрема конкурентний, інформаційний, організаційний, діагностичний і зорієнтований на захист підприємства від загроз зовнішнього середовища, є фрагментарними, висвітлюють лише один бік проблеми, не дозволяють розкрити сутність категорії повністю, решта — підкреслюють цілком правильні й



Спектральність тлумачення категорії «економічна безпека»

(сформовано автором на підставі опрацьованих літературних джерел [1–42])

суттєві характеристики відповідної категорії, однак потребують певної конкретизації. Водночас ресурсно-функціональний підхід є комплексним, оскільки передбачає дослідження найбільш вагомих внутрішніх факторів, аналізує розподіл та використання ресурсів підприємства. Крім цього цей підхід розкриває економічну безпеку як стан найбільш ефективного використання ресурсів, що є фактично ототожненням із ефективністю. Відносно підходу, орієнтованого на захист економічних інтересів підприємства, то, на наш погляд, узгодженість та збалансованість інтересів підприємства слід ототожнювати із соціально-економічною ефективністю управління, а не економічною безпекою.

Відтак, дослідивши сутність категорії «безпека» та «економічна безпека» на всіх рівнях господарювання, вважаємо, що більш ґрунтовно та комплексно розкриє категорію «економічна безпека підприємства» синтез таких підходів, як: орієнтований на захист від загроз, орієнтований на відповідну сукупність умов та чинників, діагностичний (див. рис.).

Висновки

На підставі вищенаведеного в авторському трактуванні економічна безпека підприємства — це стан потенційної та відносної захищеності підприємства, який забезпечує незалежність, стабільність, стійкість, здатність до розвитку та спроможність запобігати і підтримувати вплив зовнішніх і внутрішніх загроз в певних межах. Зауважимо, що при визначенні сутності економічної безпеки промислового підприємства необхідно концентрувати увагу на пріоритетності безпеки його виробничо-економічної системи.

Відтак, сформована концепція щодо сутності економічної безпеки підприємства є, на нашу думку, вирішенням існуючих протиріч, спрямована на досягнення універсальності і уніфікованості категоріального апарату та має продовжене відображення у подальших методичних розробках.

Література

- Шнипко О.С. Види і чинники безпеки ієрархічних економічних систем: теоретико-методологічний аспект / О.С. Шнипко // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — №5(59). — С. 78–85.
- Дацків Р.М. Економічна безпека у глобальному вимірі / Р.М. Дацків // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — №7 (37). — С. 143–153.
- Соціальна політика та економічна безпека / Під заг. ред. Є.І. Крихітіна. — Донецьк: Каштан, 2004. — 335 с.
- Омелянович Л.О. Економічна безпека торговельного підприємства: монографія / Л.О. Омелянович, Г.Є. Долматова. — Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. — 195 с.
- Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. — М.: Азбуковник, 1998. — 944 с.
- Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность): учеб.-практ. пособие / Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова / Е.А. Олейников (ред.) — М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. — 288 с.
- Коженювські Л. Управління безпекою / Л. Коженювські // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — №1 (31). — С. 147–154.
- Войнаренко М. Управління економічною безпекою підприємств на основі оцінки відхилень порогових показників / М. Войнаренко, О. Яременко // Економіст. — 2008. — №12. — С. 60–63.
- Щербина В.М. Інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємств та установ / В.М. Щербина // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — №10 (64). — С. 220–225.
- Тамбовцев В. Объект экономической безопасности России / В. Тамбовцев // Вопросы экономики. — 1994. — №12. — С. 45–53.
- Кендюхов А.В. Экономическая безопасность как экономическая категория / А.В. Кендюхов // Наукові праці Донецького державного технічного університету. — Сер.: Економічна. — Вип. 47. — Донецьк: ДонНТУ, 2002. — С. 123–128.
- Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л. Абалкин // Вопросы экономики. — 1994. — №12. — С. 4–13.
- Архипов А. Экономическая безопасность: оценка, проблемы, способы обеспечения / А. Архипов, А. Городецкий, Б. Михайлов // Вопросы экономики. — 1994. — №12. — С. 36–44.
- Забродский В. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / В. Забродский, Н. Капустин // Бизнес Информ. — 1999. — №15–16. — С. 35–37.
- Пономаренко В.С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование: монография / В.С. Пономаренко, Т.С. Клебанова, Н.Л. Чернова. — Х.: ИД «ИНЖЭК», 2004. — 144 с.
- Третьяк В.В. Економічна безпека: сутність та умови формування / В.В. Третьяк, Т.М. Гордієнко // Економіка та держава. — 2010. — №1. — С. 6–8.
- Огнев А.П. Международная экономическая безопасность: проблемы и пути решения / А.П. Огнев. — М.: Общество «Знание», 1989. — 40 с.
- Татаркин А. Экономическая безопасность как объект регионального исследования / А. Татаркин, О. Романова, А. Ку克林, В. Яковлев // Вопросы экономики. — 1996. — №5. — С. 78–89.
- Алексеев В. Система защиты коммерческих объектов / В. Алексеев, Б. Сокольский. — М., 1992. — 195 с.
- Ярочкин В. Система безопасности фирмы / В. Ярочкин. — М.: Ось-89, 2003. — 352 с.
- Белокуров В.В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия / В.В. Белокуров // Режим доступа: <http://www.safetyfactor.ru>
- Грунин О.А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С. О. Грунин. — СПб.: Питер, 2002. — 160 с.
- Плетникова І.Л. Визначення рівня і забезпечення економічної безпеки залізниці: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.07.04 / І.Л. Плетникова; Харківська державна академія залізничного транспорту. — Х., 2001. — 15 с.
- Кірієнко А.В. Механізм досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / А.В. Кірієнко; Київський національний економічний університет. — К., 2000. — 19 с.

25. Кузенко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємств в умовах ринкової економіки: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Т.Б. Кузенко; Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. – К., 2004. – 18 с.
26. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: монография / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – К.: Либра, 2003. – 280 с.
27. Пономарьов В.П. Формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / В.П. Пономарьов; Східноєвропейський державний університет. – Луганськ, 2000. – 21 с.
28. Экономическая безопасность хозяйственных систем / Под общей ред. А.В. Колосова. – М.: Изд-во РАГС, 2001. – 446 с.
29. Ляшенко О.М. Парадигма управління економічною безпекою підприємства / О.М. Ляшенко // Матеріали V міжнародної науково-практичної конференції «Економічна безпека сучасного підприємства». – Вінниця: «УНІВЕРСУМ-Вінниця», 2008. – С. 39–45.
30. Могильный А.И. Основы безопасности бизнеса / А.И. Могильный, В.Н. Бесчастный, Ю.О. Винокуров. – Донецк: Регион, 2000. – 130 с.
31. Иванов А.В. Экономическая безопасность предприятия / А.В. Иванов, В.В. Шлыков. – М.: Выраж-центр, 1995. – 265 с.
32. Экономическая безопасность: Энциклопедия / А.Г. Шаваев, А.Т. Багаутдинов и др. – М.: Правовое просвещение, 2001. – 510 с.
33. Ковальов Д. Економічна безпека підприємства / Д. Ковальов, Т. Сухорукова // Економіка України. – 1998. – №10. – С. 48–51.
34. Бендіков Л. Економічна безпека промислового підприємства / Л. Бендіков // Консультант директора. – 2000. – №2 (110). – С. 7–13.
35. Ареф'єва О.В. Суперечності розвитку як основне джерело загрози безпеці рівноваги економічних систем / О. В. Ареф'єва, О.С. Шнипко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №3 (57). – С. 57–64.
36. Бондаренко О.М. Показники, критерії та методи оцінки економічної безпеки авіакомпаній / О.М. Бондаренко // Наукові праці ОНАЗ: Періодичний науковий збірник з радіотехніки і телекомунікацій, електроніки та економіки в галузі зв'язку. – Одеса, 2003. – С. 59–64.
37. Механизмы управления экономической безопасностью / Ю.Г. Лысенко, С.Г. Мищенко, Р.А. Руденский, А.А. Спиридонов; под ред. Ю.Г. Лысенко. – Донецк: ДонНУ, 2002. – 178 с.
38. Економіка підприємства: підручник / За загальною редакцією Й.М. Петровича. – Львів: «Новий Світ – 2000», 2004. – 680 с.
39. Дубецька С.П. Економічна безпека підприємств України / С. П. Дубецька // Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України: Збірник матеріалів наук.-практ. конф., Київ, 16–17 травня 2001 р. – К.: Вид-во Європейського ун-ту фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 2003. – С. 146–172.
40. Подлужна Н.О. Організація управління економічною безпекою підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Н.О. Подлужна; НАН України; Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2003. – 20 с.
41. Гетьман О.О. Економічна діагностика: навчальний посібник / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – Київ, Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
42. Економічна енциклопедія / Відп. ред. С.В. Мочерний. – Т. 1. – К.: Академія, 2001. – 864 с.

О.М. ЛОБОВА,
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Державне регулювання страхування агропромислових ризиків

Розглянуто зміни законодавчої бази стосовно агрострахування з моменту отримання Україною незалежності. Проаналізовано основні нормативно-правові акти України, які регулюють відносини у сфері страхування агропромислових ризиків. Визначено істотні переваги та недоліки законодавчої бази у сфері агрострахування.

Рассмотрены изменения законодательной базы относительно агрострахования с момента обретения Украиной независимости. Проанализированы основные нормативно-правовые акты Украины, регулирующие отношения в сфере страхования агропромышленных рисков. Определены существенные преимущества и недостатки законодательной базы в сфере агрострахования.

The changes of legislative acts according to argoinsurance are described from the moment of Ukraine's inde-

pendence. The main normative legal documents, which regulate the agro-industrial risk insurance, are analyzed. Fundamental advantages and disadvantages of legislative acts are determined.

Постановка проблеми. Світова практика свідчить, що страхування сільськогосподарських культур є ефективним способом боротьби із стихіями природи, дієвим інструментом забезпечення фінансово-господарської стійкості сільськогосподарських товаровиробників. Україна також має певний досвід страхування врожаю сільськогосподарських культур та багаторічних насаджень. Страхова система в сільському господарстві України знаходиться на сучасному етапі ринкових перетворень у стадії активного становлення: змінюються принципи, цілі і завдання даного механізму захисту майнових інтересів сільськогосподарських підприємств.

Необхідність розбудови системи аграрного страхування зумовлена потребами стабілізації виробництва та доходів у аграрному секторі економіки, залучення сільськогосподарських виробників до управління ризиками та стимулювання використання кращих здобутків технології сільськогосподарського виробництва. Оскільки результати господарської діяльності в аграрному секторі більше, ніж у будь-якому іншому секторі економіки, залежать від погодних факторів та, відповідно, наражаються на ризики, що перебувають поза межами впливу на них господарюючого суб'єкта, можна стверджувати, що об'єктивно сформована потреба в науковому опрацюванні системного підходу до розвитку страхування в аграрному секторі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На сьогодні питання страхування сільськогосподарських товаровиробників перебувають у центрі уваги як органів державного управління, так і вітчизняної економічної науки. Так, зокрема, питанням теорії і практики страхування присвятили свої праці В.Д. Базилевич, В.І. Грушко, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, М.С. Клапків, М.В. Мних, С.А. Навроцький, С.С. Осадець, Р.В. Пікус, В.Й. Плис, Я.П. Шумелда, К.К. Якуненко, О.І. Ястремський.

Незважаючи на всю актуальність теми страхування сільськогосподарських ризиків, необхідність його державної підтримки, існує чимало проблем, які гальмують, а часто просто спотворюють дійсний сенс економічної категорії «страхування сільськогосподарських ризиків». Зокрема, не визначені цілі і стратегія розвитку страхування в системі регулювання агропромислового виробництва. Іншими словами, відсутній нормативно-правовий документ, який би регулював форми проведення страхування сільськогосподарських ризиків, способи участі в ньому держави, види страхування, питання перестрахування, оподаткування, створення централізованих страхових резервів тощо. Тобто в Україні існує недосконала нормативно-правова база регулювання сільськогосподарського страхування загалом.

Мета статті. Дослідити нормативно-правову базу у сфері страхування аграрних ризиків. Визначити переваги та недоліки існуючих нормативних актів.

Виклад основного матеріалу. Ведення будь-якої підприємницької діяльності відбувається в умовах ризику і невизначеності. Агропромислове виробництво вирізняється особливим ризиковим середовищем, оскільки серед багатьох ризиків присутній один, вельми небезпечний і максимально впливовий на кінцеві результати виробничо-фінансової діяльності, – природно-кліматичний ризик.

Щорічно сільськогосподарське виробництво зазнає колосальних збитків від стихійних лих: граду, ураганних вітрів, аномальних коливань температури, сильних дощів, весняних паводків і інших надзвичайних ситуацій. Основний збиток сільськогосподарському виробництву наносять засухи, що регулярно повторюються. При цьому економічний збиток у результаті вказаних обставин не лише порівнянний з мас-

штабами фінансових результатів діяльності господарств, а й періодично перевищує їх.

Сучасний стан розвитку аграрного страхування в Україні не відповідає його першочерговому завданню – бути ефективним механізмом управління ризиками в аграрному секторі та забезпечувати стабільність виробництва та доходів сільськогосподарських виробників. Для подальшого розвитку системи страхування аграрних ризиків необхідно побудувати чітку нормативно-правову базу, яка б регулювала страхування в аграрній сфері. Для цього існує потреба в аналізі вже існуючого законодавства. Вся нормативно-правова база, яка стосується страхування агропромислових ризиків, представлена в таблиці.

Створення системи законодавства про страхову діяльність в Україні розпочалося з прийняттям Декрету Кабінету Міністрів України «Про страхування». Цей документ закріпив основи системи правового регулювання страхової діяльності в Україні, визначав основні поняття, пов'язані з ринком страхових послуг, основні принципи здійснення державного регулювання та нагляду за страховою діяльністю.

Декрет втратив свою чинність у 1996 році з прийняттям Закону України «Про страхування», який діяв до 2001 року. У 2001 році було прийнято останню і чинну на сьогодні редакцію Закону України «Про страхування». Це є центральний документ, який визначає умови здійснення страхової діяльності в Україні.

Починаючи з 1996 року в Україні існує чітка різниця між страхуванням життя та страхуванням «не життя» (ризиковими видами страхування). Страхові компанії, що отримали ліцензії на страхування життя, не мають права займатися ризиковими видами страхування. Ця практика повністю відповідає Європейським та кращим світовим стандартам.

Водночас визначення ризиків та видів страхування для цілей ліцензування в Україні базується не на згаданому вище поділі страхування на життя і «не життя», а на поділі страхування на добровільне та обов'язкове. Список обов'язкових видів страхування є надто довгим, а санкцій за неучасть у такому страхуванні закон не передбачає. В результаті формується неправильне уявлення, що обов'язкове страхування – це страхування, яке не обов'язково купувати, а обов'язковість означає лише те, що умови такого страхування встановлює держава.

У Законі України «Про страхування» визначаються наведені наступні види обов'язкового та добровільного страхування сільськогосподарських ризиків.

Страхування сільськогосподарських ризиків у формі обов'язкового здійснюється [1]:

- страхування врожаю сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень державними сільськогосподарськими підприємствами;
- страхування врожаю зернових культур і цукрових буряків сільськогосподарськими підприємствами всіх форм власності на випадок нанесення збитків, пов'язаних з нео-

Еволюція системи сільськогосподарського страхування на території України

1969–1990	В країні існує Система обов'язкового державного страхування майна колгоспів, радгоспів та інших сільського господарських підприємств
1993	Декрет Кабінету Міністрів України від 10.05.93 р. «Про страхування». Декрет втратив свою чинність у 1996 році
1996	Закон України №85,96–ВР від 7.03.96 р. «Про страхування»
2001	Закон України №2745–ІІІ від 4.10.2001 р. «Про страхування»
2001	Закон України «Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001–2004 років» (прийнятий 18.01.2001 р.), який на даний час є не чинним
2001	Прийнято постанову Кабінету Міністрів «Про часткову компенсацію ставки за кредитами комерційних банків, що надаються сільськогосподарським товаровиробникам», діє до цього часу, проте механізм її реалізації кожного року зазнає змін, що відображається у відповідних урядових постановах та указах
2002	Постанова Кабінету Міністрів №1000 від 11.07.2002 р. «Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування врожаю сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень державними сільськогосподарськими підприємствами, врожаю зернових культур і цукрових буряків сільськогосподарськими підприємствами всіх форм власності»
2003	Постанова Кабінету Міністрів України від 23.04.2003 р. №590 «Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування тварин на випадок загибелі, знищення, вимушеного забою, від хвороб, стихійних лих та нещасних випадків»
2004	Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» (прийнятий 24.06.2004 р.)
2005	Постанова Кабінету Міністрів №325 від 06.05.2005 р. «Порядок використання коштів державного бюджету, що спрямовуються на здешевлення вартості страхових премій (внесків), фактично сплачених суб'єктами аграрного ринку»
2005	Бюджетом 2005 року вперше були передбачені кошти на компенсацію частини страхових внесків під час страхування врожаю – обсягом 54 млн. грн. Отже, 2005 рік можна вважати першим роком, коли почала працювати система державної підтримки страхування сільськогосподарських ризиків
2007	Затверджена державна цільова Програма розвитку українського села на період до 2015 року

Розроблено автором.

триманням або недоотриманням врожаю сільськогосподарських культур унаслідок граду, пожежі, вимерзання, урагану, бурі, зливи, зсуву, повені, селю, землетрусу, посухи, знищення посівів карантинними шкідниками.

Страхування сільськогосподарських ризиків у формі добровільного здійснюється [1]:

- страхування врожаю сільськогосподарських культур;
- страхування посівів та насаджень сільськогосподарських культур (затрат на посів та догляд за культурою);
- страхування с/г продукції у місці її зберігання;
- страхування сільськогосподарських тварин;
- страхування майна сільськогосподарських підприємств;
- страхування транспортних засобів та спецтехніки сільськогосподарських підприємств;
- страхування заставного майна при кредитуванні підприємств аграрного сектору.

Закон України «Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001–2004 років» прописує основні принципи надання державної підтримки сільськогосподарським виробникам, зокрема, у сфері ціноутворення, оподаткування, кредитного забезпечення та страхування ризиків сільськогосподарського виробництва.

Цим законом сільське господарство декларується як пріоритетна сфера народного господарства, а період 2001–2004 років визначається як період реформування сільського господарства. Стаття 15 закону вводить обов'язкове страхування врожаю багаторічних сільськогосподарських культур, яке повинне здійснюватися державними сільськогосподарськими підприємствами, а відносно врожаю зер-

нових культур і цукрового буряка – сільськогосподарськими підприємствами всіх форм власності. Закон встановлює, що не менше 50% витрат сільськогосподарських підприємств за обов'язковим страхуванням урожаю компенсуватиметься за рахунок Державного бюджету України [2].

У період з 2001 по 2004 рік для виконання зазначеного закону було прийнято низку постанов Кабінету Міністрів України та указів Міністерства аграрної політики України, де визначався конкретний механізм надання такої підтримки.

У 2001 році було прийнято постанову Кабінету Міністрів «Про часткову компенсацію ставки за кредитами комерційних банків, що надаються сільськогосподарським товаровиробникам». Для сільськогосподарських виробників, а також зерно–заготівельних та зернопереробних підприємств, що здійснювали заставні закупівлі зерна, відшкодування складало 70%, а для інших підприємств агропромислового комплексу – 50% від рівня облікової ставки НБУ на день укладення угоди [3]. Перехід від товарного до грошового кредитування та запровадження механізму часткової компенсації відсоткових ставок комерційних банків справило значний оздоровлюючий вплив на розвиток аграрного сектору. Програма часткової компенсації за кредитами комерційних банків діє до цього часу, проте механізм її реалізації кожного року зазнає змін, що відображається у відповідних урядових постановах та указах.

Постанова Кабінету Міністрів «Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування врожаю сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень» була прийнята з метою гарантування економічної та продо-

вольчої безпеки держави, створення сприятливих умов для розвитку аграрного сектору та захисту інтересів сільськогосподарських підприємств.

У даній постанові були встановлені наступні суб'єкти обов'язкового страхування [4, пункт 2]:

- державні сільськогосподарські підприємства – відносно врожаю сільськогосподарських культур і багатолітніх посадок;
- сільськогосподарські підприємства всіх форм власності – відносно врожаю зернових культур і цукрового буряка.

До страхових ризиків, на випадок яких проводиться обов'язкове страхування, відносяться град, пожежа, вимерзання, ураган, буревій, злива, зсув, повінь, сель, засуха, повне раптове знищення посівів карантинними шкідниками [4, пункт 4]:

До позитивних моментів даної постанови можна віднести прагнення держави захистити інтереси сільськогосподарських підприємств, виокремлення обов'язкового страхування в аграрній сфері.

До недоліків необхідно віднести таке:

- нечіткість формулювань відносно кількості страхових ризиків, на випадок яких повинне здійснюватись обов'язкове страхування, що може призводити до відповідного зниження рівня страхового захисту;
- відсутність зв'язку між об'єктами страхування і ризиками, що рекомендуються для страхування;
- відсутність деталізації страхових термінів – франшиза і розмір страхового покриття, що відкриває можливість для маніпуляцій, які можуть різко зменшити рівень страхового захисту.

Вказані недоліки призвели до того, що обов'язкове агрострахування на практиці у багатьох випадках здійснювалось фіктивно.

В Україні була зроблена спроба запустити програму компенсації страхових внесків за страхуванням врожаю сільськогосподарських культур. Передбачалося, що сільськогосподарські виробники, за страхування врожаю зернових культур та цукрових буряків від встановленого переліку ризиків, отримають з бюджету компенсацію в межах 50% страхових платежів. Реалізація конкретних видів державної допомоги сільгоспвиробникам залежала від обсягу коштів, який кожного року затверджується Законом України про бюджет на відповідний рік. Бюджетні кошти на компенсацію страхових внесків за постановою № 1000 виділені не були, отже програма залишилася на папері.

Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування тварин на випадок загибелі, знищення, вимушеного забою, від хвороб, стихійних лих та нещасних випадків» прийнято з метою створення сприятливих умов для розвитку племінної справи в аграрному секторі економіки, захисту економічних інтересів сільськогосподарських товаровиробників.

Відповідно до даної постанови суб'єктами обов'язкового страхування встановлені страхувальники – власники тварин, які підлягають обов'язковому страхуванню, а обов'яз-

ковому страхуванню підлягають тварини, які належать на правах державної, комунальної або приватної власності страхувальникові [5, пункту 3, 4].

Відповідно до пункту 5 до страхових ризиків, на випадок яких здійснюється обов'язкове страхування, відносяться загибель, знищення, вимушений забій тварин унаслідок інфекційних хвороб, пожежі, вибуху, урагану, блискавки, дії електричного струму, сонячного або теплового удару, землетрусу, повені, обвалу, бурі, бурану, граду, замерзання, задушення, отруєння травами або речовинами, укусу змії або отруйливих комах, потоплення, падіння в ущелині, попадання під транспортні засоби і інших травматичних пошкоджень [5].

У постанові наводиться перелік сільськогосподарських тварин, що підлягають обов'язковому страхуванню. До них відносяться племінні тварини: велика рогата худоба, свині, вівці, кози, коні (чистопорідні або отримані за затвердженою програмою порідного удосконалення тварини, які мають племінну (генетичну) цінність і можуть використовуватися в селекційному процесі) віком старше за 1 рік.

Позитивні і негативні сторони даної постанови повністю збігаються з аналогічними параметрами, вказаними вище для попередньої постанови Кабінету Міністрів України.

Метою Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» (набув чинності 01.01.2005 р.) є стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції і розвитку аграрного ринку, а також забезпечення продовольчої безпеки населення. Закон окреслював узагальнено основні принципи та усі види державної підтримки сільськогосподарських виробників в Україні.

Розділ III цього закону присвячено державному регулюванню ринку страхування сільськогосподарської продукції. Згідно з статтею 10 закону особа зобов'язана попередньо застрахувати ризики втрати сільськогосподарської продукції, якщо вона : (а) продає на організованому аграрному ринку будь-який вид товарного деривативу, базовим активом якого є сільськогосподарська продукція, (б) отримує бюджетну дотацію або субсидію, пов'язану з виробленням сільськогосподарської продукції або здешевленням її ціни, (в) отримує банківський кредит на цілі виробництва сільськогосподарської продукції, якщо проценти за таким кредитом відшкодовуються за рахунок бюджету, (г) отримує бюджетну позичку або банківський кредит під гарантію держави чи органу місцевого самоврядування [6].

Безперечною новацією закону (стаття 11) є введення такого поняття, як Фонд аграрних страхових субсидій (ФАСС). ФАСС є державною спеціалізованою установою, яка створюється для надання страхових субсидій виробникам сільськогосподарської продукції [6].

Доходи ФАСС формуються за рахунок бюджету і за рахунок обов'язкових 2% відрахувань страховиками від сум страхових премій, отриманих унаслідок обов'язкового або добровільного страхування окремих видів сільськогосподарської продукції; ФАСС надає страхові субсидії у розмірі

50% від вартості страхових премій (внесків), фактично сплачених суб'єктами аграрного ринку при комплексному і індексному страхуванні сільськогосподарської продукції [6].

Позитивним моментом є розподіл страхування на комплексне та індексне. Під комплексним страхуванням в термінології Закону України «Про державну підтримку сільськогосподарства України» розуміють страхування від повного переліку ризиків, а саме: а) заморозку, ожеледі, вимерзання, б) граду або удару блискавки, в) землетрусу, г) лавини, земельного зсуву, земельного або земельно-водного селю, г) пожежі, крім лісових пожеж, д) бурі, урагану, бурану, е) зливи, паводки, паводку, посухи чи зневоднення на землях, які підлягають примусовому зрошенню або заводненню, ж) епіфітотійного розвитку хвороб, розмноження шкідників хвороб, притаманних Україні, а також хвороб, які стали наслідком настання будь-якого з ризиків, визначених у підпунктах «а»–«з», з) протиправних дій третіх осіб, що виражаються у крадіжках, хуліганських діях стосовно рослинних насаджень, зруйнуванні покриттів теплиць, парників, оранжерей. Під індексним страхуванням розуміють страхування за індексом врожайності, тобто ризику втрати врожаю сільськогосподарської культури відносно усередненого показника врожайності цієї культури на визначеній території (районі) за попередні п'ять років [6]. Але водночас дана термінологія «комплексне страхування» потребує уточнення, адже даний термін має самостійне значення, відмінне від того, в якому його вжито в даному законі.

Позитивною відмінністю цього закону від розглянутих вище постанов є більш чітке визначення переліку ризиків, від яких повинне здійснюватися обов'язкове страхування. Безперечною перевагою закону є суть механізму наповнення бюджету ФАСС.

До недоліків закону можна віднести такі:

- несумісність окремих «зимових» і «літніх» ризиків, на випадок яких необхідно здійснювати обов'язкове комплексне страхування, що знижує чіткість у визначенні законом потрібного переліку ризиків і внаслідок цього може створити методичні труднощі при його вживанні, які відкривають дорогу для псевдострахування;
- як і в попередніх постановах відсутня деталізація страхових термінів – франшиза і розмір страхового покриття, що відкриває можливість для маніпуляцій, які можуть різко знизити рівень страхового захисту. Відсутній зв'язок між обов'язковою формою страхування і низькою якістю страхових послуг, що, по-перше, перетворює аграріїв на заручників страхових компаній і, по-друге, різко знижує ефективність використання страхових субсидій унаслідок того, що їх левова частка осідатиме в кишенях страхових компаній (при 10% збитковості страхових операцій 90% страхових субсидій залишатиметься у страховиків);
- відсутність представників аграрного сектора в процедурі затвердження правил індексного страхування центральним органом виконавчої влади в сфері регулювання ринків

фінансових послуг, який не має достатньої кваліфікації навіть в області класичного страхування, не говорячи вже про принципово нові страхові продукти, і, крім того, не виявив себе як захисник інтересів споживачів страхових послуг;

- відсутність можливості здобуття аграріями страхових субсидій від ФАСС до сплати страхових премій, що може унеможливити використання механізму страхування в принципі, враховуючи відсутність оборотних коштів в значній частині аграріїв;

- встановлена явно занижена величина допустимого страхового тарифу у розмірі 5%, яка абсолютно не відповідає реальним значенням тарифів для комплексного і індексного страхування, зазвичай, які лежать в межах 5–15%. Додатковим підтвердженням значного заниження тарифу є його невідповідність величині тарифів, встановлених Постановою Кабінету Міністрів України від 11 липня 2002 р. №1000, значення яких знаходяться в діапазоні 6–9,5% [4];

- відсутність механізмів, направлених на скорочення термінів виплати відшкодування, з врахуванням можливих значних затримок з боку страхових компаній, після яких відшкодування не може бути використане ефективно (наприклад, для пересіву озимини);

- відсутній механізм контролю за діяльністю ФАСС, що може привести до нецільового або неекономного витрачання акумульованих в ньому засобів;

- відсутнє визначення сум, які ФАСС може залучити від страхових компаній, що створює невизначеність в оцінці реальних фінансових можливостей фонду.

У 2007 році була прийнята і є чинною на сьогодні державна цільова Програма розвитку українського села на період до 2015 року, яка була затверджена Кабінетом Міністрів України постановою від 19 вересня 2007 року №1158. У даній програмі зазначено, що розвиток системи страхування аграрного сектору буде здійснюватися за такими напрямками [7]:

- удосконалення законодавчої бази з питань страхування в сільському господарстві;
- створення Національного агентства з державної підтримки аграрного страхування;
- розроблення та прийняття Програми державної підтримки страхування в аграрному секторі економіки;
- сприяння створенню пулів компаній, що займаються страхуванням ризиків в аграрному секторі.

У плані роботи Міністерства аграрної політики та Української академії аграрних наук із виконання Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року встановлено, що вище зазначені питання повинні бути виконані впродовж 2008 року.

Станом на кінець 2010 року маємо такі негативні та позитивні зміни відповідно до перерахованих вище пунктів:

1. Впродовж трьох років дії даної програми не було прийнято жодного нового нормативно-правового акту стосовно страхування в агропромисловій сфері. Незважаючи на специфічність, агрострахування не було виділено в окремий вид

страхування, а здійснюється до сих пір за ліцензією страхування майна. Але певні доповнення до раніше прийнятих законодавчих актів були зроблені.

2. Було підготовлено проект Закону України від 23.12.2009 р. №5471 «Про внесення змін до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» (щодо вдосконалення механізмів підтримки сільськогосподарських підприємств). Метою даного проекту закону було удосконалення механізмів державної підтримки агропромислового комплексу, надання державних бюджетних позик, уточнення назви та змісту державної інституції на ринку страхування – Національне агентство з державної підтримки аграрного страхування. 23.09.2010 – даний проект закону у другому читанні не був прийнятий Верховною радою України.

Було запропоновано Фонду аграрних страхових субсидій (ФАСС) перейменувати на Національне агентство з державної підтримки аграрного страхування і надати додаткові контрольні та методологічні функції. Також до повноважень Національного агентства планувалося долучити регулювання державної підтримки страхування в сільськогосподарському виробництві, а також співпраці всіх учасників у галузі страхування сільськогосподарської продукції.

Але до сьогодні Національне агентство з державної підтримки аграрного страхування не було створено.

3. Програма державної підтримки страхування в аграрному секторі економіки не отримала подальшої розробки.

4. З 2007 року не було створено жодного страхового пулу щодо агрострахування. Ще у 2003 році з метою підвищення фінансової стійкості, напрацювання уніфікованих продуктів, страхові компанії України створили два страхові сільськогосподарські пули. В перший пул ввійшло 16 компаній і його очолила УАСК «АСКА», другий пул об'єднав сім страховиків на чолі із ЗАТ «Кредо-класік». Але через невелику кількість договорів страхування сільськогосподарських ризиків, та відповідно невеликі суми страхових платежів, укладеними пулами активну роботу на ринку агрострахування пули не вели [8].

Отже, система страхування аграрного сектору впродовж 2007–2010 років не отримала необхідного впровадження в нормативну базу України, що спричинює гальмування її розвитку.

Висновки

Аналіз законодавчого забезпечення страхування в аграрній сфері України показує, що воно не є системним, недостатньо чітко передбачає механізми фінансової підтримки аграрного сектора, недостатньо повно враховує методологічні особливості страхування і інтереси аграріїв. Повністю відсутні положення про захист споживача страхових послуг,

недосконале тлумачення страхових категорій, відсутність окремого законодавчого акту, який би окреслював відносини у сфері страхування аграрних ризиків, не здійснюється належна державна підтримка сільськогосподарських виробників. Законодавство в розрізі досліджуваної проблематики потребує серйозного вдосконалення і має бути направлене на усунення недоліків. Ефективна система страхування агропромислових ризиків є запорукою високого розвитку економіки в цілому, адже Україна являється однією з найбільших аграрних країн в світі і стимулювання розвитку аграрного сектору має стати першочерговим завданням у напрямку формування стабільного макроекономічного середовища країни.

Подальші дослідження з даної проблематики необхідно проводити у напрямі пошуку ефективної системи страхового забезпечення агропромислових підприємств від різноманітних ризиків, вдосконалення законодавчого забезпечення шляхом усунення існуючих проблем чинного законодавства та формування нових нормативно-правових актів, дослідження законодавчої бази розвинутих країн у сфері агрострахування та використання їх досвіду для формування розвинутого страхового поля в Україні.

Література

1. Закон України «Про страхування»(85/96–ВР) редакція від 10.01.2002 р.
2. Закон України «Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001–2004 років» від 18.01.2001 р. №2238–ІІІ.
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 27.01.2001 р. №59 «Про часткову компенсацію ставки за кредитами комерційних банків, що надаються сільськогосподарським товаровиробникам та іншим підприємствам агропромислового комплексу».
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 11.06.2002 р. №1000 «Порядок і правила проведення обов'язкового страхування врожаю сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень державними сільськогосподарськими підприємствами, врожаю зернових культур і цукрових буряків сільськогосподарськими підприємствами всіх форм власності».
5. Постанова Кабінету Міністрів України від 23.04.2003 р. №590 «Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування тварин на випадок загибелі, знищення, вимушеного забою, від хвороб, стихійних лих та нещасних випадків».
6. Закону України від 24.06.2004 р. №1877–ІV «Про державну підтримку сільського господарства України».
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 р. №1158 «Про затвердження Державної цільової Програми розвитку українського села на період до 2015 року».
8. <http://www.minfin.gov.ua/> – Офіційний сайт Міністерства фінансів України.

Особливості фінансування сільськогосподарських підприємств

Сільське господарство України перебуває у складних умовах і потребує залучення додаткових фінансових ресурсів. У статті проаналізовано специфіку діяльності підприємств даної галузі, виявлено основні проблеми їх діяльності. Вивчено основні напрями фінансування та досліджено особливості державної підтримки сільськогосподарських підприємств, що відбувається за рахунок державних цільових програм.

Сельское хозяйство Украины находится в сложных условиях и нуждается в привлечении дополнительных финансовых ресурсов. В статье проанализирована специфика деятельности предприятий данной отрасли, определены основные проблемы их деятельности. Изучены основные направления финансирования и исследованы особенности государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий, которая осуществляется за счет государственных целевых программ.

Ukraine's Agriculture is in difficult conditions and requires involving additional financial resources. There has been analyzed the enterprising field specifics and revealed the main problems of its functioning in the article. It has been studied the main financing directions and researched government agriculture support specifics that is fulfilled on the basis of government aiming programs.

Постановка проблеми. Сільське господарство є провідною галуззю в Україні, має значний експортний потенціал. Однак на сучасному етапі розвитку економіки України ця галузь не працює на всю можливу потужність. Загальна проблематика такого питання полягає в складності фінансового забезпечення галузі. Останнім часом відчувається гостра недостатність коштів для забезпечення повного технологічного циклу, дотримання сівозмін у сільськогосподарських підприємствах. У підсумку погіршуються показники рентабельності, що призводить до збитків або недоотримання прибутків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням дослідження фінансового забезпечення сільгосп підприємств, визначення теоретичних аспектів суті даного напрямку присвячено ряд робіт зарубіжних і вітчизняних учених-економістів: В.Г. Андрійчука, В.В. Глуценка, М.Я. Дем'яненка, Л. Грєга, С. Зорі, М. Зубця, С. Крамон-Таубадея, Ю.Я. Лузана, М.Й. Малика, П.Т. Саблука, В.Ф. Стукача, М.Й. Хорунжого, Л. Штрівє, В. Юрчишина та ін. Узагальнення й аналіз опублікованих робіт дозволили зробити висновок про те, що питання формування концептуальних і методичних підходів щодо вирішення завдання сталого фінансового забезпечення сільгоспвиробників недостатньо розроблені як у науковому, так і в організаційно-практичному аспекті.

Мета статті полягає у пошуку та оптимізації джерел фінансового забезпечення сільгосп підприємств, ефективних методів державної підтримки галузі, належному контролі за використанням державної допомоги.

Відповідно до поставленої мети у статті поставлено та вирішено такі завдання:

- вивчити основні проблеми фінансування сільськогосподарських підприємств;
- визначити основні джерела фінансування підприємств аграрного сектору;
- ознайомитися з особливостями державної підтримки сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Розвиток агропромислового виробництва в Україні залежить від ефективного його фінансування. Але, нагадаємо, що фінансування діяльності підприємств агропромислового сектору здійснюється з урахуванням специфіки функціонування цієї галузі, яка визначається:

- сезонністю виробництва;
- тривалим періодом відтворення основних засобів;
- наявністю значного часового інтервалу між періодами здійснення витрат та отримання кінцевих результатів;
- безперервністю виробничих процесів;
- використанням як засобів та предметів праці живих організмів, які підпорядковані насамперед біологічним законам відтворення;
- залежністю результатів діяльності підприємств та відповідно джерел фінансування від впливу природно-кліматичних умов;
- необхідністю кредитного забезпечення операційної діяльності та подальшого успішного розвитку суб'єктів господарювання як наслідку впливу попередньо зазначених факторів [2, с. 89].

Серед основних проблем фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств можна виділити:

- зменшення обсягів державної підтримки сільського господарства, що не забезпечує нормальне функціонування аграрного виробництва;
- недоступність кредитних ресурсів через високі відсоткові ставки та відсутність заставного майна для ведення не лише розширеного, а й простого відтворення;
- відсутність надійних гарантій повернення інвестицій та кредитів через збитковість підприємств;
- неврахування сезонності робіт (немає стабільного фінансування у конкретно визначені періоди року), що фактично підсилює диспаритет цін. Хоча державою в цьому напрямі здійснюються певні заходи, але вони явно недостатні і це не дає позитивного результату;

– відсутність механізму швидкого і надійного доведення державних фінансових ресурсів до аграрних підприємств (ці ресурси «прокручуються» у комерційних банках не на користь селян);

– немає глибокого та надійного контролю з боку державних структур за цільовим використанням коштів за призначенням [3, с. 143].

Джерела фінансування підприємств аграрного сектора економіки можна поділити на такі групи:

- державне фінансування;
- власні фінансові ресурси підприємств;
- кредитні ресурси та інвестиції.

Необхідність державного фінансування зумовлена не тільки специфікою галузі сільського господарства, а й рядом особливостей, які притаманні вітчизняним підприємствам цієї сфери. Серед них, зокрема, такі: зниження купівельної спроможності населення, що обмежує можливості підняття цін на сільськогосподарську продукцію; відставання України від розвинутих країн за рівнем науково-технічного прогресу, передових технологій тощо; потреба в інвестиціях для підтримки родючості ґрунту; низькі рівні розвитку інфраструктури сільської місцевості; розрив сталих економічних і технологічних зв'язків між різними сферами агропромислового комплексу [1, с. 21].

На сьогодні особлива роль відведена політиці бюджетної підтримки галузі. Бюджетна підтримка сільського господарства – цілеспрямоване державне регулювання виробничої діяльності господарюючих суб'єктів шляхом спрямування бюджетних коштів за відповідними програмами соціально-економічного розвитку.

Бюджетна підтримка надається у двох формах:

- кошти, що мали надійти до бюджету як фіскальні платежі, проте держава свідомо відмовилась від них на користь товаровиробників шляхом надання різноманітних пільг;
- виділення коштів з державного бюджету на фінансування бюджетних програм з підтримки виробництва сільськогосподарської продукції (бюджетні асигнування).

Щороку Мінагрополітики реалізує більше 30 бюджетних програм більшість, з яких за критеріями СОТ віднесена до «жовтої скриньки» (заходи бюджетної підтримки, які впливають на виробництво чи торгівлю і викривають їх в ринковому середовищі). Згідно з вимогами СОТ такі програми підлягають скороченню на 20% протягом шести років після набуття Україною членства в цій організації, оскільки сума бюджетної підтримки за «жовтою» скринькою має становити не більше 5% вартості виробництва конкретного сільськогосподарського продукту.

В основу розробки і затвердження загальнодержавних і регіональних програм покладено прогнозування соціально-економічного розвитку (Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23.03.2000 р. №1602) та програмно-цільовий метод (Концепція застосування програмно-цільового

методу у бюджетному процесі, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14.09.2002 р. №538-р).

Програмно-цільовий метод передбачає, що всі видатки бюджету затверджуються у вигляді програм. Кожна програма повинна мати свого розпорядника (головним розпорядником коштів бюджетної підтримки сільського господарства є Міністерство аграрної політики України), програма повинна мати мету, завдання та конкретні показники ефективності.

Основні напрями бюджетної підтримки визначені:

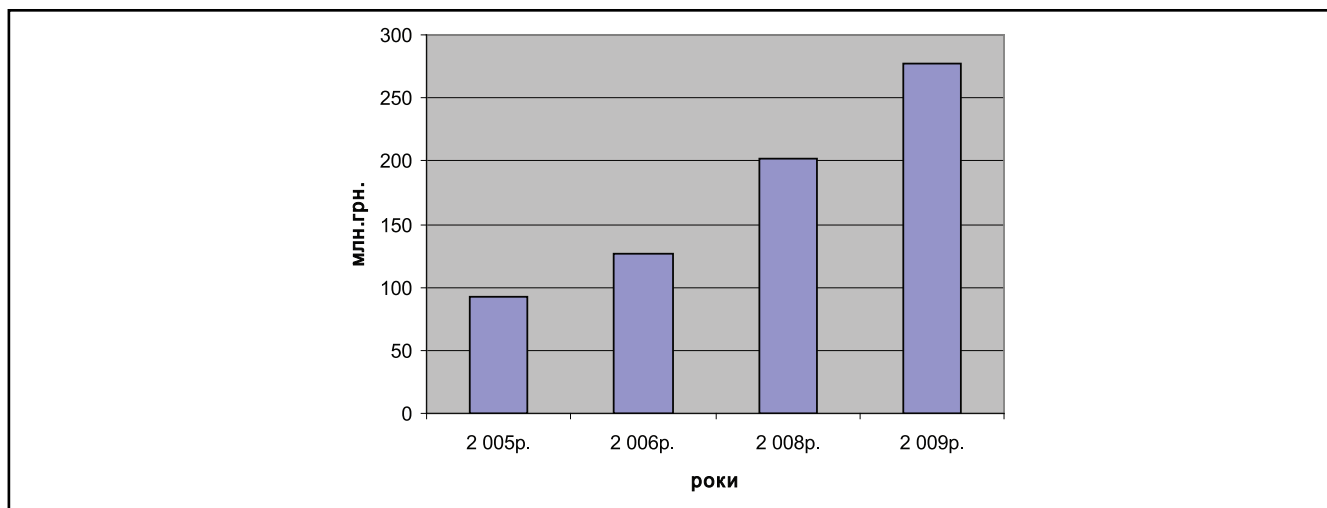
- Законом України від 24.06.2004 р. №1877-IV «Про державну підтримку сільського господарства України»;
- Законами України «Про Державний бюджет України на поточний рік»;
- Законом України від 19.06.2003 р. №973-IV «Про фермерське господарство»;
- Законом України від 3.04.97 р. №18/97-ВР «Про податок на додану вартість».

До кожного з перелічених законодавчих актів розроблені і діють нормативно-правові акти, які визначають порядок застосування положень законів щодо порядку надання, отримання та використання бюджетних коштів. Бюджетні кошти на кожний рік виділяються у розрізі відповідних статей видатків державного бюджету, які є джерелами фінансування бюджетних програм розвитку.

Рух коштів бюджетної підтримки сільського господарства починається після набрання чинності закону про державний бюджет на поточний рік, в якому визначені обсяги бюджетних призначень Мінагрополітики України, та введення в дію Порядків використання бюджетних коштів по відповідних програмах.

У цілому через Мінагрополітики реалізується 36 програм підтримки агропромислового комплексу. Суб'єкти господарської діяльності Вінницької області беруть участь та отримують кошти по 13 державних програмах. По цих програмах очікується збільшення ліміту асигнувань в цілому по Україні на 1075,3 млн. грн., або на 27,2%, з них:

- бюджетної тваринницької дотації та державної підтримки виробництва продукції рослинництва на 389,3 млн. грн., або на 16,7%;
- на фінансову підтримку підприємств АПК через механізм здешевлення короткострокових, середньострокових та довгострокових кредитів на 333 млн. грн., або на 50%;
- на відшкодування по закладенню і нагляд за молодими садами, виноградниками та ягідниками на 123,3 млн. грн., або на 50%;
- на фінансову підтримку розвитку хмелярства на 13,7 млн. грн., або на 50%;
- на фінансування по здешевленню вартості страхових премій, фактично сплачених суб'єктами аграрного ринку, в 4 рази – з 50 до 200 млн. грн.;
- на програму державної підтримки сільськогосподарської дорадчої служби, на що в бюджеті 2008 року закладено 10,5 млн. грн., що на 500 тис. грн. більше минулого року.



Розмір бюджетних асигнувань по програмах підтримки АПК у Вінницькій області

Збільшуються суми державної підтримки, отриманої сільгоспвиробниками області (див. рис.).

Так, у 2009 році області доведений ліміт бюджетних асигнувань по програмах в АПК у сумі 277,3 млн. грн., що на 75,8 млн. грн. більше, ніж в минулому році, на 150,5 млн. грн. більше, ніж у 2006 році, і в 3,5 раза більше, як у 2005 році. На даний час сільгоспвиробниками області освоєно 187,4 млн. грн., з них 30,0 млн. грн. державної підтримки за посів озимих культур (86% ліміту), 46,1 млн. грн. — за посів ярих культур (88,3% ліміту) та 49,4 млн. грн. — за високовагову худобу, 28,1 млн. грн. — на здешевлення банківських кредитів (41,8%), 4,3 млн. грн. — на часткову компенсацію вартості техніки вітчизняного виробництва (76,8%), 15,4 млн. грн. — відшкодування витрат на закладення і догляд за молодими садами. Одним з основних джерел фінансування сільськогосподарського виробництва залишаються власні кошти підприємств. До них відносяться нерозподілений прибуток та амортизаційні відрахування. Але для нормального відтворення основних засобів рівень амортизаційних відрахувань, який закладається в собівартості продукції, є недостатнім.

Щодо кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств, то аналіз кредитних правовідносин в аграрному секторі економіки свідчить, що комерційними банками не враховується специфіка сезонності сільського господарства. До цього часу сільськогосподарським товаровиробникам, як правило, продовжують надаватися короткострокові кредити, в результаті чого штучно створюються умови неплатоспроможності позичальників з усіма наступними негативними наслідками. До того ж банки у кредитуванні надають перевагу підприємствам переробної промисловості. Це зумовлюється невідповідністю сільськогосподарських товаровиробників вимогам банків (відсутність застави, збитковість тощо). В пріоритетному секторі національної економіки майже не проводиться робота щодо забезпечення вітчизняних або іноземних спеціалістів інформацією про потребу в коштах господарств та регіонів, про види кредитів,

які їм необхідні та реальні строки повернення цих кредитів, виходячи з виробничого потенціалу підприємств і регіонів, прогнозу цін на продукцію, що вони виробляють, можливостей збуту цієї продукції і т.д. До речі, такий аналіз допоміг би зорієнтуватися в економічній ситуації не тільки банкам, а й самим сільськогосподарським підприємствам [4, с. 42].

Висновки

Для ефективного розвитку агропромислового комплексу необхідно насамперед вирішити проблему фінансування сільськогосподарських підприємств; удосконалити систему державного фінансування за рахунок нових програм. Зокрема, слід створити програми розвитку та заохочення господарств, що мають як початковий етап становлення, та преміювати ті, що мають позитивні результати від своєї діяльності.

Література

1. Бондарук Т.Г. Вплив бюджетного фінансування на розвиток сільськогосподарського виробництва // Збірник наукових праць Луганського національного аграрного університету. — 2004. — №37 (49). — С. 17–21.
2. Гривківська О.В. Джерела фінансування підприємств аграрного сектора економіки // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. — 2004. — Вип. 4 (35). — С. 89–92.
3. Гуменюк О.С. Бюджетне фінансування сільського господарства // Науковий вісник НАУ. — 2000. — Вип. 23. — С. 142–144.
4. Палькевич Ю.С. Аналіз та шляхи вдосконалення фінансово-кредитних відносин в АПК // Науковий вісник НАУ. — 1999. — Вип. 18. — С. 40–43.
5. Панасюк Б.Я., Ярошенко Ф.О. Фінансове забезпечення розвитку агропромислового комплексу // Стратегія економічного розвитку України: Науковий збірник. — 2003. — Вип. 14. — С. 71–79.
6. Першко Л.О. До питання створення механізму фінансового забезпечення діяльності підприємств // Збірник наукових праць Луганського національного аграрного університету. — 2004. — №37 (49). — С. 99–103.

Ефективна еліта як ключова складова стратегії вітчизняної трансформації

У статті розглядаються закономірності розвитку вітчизняної державно-владної еліти, причини виникнення її дисфункційних станів, перетворення у гальмівний фактор ефективного реформування суспільної системи.

В статье рассматриваются закономерности развития отечественной государственно-властной элиты, причины возникновения ее дисфункциональных состояний, превращение в тормозящий фактор эффективного реформирования общественной системы.

In article the regularities of the development of the native imperious elite, reasons of performance of its dysfunctional conditions, transformation in brake factor of the effective reform of the social system are described.

Постановка проблеми. Аналіз закономірностей розвитку ефективного та відповідального суб'єкта управління вже не одноразово ставав предметом наукового дослідження. Вихідні спроби розгляду і аналізу ступеня відповідності еліти управління розвитку суспільних відносин належить до періоду, коли вони отримують достатній розвиток — із виникненням і становленням перших держав, наприклад у працях Платона і Аристотеля. У подальшому філософські і соціально-політичні дослідження цієї проблеми епохи Нового часу знайшли відображення у фундаментальних працях Монтеск'є, Локка, Гельвеція, Гоббса, Канта, Гегеля та інших.

Однак сучасна епоха у зв'язку із принциповим посиленням ролі суб'єкта управління у суспільному розвитку, посиленням протиріч у механізмах його функціонування визначила пріоритетність розробки проблематики соціального управління та його адекватності, що зумовило необхідність створення багаторівневої системи досліджень з цього наукового напрямку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Загальнотеоретичні аспекти проблеми знайшли свій розвиток у працях В. Андрющенко, В. Буреги, М. Вебера, Е. Головахи, Д. Гвішиані, Д. Клиланда, Ч. Милса, К. Манхейма, П. Сорокіна, Г. Спенсера, Б. Рассела, С. Янга та інших.

Частково наукові аспекти даної проблеми здебільшого із залученням інструментарію соціологічних наук відображені у працях Р. Арона, В. Боголепова, П. Друкера, В. Королька, Л. Козера, Т. Парсонса, А. Прихожина, В. Танчера та інших, із використанням методів економічних наук — Г. Дмитренка. Різноманітні прикладні аспекти проблеми соціально-адекватного менеджменту розвинуті у працях М. Вудкока, Д. Френсиса, В. Гуленко, А. Радугіна, К. Радугіна, М. Маркова, В. Новікова, К. Кілена, М. Кроза та інших.

Разом із тим слід констатувати, що даний широкий спектр досліджень проблему ефективності суб'єкта управління не

вичерпує, особливо щодо умов глобальної перманентної нестабільності, системної кризи, поширення процесів не транспарентності зростання, що іманентно властиві сучасній національній соціально-економічній системі.

Так, одним із найсуттєвіших факторів детінізації суспільних відносин є наявність соціально-ефективного управління, створення соціально відповідальної, мобільної, відкритої суспільству політичної та економічної еліти, яка б враховувала у своїй діяльності головні інтереси суспільного розвитку. В зв'язку із цим дослідження закономірностей розвитку вітчизняної еліти, причин виникнення її дисфункційних станів, перетворення у гальмівний фактор потребують подальшого спеціального розгляду, що і є **метою** даної **статті**.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, елітний прошарок соціально-економічної структури суспільства визначається за двома головними критеріями: формальним — за офіційним становищем у соціальній структурі, важливості суспільної функції, що належить їй; ціннісним — за реальним суспільним авторитетом, що мають певні особи, незалежно від їх формального (офіційного) статусу. В ідеалі ці обидва критерії повинні співпадати. Власне ефективність влади великою мірою і виявляється саме в наближенні суспільства до цього ідеалу. Правляча політична, економічна еліта завжди має перевагу перед рядовими громадянами у наявності права, у тому числі легітимного, забезпечувати національні інтереси суспільства, а тому має переважну відповідальність за їхній стан.

Культурно-морфологічний аспект формування української еліти, впливу на неї зовнішніх процесів кореспондується із периферійністю соціально-економічних процесів в Україні стосовно центрів сучасної домінуючої західної цивілізації та хвиль реформацій, які практично не торкнулися України або вплинули на неї незначним чином. Це пов'язано із занепадом української економіки та державності, її залежності від влади, нав'язаної ззовні — Золотої орди, Литви, Польщі, Туреччини, Російської імперії, залежного становища у складі СРСР — обумовили тяжіння української ментальності до її засад, притаманних традиційному суспільству. На традиційні українські психоповедінкові архетипи еліти наклала свій відбиток загальна євразійська матриця світогляду з домінантою тоталітарного мислення, патерналізму, відповідною вертикальною стратифікацією владних структур та формуванням периферійних організаційних структур, які виступали як модифікація східноєвропейської общини — низу. Умовою виживання українського етносу в цих умовах була наявність політики психологічного та політичного конформізму.

Відсутність більш-менш розвинутого власного досвіду державної незалежності, провінційність на державному рів-

ні продукувала провінційне, містечкове мислення, що відбивалося в інтровертованості національної психіки, орієнтованій на самозбереження, політику ізоляціоналізму.

Нинішній елітний прошарок вітчизняного суспільства – це еліта переважно за формальною ознакою. Суспільним визнанням, авторитетом та відчутною суспільною підтримкою вона не користується. Рівень повної підтримки дій влади (як інститутів, так і персоналій) не перевищує 8–11%; лише 6% громадян позитивно оцінюють діяльність нинішньої правлячої еліти України, більшість (53%) дотримуються протилежної – негативної думки, майже кожен третій респондент (30%) до правлячої еліти абсолютно байдужий. Жоден із державних діячів вищого рівня, жоден із політичних лідерів, представників елітної економіки – як провладних, так і опозиційних – не має шансу бути обраним президентом у першому турі, а відтак – не користується довірою та підтримкою більшості громадян країни [1, с. 2–11].

В Україні на відміну від Польщі, Чехії та країн Балтії дотепер не відбулося суттєвого оновлення старої радянської еліти, зміна її критичної маси у вищих ешелонах влади. За підрахунками фахівців Центру Разумкова, серед осіб, які протягом 1991–2003 років призначалися на найвищі посади у системі влади (прем'єр, віце-прем'єр, секретар Ради національної безпеки і оборони, глава Адміністрації Президента), вихідці з партійної, радянської, господарської, комсомольської номенклатури радянських часів становлять 73%; серед осіб, які з 1995 року займали (або займають) посади голів обласних державних адміністрацій, – майже 80%. Що стосується її бюрократичної складової, то, за даними Національного інституту стратегічних досліджень (НІСД), 52 та 46% керівного складу місцевих і центральних органів влади України відповідно перебували на державній службі ще за радянських часів [1, с. 2–11].

Ще однією помітною складовою сучасної еліти України стали представники нової буржуазії. Для них головним завданням було через гібридизовані (змішані) [2, с. 274–317] структури влади і бізнесу забезпечити конвертацію влади у власність, а власності – у ще більшу владу. Такий симбіоз номенклатурної та новобуржуазної еліт виявився надзвичайно ефективним у досягненні власної мети, формулюванні і захисті власного інтересу. Про це виразно свідчить, наприклад, реалізований в Україні механізм приватизації на користь елітних структур [1, с. 4–5].

Ті ж дані НІСД свідчать: дві третини сучасної української еліти (у тому числі політичної) становлять особи старші 50 років. Майже 87% походять із сільської місцевості або невеликих міст, що за укладом життя мало відрізняються від сіл. Таке походження у зв'язку із самим цивілізаційним типом вітчизняного суспільства властиве переважній більшості населення країни, що пережило як фізичне винищення династичної інтелігенції, так і стрімку урбанізацію останніх десятиліть. Це ще один вагомий аргумент на користь розбудови соціально адекватної державно-адміністративної системи, яка має базуватися на засадах соборного суспільства.

У зв'язку з широкою гібридизацією влади у вітчизняній суспільній структурі – існуванні еліти, переважно одночасно у двоїтій формі – політичній та бізнесовій еліти, являє інтерес аналізу картини механізмів здебільшого тіншового забезпечення інтересів сучасної еліти, зокрема розвитку паразитичного [2, с. 254–274] елітного сектору, на найвищому – політичному рівні:

- неадекватне представництво суспільних інтересів. Новітні політичні інститути виявилися демократичними лише за формою, їхній зміст, реальний механізм діяльності не відповідають критеріям сучасної демократії. Внаслідок цього сьогодні жоден із владних або значних вітчизняних суспільно-політичних інститутів не представляє адекватно інтересів широких верств суспільства;

- відсутність механізмів відповідальності еліти на політичному рівні перед суспільством за проголошені чи прийняті нею документи програмного характеру. Головною умовою переобрання депутата парламенту в Україні є невиконання ним своєї передвиборчої програми, а в більшості випадків – кількість витрачених на його виборчу кампанію коштів або сила адміністративного ресурсу, задіяного на його підтримку. Жоден із урядів, ідучи у відставку, не звітував про виконання власної програми; програма «Україна–2010», як і більшість інших, так і залишилася на папері як красномовне свідчення нереалізованих амбіцій і невиконання обіцянок. Програми політичних партій за практикою, що склалася, не передбачають звітності та відповідальності перед виборцями чи навіть членами партій за їх виконання. Передвиборні програми партій мають здебільшого кон'юктурний характер і не передбачають довгострокову та помітну роботу з їх виконання;

- утиски свободи ЗМІ з метою обмеження поширення критичної (незаянжованої) інформації про дії правлячої еліти. Масового, звичного характеру набуло використання засобів політичного, економічного, адміністративного, силового тиску на засоби масової інформації та окремих незалежних журналістів. У такий спосіб правляча еліта позбавляє суспільство можливості здійснювати контроль за її діяльністю, поступового формування транспарентних механізмів функціонування держави;

- несприйняття правлячою елітою опозиції (у тому числі парламентської) як політичного опонента, необхідного для конструктивного коригування власних дій. Правляча еліта розглядає опозицію як пряму загрозу власному статусу, владі і власності, що виявляється у застосуванні до лідерів, окремих функціонерів чи навіть прихильників опозиції методів адміністративного та силового тиску, обмеження її доступу до ЗМІ;

- переважно патронально-клієнтальний принцип кадрової політики. Кадрова політика є непрозорою. Численні звільнення та призначення керівників центральних і місцевих органів влади здійснюються, як правило, без пояснення мотивів. Непоодинокими є приклади призначення чиновників на відповідальні посади, які були звільнені за компрометуючих обставин чи незадовільне виконання службових

обов'язків. Це дає підстави припустити, що головним критерієм зайняття посади є не професійна компетентність, високі морально-етичні цінності, а особиста відданість тому, хто здійснює призначення.

Таким чином, найбільш виразними рисами сучасної еліти є нехтування суспільними інтересами, безконтрольність, безвідповідальність, нетранспарентність, потяг до тіньових кулуарних механізмів. Як наслідок між владою і суспільством поглиблюється глибоке протиріччя; влада звертається до суспільства тільки тоді, коли виникає сезонна потреба у черговій суспільній легітимізації подовження її повноважень або підтримки її політичних ініціатив.

Сучасна вітчизняна еліта змогла запропонувати суспільству лише ту соціально нерозвинуту систему цінностей, що була і є близькою їй самій. Як наслідок розгублене, значною мірою позбавлене моральних орієнтирів суспільство отримало «приклад» у вигляді поведінки вищих представників еліти, головними рисами якої є егоїзм, орієнтація на цінності особистого споживання, зневага до тих, хто не причетний до вузьких елітних корпоративних кіл і кому пропонується керуватися законом, встановленим декларативно для всіх, і загальними нормами моралі. Своєю поведінкою, що побудована на подвійних стандартах, правляча еліта розбещує суспільство, що призводить до масштабної корозії моральних цінностей. За даними соціологічних опитувань, вже зараз 11% молоді визнають, що на них норми моралі не поширюються, 21% – ігнорують закон, 25% – вважають, що рівень і якість освіти в житті не має значення, головне – мати багатих батьків, родичів чи «своїх людей» у владі та комерційних структурах. Отже, серед молоді існує стійка тенденція до зниження морального порогу, нехтування суспільними інтересами, потяг до антисоціальної поведінки та девіації, і якщо вона збережеться, то суспільство очікує ще одне – катастрофічне зниження рівня суспільної безпеки, розвиток тіньових, кримінальних проявів [1, с. 7].

Наявність різкого протиріччя стосовно можливостей забезпечення ефективної держави – величезної складності та значення у системі національної безпеки завдання щодо якісного прориву, перелому у функціонуванні державно-адміністративного корпусу суспільства, у забезпеченні ним формування економічної структури для прориву на шляху ефективної трансформації та фактична відсутність еліти суспільства (за ціннісними ознаками), визнання за нею надзвичайної ефективності лише у досягненні власних цілей, формулюванні і захисті власного інтересу ставлять перед суспільством надзвичайної ваги загальнонаціональне завдання – найскорішого формування нової, суспільно ефективної еліти. Виховання ефективної еліти – комплексна, надзвичайної значення ваги та рангу програма національної безпеки, яка потребує свого нагального розв'язання. Одним із головних сегментів цієї програми, яка повинна стати другим головним напрямком діяльності Ради внутрішньої безпеки, є розвиток системи освіти, зокрема елітної.

Досвід інших країн, які вирішували проблему прискореної трансформації, свідчить про велике значення для цього піднесення всього комплексу освіти. Так, починаючи з періоду Мейдзі (1868), періоду прокапіталістичної реформації, японські лідери керуються у своїй діяльності гаслом вакон йосай (японський дух, західна технологія). З цього часу Японія постійно виділяє величезні кошти на освіту, підвищення кваліфікації персоналу. Йдеться не тільки про шкільну або вузівську освіту у межах виробничих корпорацій, а й про постійну налаштованість нації вивчати методи та процеси, що застосовуються за кордоном.

Як відомо, з точки зору управління, питання «чого навчатися» видається суттєво менш важливим порівняно з питанням «хто навчатиме». Передові позиції економіки США впродовж усього післявоєнного періоду пояснюються перевагою фактора управління, першості американської системи підготовки менеджерів. Пік могутності випускників шкіл бізнесу у США був досягнутий у 60–70-ті роки, до того ж одночасно як у державно-адміністративній діяльності, так і в корпоративному управлінні. Весь Захід пояснював економічні та технічні переваги США розривом у рівні підготовки менеджерів, створював школи бізнесу на зразок американських.

Єдина країна, яка не пішла шляхом запозичення програм підготовки менеджерів за зразками американських шкіл бізнесу, була Японія. І тепер уже сучасні проблеми економіки США, зокрема в галузі державного управління, пояснюються відставанням у рівні управління – стилю, спрямованості, горизонту управління, змісту, методів.

Сучасний підхід Японії до системи освіти, що взагалі є характерним для процесу ефективної прискореної трансформації, створює нову соціальну диференціацію суспільства. Як постіндустріальне суспільство ця країна в даний час має багатозаровний клас високоосвічених кадрів, для яких успішність кар'єри обумовлена посвідченням про якість отриманої освіти.

Японія – це сучасне стратифіковане суспільство, де соціальний стан є функцією не накопиченого багатства й увічнення елітарної влади, а університетської освіти, яка, в свою чергу, є функцією системи оцінок по заслугі.

За післявоєнні десятиріччя японська система освіти стала об'єктом розвитку посиленої конкуренції за кращі позиції в цій системі. Як і за будь-якої конкуренції, освітні змагання виконують функцію диференціації щодо продукту, якості, ціни. Ця градація в освітній системі існує на всіх рівнях: від дитячих садків та юнацьких шкіл до вищих шкіл, коледжів та університетів. Форма соборного суспільства, яка виявляється у солідарному, упорядкованому й узгодженому суспільстві, – це лише оболонка, яка прикриває жорсткий конкурентний соціальний порядок, і освітня система – лише один із його проявів. На відміну від США, де менш ніж половина випускників середньої школи відвідує хоча б один науковий курс, японці прагнуть до балансу в усіх базових навчальних курсах. Тут виявляється подібність із державним підходом до індустріальної політики і технологічного планування. Мета цього пакетного підходу до

управління різними секторами освітньої системи – підняти стандарти та рівень окремих секторів до рівня високого мінімуму. Таким же чином, як уряд намагається розповсюдити на всі компанії технології, які відповідають визначеним високим стандартам, він встановлює рівні умови для всіх шкільних районів, досягаючи мінімізації диференціації між кращими і гіршими секторами. Кращий в Японії може поступатися кращому в Англії та США, але середній, безумовно, вище відповідного середнього.

Пакетним підходом відрізняється і формування та функціонування системи елітних закладів освіти. Токійський університет перебуває на вершині університетської ієрархії, але свою роль у визначенні перспектив кар'єри відіграє і те, який саме факультет закінчує студент. Наприклад, хоча Токійський університет і є головним постачальником кадрів для державної служби, юридична школа цього університету через своїх випускників особливо сильно пов'язана з міністерством фінансів. Університет Кейо – головний постачальник кадрів для підприємницького сектора, Васеда – для журналістики. Цей спосіб формування кадрових потоків протистоїть американській системі і схожий на британську та французьку [3, с. 165–180].

Особливістю японської системи освіти, особливо у підготовці менеджерів, є високий рівень духовності. Багато з внутрішньофірмових навчальних програм передбачають тренування сейсін (роль духу у навчанні управління). Дух сейсін, на думку японських фахівців, спрямований на «придушення тенденції до егоїзму». Духовне тренування, подібне дзен або фізичній витривалості, через участь у туристичних походах зміцнює прагнення до кар'єри. Індивідуальні амбіції, егоцентризм або неспокій – це ті особові якості, які тренування сейсін прагне пригнітити.

Таким чином, раціоналістична кількісна орієнтація американського стилю підготовки управлінських кадрів протистоїть філософії навчання й орієнтації на діяльність, прийнятої у корпоративному та державному секторах управління в Японії. У навчальних планах японських внутрішньофірмових систем підготовки та підвищення кваліфікації входить багато концепцій та методик, які викладаються і в школах бізнесу, але вони розглядаються в цій країні як безумовно другорядні порівняно з оволодінням широкою організаційною філософією і духом. Ці особливості в акцентах освіти управлінської еліти, що властиві країнам соборної організаційної пам'яті, мають велике значення для формування філософії підготовки української еліти.

У процесі здійснення освітніх реформ, модернізації підготовки вітчизняної еліти наявні фундаментальні невідповідності її справжнім завданням та функціям, що значною мірою, обмежують можливості виконання майбутньою елітою відповідальних цілей щодо адекватного реформування суспільства.

На одне із численних місць у структурі цих невідповідностей слід поставити явно недостатнє «духовне» забезпечення майбутньої еліти, виховання на національних тради-

ціях. В умовах, з одного боку, втрати соціальних орієнтирів, відсутності загально визнаної національної ідеї, доктрини розбудови українського суспільства, з другого – зростання інтенсивності зовнішніх обмінів, ентропійних процесів щодо визначеності цінності для вітчизняного суспільства тих чи інших запозичень культури в умовах глобалізації роблять особливо уразливим багаж соціальної орієнтації населення, елітних прошарків. Це обумовлює особливу важливість для стабілізації суспільних процесів виховання еліти на традиціях вітчизняної культури, розвиток мови. Це завдання має реалізуватися тотально, пронизуючи наскрізь всю систему виховання, як одна із найважливіших підсистем виховання національної еліти [4, с. 14].

У сучасній системі української освіти, підготовки національної еліти не реалізовані вагомі чинники підвищення її якості, професійної придатності: система освіти не побудована на засадах розвитку досконалої конкуренції як між самими закладами освіти, так і контингентами студентів. Незважаючи на те що і в Японії, як і в Україні, з огляду на процеси незавершеної трансформації селянських суспільств існує система наслідування влади, коли сини, доньки та внуки політиків, державних службовців та бізнесменів старших поколінь майже автоматично займають місця у парламенті, на службі чи місце в бізнесі, в першій вона поєднується із жорсткою системою конкурентного відбору претендентів на ті чи інші посади державної влади чи бізнесу, що забезпечує протидію залученню до цих сфер професійно не підготовлених претендентів.

Здійснення завдань підготовки нової еліти в Україні не побудовано на єдиній системній основі як освітнього комплексу, не забезпечено застосуванням до нього пакетного управління піднесенням рівня всього комплексу, глибина взаємозв'язку між окремими ланками різних навчально-освітніх рівнів, що особливо важливо для трансформації еліти країн наздоганяючого розвитку, є недостатнім, що суперечить навіть загальним закономірностям розвитку освіти у різних країнах. Так, якщо, наприклад, порівнювати структури побудови вищих рівнів середньої освіти на початку 1980-х років і на рубежі століть, виявиться, що зросла кількість країн, які застосовують наскрізне уніфіковане навчання у єдиних початкових та основних школах. Дедалі більше стає тих, хто додає до цього комплексу ще й дитячі дошкільні заклади [5, с. 14]. Серед завдань державних органів, зокрема Головердержслужби України, функцією якої є проведення єдиної державної політики у сфері державної служби та функціональне управління державною службою, безпосередньо відсутня функція управління елітною освітою як єдиним освітнім комплексом, його розвитком [6]. Цей процес в умовах транзитивного стану українського суспільства не може бути стихійним.

У державній службі чільне місце покликано зайняти відпрацювання структур та процедур (технологій) управління нею як єдиною системою, яка, зокрема, забезпечує розвиток та функціонування еліти за ціннісними ознаками. До них належать: стандарти, реєстри, нормативи виконання дер-

жавних посад, зміст іспитів на заміщення державних посад, правила атестації, кваліфікаційні характеристики різних категорій державних службовців і багато іншого. Актуальним напрямом діяльності є створення структур щодо профілактики та розв'язання службових конфліктів у державному апараті. Якщо державна служба формується як єдиний соціально-правовий інститут, як у випадку створення Голодержслужби України, то необхідна і організація управління нею з відповідними структурами на центральному рівні та органах місцевого самоврядування [7, с. 267]. Глибина та широчінь охоплення ланок соціального комплексу завданнями підготовки адекватної вітчизняної еліти суспільства, зв'язок цього завдання з функціями управління реформациєю державно-адміністративної системи обумовлює включення його у систему Ради внутрішньої безпеки.

Висновки

Проблема якості еліти та її підвищення для України є справді доленосною, від її розв'язання залежить сценарій подальшого суспільного розвитку. Якщо взяти варіанти сценаріїв у агрегованому вигляді, то їх існує два [1, с. 10–11]. Перший – консервація нинішнього або навіть посилення маргінального стану країни, що містить загрозу посилення авторитарних тенденцій у політиці, яка пов'язана з об'єктивними передумовами цивілізаційного розвитку, консервацією паразитичних елітних структур в економіці. Другий – це якісний прорив на шляху соціально-економічної трансформації, перетворення країни на зону ефективного розвитку елітних економічних структур.

Україна, незважаючи на кризу, в якій вона перебуває, зберігає людський, природний і техніко-технологічний потенціал для формування ефективної еліти, що в окремих аспектах не лише дорівнює, а й переважає відповідно потенціал країн, які вже отримали запрошення до вступу у ЄС.

Політична та економічна еліта, яка представляє інтереси адміністративно-економічних груп, поставлена перед проблемою: як гарантувати стабільність та недоторканність біз-

несу і власності як від нових переділів, так і надмірного втручання влади, гібридизованих її форм. Частина сучасного елітного сектору розуміє довгострокові переваги правових гарантій над силовими і готова грати за правилами та встановлювати ці правила. Бізнес-групи елітного сектору, зорієнтовані на західні ринки, мають потребу легалізації капіталів та ведення бізнесу на цивілізованих засадах; зорієнтовані на національний ринок – потребу у підвищенні платоспроможності населення та внутрішніх суб'єктів господарювання, що, в свою чергу, передбачає обопільну детінізацію доходів елітних та ординарних структур.

Серед високих державних службовців є представники, здатні чинити опір процесу гібридизації влади, його певному обмеженню та введенню у кероване річище. Спостерігається також хоч і слабка, але постійна тенденція до омолодження пострадянської еліти, посилення в колі нової еліти антигібридизаційних владних тенденцій.

Отже, сама логіка економічних та суспільно-політичних процесів створює можливість обмеження паразитичних явищ, вибору еліти на користь соціально ефективного розвитку, забезпечення рівня країни на передових позиціях у світовому співтоваристві.

Література

1. Жданов І., Якименко Ю. Україна у ХХІ столітті: виклики для політичної еліти // Національна безпека і оборона. – 2003. – №9. – С. 2–11.
2. Предборський В.А. Детінізація економіки: у контексті трансформаційних процесів: Монографія. – К.: Кондор, 2004. – С. 760.
3. Макмиллан Ч. Японская промышленная система. – М.: Прогресс, 1988. – С. 400.
4. Гінзбург М. Як зробити українську мову державною де-факто? // Дзеркало тижня. – 2004. – №14 (10 квітня).
5. Корсак К. Модернізація чи рух у протилежному напрямку // Дзеркало тижня. – 2004. – №7 (21 лютого).
6. <http://www.guds.gov.ua/poliojennya.html>
7. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления. – М.: Юрид.лит., 1997. – С. 400.

О.В. ПОПОВИЧ,
к.е.н., доцент кафедри ФОіА, Національний авіаційний університет

Специфіка здійснення фінансових взаємовідносин при міжнародних перевезеннях різними видами транспорту

У статті досліджено особливості здійснення фінансових взаємовідносин на різних видах транспорту та виділені загальні проблеми, що виникають при таких взаємозрахунках.

В статье исследованы особенности осуществления финансовых взаимоотношений на разных видах транспорта и выделены общие проблемы, которые возникают при таких взаимоотношениях.

In articles it is investigated features of realization of financial mutual relations on different types of transport and shared problems which arise at such mutual relations are allocated.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України пов'язаний із переходом до ринкових відносин, характеризується підвищенням соціальних, організаційних, екологічних та технологічних вимог щодо функціонування і розвитку транспортного комплексу. Схильність до співробітництва в різних галузях суспільного виробництва і соціальній сфері викликає значну кількість проблем у фінансових взаємовідносин при міжнародних перевезеннях різними видами транспорту. Саме це, на наш погляд, й обумовило вибір тематики даної статті.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Висвітленню теоретичних та практичних основ фінансових взаємовідносин в цілому та фінансовим взаємовідносинам при міжнародних перевезеннях різними видами транспорту, зокрема, присвятили свої роботи науковці: Г.М. Азаренкова, О.В. Ареф'єва, Л.М. Стасюк, Д. Роман, А. Шимкіна, М.І. Молдованов, О.С. Філімоненков, Г.А. Борщ, Г.Г. Кірейцев, Р.М. Михайленко, Т.Е. Белялової, Ю.Л. Борко, К.І. Гудз, О.В. Костроміна, О.Й. Косарев, І.П. Садловська, Ю.Б. Слободяник та інші. Але, як правило, дані роботи розглядали особливості фінансових взаємовідносин лише на якомусь одному виді транспорту.

Метою статті є дослідження фінансових взаємовідносин при міжнародних перевезеннях різними видами транспорту та виділення загальних проблем притаманних всім видам транспорту при здійсненні таких розрахунків.

Виклад основного матеріалу. Транспорт – сукупність засобів, призначених для переміщення людей, вантажів, сигналів і інформації з одного місця в інше. Транспорт поділяється на дві категорії: транспорт загального користування та транспорт незагального користування.

Транспорт загального користування не слід плутати із громадським транспортом (громадський транспорт є частиною транспорту загального користування). Транспорт загального користування обслуговує торгівлю (перевозить товари) і населення (пасажирські перевезення). Транспорт незагального користування – внутрішньовиробничий і внутрішньовідомчий транспорт. Усі види транспорту, що застосовуються у міжнародних перевезеннях поділяються на міжнародні вантажні та міжнародні пасажирські перевезення. Особливістю транспорту у зовнішньоекономічній діяльності є те, що на його продукцію – транспортну послугу – мають вплив всі фактори ринкової економіки. Перш за все, це відноситься до коливань цін на паливо, співвідношення попиту і пропозиції на перевезення вантажів, стан політичних та економічних відносин різних держав та інші фактори.

У транспортному процесі всі його учасники (виробники продукції, замовники, покупці, перевізники, посередники) вступають у складні економічні та комерційно-правові відносини, які регулюються різними нормативними актами, на-

ціональними законодавчими [1] і міжнародними правовими нормами, звичаями.

Прямі міжнародні перевезення регулюються міжнародними конвенціями [2, 3]. Вони визнані багатьма країнами світу і мають значний практичний досвід. Найважливішими з них є: при морському перевезенні: Правила Гаага–Вісбі, що стосуються коносаментів (1978); при авіаційному Варшавська конвенція із змінами (1955) та при автоперевезеннях Конвенція про міжнародні перевезення автотранспортом (1956). Існує також конвенція про змішані перевезення, зокрема, Конвенція ООН про міжнародні змішані перевезення вантажів, що була прийнята в 1980 році.

У процесі своєї господарської діяльності всі учасники перевезень вступають в економічні відносини. Такі відносини проявляються у вигляді фінансових взаємовідносин між резидентами, які надають транспортні послуги та резидентами, що їх отримують. Розглянемо докладніше як здійснюються фінансові взаємовідносини при міжнародних перевезеннях різними видами транспорту. Почнемо ми розглядати з морського транспорту.

Морський транспорт є найбільш універсальним та ефективним засобом доставки великих мас вантажів на далекі відстані. Щодо пасажирських зовнішніх перевезень, то вони займають незначну долю у морських транспортних послугах. Морські та річкові пасажирські сполучення найбільш популярні у вигляді міжнародних туристичних круїзів.

Валютні операції, що виникають при виконанні морських перевезень вантажу та супутніх послуг, здійснюються у відповідності з українським законодавством [4–8]. Як правило, всі взаємовідносини підприємств та організацій Укрморрічфлоту з користувачами послуг української морської бази оформлюються відповідними контрактами та угодами. Це можуть бути морські перевезення вантажу, які в залежності від характеру роботи флоту мають різні назви (чартер, лінійна–букінг–нота і т.д.), угоди по агентуванню флоту, протоколи міждержавного рівня, кредитні угоди тощо.

Усі ці документи обов'язково включають пункти, що стосуються узгодженого порядку проведення розрахунків сторонами, підписанням їх, а також порядок застосування штрафних санкцій у випадку порушення одної із сторін узгодженого порядку розрахунків. Усі валютно–розрахункові операції підприємств та організацій галузі класифікують на три групи [7].

До основної і найбільш об'ємної групи валютно–розрахункових операцій відносяться постійно виникаючі розрахунки між судовласниками та вантажовідправниками, а також пасажирами, включаючи посередників. До другої групи взаєморозрахунків відносяться зобов'язання українських судовласників по їх платежах, що випливають з виконання угоди морського перевезення вантажу та пасажирів. Третя група валютних операцій включає в себе валютно–розрахункові відносини судовласників з іншими підприємствами та організаціями галузі, які являються супровідними при морському перевезенні вантажу.

Як зазначалося раніше, в перевезенні вантажів морем і здійсненні при цьому валютно-розрахункових операцій бере участь велика кількість українських та іноземних організацій, взаємовідносини між якими носять як прямі так і непрямі зв'язки. Перевезення українських експортних та імпорتنих вантажів здійснюється судами, що працюють в трампі і на міжнародних морських та спільних лініях по розкладу.

Усі ці перевезення є причиною виникнення валютно-розрахункових взаємовідносин між судновласником, зовнішньоторговельними об'єднаннями, з одного боку, та іноземними компаніями – з іншого. Як правило, контракт, пов'язаний із придбанням та продажем товарів по українському експорту та імпорту, передбачає перевезення вантажу морем українським флотом закордонного плавання. Це пов'язано з виконанням розрахунків з українськими зовнішньоторговельними організаціями по фрахту, тарифи по якому, включаючи різні знижки та надбавки, розраховуються відповідними міжвідомчими угодами.

Розрахунки морських та річкових пароплавств за перевезення вантажу для іноземних фрахтователів здійснюються в іноземній валюті по ставкам світового фрахтового ринку. Морські та річкові пароплавства, виконавши перевезення експортних та імпорتنих вантажів, пред'являють зовнішньоторговельним організаціям рахунки платіжні-вимоги, складені на основі коносаментів. Рахунки платіжні-вимоги виписуються пароплавствами у гривнях з зазначенням шифру валюти країни порту призначення експортних вантажів чи країни порту завантаження імпорتنих вантажів.

Рахунки платіжні-вимоги пароплавства виписуються окремо за перевезення експортних та імпорتنих вантажів і перший екземпляр без додатку коносамента здається на інкасо до обслуговуючого їх банку. А другий примірник рахунку платіжної-вимоги пароплавства разом з додатком коносамента і самим коносаментом відсилається безпосередньо платнику до здачі першого екземпляру до обслуговуючого банку пароплавства. Рахунки платіжні-вимоги за перевезення вантажів у закордонному плаванні оплачуються в порядку акцепту.

За перевезення пасажирів у закордонному плаванні і за оренду кораблів для круїзних рейсів розрахунки з українськими організаціями здійснюються у порядку перерахування коштів на рахунки пароплавств-судновласників чи оплати відповідними організаціями рахунків платіжних вимог.

При лінійних перевезеннях українських експортних та імпорتنих вантажів порядок проведення розрахунків між судновласником та вантажовідправником той же, що і при трампових перевезеннях. Єдина відмінність полягає в тому, що з'являється посередник при роботі флоту на спільних українсько-іноземних лініях. Ця відмінність пов'язана з умовами роботи суден двох країн на спільних лініях, що визначаються угодами, в яких вказано яка організація тої чи іншої сторони виконує обов'язки агента лінії і в яких розмірах, а також яким шляхом загальний лінійний фрахт ділиться між партнерами.

Перевезення українських імпорتنих та експортних вантажів передбачає захід українських кораблів в іноземні порти і в цих випадках з'являється необхідність оплати послуг, що їм надаються, тобто виникають валютно-розрахункові взаємовідносини з іноземними організаціями, що спеціалізуються на обслуговуванні іноземних кораблів. Розрахунки з іноземними агентськими фірмами за обслуговування українських кораблів ведеться у формах: акредитиву; банківського переказу, інкасо та авансу.

При розрахунках між організацією-замовником та організацією, що здійснює морські перевезення виникають проблеми, які пов'язані, по-перше, з тим, що іноді вантаж, який перевозиться згідно угоди одним кораблем не довозиться до кінцевого пункту призначення, а перевалюється на інший корабель, який довозить цей вантаж до кінцевого пункту призначення або в порт, з якого здійснюється подальше відправлення вантажу сушею. В цьому випадку фрахтування оплачується перевізником вантажу і рахунок виставляється на загальну суму. Після отримання коштів один судновласник розраховується з іншим, тобто гроші не відразу потрапляють на рахунки судновласників, а отже вони не відразу можуть ними розпоряджатися. По-друге, проблема при розрахунках виникає коли вантажоодержувач продає не всю партію товару за коносаментом, а тільки його частину, або коли партія товару продається одночасно кільком покупцям.

Діяльність залізничного транспорту в зовнішньому середовищі і системі валютних відносин по міжнародним перевезенням має свою специфіку. Цим видом транспорту вантаж не можна доставити по прямому варіанту від пункту виробництва в одній країні до місця потреби в іншій. На відміну від автомобільного, водного та авіаційного транспортів, що використовуються за межами країни-власниці, залізниця забезпечує перевезення експортно-імпорتنих та транзитних вантажів тільки по території своєї країни.

Основним документом у перевезенні товарів залізницею з країни в країну є залізнична накладна. Вона виконує функції договору про перевезення, товаророзпорядчого документа та підтвердження про прийом вантажу до перевезення. Цей документ не є зворотним. Вантаж віддається у розпорядження названого вантажоодержувача після пред'явлення ним документу, що засвідчує його особу. Оскільки у світі існує кілька систем залізничного сполучення, які відрізняються між собою шириною колії, габаритами локомотивів і вагонів і т.д., то регулювання міжнародних залізничних перевезень здійснюється кількома незалежними одна від одної міжнародними конвенціями, кожна з яких застосовується конкретно до однієї з систем і регламентує форму залізничної накладної.

Європейські країни керуються Конвенцією про міжнародні залізничні перевезення, учасниками якої є 33 держави. Дана конвенція містить умови перевезення вантажів, зокрема, встановлює, що ставки перевізних платежів визначаються національними та міжнародними тарифами. При міжнародних перевезеннях розрахунковою валютою тарифів є швей-

царський франк. Головною організацією в Україні, що здійснює залізничні перевезення, є «Укрзалізниця» [9–15]. На відміну від інших видів транспорту «Укрзалізниця» знаходиться у державній власності і є монополістом у своїй галузі.

Розрахунки за перевезення пасажирів в міжнародному сполученні залізницею відбуваються на підставі звітів сторін про продаж квитків, що здійснюється касами залізниці України та іноземними залізницями. Звіти складає розрахункова організація залізниці тієї країни, де були продані квитки, і надсилає їх всім залізницям, по яким проїжджав пасажир. Звіти складаються окремо на квитки–купони, бланкові білети–купони на групові поїздки, доплатні квитанції. Квитки, продані залізничними касами і бюро подорожей, враховуються на окремих листах. Окремий звіт складається на квитки, продані в спецвагони і спецпоїзди. На залізниці, що складала звіт здійснюється утримання з вартості квитка на користь Бюро подорожей своєї країни, а частину вартості що залишилася розподіляють між залізницями, що брали участь у перевезенні.

Якщо перевезення пасажирів здійснюється в міжнародному сполученні за участю двох сусідніх прикордонних залізниць, то складання звітів, пересилання документів, їх розгляд і акцепт здійснюються тільки між цими залізницями. Копії акцептованих документів направляються розрахунковою організацією, що сальдує платежі.

Розрахунки, пов'язані з продажем квитків на плацкарт, здійснюються в безакцептному порядку. На користь залізниць, що приймали участь в перевезенні у сальдову відомість включають ті суми, які були нараховані по звіту залізниці, що продала квитки і видала плацкарти. При виявленні різниці в розрахунках зацікавлена залізниця складає відомість перерахунку, яка оплачується вже тільки в тому розмірі, який був визнаний залізницею–дебітором.

Розрахунки за перевезення багажу та товаробагажу здійснюються по звітах залізниці країни відправлення, які надсилаються залізницям, що брали участь у перевезенні. Звіт складається окремо по багажу та товаробагажу. На перевезення багажу у змішаному залізнично–морському сполученні складається окремий звіт, при чому провізна плата за морську ділянку шляху сполучення відраховується судоплавному підприємству через залізницю тієї країни, якій вона належить.

Як і по перевезеннях пасажирів, розрахунок за перевезення багажу і товаробагажу ведеться у безакцептному порядку. Розрахунки за перевезення транзитних вантажів здійснюються на підставі звітів, складених залізницею країни, через яку перевозяться такі вантажі. У звіт включають провізні платежі по тих вантажах, які транзитна залізниця здала залізницям призначення чи іншим транзитним залізницям у звітному місяці. Вантажі записуються у звіт у тій послідовності, в якій вони здавалися сусідній залізниці на підставі передавальних відомостей. Звіт пред'являється залізниці країни–відправлення чи залізниці країни призначення залежно від того, хто сплачує провізні платежі.

По звітах про транзитні вантажі застосовується безакцептний порядок включення нарахованих сум у сальдову відомість, причому у всіх випадках у звіти включаються суми провізних платежів, що належать залізниці незалежно від того, в якому розмірі вони були нараховані і вписані в перевізні документи. Таким чином, залізниця відправлення чи призначення, стягуючи платежі за перевезення вантажу по залізниці транзитної країни, погашає їх останньою в іноземній валюті, бере на себе повну відповідальність за повноту та своєчасність стягнення платежів з відправника чи отримувача вантажів. Якщо при перевезенні вантажу на транзитній залізниці виникають додаткові витрати і збори, які залізниця, що стягує платежі, не може наперед передбачити, то на ці суми звіт складається на транзитній дорозі, а потім він висилається залізниці відправлення чи призначення в залежності від того, хто стягує основні перевізні платежі. Суми по таких звітах також належать включенню в сальдову відомість в безакцептному порядку.

При здійсненні розрахунків між замовником та залізницею виникають певні проблеми. Вони пов'язані з тим, що Розрахунковому підрозділу залізниці необхідно збирати та заповнювати велику кількість документів (договори, довідки, накопичувальні картки та інший перелік документів) на кожного платника за послуги залізниці. Це забирає багато часу, іноді призводить до виникнення арифметичних помилок при неувважності робітників, що, в свою чергу, викликає гальмування надходження коштів на рахунки залізниці. Іноді виникає ситуація, коли одержувач не вносить залізниці належні їй платежі, в цьому разі залізниця, щоб покрити свої витрати, реалізує вантаж самостійно, не повертаючи його отримувачу. Знову це призводить до затримки надходження коштів на рахунки залізниці.

Міжнародні перевезення вантажів та пасажирів автомобільним транспортом отримали в останні роки великого розповсюдження, що пов'язано з розвитком автомобільних доріг, автотранспортних засобів, зростаючим потоком зовнішньоторговельних вантажів і пасажирів по лінії міжнародного туризму. Цей вид перевезень дуже гнучкий у відношенні маршрутів та графіків руху. Ним можна перевозити пасажирів та вантаж «від дверей до дверей», що позбавляє відправника від необхідності зайвих перевезень.

Основним документом в автомобільних перевезеннях є автотранспортна накладна, яка виконує функції договору перевезення, товаророзпорядчого документу та розписки перевізника. Зміст відомостей, що подаються у накладній, визначає Конвенція про угоду міжнародного перевезення вантажів автомобільним транспортом, учасником якої був СРСР [16–17]. Україна також є учасницею конвенції на правах наслідування. В цілях контролю за забезпеченням перевезення автомобільним транспортом на території України створена головна організація Державтоадміністрація [16].

Перевезення вантажів автомобільним транспортом України в міжнародному сполученні оформлюється накладною

міжнародного зразку. Оплата українськими підприємствами, організаціями і установами перевезень зовнішньоторгових та інших вантажів автомобільним транспортом в міжнародному сполученні здійснюється за перевезення по території України у гривнях по відповідним тарифним ставкам, а за перевезення по іноземній території в іноземній валюті за відповідними тарифними ставками.

Розрахунки з відправниками та отримувачами вантажів за їх перевезення проводяться через Державтоадміністрацію по її рахункам платіжними вимогами. Платникам випускаються рахунки платіжні вимоги за перевезення вантажу автомобільним транспортом в міжнародному сполученні по іноземній території. Рахунки платіжні—вимоги виписуються в іноземній валюті із зазначенням банківського коду валюти. Код валюти визначається по кінцевому пункту країни призначення (при експортних перевезеннях вантажу) чи відправлення (при імпорتنих перевезеннях вантажу).

Платник має право повністю чи частково відмовитися від акцепту рахунку платіжної вимоги у двох випадках: при пред'явленні вимоги на оплату перевезення вантажу, який ним не перевозився, і при виявленні арифметичних помилок. Разом із пред'явленням рахунків платіжних вимог у банк на інкасо направляється один примірник цього рахунку з прикладання копій товарно—транспортних накладних, які заповнюються на кожне відправлення і вид вантажу.

Порядок розрахунків Державтоадміністрації з автопідприємствами і туристичними організаціями за міжнародні перевезення пасажирів автомобільним транспортом здійснюється на підставі угоди укладеної між ними. При розрахунках за міжнародні перевезення пасажирів автопідприємство виставляє Державтоадміністрації рахунок з прикладанням до нього довідки туристичних організацій і розшифрування, а також виправдувальні документи по послугам, які надані автобусам на іноземній території. У розшифруванні до рахунку по кожній країні фіксується пробіг автобуса, що відповідає пробігу, вказаному в довідці туристичних організацій і ціну 1 л паливно—мастильних матеріалів.

Міжнародним повітряним перевезенням вважається таке перевезення, при якому місце відправлення і місце призначення знаходяться на території або різних держав, або на території іншої держави передбачена посадка літака, в той час як місце відправлення і місце призначення розташовані на території одної і тої ж держави. Іноземними партнерами українських авіакомпаній являються авіакомпанії країн, пов'язаних міжнародними лініями з Україною.

Комерційна діяльність авіації пов'язана з перевезенням пасажирів, багажу, вантажу та пошти. Відомо, що чисті підсумки від комерційної діяльності будь—якої авіакомпанії залежать в першу чергу від експлуатаційного доходу та експлуатаційних витрат. Адже при виконанні міжнародних повітряних перевезень авіакомпанія вступає у фінансові взаємовідносини з різними юридичними та фізичними особами. Так, у частині витрат авіакомпанія розраховується по паливно—ма-

стильних матеріалах, по технічному обслуговуванню і ремонту авіатехніки, за аеронавігаційне обслуговування по трасі і в районі аеропорту, за комерційну рекламу, за продаж і оформлення авіаперевезень, за оренду повітряних судів тощо.

Крім витрат по аеропортових і аеронавігаційних зборах, по технічному і комерційному обслуговуванню авіакомпанія розраховується за оформлення і продаж авіаперевезень з агентами по продажу, генеральними агентами чи з іншими авіакомпаніями—партнерами по інтерлайну.

Дохід авіакомпанії формується за рахунок надходжень із: виручки за перевезення пасажирів, багажу, вантажу та пошти, згідно укладених угод та контрактів; виручки від спільної експлуатації повітряних ліній літаками у відповідності з угодами між українською та іноземною авіакомпаніями; виручки від профільних послуг, що надаються населенню, підприємствам та організаціям, при виконанні міжнародних перевезень і робіт.

Порядок і особливості розрахунків авіакомпанії по доходах і витратах визначаються міжнародними рекомендаціями і методиками. В частині визначення доходів авіакомпанія керується РАМе (Керівництво по розрахунку доходів), який опублікований фінансовим комітетом і підкомітетом IATA по взаєморозрахунках. Керівництво містить всі основні правила взаєморозрахунків та іншу інформацію, що стосується угод про експлуатацію міжнародних повітряних ліній.

Підставою для взаєморозрахунків і формування доходів авіакомпанії є первинні перевізні документи, а також відповідні фінансові рахунки, що підтверджують виконання роботи і послуги як по авіаперевезенням, так і за різні види обслуговування літаків (комерційне, аеронавігаційне та інше). Самі фінансові взаємовідносини повинні бути чітко оговорені у відповідних угодах (комерційні угоди між авіакомпаніями, угода про генерального агента і т.д.), в яких визначається механізм здійснення оплат.

Висновки

Щодо розрахунків при міжнародних перевезеннях різними видами транспорту то організації, що надають морські, автомобільні, залізничні та авіаційні послуги, як ми переконалися під час здійсненого дослідження розраховуються між собою за допомогою однакових розрахункових інструментів, які викликають проблеми, що притаманні лише певному транспортному виду. Але поряд з різними проблемами існують проблеми, які притаманні всім транспортним видам, — це:

- безвідповідальність чи невірне оформлення перевезень. Сутність його полягає в тому, що працівники які заповнюють перевізні документи не завжди грамотно, уважно та згідно всім передбаченим умовам угоди оформлюють перевізні документи;

- арифметичні помилки на користь однієї з фірм. Заповнюючи рахунки до сплати, працівники розрахункового відділу не завжди уважні. В результаті цього одна із фірм отримує більше коштів, а інша менше чим їй належить;

- невірне застосування курсів валют. При здійсненні розрахунків використовується курс валюти не на дату укладання угоди щодо перевезення, а на дату здійснення розрахунків;
- в рахунок іноді включають послуги, які не замовлялися. Іноді при пред'явленні рахунків перевізником організації, яка замовляла перевезення в їх суму включаються послуги, які організація–замовник не замовляла;
- сума рахунку нараховується на підставі невірних даних про кількість пасажирів, вагу та обсяг вантажу. Рахунки, що пред'являються організації–замовнику перевізником, не відповідають кількості, вазі та обсягу, який замовляла перевести організація–замовник;
- виникнення боргових зобов'язань між імпортером та експортером транспортних послуг. Боргові зобов'язання виникають в результаті порушення умов угоди щодо перевезення пасажирів, вантажу та багажу;
- несвоечасність виконання умов по угодам з перевезення пасажирів та вантажу.

Література

1. Угода про принципи формування спільного транспортного простору взаємодії держав–учасниць СНД у галузі транспортної політики від 06.10.99 р. №1126–XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу до угоди: http://www.mintrans.gov.ua/uk/alias_51/print/8556.html.
2. Международное воздушное право: [В 2 т.]. – М.: Наука, 1981. – Т. 1. – 343 с.
3. Международное воздушное право: [В 2 т.]. – М.: Наука, 1981. – Т. 2. – 366 с.
4. Наказ Мінтрансу України від 03.02.2003 р. №74 «Про типовий договір про сумісні діяльність у морських торговельних портах України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до наказу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
5. Наказ Мінтрансу України №424 від 05.08.94 р. «Про здійснення внутрішніх та міжнародних перевезень пасажирів і вантажів морським і річковим транспортом та контроль за їх дотриманням» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до наказу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
6. Статут Міжнародної Конвенції про перевезення морем пасажирів та їх багажу від 13.12.74 р. (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статуту: <http://www.ua-gravo.net/data/g1993/list34.htm>
7. Взаиморасчеты при международных перевозках / [А.В. Зверев, Г.Б. Заничева, В.М. Михайлик и др.]; под ред. А.В. Зверева. – М.: Транспорт, 1998. – 223 с.
8. Цветов Ю.М. Основы организации транспортного обеспечения внешнеторговых связей Украины / Ю.М. Цветов. – Киев: ОАО «ИКТП–Центр», 2000. – 581 с.
9. Сарафанова Е.В. Международные перевозки: основные положения / Сарафанова Е.В., Евсеева А.А. – М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов–на–Дону: Издательский центр «МарТ», 2005. – 240 с.
10. Закон України «Про залізничний транспорт» від 4.07.96 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до закону: <http://www.zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>
11. Постанова Кабінету Міністрів України від 06.04.98 р. №457 «Про статут залізниць України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до постанови: <http://www.zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>
12. Наказ Мінтрансу України від 16.08.2000 р. №433 «Про зарахування надходжень з розподільчих рахунків залізниць і підприємств Укрзалізниці на централізований розподільчий рахунок Укрзалізниці» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до наказу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>
13. Конвенція про договір міжнародних перевезень вантажів від 10 травня 1956 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до конвенції: <http://www.zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>
14. Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України від 21.11.2000 р. №644 «Про затвердження «Правил розрахунків за перевезення вантажів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до наказу: <http://www.mintrans.gov.ua>
15. Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України від 01.12.2008 р. №1454 «Про зміни до Правил розрахунків за перевезення вантажів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до наказу: <http://www.mintrans.gov.ua>
16. Положення про Державний департамент автомобільного транспорту, затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 30.03.2000 р. №586 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до положення: <http://www.mintrans.gov.ua>
17. Наказ Міністерства транспорту України від 14.10.97 р. №363 «Про затвердження Правил перевезень вантажів автомобільним транспортом» зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу до наказу: <http://www.mintrans.gov.ua>

Аналіз структурних зрушень в економіці та їхній вплив на ефективність виробництва

У статті на основі дослідження сучасних інструментів аналізу розвитку та ефективності виробництва проведено аналіз кількісних і якісних показників структурних зрушень та їхній вплив на розвиток виробництва. Розраховано систему індексів впливу структурних зрушень на показники ефективності (зарплатовіддачу, капіталовіддачу, прибутковість).

В статье на основании исследований современных инструментов анализа развития и эффективности производства проведен анализ количественных и качественных показателей структурных сдвигов и их влияние на развитие производства. Рассчитана система индексов влияния структурных сдвигов на показатели эффективности (зарплатоотдачу, капиталотдачу, прибыльность).

In the article the analysis of qualitative and quantitative structural changes and their impact on production was made and it was based on a study of modern analysis tools of development and production efficiency. System indices of impact of the structural changes on efficiency indexes (return on wages, return on capital, profitability) were calculated.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку в розвинутих країнах зменшується інтенсивність досліджуваних структурних зрушень, відбувається поступове вирівнювання окремих взаємозалежних структур, а саме: основного капіталу, структури оплати праці та ін. У сучасній економіці України на відміну від зазначених тенденцій структурні зрушення відбуваються більш активно, що свідчить про її перебування у фазі інтенсивної структурної перебудови факторів виробництва. Структурні пропорції економіки України формуються всупереч загальноекономічним тенденціям, що свідчить про структурну деградацію економіки і негативно позначається на перспективах економічного зростання. Тому дуже важливим є аналіз структурних зрушень в економіці, який є основою для своєчасного коригування структурної політики з метою прискорення економічного зростання. Таким чином, якщо на даному етапі в країні будуть започатковані зміни прогресивного характеру, це зумовить відповідну динаміку розвитку на наступні десятиріччя. Структурні чинники мають стати об'єктом дослідження для підвищення конкурентоспроможності національної економіки, враховуючи вплив структурних процесів на економічну динаміку та здатність економіки реагувати на зовнішні та внутрішні шоки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема визначення впливу окремих видів економічної діяльності на економічне зростання завжди була в колі питань

економічної науки. Аналізу причин трансформаційних перетворень і чинників економічного розвитку в умовах ринкової трансформації присвячені роботи вітчизняних і закордонних вчених: В. Гейця, Л. Казинець, Б. Кваснюка, Ф. Клоцвога, І. Крючкової, О. Красильникова та ін. у цих працях досліджено та висвітлено ряд чинників трансформаційних процесів та економічного розвитку в цілому, включаючи інституційні. Предметом дослідження вчених-економістів протягом багатьох років залишається взаємозв'язок між ефективністю економічної динаміки та структурними процесами в економіці. Однак на даний час саме питання впливу структурних зрушень на ефективність і динаміку розвитку виробництва та конкурентоспроможність економіки залишаються недостатньо дослідженими і потребують більш системних підходів.

Метою статті є дослідження показників структурних зрушень, їхній аналіз та оцінка впливу на розвиток виробництва.

Виклад основного матеріалу. На динаміку ефективності виробництва суттєво впливають структурні процеси в економіці. Структурні зміни в економіці є передумовою економічного зростання, які розпочалися, надалі формують, стримують, або підтримують економічний розвиток країни [1, с. 25]. Структура економіки представляє собою систему, яка складається із господарських елементів, діяльність яких направлена на відтворення виробництва сукупного суспільного продукту. Виконуючи своє призначення, економічна система: а) забезпечує розміщення ресурсів; б) виробляє продукцію, виконує роботи, надає послуги; в) їх реалізує та здійснює накопичення. Всі ці процеси мають динамічний характер, суть якого полягає в зміні у часі параметрів і структури суб'єктів господарювання.

Тому динаміка економічного зростання національної економіки перебуває в прямій залежності від структури національного виробництва. Структура виробництва є узагальненою характеристикою сталості та якості розвитку економічної системи в цілому. Формування оптимальних пропорцій виробництва за ВЕД є одним із важливих аспектів структури економіки. Прогресивні структурні зміни призводять до прискорення розвитку національної економіки, забезпечують більш ефективний розподіл ресурсів між ВЕД.

Структура економіки характеризується передусім показниками питомої ваги, яку має той чи інший ВЕД у системі виробництва, розподілу, обміну та споживання сукупного суспільного продукту, а також матеріальних та трудових витрат та ін.

Об'єктом аналізу структурних зрушень є основні види економічної діяльності, які згруповані в три основні сектори.

В процесі проведеного дослідження в результаті узагальнення та систематизації підходів щодо оцінки структурних зрушень [1–3] використано систему показників для обґрунтування рівня структурних зрушень (диспропорцій). Дана система включає показники кількісної та якісної оцінки структурних зрушень.

Кількісну оцінку структурних зрушень характеризують показники масштабності, інтенсивності та швидкості структурних зрушень як за окремими ВЕД, так і по економіці в цілому [4, с. 248–249].

Для оцінки структурних зрушень за весь аналізований період використовується показник масштабу (маси) структурних зрушень (M^t), який визначається за формулою:

$$M^t = \sum_{i=1}^n (d_i^t - d_i^0), \quad (1)$$

де d_i^t, d_i^0 – питомі ваги i -го ВЕД, відповідно, у звітному та базовому періодах.

Динаміка питомої ваги у валовому випуску за основними ВЕД, які згруповані у три основні сектори, представлені у табл. 1.

Досліджуючи структурні зрушення у період 2001–2008 років (табл. 1), визначаємо, що за аналізований період у первинному секторі «Виробництво сировини» частка випуску у 2008 році в порівнянні з 2001 роком значно зменшилася (–7,2 в.п.), в основному, за рахунок суттєвого зменшення частки у випуску сільського господарства (–6,6 в.п.).

Сектор з переробки сировини в кінцеву продукцію, який виробляє суттєву частку валового продукту, впродовж періоду 2004–2008 років також продемонстрував поступову тенденцію до її зменшення (–2,2 в.п.).

Протилежна ситуація спостерігається у секторі послуг, де частка випуску демонструє стійку тенденцію до зростання. Так, рівень структурних змін у 2008 році в порівнянні з 2001 роком у секторі послуг збільшився на 9,4 в.п.

Слід зазначити, що тенденція до скорочення частки виробничих секторів, зокрема промисловості, у структурі випуску відповідає загальносвітовим тенденціям та поступово наближає структуру економіки України до структури економік високорозвинених країн світу, де превалює саме частка сфери послуг. Однак, якщо більшість європейських країн вже пройшли етап структурних змін і їхні економіки вже набули такого структурного співвідношення, яке насамперед направлене на першочергове задоволення потреб саме внутрішнього ринку, то економіка України в цілому та його найбільша складова – промисловий комплекс – до цього часу не можуть базуватися на потребах внутрішнього ринку, оскільки впродовж усіх років економічного зростання основним рушієм розвитку був саме зовнішній попит [6, с. 233].

Крім того, якщо для розвинутих країн світу притаманний пріоритетний розвиток високотехнологічних видів економічної діяльності V та VI технологічних укладів¹ та знаннєємних послуг², то у структурі випуску економіки України впродовж всього періоду 2001–2008 років основними складовими зростання були ВЕД «Торгівля», «Діяльність транспорту» та «Фінансова діяльність», сумарний внесок яких у 2008 році у приріст частки сфери послуг становив 85,7% до 2007 року³.

Для поглибленої оцінки структурних зрушень проаналізуємо інтенсивність їх зміни. Інтенсивність зміни структури економіки характеризує індекс структурних зрушень (I_s), який відображає зміни структури економіки за аналізований період і розраховується за формулою:

¹ Згідно із класифікацією Евростату до високотехнологічних ВЕД V та VI технологічних укладів належать фармацевтична промисловість, медична хімія та ботанічні продукти; виробництво офісного обладнання та комп'ютерів; радіо- та телекомунікаційного обладнання та апаратів; медичних, точних та оптичних інструментів та годинників; авіа-космічних апаратів.

² Знаннєємні високотехнологічні послуги включають у себе три сектори: пошта та зв'язок; комп'ютерні послуги та пов'язана з ними діяльність; дослідження та розробки [7, с. 38].

³ Розраховано автором за даними [8].

Таблиця 1. Динаміка структури виробництва (випуску) за основними ВЕД за 2001–2008 роки

ВЕД	Рік								Структурні зміни 2008 року до 2001 року
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
I. Первинний сектор. ВЕД з виробництва сировини									
Сільське господарство	13,7	12,6	10,5	10,2	9,0	7,9	6,8	7,1	-6,6
Добувна промисловість	4,8	4,6	4,2	3,8	3,9	3,7	3,5	4,2	-0,6
Разом	18,5	17,2	14,7	14,0	12,9	11,6	10,3	11,3	-7,2
II. Вторинний сектор. ВЕД з переробки сировини в кінцеву продукцію									
Переробна промисловість	35,6	36,2	37,3	38,7	38,1	36,5	35,6	34,2	-1,4
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	5,8	5,3	4,8	3,8	3,5	3,8	3,7	3,5	-2,3
Будівництво	3,8	3,6	4,1	4,5	4,4	5,1	5,7	5,3	1,5
Разом	45,2	45,1	46,2	47,0	46,0	45,4	45,0	43,0	-2,2
III. Третинний сектор. ВЕД з виробництва послуг.									
Транспорт	8,5	8,9	9,5	8,9	8,7	8,6	8,2	7,9	-0,6
Торгівля	8,0	8,1	8,7	8,5	9,5	9,8	10,5	10,9	2,9
Інші ВЕД	19,8	20,7	20,9	21,6	22,9	24,6	26,0	26,9	7,1
Разом	36,3	37,7	39,1	39,0	41,1	43,0	44,7	45,7	9,4
Всього	100	100	100	100	100	100	100	100	X

Джерело: розрахунки автора за даними [5].

$$I_i = \frac{d_i^t}{d_i^0} \quad (2)$$

Наступним показником оцінки інтенсивності структурних зрушень є показник швидкості структурних зрушень (S_i), який характеризує зміну структурного показника за одиницю часу і розраховується як співвідношення індексу структурних зрушень (I_i) до проміжку часу, за який він відбувається (T):

$$S_i = \frac{I_i}{T} \quad (3)$$

Вимір швидкості структурних зрушень дозволяє зіставити різні структурні зрушення, встановити динаміку та наявність асинхронності зрушень.

З метою оцінки інтенсивності структурних зрушень, що відбулися в економіці в цілому, використовується коефіцієнт інтенсивності структурних зрушень (K_{is}), який розраховується за формулою:

$$K_{is} = \sqrt{\sum_i (d_i^t - d_i^0)^2 \times d_i^0} \div 100, \quad (4)$$

Коефіцієнт відмінності структур (K_{vs}) характеризує ступінь відмінності нової структури від базової в масштабі національної економіки і визначається формулою:

$$K_{vs} = \left(1 - \sum_i \frac{|d_i^t - d_i^0|}{100} \right) \times 100. \quad (5)$$

У результаті використання існуючої методики кількісної оцінки напрямлень і характеру структурних зрушень за секторами економіки за 2002–2008 роки, нами були визначені наступні тенденції структурних зрушень між секторами національної економіки (за базисним методом). За базисний період прийнято 2001 рік. Кількісна оцінка структурних зрушень за секторами економіки, розрахована за формулами (2–5), представлена в табл. 2.

Проведений аналіз структурних зрушень показав, що зміна структури випуску впродовж 2002–2008 років мала хвилюподібний характер. У переважній більшості основними носіями структурних зрушень були саме сировинні та з низьким ступенем обробки ВЕД, оскільки існуюча інфраструктура, рівень внутрішнього попиту не давали змоги нарощувати

власне виробництво та задовольняти зовнішній попит. У процесі аналізу було виявлено тільки один сектор, розвиток якого можна назвати наступальним – сектор з виробництва послуг. Інші сектори міняли направлення свого розвитку, що призвело до значних коливань у структурі економіки та, в свою чергу, вплинуло і на ефективність виробництва.

Що стосується швидкості структурних зрушень, то у 2002 році відбулося найбільше відхилення структури від базового періоду (2001 рік) в усіх секторах економіки: у секторі «виробництво сировини» – на 46,4%, у секторі «переробка сировини» – на 49,9%, у секторі «виробництво послуг» – на 51,9%. Подальша динаміка структурних зрушень поступово наближалася до базового року. Так, найбільшу швидкість структурних зрушень у 2008 році продемонстрував сектор з виробництва послуг (15,7%) проти 14,2% у секторі з переробки сировини та 7,6% у секторі з виробництва сировини. Динаміка інтенсивності структурних зрушень (K_{is}) за аналізований період демонструє значне зростання коефіцієнта інтенсивності структурних зрушень у секторі з виробництва послуг – 5,7 разів, з виробництва сировини – 3,1 разів, у секторі з переробки сировини у кінцеву продукцію – у 1,5 разів.

Якість структурних процесів оцінюється за критерієм їх впливу на створення ефективної структури економіки, яка у найбільшому ступені сприяє задоволенню суспільних потреб. Для оцінки якості структурних зрушень використовуємо запропонований Ю.С. Красильниковим коефіцієнт якості структурних зрушень (Kq_i) [1]:

$$Kq_i = I_i \times N_i, \quad (6)$$

де N_i – спрямованість i -го структурного зсуву в економіці, яким є вектор соціально-економічного прогресу.

Зміни по окремих складових економічної системи можуть мати різноспрямовану направленість і одночасно спрацьовувати як на покращення, так і, навпаки, – погіршення структури економіки. Для загальної оцінки якості структурних зрушень по системі в цілому доцільно розраховувати інтегральний коефіцієнт (Ki_q) як середньозважену по масі окремих складових структурних зрушень за формулою [4, с. 255]:

Таблиця 2. Оцінка структурних зрушень у випуску товарів і послуг за основними секторами економіки України за 2002–2008 роки

Рік	I сектор Виробництво сировини				II сектор Переробка сировини в кінцеву продукцію				III сектор Виробництво послуг			
	I_i	S_i	K_{is}	K_{vs}	I_i	S_i	K_{is}	K_{vs}	I_i	S_i	K_{is}	K_{vs}
2002	0,929	0,464	0,559	98,7	0,998	0,499	0,067	99,9	1,039	0,519	0,843	98,6
2003	0,794	0,265	1,634	96,2	1,022	0,341	0,672	99,0	1,077	0,359	1,687	97,2
2004	0,757	0,189	1,935	95,5	1,040	0,260	1,210	98,2	1,074	0,268	1,627	97,3
2005	0,697	0,139	2,408	94,4	1,018	0,204	0,537	99,2	1,132	0,226	2,892	95,2
2006	0,627	0,104	2,968	93,1	1,004	0,167	0,134	99,8	1,185	0,197	4,037	93,3
2007	0,556	0,079	3,527	91,8	0,996	0,142	0,134	99,8	1,231	1,176	5,061	91,6
2008	0,611	0,076	3,097	92,8	0,951	0,142	1,479	97,8	1,258	0,157	5,663	90,6

Джерело: розрахунки автора за даними [5].

$$K i_q = \frac{(K q_1 M_1) + (K q_2 M_2) + \dots + (K q_n M_n)}{M_1 + M_2 + \dots + M_n} \quad (7)$$

Якість структурних зрушень за ВЕД у 2008 році порівняно із 2001 роком, розрахованих за формулами (1, 2, 6), представлено у табл. 3.

Виходячи із даних, представлених в табл. 3, інтегральний коефіцієнт сукупної якості структурних зрушень по економіці в цілому становить $K i_q = -1,54$. Одержаний показник свідчить, що структурні зрушення мають небажаний напрямок розвитку, що значно знизило ефективність виробництва в економіці країни.

Якість структурних зрушень в економіці тісно пов'язана з ефективністю виробництва. Метою і критерієм прогресивного розвитку структури економіки є зростання її ефективності і, як наслідок, ефективності виробництва. Показники ефективності виробництва, які використовуються в економічних дослідженнях – продуктивність праці, фондівіддача, прибутковість (вихід кінцевого суспільного продукту на одиницю конкретних ресурсів) по суті є структурними показниками, що характеризують економічну систему. Питома вага витрат виробничих ресурсів на макrorівні відображає ефективність соціально-економічного механізму всієї системи виробничих відносин [1]. Тому структура економіки буде ефективною, якщо має місце зростання продуктивності праці, фондівіддачі та прибутковості виробляємої продукції.

Вплив структурних зрушень у випуску на показники ефективності виробництва розглядалися як зарубіжними [9], так і вітчизняними науковцями [10], проте в їх дослідженнях відсутня обґрунтованість запропонованих ними формул, крім того недостатньо обґрунтовані висновки відносно представлених розрахунків щодо впливу структурних зрушень на ефективність виробництва.

Для оцінки впливу змін у структурі випуску товарів і послуг на ефективність виробництва за видами економічної діяльності нами використаний індексний метод. Індекс впливу структурних зрушень (I_d^0) визначається за формулою [11]:

$$I_d^0 = \frac{\sum x_0 d_1^0}{\sum x_0 d_0^0}, \quad (8)$$

де x_0 – значення ознаки базового періоду, d_1, d_0 – відповідна величина структури – питома вага відповідно базового і звітного періоду.

Використовуючи загальну формулу оцінки впливу структурних зрушень на ефективність виробництва, переформулюємо її, обравши за значення ознаки відповідні показники.

Для визначення впливу зміни структурних зрушень на ефективність використання трудових ресурсів використовуємо наступний індекс:

$$I_{C3}^L = \frac{\sum d_1 L_0}{\sum d_0 L_0}, \quad (9)$$

де L_0 – випуск продукту на 1 грн. витрат на оплату праці (зарплатовіддача).

Для визначення впливу зміни структурних зрушень на ефективність використання основного капіталу:

$$I_{C3}^K = \frac{\sum d_1 K_0}{\sum d_0 K_0}, \quad (10)$$

де K_0 – випуск продукту на 1 грн. витрат на основний капітал (фондовіддача).

Вплив зміни структурних зрушень на ефективність формування прибутковості визначається за формулою:

$$I_{C3}^P = \frac{\sum d_1 P_0}{\sum d_0 P_0}, \quad (11)$$

де P_0 – випуск продукту на 1 грн. витрат чистого прибутку. Розрахунок системи індексів впливу структурних зрушень на показники ефективності (зарплатовіддачу, капіталовіддачу, прибутковість) представлено в табл. 4.

Індекс впливу структурних зрушень на витрати праці (I_{C3}^L) у 2008 році в порівнянні із 2002 роком зменшився на 23,2%. Як наслідок, відповідне зменшення зарплатовіддачі за відповідний період свідчить про неефективне використання витрат праці та низький рівень продуктивності живої праці.

Індекс структурних зрушень I_{C3}^K визначає вплив зміни структури випуску на капіталовіддачу. Так, внаслідок динаміки структури випуску за 2002–2008 роки капіталовідда-

Таблиця 3. Структурні зрушення за основними ВЕД

ВЕД	Частка, у %		Маса структурних зрушень	Індекс (по модулю)	Напрямок	Якість структурних зрушень
	2001	2008				
Уся економіка	100	100	M_i	I_i	N_i	Kq_i
Сільське господарство	13,7	7,1	-6,6	0,48	+	+0,48
Добувна промисловість	4,83	4,2	-0,63	0,13	-	-0,13
Переробна промисловість	33,6	34,2	-1,4	0,96	+	+0,96
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	5,8	3,5	-2,3	0,4	+	+0,4
Будівництво	3,8	5,3	1,5	0,4	+	+0,4
Торгівля	8,1	10,9	2,8	0,34	+	+0,34
Транспорт та зв'язок	8,5	7,9	-0,6	0,1	+	+0,1
Інші ВЕД	19,7	26,9	7,2	0,36	+	+0,36

Знаки (+) та (-) характеризують відповідно покращення або погіршення економічної структури.
Джерело: розрахунки автора за даними [5].

Таблиця 4. Структурні зрушення використання виробничих ресурсів у виробництві за основними ВЕД за 2002–2008 роки

ВЕД	Випуск		Зарплатовіддача					Капіталовіддача					Прибутковість				
	d_0	d_1	L_0	L_1	i_{L_1}	$L_0 d_0$	$L_0 d_1$	K_0	K_1	i_{K_1}	$K_0 d_0$	$K_0 d_1$	P_0	P_1	i_{P_1}	$P_0 d_0$	
Сільське господарство	0,132	0,075	13,01	9,16	0,704	1,717	0,976	0,770	1,628	2,114	0,101	0,058	0,301	0,324	1,076	0,040	
Добувна промисловість	0,048	0,044	3,84	2,46	0,641	0,184	0,176	0,390	0,835	2,141	0,019	0,017	0,065	0,311	4,784	0,003	
Переробна промисловість	0,380	0,363	8,15	7,79	0,956	3,097	2,958	1,055	1,712	1,623	0,401	0,383	0,044	0,069	1,568	0,017	
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	0,056	0,037	5,37	3,82	0,711	0,301	0,199	0,296	0,367	1,240	0,017	0,011	0,099	0,054	0,545	0,006	
Будівництво	0,038	0,057	3,96	5,10	1,288	0,150	0,226	1,108	2,253	2,033	0,042	0,063	0,097	0,025	0,258	0,004	
Торгівля	0,085	0,116	4,01	4,79	1,195	0,341	0,465	1,976	2,700	1,366	0,168	0,229	0,273	0,297	1,088	0,023	
Транспорт та зв'язок	0,093	0,083	3,34	3,43	1,027	0,311	0,277	0,331	0,412	0,429	0,031	0,027	0,151	0,107	0,709	0,014	
Інші ВЕД	0,168	0,225	1,93	5,014	2,603	0,323	0,433	0,237	0,400	1,688	0,040	0,053	0,040	0,098	2,45	0,006	
В цілому по економіці	1,0	1,0	X	X	X	7,424	5,701	X	X	X	0,819	0,841	X	X	X	0,131	
Індекс структурних зрушень	X	X	$I_{C3}^L = 0,768$					$I_{C3}^K = 1,027$					$I_{C3}^P = 1,159$				

Джерело: розрахунки автора за даними [5].

ча за відповідний період збільшилася на 3,0%, тобто практично залишилася на рівні базового періоду (2002 рік).

Індекс структурних зрушень I_{C3}^P визначає вплив динаміки структури випуску на прибутковість виробництва. Виходячи із розрахунків відповідний індекс I_{C3}^P (1,159) свідчить про збільшення рівня прибутковості у 2008 році в порівнянні із 2002 роком на 15,9%. Суттєвий вплив на збільшення прибутковості виробництва за аналізований період одержано за рахунок структурних зрушень, які відбулися в основному в будівництві та сфері послуг.

Висновки

У ході дослідження було проведено аналіз кількісних і якісних показників структурних зрушень та їх вплив на розвиток виробництва за 2002–2008 роки. Визначено вплив структурних зрушень на показники ефективності і розраховано систему індексів впливу структурних зрушень у випуску продукції на витрати на оплату праці, капіталовіддачу та прибутковість. Проведений аналіз впливу структурних зрушень на основні показники ефективності виробництва засвідчив про неефективне використання виробничих ресурсів в процесі виробництва товарів і послуг.

Література

1. Красильников О.Ю. Структурные сдвиги в экономике современной России. – Саратов: Изд-во «Научная книга», 2000. – 183 с.

2. Казинец Л.С. Измерение структурных сдвигов в экономике. – М.: Экономика, 1969.

3. Бутина М.А. Методы измерения структурных сдвигов и их приложения // Институт экономики переходного типа. – М., 2004. – 66 с.

4. Структурна гармонізація економіки України як чинник економічного зростання / За ред. д-ра екон. наук І.В. Крючкової. – К.: «Експрес», 2007. – 520 с.

5. Національні рахунки України за 2008 рік [Статистичний збірник]. – К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 248 с.

6. Бурбела Т.М. Оцінка структурних чинників розвитку промислового виробництва // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – №3(53). – С. 231–234.

7. Мусіна Л.А., Кваша Т.К. Підходи, індикатори та методи оцінювання впливу науково-технічної діяльності на економічний розвиток: Монографія. – К.: УкрІНТЕІ, 2009. – 252 с.

8. Таблиці «витрати–випуск» України за 2008 рік в цінах споживачів – [Статистичні збірники]. – К.: Державний комітет статистики.

9. Бессонов В.А. О динамике совокупной факторной производительности в российской переходной экономике. – М.: Институт экономики переходного периода, май 2004. – 66 с.

10. Гончарук А.Г. Эффективность экономики Украины: анализ и прогнозирование [монография] / А.Г. Гончарук. – Одесса: Астропринт, 2005. – 332 с.

11. Захожай В.Б. Статистика: Підруч. для студ. вищ. навч. закл. / В.Б. Захожай, І.І. Попов. – К.: МАУП, 2006. – 536 с.

Н.Б. ЮРИК,

ст. викладач кафедри менеджменту у виробничій сфері, Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя

Проблеми реалізації стратегії в умовах кризової ситуації на підприємствах машинобудівної галузі

У статті підлягають розгляду питання щодо проблем реалізації стратегії машинобудівних підприємств у кризових умовах функціонування. Враховуючи особливості діяльності підприємств даної галузі щодо здійснення заходів по виходу з кризи, пропонується розроблення блок-схеми впровадження, контролю, оцінювання і коригування антикризової стратегії машинобудівного підприємства.

В статье рассматриваются вопросы, касающиеся проблем реализации стратегии машиностроительных предприятий в кризисных условиях функционирования. Учитывая особенности деятельности предприятий данной отрасли по реализации мероприятий выхода из кризиса, предлагается разработка блок-схемы внедрения, контроля, оценивания и корректировки антикризисной стратегии машиностроительного предприятия.

The problems of strategy realization on the machine-building enterprises in the crisis situation are considered in the

article. Given the features of enterprises activity of this industry, proposed the development of an implementation flowchart, monitoring, evaluation and adjustment of anti-crisis strategy of the machine-building enterprises.

Постановка проблеми. В умовах економічної кризи кожне підприємство є унікальним за своїм існуванням, саме тому процес розроблення і реалізації стратегії для кожного з них буде також носити індивідуальний характер і залежати не лише від зовнішнього та внутрішнього середовища, а й від їхньої взаємодії.

Правильно сформована антикризова стратегія дозволить не тільки уникнути багатьох кризових ситуацій, але й згладити їх перебіг в організації. Фактично вона представляє собою план дій на відповідний період часу, який дозволяє максимально уникнути небезпечних ситуацій і направити підприємство на шлях зростання і зміцнення позицій на ринку.

Наукові дискусії, які проводяться з приводу особливостей реалізації антикризової стратегії, належать до найбільш відповідальних та вагомих питань, оскільки саме правильний вибір антикризових заходів забезпечує виведення підприємства зі стану кризи з найменшими втратами у найкоротші терміни, свідчить про актуальність даної проблеми.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На основі проведених нами опрацювань різних наукових джерел можна констатувати, що на сьогодні на вирішення проблеми реалізації антикризової стратегії спрямовані дослідження зарубіжних та вітчизняних учених, таких як М. Хаммер, А. Градов, Е. Коротков, Е. Уткін, О. Большаков, В. Михайлов, О. Пушкар, О. Копилук, О. Кузьмін, Л. Лігоненко, О. Тридід, С. Іванюта, А. Чернявський, А. Штангрет, О. Скібіцький та багатьох інших.

У цілому погляди науковців зводяться до того, що для підприємства однаково важливі як розроблення націленої на успіх стратегії, так і її конкретна реалізація, що виявляється у визначених оперативних і тактичних діях [2]. Отже, ефективність управління підприємством сьогодні залежить від того, наскільки ефективно керівники розробляють і реалізують стратегію [4].

Особливої уваги заслуговують сучасні підходи до ролі та місця стратегії антикризової діяльності підприємств, викладені А.І. Дмитренко [1], Н.О. Сторчак [6].

Проведені нами дослідження дозволяють зробити висновок, що технологій реалізації антикризових стратегій існує не так уже й багато, бо сама ж практика використання даних стратегій порівняно нова, зокрема для машинобудівних підприємств, що підтверджує важливість даного дослідження.

Мета статті. З метою досягнення машинобудівним підприємством максимальних успіхів менеджери мають ефективно поєднувати процес розроблення стратегії із вдалою її реалізацією.

Саме тому метою даної статті є дослідження проблем, пов'язаних із реалізацією антикризової стратегії машинобудівного підприємства в умовах кризової ситуації.

Виклад основного матеріалу. Позитивний результат антикризового управління визначається рівнем антикризової готовності підприємства, ефективністю безпосереднього протистояння кризовій ситуації та рівнем своєчасних програмних профілактичних заходів, одним з яких є створення ефективної антикризової стратегії.

Антикризова стратегія – це свого роду гарант стабільного розвитку підприємства. Звичайно, не можна стверджувати, що дана стратегія дозволяє повністю уникнути кризових ситуацій. Вона тільки дозволяє знизити їх деякий відсоток, а у випадку виникнення – забезпечити їх як можна більш швидко і безболісне подолання. Поряд з цим антикризова стратегія дозволяє скоротити термін прийняття рішення, які торкаються методів виходу із кризи, що є достатньо вагомим аргументом на її користь [7].

Антикризова стратегія має включати в себе такі аспекти:

1. Сферу діяльності організації і основні напрями її розвитку. Необхідно визначити особливості сегмента ринку, який

займає дане підприємство з метою його ефективного аналізування і можливості недопущення кризи.

2. Цілі діяльності організації. Для антикризового управління найбільший інтерес мають довгострокові цілі, так як саме від них залежить напрям розвитку організації. Визначення цілей визначає усі подальші дії по розробленні антикризової стратегії.

3. Визначення методів і форм досягнення цілей. Цей момент дуже важливий, оскільки завдяки йому здійснюється пошук і вибір альтернатив. Від того, як буде здійснюватися процес досягнення кінцевого результату, залежатиме функціонування підприємства в цілому. Необхідно також відмітити, що методи досягнення цілей повинні розглядатися як з точки зору безпечності для діяльності підприємства, так і доцільності по відношенню до наявних ресурсів.

4. Кадрову політику, яка визначає внутрішню структуру персоналу підприємства, рівень взаємовідносин між підрозділами.

5. Організацію виробничого процесу. В умовах кризи це дуже відповідальний процес, оскільки сюди входять розподіл ресурсів, оцінювання технічної бази, забезпечення підприємства сучасними технологіями тощо. Зазвичай кризи, що виникають і охоплюють підприємство, викликані внутрішніми причинами, пов'язаними із ускладненням виробничого процесу внаслідок нераціонального використання наявних ресурсів.

6. Оцінювання внутрішнього і зовнішнього середовища бізнесу. Від якості проведеного аналізування буде залежати в цілому уся подальша діяльність підприємства, так як антикризова стратегія формується саме на основі цих даних.

Розроблення маркетингової програми. В сучасних кризових умовах функціонування підприємства дана програма є невід'ємною складовою будь-якої стратегії, в тому числі і антикризової [5].

Ефективність будь-якої антикризової стратегії передбачає розроблення системи адаптаційних механізмів її реалізації, яка включає в себе:

1) визначення цілей і завдань розвитку як підприємства в цілому, так і його структурних підрозділів;

2) розроблення мотиваційних механізмів розвитку підприємства в умовах кризи;

3) створення техніко-організаційних й організаційно-економічних моделей функціонування та розвитку підприємства в умовах кризи.

Оскільки підприємство своєю суттю є мікроекономічною системою, його розвитку притаманні властивості циклічності. У перебігу своєї життєдіяльності (від створення до ліквідації) підприємство проходить сукупність стадій, що в теорії менеджменту отримали назву «життєвий цикл підприємства». Кожна з цих стадій відрізняється особливостями формування ресурсного потенціалу, досягнутими результатами функціонування [3].

Саме тому постає проблема формування такої антикризової стратегії, реалізація якої б могла відбутися при наявних можливостях підприємства і в жорстко обмежений часовий

термін. Такі дії не тільки прискорять реалізацію антикризових заходів, а й змусять здійснювати їх паралельно, або у крайньому випадку за системою «кост-пласт».

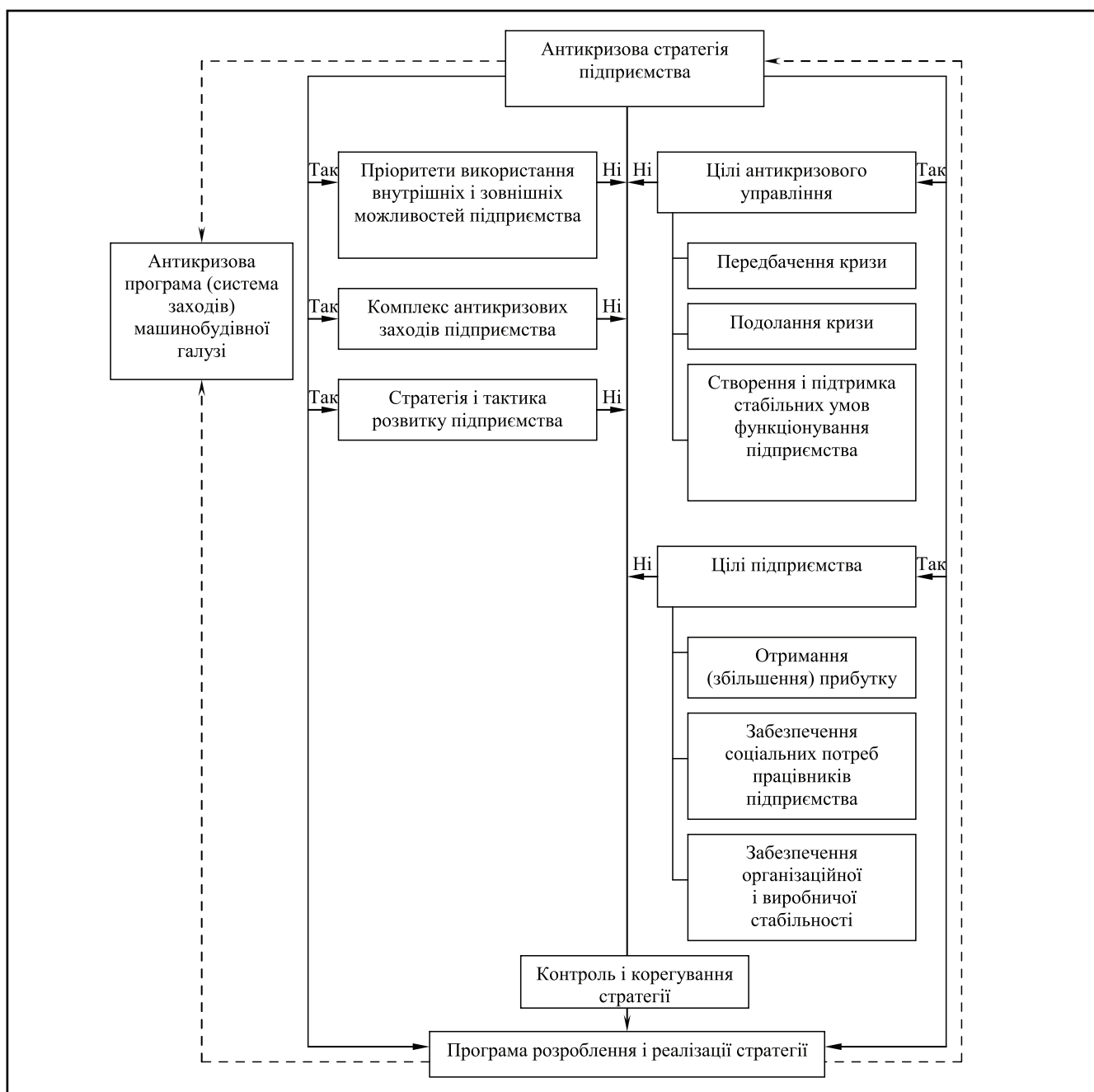
Стратегія в умовах кризи не тільки має бути «рятувальним колом», а й способом забезпечення досягнення головної мети та цілей підприємства, яке постійно зіштовхується із небезпечними впливами факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, які, в свою чергу, є джерелами виникнення кризових явищ, кризової ситуації і кризового стану.

Дана стратегія має розроблятися на найвищому корпоративному рівні в межах загальних стратегій, а її основні положення і напрями мають відображатися в усіх інших існуючих

на підприємстві стратегіях і реалізовуватися на усіх рівнях управління, із залученням усього персоналу підприємства.

Основною метою антикризової стратегії має стати вирішення суперечностей і неузгодженості між цілями підприємства, наявними можливостями (зазвичай обмеженими) та впливом (зазвичай негативним) внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

Виходячи з цього процес вибору механізму реалізації антикризової стратегії повинен починатися не з аналізування стану підприємства та здійснення надзвичайних заходів по запобіганню фінансової неспроможності, а з правильного вибору місії підприємства, вироблення концепції, головної



Блок-схема впровадження, контролю, оцінювання і коригування антикризової стратегії машинобудівного підприємства*

Джерело*: авторська розробка.

стратегії його діяльності, формування і підтримки на відповідному рівні стратегічного потенціалу підприємства, здатного забезпечувати протягом тривалого періоду його конкурентну перевагу як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Досліджуючи технології реалізації антикризових стратегій, доцільно відмітити, що існування великої кількості причин кризи, спонукає керівництво організації набувати вміння своєчасного їх розпізнавання, що є дуже важливим при здійсненні антикризового управління. Одним із варіантів реалізації антикризової стратегії може бути такий, при якому фірма свідомо вибирає стратегію в умовах кризи і наперед передбачає можливість або неминучість останньої, готуючись до неї, розробляючи заходи щодо послаблення її впливу. В цьому випадку підприємство отримує більше результатів від реалізації стратегічного плану, аніж від передбачення кризових ситуацій. Іншим варіантом може бути варіант, при якому здійснюється свідоме ініціювання кризи, яке допоможе зруйнувати застарілі тенденції і методи діяльності підприємства. В цьому випадку криза виступає своєрідним поштовхом до інновацій. Враховуючи особливості такої ситуації для антикризового управління, дуже важливим є своєчасне вирішення проблем, яке передбачає як своєчасне прийняття рішень, так і правильність розрахунку часу на їх реалізацію. Адже в кризових ситуаціях не вирішені своєчасно проблеми тільки погіршують становище фірми.

З цією метою нами пропонується блок–схема впровадження, контролю, оцінювання і коригування антикризової стратегії машинобудівного підприємства (див. рис.).

Дана блок–схема дозволить не тільки зекономити час на впровадження антикризової стратегії та реалізацію заходів, пов'язаних з нею, а й дає змогу оцінити організуючу і стимулюючу дію державної програми антикризового регулювання галузей машинобудівного комплексу. Як видно із даної блок–схеми, при необхідності зміни стратегії процес обґрунтування відповідності вказаним ключовим параметрам повторюється. На практиці зазвичай всі етапи, представлені на блок–схемі, можуть здійснюватися паралельно, і результати такої діяльності в кризових умовах можуть бути основою для виживання підприємства.

Реалізація стратегії за допомогою запропонованої блок–схеми дасть можливість визначити поетапність розвитку подій. Маючи намічені шляхи реалізації розробленої стратегії, керівництво відходить від звичного «ручного режиму» управління, керуючись інтересами не окремих груп, а всього підприємства.

Доцільно також зауважити, що в умовах невизначеності, в яких перебуває більшість підприємств машинобудівної галузі, процес реалізації антикризової стратегії характеризується високим ступенем суб'єктивності. Це зумовлено недостатньою кількістю необхідної інформації та нездатністю представлення більшості показників у кількісному вираженні.

Тому виходячи з вищесказаного виведення підприємства зі стану кризи має розглядатися як стратегічна мета, на ре-

алізацію якої має працювати весь потенціал підприємства. В процесі реалізації антикризової стратегії повинні застосовуються такі управлінські технології, які в специфічних умовах вітчизняної економіки виявилися найбільш ефективними у вирішенні усіх поточних завдань підприємства, а не тільки в усуненні тимчасових кризових ускладнень.

У міру завершення реалізації заходів антикризової програми та отримання позитивних результатів потреба в розробленні стратегії діяльності актуалізується, оскільки саме в стратегічному плані мають бути закріплені отримані здобутки та створені передумови для запобігання повторення кризових явищ.

У цілому проблема визначення економічного ефекту вибору варіантів реалізації антикризової стратегії потребує як перевищення кінцевих результатів від її реалізації над витратами на розроблення, так і зіставлення кінцевих результатів з результатами реалізації аналогічної антикризової стратегії.

Висновки

На підставі вищевикладеного можна зробити висновок, що запропонована блок–схема впровадження, контролю, оцінювання і коригування антикризової стратегії допоможе вирішити проблеми з якими зіштовхуються машинобудівні підприємства, особливо в умовах кризової ситуації, які тісно пов'язані як з процесом вибору антикризової стратегії, так і з процесом її реалізації.

Саме ці обставини обумовлюють необхідність вдосконалення розроблення механізму реалізації антикризової стратегії машинобудівного підприємства, враховуючи його галузеву специфіку, що і є перспективою подальших наукових розробок в цьому напрямку.

Література

1. Дмитренко А.І. Стратегії антикризової діяльності промислових підприємств / А.І. Дмитренко // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2009. – №4 (20). – С. 49–53.
2. Лігоненко Л.О. Реструктуризація підприємства як інструмент антикризового управління та економічного зростання суб'єктів підприємництва / О.Л. Лігоненко // Вісник Донецького університету. – Серія В: Економічні науки. – 1999. – Вип. 3. – С. 45.
3. Пашута Н. Антикризисное управление предприятием: проблемы и пути решения в условиях Украины / Н. Пашута, Л. Федуллова // Персонал. – 2000. – №11. – С. 84–90.
4. Погорелов Ю.С. Модель вибору стратегії розвитку як складник загальної моделі розвитку підприємства / Ю. С. Погорелов // Економіка. Менеджмент. Підприємство: збірник наукових праць. – 2010. – №22 (II). – С. 84–90.
5. Пушкарь А.І. Антикризисное управления: стратегии, модели, механизмы / А.И. Пушкарь, А.Н. Тридид, А.Л. Колос. – Х: ХДЭУ, 2005. – 452 с.
6. Сторчак Н.О. Місце антикризового управління в економічній стратегії фірми / Н.О. Сторчак // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2009. – №3 (19). – С. 59–63.
7. Туленков Н.В. Антикризисный менеджмент / Н.В. Туленков // Персонал. – 2008. – №6. – С. 19–25.

Сутність, склад і структура ліквідності підприємств

У статті досліджуються сутність, структура та методологічне обґрунтування поняття «ліквідність». Удосконалено класифікацію видів ліквідності, які проявляються в об'єкті чи суб'єкті у формі тривірневої ієрархічної структури на макро– та макрорівнях управління та вияві взаємозв'язків між ними.

В статье исследуются сущность, структура и методологическое обоснование понятия «ликвидность». Усовершенствована классификация видов ликвидности, которые проявляются в объекте или субъекте в форме трехуровневой иерархической структуры на макро– и макроуровнях управления и проявлении взаимосвязей между ними.

Essence, structure and methodological ground of concept «liquidity», is probed in the article. Classification of types of liquidity, which show up in an object or subject in form three-level hierarchical structure on makro– and management macrolevels and display of intercommunications between them, is improved.

Постановка проблеми. Фінансова стійкість є основою діяльності кожного підприємства в умовах ринкової економіки. В цьому процесі пріоритетне значення має забезпечення його ліквідності. Вивченню різних аспектів ліквідності присвячено багато наукових робіт як зарубіжних так і вітчизняних вчених. Проте до цього часу не має чітко вираженої системи теоретичних висновків щодо оцінки ліквідності підприємств. Залишаються нерозкритими або дискусійними питання про місце та роль ліквідності у фінансовому менеджменті підприємства, потребує удосконалення класифікація її видів. Це негативно впливає на можливості ефективного забезпечення ліквідності. Тому проблема забезпечення ліквідності в умовах ринкової економіки залишається актуальною.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні основи фінансово–економічної категорій «ліквідність» закладені в працях А. Маршала, А. Монкретьєна, У. Петті, А. Сміта, У. Стеффорда та інших. Істотний внесок у розвиток цієї теорії зробили Дж. Кейнс і К. Маркс. На сучасному етапі розгляду ліквідності підприємств присвячені праці багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних економістів: С. Брю, С. Майерса, К. Макконела, І. Фішера, М. Фрідмана, Дж. Хікса, П. Лайка, Л. Лахтіонової, Е. Нікбахта і А. Гропеллі, А. Подерьогіна, Г. Савицької та інших. Однак в опублікованих наукових працях ці питання ще недостатньо досліджені.

Метою написання цієї статті є теоретичне обґрунтування фінансового аспекту ліквідності підприємств, удосконалення класифікації видів ліквідності та визначення її функцій.

Виклад основного матеріалу. Термін «ліквідність» походить від латинського (liquidus), що означає «рідкий, що

розтікається», а отже, здатний змінювати свою форму. Він характеризується мовною схожістю: англійською – (liquidity), французькою – (liquidite), і німецькою – (die Liquiditat).

Стосовно економічної системи «ліквідність – це здатність будь–яких активів перетворюватися на гроші (що легко реалізуються, перетворюються на готівку), тобто змінювати свою форму в часі» [6, с. 31]. Дослідження літературних джерел показало, що в економічній науці категорія «ліквідність» має довгий період формування та тісно пов'язана з розвитком теорії ціноутворення.

Уперше термін «ліквідність» зустрічається в працях меркантилістів, які спрямовані на обґрунтування «теорії грошей» (У. Стеффорд, А. Монкретьєн, Ж. Боден, У. Петті, П. Буагільбер та ін.). У них ліквідність розглядається як властивість металевих грошей обмінюватися на товар, яка забезпечена цінністю грошового металу (золота, срібла) [11]. При цьому вивчені матеріали дають можливість стверджувати, що меркантилісти, першими застосовували термін «ліквідність», використали його для характеристики повноцінності грошей. Відповідно «здатність до обміну» в чистому вигляді ними не розглядалася, оскільки питання товарообміну і ціноутворення ще не були достатньо вивчені.

Надалі завдяки працям багатьох великих вчених (Д. Локк, Ж. Сей, А. Сміт) було теоретично обґрунтовано, що кількісною характеристикою грошей є не стільки кількість грошових одиниць, скільки кількість товарів, яку можна придбати за ці гроші. А. Сміт писав: «Когда мы говорим о какой–нибудь определенной сумме денег...мы в эти слова включаем несколько смутное указание на товары, которые могут быть получены в обмен на них...» [10, с. 329]. На цій основі А. Сміт вперше зіставив ліквідність грошей з кількістю товарів, які можна за них придбати. Цим самим він першим розглянув ліквідність як характеристику здатності грошей до обміну.

Однак ми відмічаємо, що А. Сміт, зробивши значний крок до розуміння сутності ліквідності, не вбачав підстав для виділення її в окрему економічну категорію. Цьому перш за все сприяло «віднесення» ліквідності виключно до грошових засобів.

Значну увагу питанням ліквідності приділяли в своїх дослідженнях грошово–кредитної системи економісти маршальської школи. Автори, чітко розглядаючи ліквідність як характеристику здатності до обміну, виділили цінні папери як нову форму носія ліквідності. Проте дана пропозиція була «обмежена» оцінкою цінних паперів як засобів, похідних від їх грошової форми. Тому ми не можемо розглядати зроблене авторами уточнення як повноцінне розуміння ліквідності.

Тим паче протиставлення ліквідності цінних паперів і ліквідності грошових засобів дозволило А. Маршаллу в своїй

роботі «Гроші, кредит і комерція» висунути припущення про існування «винагорода» за зниження здатності до обміну (ліквідного права), яке людина отримує при обміні грошей на цінні папери [2]. Ця теорія вперше дозволила глянути на ліквідність як на самостійну характеристику, яка користується попитом в ринкових умовах.

У ході дослідження виявлена особлива роль праць К. Маркса в формуванні знань про ліквідність. У своїх працях він не використовував термін «ліквідність», обмежуючись формулюванням: «здатність до обміну». Але при цьому в його працях ми знаходимо ряд прогресивних ідей, які розкривають теоретичну суть ліквідності. Так, обґрунтовуючи теорію відтворення, К. Маркс вивчає товар та гроші як категорії товарного виробництва в найбільш «чистому» вигляді [8]. В якості суттєвих абстрактних передумов в даному випадку виділяється, що:

- 1) в обігу знаходяться тільки металеві гроші;
- 2) товари продаються і купуються за їх вартість;
- 3) вартість товарів не змінюється під час кругообігу капіталу.

Абстрактний підхід дав можливість К. Марксу першому виділити здатність до обміну як характеристику не тільки грошей, а й всіх видів товарів. При цьому він розглядає цю характеристику як початково притаманну об'єкту у вигляді його «цінності», а не як таку, що виникає в момент обміну. «Цінність» об'єкта К. Маркс розкриває в своїй «Трудовій теорії вартості» з позиції затраченої праці на його формування, який для полегшення обміну виражається у відповідному грошовому еквіваленті: «Иллюзия, что товары вступают в процесс обращения без цены, а деньги — без стоимости, и затем в этом процессе известная часть товарной mercancías обменивается на соответствующую часть металлической груды...» [8, с. 116].

Перераховане вище свідчить, що К. Маркс вніс суттєвий вклад у формування економічної категорії «ліквідність». На рівні абстракції автор виявив вартісний характер здатності до обміну і обґрунтував в якості її об'єктів всі види товарів.

Таким чином, вивчення наукової літератури дало можливість встановити, що в класичній економічній теорії ліквідність ще не отримала належного обґрунтування як економічна категорія. На нашу думку, причиною цього була недостатня ступінь поєднання проблем товарообміну і ціноутворення, а також пов'язаний з вивченням інших проблем характер вивчення питань ліквідності.

Першим до безпосереднього і всебічного вивчення ліквідності звернувся Дж.М. Кейнс. На основі праць А. Маршалла і К. Маркса автор провів поглиблене вивчення даного питання, що дозволило йому розробити і обґрунтувати теорію про роль ліквідності в ринковій економіці і виділити її в окрему економічну категорію.

В своїй праці «Общая теория занятости, процента и денег» Дж.М. Кейнс розглядає як носій ліквідності всі види активів і вивчає їх пріоритетність для індивіда з позиції здатності до обміну. Автор вводить поняття «предпочтение ликвидности — количество своих ресурсов, которое данный индивидуум

желает удержать в форме денег в различных ситуациях» [7, с. 265]. Винагородою в цьому випадку можуть бути додатковий доход, нові гарантії та перспективи, задоволення потреб тощо. Ми відмічаємо, що при цьому автор паралельно робить обґрунтування існуванню загрози втрати ліквідності, тобто вперше виділяє ризик ліквідності.

У результаті своїх досліджень Дж.М. Кейнс виділив ліквідність як окрему економічну категорію з таким визначенням: «Ликвидность — это показатель предпочтения одних активов над другими в зависимости от их обменной способности» [7, с. 426].

Дане визначення найбільш обґрунтоване з позиції прояву ліквідності в об'єкті. Проте одночасно можна відмітити суттєве термінологічне порушення: під загальним терміном «ліквідність» автор дає лише визначення ліквідності об'єкту. Подібне об'єднання понять, незважаючи на нерозривність на практиці ліквідності і об'єкта її прояву, нам здаються помилковим.

Подальше вивчення робіт економістів ХХ століття показало, що теорії Дж.М. Кейнса з питань ліквідності отримали загальне визнання і розвиток у працях західних (К. Макконел, С. Брю, Дж. Р. Хікс та ін.), вітчизняних та зарубіжних (Е. Нікбахта і А. Гропеллі, В. Ковальова, А. Шеремета, І. Бланка, Г. Савицької, П. Лайка, В. Івахненко, А. Поддєрьгіна, Л. Лахтіонової та ін.) вчених. При цьому нами відмічена підвищена практична спрямованість робіт авторів, які висвітлюють перш за все практичні аспекти ліквідності при аналізі та управлінні діяльністю економічних суб'єктів на різних рівнях економіки. В результаті на сучасному етапі в літературі ми знаходимо цілий ряд похідних термінів, які виникли, завдяки працям різних вчених, які торкаються різних аспектів ліквідності (ліквідність підприємства, ліквідність балансу, ліквідність активів тощо) [5, 4 та ін.].

Таким чином, представлені матеріали відображають історично сформовану систему знань про ліквідність, яка дозволила заслужено виділити її в якості однієї з економічних категорій. Проте під час проведення дослідження ми відмітили, що до сьогодення часу в наукових працях не акцентувалась увага на визначенні місця ліквідності в загальній теорії економічних знань. На наш погляд, все це ускладнює розуміння механізму реалізації інституту ліквідності в макро- та мікроекономіці. Ліквідність як характеристика здатності матеріальних цінностей до обміну розглядається нами як спеціалізований елемент фінансового розділу економічних знань.

Фінанси — це економічні відносини, пов'язані з формуванням, розподілом і використанням централізованих та децентралізованих грошових фондів в процесі забезпечення розширеного відтворення [1]. Вони початково мають розподільчий характер, проте здійснюють вплив на всі стадії відтворювального процесу: виробництво, розподіл, обмін і споживання.

Загалом фінанси проявляються у вигляді одностороннього руху грошових засобів від одного економічного контрагента до іншого в процесі розподілу і перерозподілу вартості валового внутрішнього продукту і національного доходу. На

рівні підприємства об'єктом розподільчих відносин є виручка та інші грошові надходження, які формуються у відповідності з ліквідністю активів, які реалізуються. На їх основі формуються грошові фонди підприємств як результат розподільчої функції фінансів підприємства.

Надалі в процесі використання грошових фондів підприємства формують своє майно у вигляді необоротних і оборотних активів. При цьому однією з характеристик бажаної структури майна є рівень ліквідності підприємства, який в свою чергу визначається ліквідністю його активів. Відповідно розподільча функція фінансів підприємства проявляється не тільки при утворенні грошових фондів, а й у формуванні достатньої ліквідної структури майна підприємств.

Наявність грошових фондів на підприємстві та можливість їх формування шляхом продажу ліквідного майна забезпечують платоспроможність підприємства. На цій основі підприємство може здійснювати додаткове залучення кредиту для покриття потреб, які виникають в процесі виробництва. Відповідно ліквідність майна організації бере участь у реалізації забезпечуючої функції фінансів підприємства, яка виділяється деякими авторами (І. Балабанов, Л. Дробозіна та ін.) як похідна від розподільчої функції.

Процес використання грошових фондів потребує контролю, включаючи характеристику раціональності динаміки ліквідності підприємства. В цьому проявляється контрольна функція фінансів підприємства, реалізація якої здійснюється за допомогою системи фінансових показників діяльності підприємства, до яких відносяться також і показники ліквідності [1].

Проведені дослідження показали, що питання характеристики фінансово – економічної категорії «ліквідність» до теперішнього часу в наукових працях не вивчалось. Тому як першочергове завдання нашого дослідження ми виділяємо формування цілісної характеристики фінансово-економічної категорії «ліквідність» на основі вивчених робіт різних авторів і при необхідності власних розробок.

Основою фінансово-економічної категорії є визначення ліквідності А. Сміта на рівні абстракції: «ликвидность – это способность к обмену» [10]. Здатність до обміну є абстрактною характеристикою, яка аналогічна до термінів ціна, попит і т.д., яка сама по собі не має матеріальної форми. Враховуючи розглянутий вище фінансовий аспект ліквідності в загальній системі економічних знань, можна запропонувати таке уточнене формулювання: ліквідність – це фінансово-економічна характеристика здатності до обміну. Дане визначення характеризує ліквідність в «чистому» вигляді без об'єктивно – суб'єктивної прив'язки.

Відповідно ліквідність являє собою відокремлене логічне поняття, яке відображає зміст конкретної сукупності економічних явищ – ліквідних передумов можливості здійснення обмінних операцій. Це підтверджує обґрунтованість виділення ліквідності в самостійну фінансово-економічну категорію.

Ліквідність як особлива фінансово-економічна категорія має крім загальних функцій (розподільчої, забезпечуючої та

контролюючої) виконувати ряд специфічних функцій. Базуючись на вивчених теоретичних і практичних матеріалах, ми пропонуємо виділяти такі специфічні функції ліквідності:

- вартісну (проявляється у формуванні обмінної вартості активів);
- часову (суть якої виражається впливом на обмінну вартість активів періоду часу, який необхідний для їх реалізації);
- ризикову (полягає у наявності специфічного ризику ліквідності при операціях обміну).

Вартісна функція проявляється у формуванні в даних економічних умовах на основі попиту та пропозиції показника обмінної вартості будь-якого матеріального чи інтелектуального активу, який користується попитом у споживача. Механізм її формування ми розглядаємо як похідний від механізму ціноутворення з обмеженим врахуванням фінансових втрат через рівень «мобільності» активу: реалізація цінних паперів зазвичай проходить без фінансових втрат, тоді як продаж напівфабрикатів і незавершеного виробництва може вимагати суттєвого зниження вартості.

Часова функція здійснює додатковий вплив на обмінну вартість активу залежно від періоду укладання угоди: чим швидше необхідно укласти угоду, тим більшими можуть бути фінансові втрати від зниження обмінної вартості.

Ризикова функція полягає в наявності в операціях обміну специфічного ризику ліквідності – ризику виникнення складності з продажем активу.

З позиції продавця даний вид ризику пов'язаний з ймовірністю зниження вартості активу або збільшенням періоду укладання угоди. Для його подолання можливі як безпосередня дія на умови угоди (цінові знижки, доставка і т.д.), так і загальна диверсифікація ліквідності – інвестування в різні види активів з метою загального зниження цінового ризику.

Ризик ліквідності здійснює вплив і на покупця активу, зацікавленого в отриманні додаткової винагороди за втрату ліквідності. Відмічена ще в працях Дж.М. Кейнса [7], вона може виступати як можливість додаткового доходу, нових гарантій і перспектив, задоволення потреб тощо. Відповідно, премія за ліквідність може безпосередньо коректувати обмінну вартість активу шляхом використання додаткової знижки.

Представлені специфічні функції категорії «ліквідність», на наш погляд, комплексно характеризують її зміст, формуючи необхідну основу для побудови її цілісної характеристики.

Фінансово-економічна категорія «ліквідність» проявляється в багатьох об'єктах (активи, запаси, товари і т.д.) і суб'єктах (установа, організація, підприємство і т.д.) ліквідності.

Прояв ліквідності в об'єкті реалізується під впливом попиту та пропозиції у формі вартості об'єкту. Відповідно, ми можемо запропонувати таке визначення: об'єкт ліквідності: матеріальний чи нематеріальний актив, який потребує споживач, що має вартість. Подібне узагальнення дозволяє нам уникнути «обмеженого» підходу до об'єкту ліквідності, який виникає при використанні таких термінів, як «товар», «цінність», «ресурс» тощо.

Прояв ліквідності в суб'єкті, як було нами встановлено в ході дослідження, реалізується через фінансову самостійність суб'єкта, яка багато в чому визначається достатністю оборотних активів для забезпечення поточних платіжних зобов'язань. Це дало нам можливість сформулювати наступне визначення: суб'єкт ліквідності – це економічний суб'єкт, який є фінансово самостійний.

Із вище наведеного визначення випливає, що ми пропонуємо не включати до суб'єктів ліквідності некомерційні (бюджетні) організації. Причиною цього є їх повна фінансова залежність від головуючого економічного суб'єкта (держави). Відповідно, цілеспрямоване забезпечення ліквідності не є метою діяльності некомерційних (бюджетних) організацій. Тому, не дивлячись на теоретичну можливість оцінки ліквідності даних організацій, ми не можемо віднести їх до суб'єктів ліквідності.

Запропоновані нами визначення об'єкта та суб'єкта ліквідності не суперечать загально прийнятій теорії ліквідності, але до теперішнього часу в якості самостійних визначень у вітчизняній літературі не виділялись. Проте, на нашу думку, вони мають суттєве значення для цілісної характеристики фінансово-економічної категорії «ліквідність».

Виявлена суть об'єкта і суб'єкта ліквідності дає нам можливість обґрунтувати механізм реалізації фінансово-економічної категорії «ліквідність» у фінансових відносинах економічних контрагентів: об'єкти ліквідності під впливом її функцій набувають певну ліквідність, яка через ліквідність всього майна визначає ліквідність суб'єкта.

Представлений механізм практичного прояву ліквідності не суперечить працям як закордонних (І. Бланк, Є. Стоянова, В. Ковалев, А. Шеремет), так і вітчизняних (В. Івахненко, Г. Савицька, А. Поддєрьогін, Л. Лахтіонова) та інших вчених. Однак у термінології, як показали наші дослідження, з деяких питань до теперішнього часу єдності формулювання не досягнуто. Крім того, нами виявлена відсутність системності в

даному розділі економічних знань, що дуже ускладнює роботу з багатьма формами практичних похідних категорії «ліквідність».

На нашу думку, економічно правильніше розглядати ліквідність об'єкта як здатність до обміну на «грошову вартість», а не на «гроші». Це пояснюється тим, що гроші, будучи, беззаперечно, найбільш ліквідним активом, не можуть вважатися абсолютною ліквідністю. Причиною цього є їх властивість за певних обставин (наприклад, інфляції) знецінюватися, зберігаючи кількість. Крім того, вузька прив'язка ліквідності виключно до готівкових грошей не відповідає теорії ліквідності, оскільки мобілізація платіжних засобів за рахунок продажу ліквідного майна допускає їх формування як в у готівковій так і в безготівковій формі.

На нашу думку, доцільно було б використовувати як єдине визначення ліквідності об'єкта таке формулювання: ліквідність об'єкта – це індивідуальна здатність до обміну на відповідну величину грошової вартості в умовах усталеної кон'юнктури ринку.

Ліквідність суб'єкта проявляється в його здатності розраховуватися за своїми зобов'язаннями. Рівень цієї можливості визначається сумарною ліквідністю майна, яке має суб'єкт. Тому будь-який фінансово-самостійний економічний суб'єкт обов'язково стає суб'єктом прояву ліквідності.

У нашому дослідженні було відмічено, що в економічній літературі існує багато визначень, які характеризують ліквідність конкретного виду суб'єкту: ліквідність банку, ліквідність підприємства і т.д. Проте при великій кількості похідних визначень узагальнене визначення ліквідності суб'єкта до теперішнього часу відсутнє. Для заповнення цієї прогалини на основі результатів проведеного дослідження ми пропонуємо як єдине використовувати таке визначення: ліквідність суб'єкта – це спроможність економічного суб'єкта перетворювати своє майно у грошову форму без втрати своєї по-

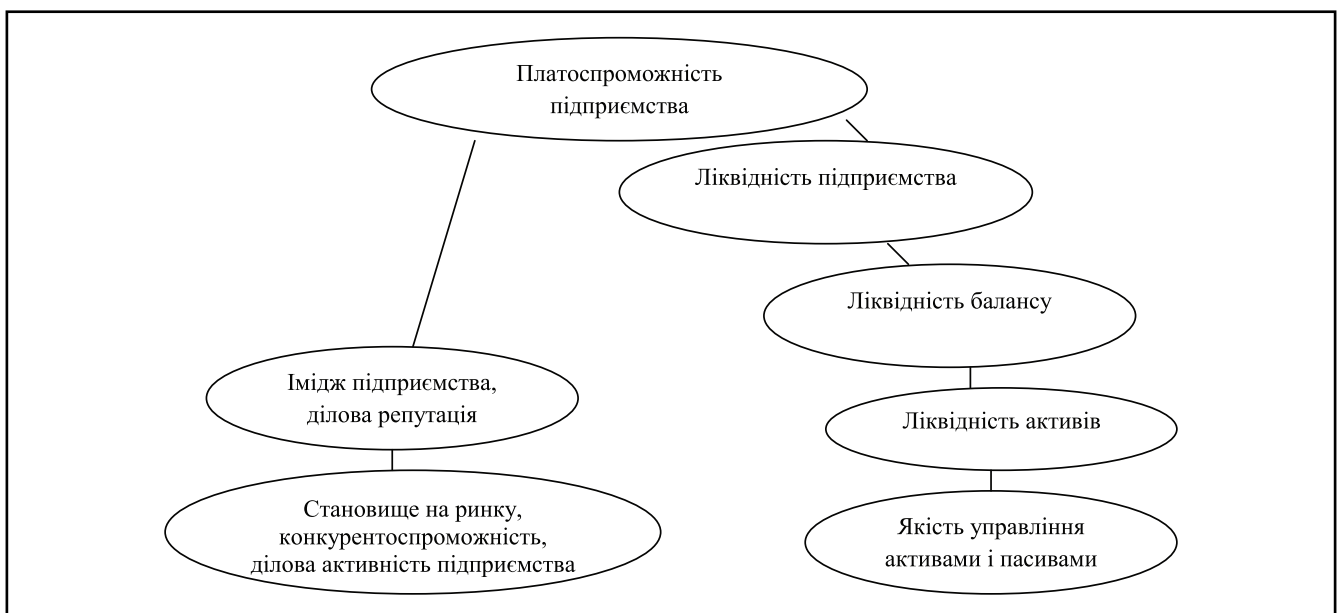


Рисунок 1. Взаємозв'язок платоспроможності та ліквідності підприємства [9]

точної вартості для забезпечення виконання своїх грошових зобов'язань без порушення терміну платежу. Дане визначення дає можливість підкреслити важливість періодичності для здатності «розраховуватися з боргами».

При розгляді ліквідності суб'єкта ми обов'язково звертаємо увагу на зв'язок даного поняття з поняттям платоспроможності суб'єкта. На практиці ці поняття часто об'єднуються, адже ліквідність суб'єкта – це засіб забезпечення платоспроможності. Якщо суб'єкт має недостатню ліквідність, він уже автоматично не буде платоспроможним (крім окремо взятої дати, на яку сума абсолютно ліквідних активів буде не меншою за обсяг зобов'язань на цю ж дату). На рис. 1 показано взаємозв'язок між платоспроможністю підприємства, ліквідністю підприємства та ліквідністю його балансу. Ця схема показує, що ліквідність балансу є основою платоспроможності і ліквідності підприємства. Водночас, якщо підприємство є платоспроможним і має високий діловий імідж, йому легше підтримувати свою ліквідність, адже підприємство може залучити кошти ззовні, якщо воно має гарну ділову репутацію та достатньо високий рівень інвестиційної привабливості.

Однак можливі ситуації, коли суб'єкт є:

- ліквідним, але неплатоспроможним: володіє майном, якого достатньо для покриття всієї суми зобов'язань, але не має достатньої суми вільних платіжних засобів для покриття поточних зобов'язань;
- платоспроможним, але неліквідним: володіє достатньою сумою вільних платіжних засобів для покриття поточних зобов'язань, але не має майна, достатнього для покриття всієї суми зобов'язань.

Відповідно ліквідність суб'єкта – це його здатність до перспективної платоспроможності, яка на практиці може і не реалізуватися. Дане визначення, на наш погляд, чітко розмежовує поняття «ліквідність» та «платоспроможність», що перешкоджає помилковому об'єднанню цих понять.

Значна кількість практичних похідних ліквідності в об'єктах і суб'єктах при відсутності до теперішнього часу їх система-

тизації значно ускладнює роботу з даним розділом наукових знань.

Основним методом проведення систематизації в статистичі виступає класифікація – це систематизований розподіл явищ та об'єктів за певними групами, класами, розрядами на підставі його збігу або різниці.

Кожну форму фінансово-економічного прояву ліквідності в об'єкті та суб'єкті можна розглядати як окремий вид ліквідності. Це не суперечить загальному підходу до виділення виду: вид – якісно відокремлена група в загальній сукупності об'єктів [3].

Для проведення класифікації видів ліквідності за класифікаційну ознаку ми обрали обсяг капіталу у формі матеріальних та нематеріальних активів. Отже, обсяг капіталу об'єкта ліквідності визначає його вартість, обсяг капіталу суб'єкта ліквідності – сумарну вартість всіх активів, які йому належать. Відповідно на основі даного показника можна провести впорядкування в єдиній класифікації різних видів ліквідності, які проявляються в об'єктах і суб'єктах.

Практичне групування видів ліквідності за ознакою обсягу капіталу об'єктів і суб'єктів дало нам можливість виявити взаємозв'язок платоспроможності та ліквідності на рівнях управління та сформувані трирівневу класифікацію (рис. 2).

Перший рівень запропонованої класифікації охоплює макроекономічні суб'єкти, які характеризуються найбільшим обсягом капіталу. При цьому даний рівень поділяється нами на два внутрішніх підрівні.

На першому підрівні ми відокремлено виділяємо платоспроможність держави – це її спроможність перетворювати своє майно у грошову форму для забезпечення виконання своїх міжнародних фінансових зобов'язань і покриття внутрішніх боргів при неперервному виконанні державних програм. Одним із видів практичного прояву платоспроможності країни є рівень конвертованості національної валюти.

Другий підрівень включає платоспроможність різних регіонів (області, району тощо). Характеристика суб'єкта пла-

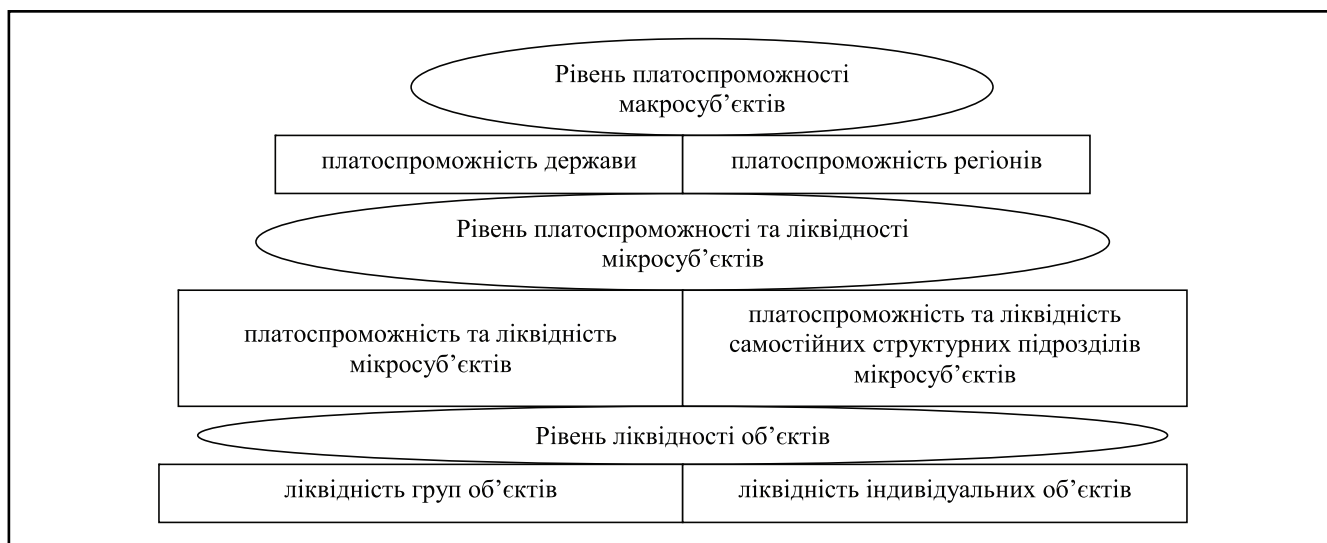


Рисунок 2. Взаємозв'язок платоспроможності та ліквідності на рівнях управління

тоспроможності в цьому випадку схожа з характеристикою платоспроможності держави і змінюється в залежності від ступеня економічної самостійності регіонів.

Управління платоспроможністю макроекономічних суб'єктів є невід'ємною складовою забезпечення стабільності економіки держави. Ризик втрати платоспроможності країни відноситься до макроекономічних фінансових форм ризиків держави, так як він значною мірою визначає ризик інфляції.

Другий рівень запропонованої нами класифікації видів ліквідності охоплює фінансово самостійні мікроекономічні суб'єкти. При цьому даний рівень також підрозділяється на два внутрішніх підрівні.

Перший підрівень охоплює безпосередньо мікроекономічні суб'єкти. Сюди входять банки, страхові організації, підприємства та інші комерційні організації.

Розглядаючи ліквідність самостійних мікроекономічних суб'єктів, важливо відмітити, що в більшості випадків оцінка проводиться виключно за даними бухгалтерської звітності суб'єкта, яка представлена в балансі. В результаті простежується помилкове, на нашу думку, змішування понять ліквідності суб'єкта в загальній оцінці та ліквідності суб'єкта за даними бухгалтерського балансу.

Ліквідність суб'єкта може бути досягнута не тільки покриттям зобов'язань за рахунок власних засобів, але й отриманням відстрочення платежів, додаткового зовнішнього фінансування тощо. Крім того, майно суб'єкта, яке формує його ліквідність, на ринку може бути продано як за вищою, так і за нижчою ціною, яка буде відрізнятися від балансової вартості. Тому ліквідність суб'єкта в загальній оцінці, крім ліквідності за даними балансу, включає оцінку впливу різних факторів. Хоча на практиці повноцінна оцінка ліквідності суб'єкта проводиться рідко через багаточисельність та високу дисперсію зовнішніх економічних факторів.

Відповідно, ми виділяємо важливість точного зазначення форми оцінки ліквідності суб'єкта:

- в загальній оцінці з врахуванням зовнішніх економічних факторів;
- в оцінці за ринковою вартістю активів;
- в оцінці балансової вартості активів (за даними бухгалтерського балансу суб'єкта).

Це дасть можливість, на наш погляд, чітко розмежовувати ліквідність суб'єкта як економічної одиниці та ліквідність суб'єкта як сукупності майна в різній формі.

Перераховані види ліквідності – ліквідність банку, ліквідність страхової організації та ліквідність підприємства – утворюють найбільш чисельні групи суб'єктів на першому підрівні другого рівня запропонованої класифікації видів ліквідності. Окрім них, в цю підгрупу входить ряд інших видів ліквідності, які мають подібну характеристику: ліквідність самостійного інвестиційного проекту, ліквідність аудиторської організації тощо.

У ринкових умовах мікроекономічні суб'єкти з метою підвищення ефективності можуть надавати своїм структурним підрозділам певну економічну самостійність. Відповідно другий

підрівень другого рівня запропонованого групування утворюють ліквідність філіалів банків, підрозділів підприємств та ін. структурних підрозділів, які є фінансово самостійними. Визначення ліквідності для них співпадає з визначенням ліквідності відповідного головуючого мікроекономічного суб'єкта.

Управління ліквідністю мікроекономічних суб'єктів є однією із основ їх діяльності для забезпечення платоспроможності.

Третій рівень запропонованої нами класифікації видів ліквідності включає всі види ліквідності об'єктів. Як об'єкти, як було відмічено раніше, ми розглядаємо будь-які матеріальні чи нематеріальні активи, яких потребують споживачі і які мають вартість.

Відповідно перший підрівень третього рівня запропонованої класифікації ми відводимо для всіх видів ліквідності активів.

Визначення ліквідності активу, на нашу думку, має бути ідентичним до визначення ліквідності об'єкта, яке сформульовано нами раніше: ліквідність активу – це його індивідуальна здатність до обміну на відповідну величину грошової вартості в умовах усталеної кон'юнктури ринку.

Усі різновиди активів, які входять до ресурсної бази економічних суб'єктів, загалом поділяються на необоротні та оборотні. Основою подібного поділу є характер і період переносу вартості різних активів на створювані в процесі економічної діяльності суб'єкта продукцію, виконані роботи і надані послуги.

Розглядаючи необоротні активи з позиції ліквідності, ми можемо виділити:

- ліквідність незавершеного будівництва;
- ліквідність нематеріальних активів;
- ліквідність основних засобів;
- ліквідність земельних ділянок;
- ліквідність будівель, споруд, машин та інструментів;
- ліквідність довгострокових фінансових інвестицій;
- ліквідність довгострокової дебіторської заборгованості.

Представлений перелік видів ліквідності необоротних активів складений нами за принципом зростання узагальненої придатності до реалізації, тобто узагальненої ліквідності. Проте на практиці даний порядок має високу ступінь умовності.

Ліквідність необоротних активів залежить від багатьох факторів: від характеру експлуатації, ефективності, походження і т.д. Оскільки реалізація основних засобів проводиться, як правило, за окремими об'єктами, то й оцінка ліквідності необоротних активів потребує, на наш погляд, індивідуального підходу.

Ліквідність оборотних активів, на нашу думку, має такий склад:

- ліквідність запасів;
- ліквідність засобів у розрахунках;
- ліквідність дебіторської заборгованості;
- ліквідність поточних фінансових вкладень.

Оборотні активи кожного виду реалізуються на ринку в значній кількості і дуже часто великими партіями. В результаті під впливом попиту та пропозиції для кожного виду обо-

ротного активу встановлюється ринкова ціна, яка визначає рівень ліквідності.

Особливе місце серед оборотних активів займають вільні грошові засоби. Незважаючи на те, що грошові засоби – найбільш ліквідні активи, їх також розрізняють за рівнем ліквідності. Доцільно виділяти такі види ліквідності грошових засобів:

- 1) ліквідність іноземної валюти (на рахунках у банку; в касі);
- 2) ліквідність національної валюти (на рахунках у банку; в касі).

При побудові даного переліку нами відмічена неможливість його впорядкування за рівнем ліквідності. Причиною цього є пряма залежність ліквідності грошових засобів від валютного ризику, який проявляється як падінням курсу іноземних валют, так і падінням курсу національної валюти. Тому своєчасне врахування зміни курсу валют є, на нашу думку, основою достовірної оцінки ліквідності вільних грошових засобів.

Важливо відмітити, що розглянуті види ліквідності активів є суттєво залежними від галузевої приналежності суб'єкта, який володіє активом. Наприклад, для галузі сільського господарства характерними є низка ліквідність основних засобів та незавершеного виробництва, а також обмеження при характеристиці ліквідності земельних ресурсів, через законодавчі обмеження на її продаж.

Крім того, деякі сфери діяльності потребують експлуатації специфічних видів активів, ліквідність яких за межами галузі може суттєво відрізнятися. Наприклад, у сільському господарстві сортове насіння чи племінна худоба всередині галузі мають високу ліквідність, тоді як за межами галузі в якості харчових продуктів їх ліквідність суттєво знижується.

Як вже зазначалося раніше при розгляді необоротних активів, оцінка ліквідності одиниці майнових цінностей також має економічне значення. Тому на другому підрівні третього рівня класифікації видів ліквідності ми виділяємо ліквідність одиниці активу.

Визначення ліквідності одиниці активу ми також вважаємо можливим розглядати аналогічно до визначення ліквід-

ності об'єкта: ліквідність одиниці активу – це індивідуальна здатність одиниці активу до обміну на відповідну величину грошової вартості в умовах усталеної кон'юнктури ринку. Подібне визначення ми зустрічаємо в роботах таких авторів, як І. Бланк, В. Івахненко, В. Ковальов та ін.

Оцінка ліквідності одиниці активу дає можливість врахувати вплив індивідуальних факторів, які характерні для суб'єкта: місце розташування, якість продукції тощо. В результаті при порівнянні з середньоринковим рівнем ліквідності розкриваються можливості управління ліквідністю активу: її підвищенням за рахунок надання знижок з ціни чи зниженням за рахунок націнок.

Таким чином, ресурсна база будь-якого суб'єкта поділяється на активи, ліквідність яких і визначає ліквідність суб'єкта. При цьому оцінка ліквідності може проводитися як узагальнено за видами активів, так і відокремлено по окремим об'єктам, що суттєво збільшує можливості управління платоспроможністю суб'єкта.

Розроблена нами класифікаційна структура видів ліквідності має внутрішню взаємозалежність. Вона обумовлена взаємозалежністю платоспроможності та ліквідності суб'єктів різних рівнів економіки та їх загальною залежністю від ліквідності об'єктів які їм належать. Схематично цей взаємозв'язок різних елементів класифікаційної структури видів ліквідності представлено на рис. 3.

Ліквідність активів безпосередньо визначає ліквідність всіх економічних суб'єктів. При цьому ліквідність активів знаходиться у взаємозв'язку з ліквідністю одиниці активу, яка знаходиться у взаємозв'язку з середньоринковим рівнем ліквідності і ліквідності індивідуального суб'єкта. Ліквідність суб'єктів на нижчому рівні безпосередньо впливає на ліквідність суб'єктів вищих рівнів, що в кінцевому результаті, визначає платоспроможність держави.

Вплив платоспроможності держави проявляється в опосередкованій формі через її фінансову політику. Перш за все вона включає вплив податкової політики та інфляції. Опосе-

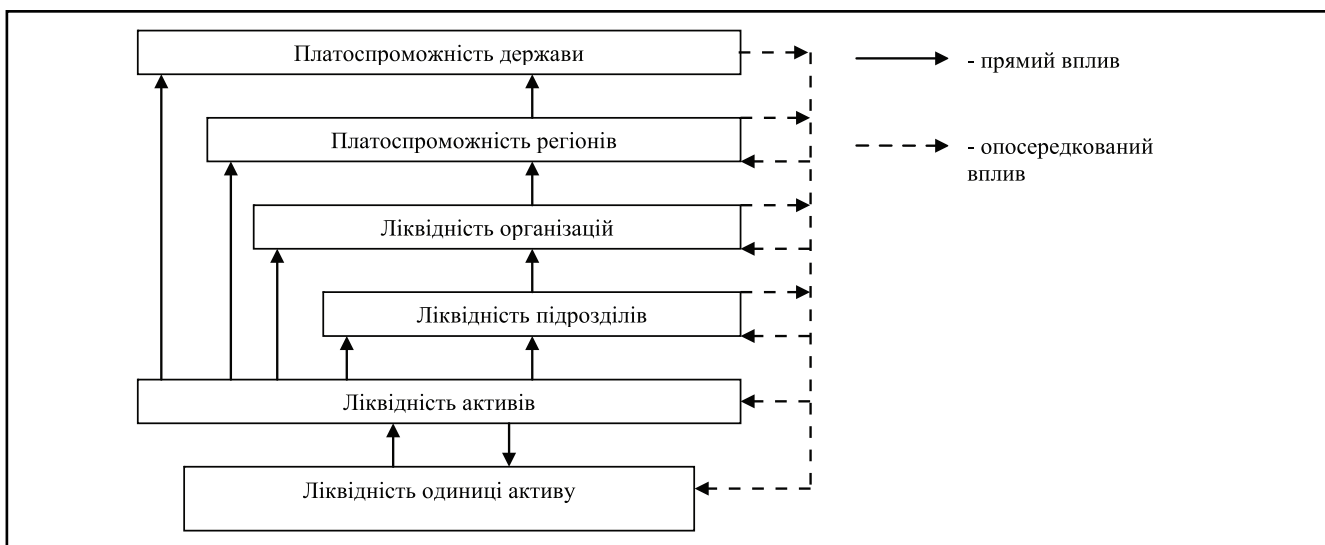


Рисунок 3. Взаємозв'язок елементів класифікації видів платоспроможності та ліквідності на рівнях управління

редкований вплив платоспроможності держави має місце на всіх рівнях класифікаційної схеми ліквідності.

Крім того, опосередкований вплив на нижчі рівні класифікації чинить платоспроможність будь-якого економічного суб'єкта: платоспроможність регіонів через їх фінансову та цінову політику.

Висновки

Таким чином, проведені нами дослідження дозволили згрупувати види ліквідності на макро- та мікрорівнях, які проявляються в об'єкті чи суб'єкті, у формі трирівневої класифікації. Отримана класифікація видів ліквідності має, на наш погляд, як пізнавальне, так і практичне значення. Пізнавальне значення полягає в розподілі видів ліквідності на відокремлені групи і вияві їх економічного взаємозв'язку, а практичне – в спрощенні аналітичної роботи по даному розділу економічних знань шляхом використання запропонованої систематизації.

Отже, представлені визначення сутності платоспроможності та ліквідності, виявлення їх взаємозв'язку, форм прояву та видів відображають, на наш погляд, загальну концепцію фінансово-економічних категорій «платоспроможність» та «ліквідність».

Література

1. Бланк І.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / Бланк І.А. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2001. – 196 с.

2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Блауг М. – М.: Дело Лтд, 1994. – 720 с.

3. Большой экономический словарь: 22 000 терминов / Под ред. А.Н. Азриляна. – 4-е изд. доп. и перераб. – М.: Ин.-т новой экономики, 1999. – 1248 с.

4. Економічний аналіз: Навч. посібник / За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.

5. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: Навчальний посібник / Івахненко В.М. – К.: Знання-Прес, 2000. – 207 с.

6. Іонін Є.Є. Розв'язання питань методологічного обґрунтування понять «платоспроможність» і «ліквідність» / Є.Є. Іонін // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №6. – С. 31–35.

7. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. / Асоц. рос. вузов; Пер. с англ. Н.Н. Любимова; под ред. Л.П. Куракова. – М.: Гелиос АРВ, 1999. – 351 с.

8. Маркс К. Собрание сочинений. Т. 25 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Политиздат, 1989. – 712 с.

9. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. – 2-ге вид., випр. і доп. / Савицька Г.В. – К.: Знання, 2005. – 662 с.

10. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Антология экономической классики / Смит А. – М.: Экономика, 1993. – 542 с.

11. Титова Н.Е. История экономических учений / Титова Н.Е. – М.: ВЛАДОС, 1997. – 288 с.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

І.М. КОРНІЛОВА,
к.е.н., доцент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Види інноваційних стратегій та особливості їхнього використання вітчизняними підприємствами

У статті здійснюється узагальнення та систематизація підходів до виділення видів інноваційних стратегій, досліджуються особливості їхнього використання вітчизняними підприємствами.

В статье проводится обобщение и систематизация подходов к выделению видов инновационных стратегий, исследуются особенности их использования отечественными предприятиями.

The article consider generalization and systematization of approaches, to carried out to the selection of types of innovative strategies, the features of the property utilization by domestic enterprises.

Постановка проблеми. Входження в новий цивілізаційний цикл розвитку світової економіки супроводжується якісними змінами у факторах зростання, в ієрархії конкурентних переваг. На перші позиції виходять результати інтелектуальної діяльності, насамперед висококваліфікований людський капітал, інновації у різних формах їх прояву. Саме від ефективності їх використання в значній мірі залежатиме стан та перспективи розвитку країн у глобальному середовищі. Врахування вимог часу обумовлює зміщення акцентів у системі стратегічного управління підприємствами у бік підвищення ролі інноваційних стратегій. Вони стають відправною точкою, основою для здійснення стратегічних змін, пронизують своїм впливом весь стратегічний набір підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематика інноваційних стратегій широко розглядається в економічній літературі. Теоретико-методологічний фундамент їх розробки та реалізації закладений у працях класиків стратегічного управління, зокрема І. Ансоффа, Г. Мінцберга, А. Томпсона, А. Чандлера. Дослідженню сутності, особливостей, видів інноваційних стратегій присвячені роботи В. Аньшина, П. Друкера, В. Гуніна, П. Завліна, Н. Краснокутської, В. Медінського, Б. Санто, Б. Твісса та багатьох інших науковців.

Розмаїття існуючих підходів та напрямів досліджень інноваційних стратегій, що є підтвердженням складності та багатогранності даної проблеми, визначає необхідність комплексного її розуміння. Зокрема, потребують подальшого вивчення питання систематизації видів інноваційних стратегій, а також особливостей їх використання в практиці діяльності вітчизняних підприємств.

Метою статті є вивчення, узагальнення та систематизація існуючих підходів до виділення видів інноваційних стратегій та розгляд особливостей їх використання вітчизняними підприємствами.

Виклад основного матеріалу. Інноваційну стратегію можна визначити як один із засобів досягнення цілей організації, який відрізняється від інших своєю новизною, передусім для даної організації, для галузі, ринку, споживачів, країни в цілому [2]. Це комплексний план виходу на ринок з нововведенням, орієнтований на досягнення майбутніх результатів безпосередньо через інноваційний процес і забезпечення за до-

помогою його довгострокових конкурентних переваг. [5] Тобто інноваційна стратегія для підприємств передбачає формування системи довгострокових цілей інноваційної діяльності і вибір найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення для зміцнення життєздатності і конкурентоспроможності.

При розробці стратегії необхідно враховувати, що не існує єдиної моделі інноваційного розвитку внаслідок унікальності характеристик підприємств. Відповідно кожному з них притаманна власна специфічна інноваційна стратегія, яка має свою систему інноваційних цілей, характеризується певними параметрами, сукупністю засобів та порядком розподілу ресурсів. У силу багатоцільового характеру інноваційної діяльності підприємств слід говорити про формування портфелю їх інноваційних стратегій. Крім того, будь-якому підприємству неможливо розробити єдину ідеальну інноваційну стратегію «на всі віки» як систему заходів від всіх проблем розвитку підприємства. Склад та пріоритетність інноваційних стратегій в стратегічному наборі – не постійні, а рухомі. Кожна стратегія, кожний стратегічний набір проходить певну еволюцію і залежать від дії комплексу різнобічних факторів.

Реальна практика стратегічного управління інноваціями демонструє розмаїття шляхів інноваційного розвитку підприємств, що знаходить своє відображення в різних видах інноваційних стратегій. Їх класифікація за різними ознаками (див. табл.) дозволить отримати комплексне уявлення про можливі засоби досягнення стратегічних інноваційних цілей, створити певне методологічне підґрунтя для обґрунтування вибору інноваційних стратегій вітчизняними підприємствами та формування їх стратегічного набору в залежності від комбінації факторів середовища.

Виділення інноваційних стратегій за типом інновацій вказує на глибину інноваційних перетворень на підприємстві,

які будуть здійснені при реалізації відповідних видів інноваційних стратегій.

Для українських підприємств більш характерне проведення інжинірингових заходів по поступовому удосконаленню продукції, існуючих засобів виробництва, ніж здійснення реінжинірингу, спрямованого на фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес – процесів з «чистого аркуша» і потребує серйозної фінансової підтримки та відповідного кадрового забезпечення. Більший рівень новизни, закладений у зміст інноваційних цілей та засобів їх досягнення при здійсненні реінжинірингових заходів, визначає високу ризикованість відповідних інноваційних перетворень та значну ступінь можливого опору та невдач. При обмеженості ресурсного забезпечення на фоні нерозвиненості інноваційної інфраструктури знижується частка здійснення базисних інновацій вітчизняними підприємствами, що, безумовно, негативно впливає на стійкість їх конкурентних переваг щодо впливу фактору часу.

Акцент на виділенні основних цілей перетворень в бізнес-процесах та в інноваційному потенціалі підприємства для забезпечення досягнення зовнішніх цілей розвитку робиться в типології стратегій за функціональним призначенням та за результатами інноваційної діяльності. В сучасних умовах національної економіки при існуючому рівні розвитку ринкових відносин, інфраструктурного забезпечення інноваційна діяльність більшості підприємств характеризується здійсненням організаційно-управлінських та маркетингових інновацій. Впровадження нових техніки та технологій і пов'язаний з ними перехід на використання нових видів ресурсів обмежені за обсягами внаслідок нерозвиненості системи фінансового забезпечення інноваційної діяльності в країні та непривабливих умов інвестування в довгострокові

Класифікація інноваційних стратегій*

Ознака	Види інноваційних стратегій
Тип інновацій	Зорієнтована на радикальні інновації; на поліпшуючі інновації; на псевдоінновації
Рівень здійснення	Макрорівня (центральна); мезорівня (регіональна, галузева); мікрорівня (інституціональна)
Рівень активності в проведенні ДІР	Власних розробок; запозичення; комбінована
Результат інноваційної діяльності	Переходу до нових організаційних структур; одержання нових продуктів, технологій і послуг; застосування нових методів у бізнес-процесах; нових видів ресурсів
Характер взаємовідносин на інноваційному ринку	Незалежності; співучасті; кооперації; поглинання
Характер управління	Централізації; субцентралізації; децентралізації
Ставлення до конкуренції	Наступальна; захисна; імітаційна; залежна; традиційна
Інноваційна поведінка	Віолентна; патієнтна; експлерентна; комутантна
Етапи інноваційного циклу	Здійснення ДІР (ліцензійна, дослідницького лідерства, слідування життєвому циклу, паралельної розробки, випереджальної наукоємності); впровадження та адаптації (підтримки продуктового ряду, збереження технологічних позицій, ретрнововведення, продуктової і процесної імітації, технологічного трансферту, стадійного подолання, технологічної зв'язаності, слідування за ринком, вертикального запозичення, вижидання лідера, радикального випередження)
Інтелектуальна власність (ІВ)	За об'єктами права ІВ (авторського і суміжних прав, результатів науково-технічної творчості, комерційних позначень); за функціями (комерціалізації, правового захисту, інформаційного забезпечення); за формою охорони прав ІВ (правової охорони, охорони прав у режимі комерційної таємниці); за масштабами здійснення (на рівні підприємства, однієї країни, міжнародної реєстрації прав ІВ)

* Розроблено автором на основі [2–5, 10, 12].

інноваційні проекти. Ці ж фактори негативно впливають на структуру продуктивних інновацій. Поточні проблеми забезпечення виживання підприємств нівелюють можливості ефективного використання їх значного творчого потенціалу генерування ідей та продукування нововведень, що знаходять своє відображення в якійсь структурі портфелю інновацій. В останньому переважають інновації поліпшувального характеру з незначним потенціалом ефективності. Це суттєво знижує загальну конкурентоспроможність підприємств на фоні посилення конкуренції з боку іноземних компаній. Статистичні дані свідчать, що частка нової техніки та технологій в загальній кількості науково-технічних розробок становить лише 20%. З 28 розробок, що припадають на кожну організацію, лише чотири присвячуються новій техніці і технології. Відсутня позитивна динаміка кількості впроваджених інновацій в сфері нової техніки та технології. Так, порівнюючи з 1995 роком, в останні роки зовсім не впроваджувались роботизовані технологічні комплекси; промислових робіт впроваджено в 4 рази менше, нових технологічних процесів – удвічі менше. А по відношенню до 1991 року кількість розробок у галузі нової техніки та технології взагалі зменшилась майже в 4 рази [11].

Виділення стратегій за рівнем здійснення вказує на необхідність врахування вітчизняними підприємствами при розробці власної стратегії її зв'язок зі стратегіями інших рівнів господарювання, які можна характеризувати як метод сприяння розвитку економіки, коли на зовнішні умови функціонування підприємств здійснюється такий вплив, що дає змогу прискорити технічний розвиток і підвищити рівень економічної ефективності. Увагу українських підприємств має привертати зміст та особливості реалізації центральної, регіональної, галузевої інноваційних стратегій. Вибір пріоритетної інноваційної стратегії на відповідних рівнях господарювання визначатиме загальні можливості та умови реалізації інноваційних цілей підприємств.

Для українського бізнесу значення стратегій вищих рівнів господарювання пов'язано з тим, наскільки їх реалізація дійсно спрямована на створення умов для стійкого економічного зростання, на стимулювання інноваційної активності підприємств, збільшення частки інноваційної продукції в загальних обсягах виробництва, заміщення імпоротної продукції на внутрішньому ринку за рахунок високого технологічного рівня та конкурентоспроможності виробництва тощо. На жаль, задекларовані цілі та напрями державної та регіональної інноваційної політики України не мають відповідного результативного втілення у сучасному стані розвитку інноваційної діяльності країни. За роки незалежності науково-технічний потенціал України скоротився у 2,5–3 рази. Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, за даними 2009 року, становить 0,95%. Наукоємність ВВП країни майже вдвічі менше порівняно з США, Францією, Японією. В значній мірі це пов'язано з незадовільним станом фінансового забезпечення науково-технічної, інноваційної

сфери. Так, витрати на ДіР в Україні становлять 0,17% від витрат США і 4,3% від витрат Росії. На душу населення в Україні на розвиток науки спрямовується в 100 разів менше коштів, ніж у США. В загальній сумі витрат на фінансування інноваційної діяльності питома вага державного бюджету становить лише 1,6% (у 2009 році). Крім того, при законодавчо визначеному в Україні рівні витрат на ДіР у 1,7% ВВП, його фактичний показник – близько 1% [6, 11].

Наступна класифікація характеризує можливі шляхи отримання інновацій підприємствами: на основі власних розробок чи за рахунок запозичення, насамперед, на ліцензійній основі. Застосування даних стратегій в практиці інноваційної діяльності підприємств в значній мірі залежить від наявності достатнього науково-технічного потенціалу. Досвід інноваційної діяльності вітчизняних підприємств свідчить про їх часті намагання поєднати обидві моделі інноваційного розвитку. Первинною, як правило, є стратегія запозичення нововведень через різноманітні форми трансферу технологій з наступним удосконаленням запозиченого. Такий сценарій здійснення інноваційного процесу є менш ризикованим для підприємств і дозволяє створити базу для проведення власних науково-технічних розробок. Відсутність чи слабкість останньої на фоні недостатньої державної підтримки негативно впливає на загальний рівень інноваційної активності підприємств та застосування будь-яких інноваційних стратегій. На жаль, загальна кількість підприємств, що впроваджують інновації, залишається низькою і становить лише 10,7% у 2009 році. В розрізі галузей економіки домінуючі позиції за рівнем інноваційної активності займають: машинобудування – 22%, хімічна та нафтохімічна промисловість – 20%, чорна металургія – 13,3% від загальної чисельності підприємств. Низька частка інноваційно активних підприємств в загальній їх кількості логічно впливає на показники рівня розвитку ринку технологічних інновацій. Так, питома вага інноваційної продукції в загальних обсягах реалізованої продукції становить лише 4,8% [6, 11].

У загальній структурі вітчизняних підприємств найбільшу сприйнятливість до інноваційних перетворень демонструє малий і середній бізнес. Основна частка інноваційно активних підприємств припадає на групи з чисельністю працюючих від 50 до 5000 осіб. Подальші групи підприємств беруть незначну участь у реалізації інновацій. Так, у структурі підприємств, що реалізують інноваційну продукцію із суттєвими змінами та удосконаленням, питома вага підприємств з кількістю працюючих 50–90 осіб становить відповідно 11,7 та 11%; 100–199 осіб – відповідно 19,1 та 16%; 200–499 осіб – відповідно 25,6 та 25,5%; 1000–4999 осіб – відповідно 19,5 та 18%. А частка підприємств з кількістю працюючих 25000–49999 осіб становить 0,1 та 0,2% відповідно [6].

Класифікаційний підхід до виділення стратегій за характером взаємовідносин учасників інноваційного процесу вказує на специфіку їх участі в інноваційній діяльності: чи самостійне проходження підприємством всіх етапів інноваційно-

го циклу, чи здійснення коопераційних зв'язків, співучасті на різних його етапах. Вибір даних стратегій залежить від ресурсних можливостей фірм – учасників інноваційного процесу; обраної загальної ринкової стратегії фірми; комбінації факторів зовнішнього середовища, типу інновацій. Наприклад, чим радикальніше інновація і вище ризик, тим більше бажання розподілити його серед учасників коопераційних організаційних структур. Засобом вирішення цих завдань може стати реалізація стратегії передконкурентної консолідації (на ранніх стадіях ДіР), коли треба тимчасово об'єднати зусилля по одержанню необхідних наукових результатів. На практиці вона забезпечується субстратегіями: пільгового ліцензування та пропорційного доступу.

Нерозвиненість патентно–ліцензійної практики у вітчизняній інноваційній сфері; недосконалість системи управління і організаційного механізму комерційної передачі прав інтелектуальної власності; моніторингу комерціалізації та захисту прав власності; збереження низького ступеню довіри у взаємовідносинах між контрагентами у сукупності гальмують процеси застосування наведених стратегій вітчизняними підприємствами. Це знаходить своє відображення у незначній кількості коопераційних зв'язків підприємств при здійсненні інноваційних процесів, в їх небажанні створювати інтеграційні об'єднання для реалізації перспективних інноваційних проектів. Переважають коопераційні зв'язки з іноземними партнерами, яких може зацікавити наявний науково–технічний потенціал та перспективи його використання на різних етапах інноваційного циклу. Так, у рамках міжнародного науково–технічного співробітництва ведеться співпраця з 19 країнами. Щорічно в середньому виконується 250 договорів. Серед них на Російську Федерацію припадає 40 проектів, на Францію – 20, на Китай – 18, Індію та Німеччину – по 17, Польщу – 16 проектів. Близько 25% проектів у сфері міжнародного співробітництва присвячено створенню нових видів техніки та технологій [11].

Реальну загрозу для збереження самостійності інноваційно–активних підприємств, які забезпечили собі конкурентні позиції на певних сегментах ринку завдяки власним науково–технічним розробкам, іміджу, сервісу та іншим конкурентним перевагам, становить застосування великими компаніями стратегії поглинання. Поглинання розглядається як засіб проникнення та встановлення контролю над перспективними ринками. Тому дана загроза потребує підвищеної уваги малаго і середнього бізнесу при виробленні власної інноваційної стратегії.

Логічно пов'язане з попередньою систематизацією виділення інноваційних стратегій за характером управління. Вона дозволяє визначити ступінь самостійності підприємств у прийнятті управлінських рішень в залежності від характеру зв'язків з іншими підприємствами, участі в інтеграційних об'єднаннях, крупних організаційних структурах. Слід враховувати, що суттєві обмеження щодо самостійного визначення цілей, напрямів, форм організації та управління інноваційними

процесами існують в об'єднаннях, де ДіР проводяться однією чи декількома організаціями. В них використовуються стратегії централізації, що реалізуються центральними органами управління даних утворень. Підприємства, що працюють в якості субпідрядників в сфері діяльності виробничих об'єднань та асоціацій з розгалуженням ДіР по окремим галузям, стають об'єктом застосування стратегії субцентралізації. Приклади використання даної стратегії у вітчизняній практиці розповсюджені у сфері діяльності іноземних ТНК, які створюють субпідрядну мережу серед українських підприємств в межах міжнародного технологічного поділу праці і беруть на себе суттєві витрати по фінансуванню інноваційної діяльності. За даними 2009 року, частка іноземних інвесторів у загальних обсягах таких витрат становить 19% [6]. Більш привабливою для національного бізнесу є стратегія децентралізації. При її застосуванні підприємства самостійно формують стратегії розвитку, самі організують процеси досліджень, тим більше, що основний фінансовий тягар по здійсненню інновацій в нашій країні бере на себе саме підприємницький сектор. На його долю припадає близько 65% всіх витрат на фінансування інноваційної діяльності [6].

Найбільшої уваги дослідників та практиків привертає класифікація інноваційних стратегій за ставленням до конкуренції. Даний підхід відображає можливі шляхи та результати розробки та впровадження інновацій для укріплення конкурентних позицій на ринку, способи виходу на нього. Для незначної частки вітчизняних підприємств певний інтерес може представляти наступальна стратегія. Вона націлена на захоплення лідируючого положення на новому ринку чи в новій галузі. Однак слід враховувати, що вибір даної стратегії можливий лише за умови наявності у підприємств радикальних інновацій. Аналіз показує, що реальні можливості її застосування українськими підприємствами дуже обмежені. Так, за даними 2009 року, власне на проведення досліджень і розробок підприємствами витрачається лише 10,6% всіх витрат. У структурі науково–технічних розробок частка пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки становить 4,5% від всієї їх кількості. В загальному обсязі освоєння нових видів продукції лише 4,1% припадає на вперше освоєну у виробництві продукцію, що явно не сприяє використанню наступальної стратегії [6, 11]. При серйозних обмеженнях інноваційних перетворень за критеріями ризику підприємствам слід звернути увагу на альтернативні, менш ризикові стратегії.

Серед таких альтернативних стратегій заслуговує на увагу помірно – наступальна стратегія, стратегія творчої імітації, захисна стратегія. Ці стратегії передбачають запозичення нововведень, які мають великий потенціал ефективності, з його наступним удосконаленням і швидким виведенням на ринок. Стратегії здійснюються на ліцензійній основі чи з використанням стратегії патентування на основі запозиченого нововведення. Причому часто допоміжною є стратегія раннього перехоплення ідей. У випадках, коли придбана ліцензія реалізується в принципово новій продукції з високим

прибутком і виходом на новий ринок, дана стратегія розглядається як поглинаюча. Вихідна задача творчого запозичення – удосконалити нововведення, показати потенційному споживачу не розкриті раніше його властивості і досягнути успіху не за допомогою відбирання споживачів у творців нового продукту чи послуги, а обслуговування ринків, які їм створені, але не охоплені.

На прикладі імітаційних стратегій можна прослідити еволюційний характер стратегічного управління інноваціями. Імітаційна стратегія – це стратегія запозичення продукції і технологій її виробництва на ліцензійній основі. Підприємства можуть використати цю стратегію для подолання відставання у науково-технічному розвитку від фірм – конкурентів, при освоєнні нових видів діяльності, при виході на нові ринки. Фірма, що проводить стратегію імітації, не несе витрат на дослідження (за винятком витрат на придбання ліцензій) і тому може досягати значного зниження витрат і високої рентабельності продажу. Головна увага при використанні стратегії імітації має приділятися швидкому освоєнню технології і запуску товару у виробництво. Звертає на себе увагу небезпека консервації відставання при купівлі ліцензій на морально застарілі нововведення, що особливо актуально для вітчизняних підприємств. Аналіз динаміки та структури імпорту товарів інвестиційного характеру показує, що в секторі низьких технологій по імпорту Україна отримує 49% продукції, у секторі середніх технологій – 27%, у секторі високих технологій – лише 11% [11]. Тобто науково-технічна, технологічна діяльність концентрується переважно в секторі низьких та середніх технологій 3 та 4 технологічних укладів.

Часто імітаційна стратегія розглядається як проміжна і може бути використана підприємствами на перших етапах свого розвитку. Так, фірми, які тільки виходять на ринок, починають свою діяльність з простої імітації – отримання доступу до науково – технічного досвіду саме через покупку ліцензій: зокрема, до навичок експлуатації складної техніки, можливостей підвищити технічний рівень виробництва звичайної продукції. З розвитком фірми при формуванні власної науково-дослідної бази здійснюється і еволюція імітаційної стратегії у бік творчої імітації. Тобто збільшуються обсяги процесів модифікації запозичених нововведень. Відповідно можуть змінюватися і конкурентні позиції фірм-імітаторів. При накопиченні необхідного науково-технічного потенціалу, при створенні ринкових умов фірми – імітатори можуть переходити до використання активних інноваційних стратегій. В українській практиці частка підприємств, що реалізують продукцію, виготовлену на основі ліцензійних договорів, становить близько 10,5% від кількості підприємств, що реалізують інноваційну продукцію. [11] Це свідчить про невикористання можливостей підвищення технічного рівня виробництва за рахунок ліцензій. Неефективним залишається характер запозичення. Результати досліджень вказують на пріоритет використання простої імітації. Так, у структурі інноваційних витрат 62,5% припадає на придбання машин,

обладнання установок, що не сприяє подальшому розвитку і ефективному використанню власного науково-технічного потенціалу з метою відтворення технологічної бази та підвищення конкурентоспроможності [6]. Серед інших особливо-стей використання імітаційних стратегій в економіці країни слід відзначити галузеву структуру придбаних нових технологій в промисловості України. В їх загальній кількості 97% припадає на обробку промисловість, причому питома вага технологій, придбаних за межами України, становить 38%. У структурі придбання технологій в Україні та за її межами на машинобудування припадає відповідно 35 та 49%; на металургію та обробку металу – 6,5 та 5%; на хімічну та нафтохімічну промисловість – 20 та 10%; на легку промисловість – 5,6 та 14,5%; на харчову промисловість та переробку сільськогосподарських продуктів – 24,4 та 16% [6].

Стратегії за типом інноваційної поведінки відображають способи використання фірмами інновацій для отримання певних конкурентних переваг. При розмаїтті форм реалізації вони глибоко інтегровані між собою, виступають умовою для існування одна одної, є проявом еволюційного підходу до стратегічного управління інноваціями. В даній класифікації найбільший інтерес представляють експлерентні та комуністичні стратегії.

Експлерентні стратегії притаманні малим інноваційно орієнтованим організаціям, спрямованим на створення «проривних» нововведень, виведення на ринок конкурентоспроможних принципово нових продуктів і наукоємних технологій. Ймовірність використання даної стратегії в українській практиці господарювання визначається дією протилежних факторів. З одного боку, мова йде про достойні стартові характеристики кадрової складової науково-технічного потенціалу в країні, здатної генерувати конкурентоспроможні ідеї нових продукції, технологій та послуг. Так, інтелектуальний потенціал України досі залишається потужним. За даними ЮНЕСКО, по інтелекту нації Україна посідає 23-тє місце. За деякими науковими напрямками по кадровому забезпеченню наша держава є однією з найсильніших. Так, маючи унікальний кадровий потенціал у галузі інформаційних технологій, Україна може бути в цьому напрямі конкурентоспроможною на світовому ринку. Найбільша чисельність фахівців зайнята дослідженнями в галузі фізико-математичних, технічних, сільськогосподарських і медичних наук. Зокрема, технічний профіль досліджень науковців займає 60,4% у загальній чисельності наукових працівників, які зайняті науково-технічними роботами, сільськогосподарський – 8,3%, фізико-математичний – 5,3%, медичний – 4,9%, багатогалузевий профіль – 7,1%. Тобто в Україні наявним є науковий потенціал для досліджень і розробок технологічних напрямів розвитку науки і техніки [11].

З іншого боку, розподіл фахівців, що займаються науково-технічною діяльністю, за сферами науки у значній мірі впливає на ступінь комерціалізації нововведень. Так, понад дві третини з них працює в установах академічного профілю,

18,8% – у галузевих науково-дослідних та проектних організаціях, 12,5% – у наукових лабораторіях вузів і лише 0,7% – у заводській науці [6]. Такий розподіл дослідників при слабкості зв'язків між ними не сприяє якісному ефективному використанню нововведень у виробництві. Крім того, доведення ідей до комерціалізації передбачає наявність відповідної матеріально-технічної та фінансової бази. Існуючий рівень матеріально-технічного та фінансового забезпечення гальмує втілення результатів ДіР. Статистичні дані свідчать, що близько 70% парку наукового обладнання перебуває в експлуатації понад 10 років, а чверть – понад 20 років. Майже три чверті обладнання, призначеного для виконання ДіР, мають фізичний знос понад 50%, і третина – повністю фізично зношена. Майже 80% організацій, що виконують ДіР, оснащені морально застарілим і фізично зношеним обладнанням [17]. Зрозуміло, що відсутність сучасної прогресивної матеріально-технічної бази є однією з головних перешкод створення радикальних нововведень і використання експериментальних стратегій.

Серед комутантних стратегій увагу вітчизняного бізнесу в Україні привертають стратегії субпідрядного виробництва та клонмейкерства. При цьому слід враховувати, що інноваційна діяльність підприємств, які виконують субпідрядні роботи спеціалізованого характеру, з самого початку має залежний характер, оскільки вона визначається науково-технічною та інноваційною політикою великих компаній, контролюючих весь технологічний цикл. Це суттєво знижує можливість здійснення власних науково-технічних розробок, які не вписуються в загальну канву інноваційного розвитку головних компаній. У стратегічному плані можна говорити про посилення прив'язки субпідрядників до контролюючих компаній, згортання власних незалежних ДіР по створенню конкурентоспроможної продукції, і, відповідно, про можливу втрату самостійності господарювання. На жаль, дані тенденції відбуваються в нашій країні в контексті перенесення на її територію транснаціональними компаніями спеціалізованих виробництв певних стадій технологічного циклу в межах міжнародного поділу праці. Підприємства, що опинилися в зоні такого контролю, стають складовими елементами загальної виробничої мережі глобального характеру.

Застосування стратегії клонмейкерства, спрямованої на копіювання продукції відомих виробників, достатньо широко розповсюджено серед вітчизняного малого бізнесу. Вихід на ринок із запозиченою продукцією з локальними інноваціями поліпшуючого характеру часто супроводжується порушенням прав ІВ творців оригіналів продукції. В умовах недосконалості системи моніторингу і захисту прав ІВ в Україні клонмеркерство нерідко набуває ознак піратства. Про загальні масштаби останнього свідчать дані рахункової палати України про те, що в державі щороку збирається лише близько 30 млн. грн. винагороди за користування правами ІВ, тобто 3% від потенційної суми надходжень, хоча експерти вважають, що ця сума має становити 1 млрд. грн. [1].

У класифікації інноваційних стратегій за етапами життєвого циклу інновацій [5] стратегії проведення ДіР визначають характер запозичення ідей, інвестування ДіР, їхнього взаємозв'язку з існуючими видами продукції і процесами. Стратегії адаптації нововведень відносяться до системи відновлення виробництва, виведення продуктів на ринки, використання технологічних переваг. Їхнє застосування в практиці інноваційної діяльності підприємств залежить від рівня розвитку інноваційного потенціалу, стадії життєвого циклу, характеру зв'язків із учасниками ринку, особливостей конкурентного середовища тощо.

Серед стратегій даної класифікації найбільший інтерес представляють стратегії адаптації в силу обмеженості і нерозвиненості умов, формуючих високий рівень можливостей генерування ідей та комерціалізації результатів власних науково-технічних розробок. Стратегії проведення ДіР, незважаючи на об'єктивні обставини, що ускладнюють їх застосування вітчизняним бізнесом, не можуть бути абсолютно відкинутими при існуючому рівні розвитку науково-технічного потенціалу України. Отже, більш ймовірними для застосування, враховуючи сьогоденну комбінацію факторів інноваційної сприйнятливості національної економіки, є стратегії: ліцензійна, слідування життєвому циклу, паралельної розробки, підтримки продуктового ряду, ретронововведень, технологічної зв'язаності, вертикального запозичення, слідування за ринком.

Особливе місце серед існуючих підходів до класифікації інноваційних стратегій займають стратегії у сфері ІВ. Світова практика свідчить, що дієва система управління ІВ виступає необхідним підґрунтям відтворення інноваційної активності, мотивації до здійснення інновацій. Стратегія ІВ – це своєрідна форма реалізації ідеології підприємства в сфері відносин ІВ. Її дієвість визначається спрямуванням наявного портфелю прав ІВ і потенціалу його поповнення та оновлення на досягнення цілей розвитку підприємства.

Специфіка результатів інтелектуальної діяльності організацій (літературно-мистецької чи науково-технічної) визначає особливості стратегій охорони об'єктів права ІВ: чи авторського права та суміжних прав, чи патентного права та інших результатів науково-технічної творчості, чи комерційних позначень. Маючи справу з відповідними об'єктами права ІВ для забезпечення максимальної віддачі від їх використання, підприємства повинні враховувати різницю в термінах, формах, умовах, складностях та загрозах реалізації майнових прав. Це в значній мірі впливає на вибір видів об'єктів права ІВ при формуванні їх портфелю на підприємстві. Певним індикатором пріоритетів у виборі стратегій ІВ за її об'єктами серед українських підприємств є структура надходжень заявок на об'єкти промислової власності. Так, із загальної кількості заявок, поданих у 2009 році (42 173 од.), на винаходи припадає 11,5%, на корисні моделі – 21,8%, на промислові зразки – 4%, на географічні позначення – менше 1%. Левова частина заявок відноситься до знаків для товарів та послуг – майже 63% [8]. Усе це свідчить про не-

бажання підприємств ризикувати при розробці нових товарів, послуг та про низький потенціал конкурентоспроможності підприємств в стратегічному плані.

У сфері управлінських рішень на підприємстві важливого значення набувають питання обґрунтування механізмів реалізації функцій ІВ у контексті забезпечення ключової ролі інновацій у створенні конкурентних переваг на ринку. Підприємства мають визначитися: як поєднати стратегії правового захисту, комерціалізації та інформаційного забезпечення; яке, взагалі, місце та роль цих стратегій у досягненні цілей розвитку підприємств. Сучасний стан патентно-ліцензійної діяльності в Україні свідчить про недостатній рівень усвідомлення вітчизняними підприємствами значення ІВ, її функціонального навантаження по підвищенню інноваційної активності на підприємствах. Так, частка нематеріальних активів українських підприємств становить менше 1% від загальної вартості їх активів, що суперечить світовим тенденціям підвищення ролі інтелектуального капіталу в ринковій капіталізації компаній (в середньому по країнах ЄС – 50–80%) [7].

Слабко використовуються стратегії комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності. За оцінками експертів, загальна вартість ІВ України досягає декілька сот мільярдів доларів США. Науково-технічні розробки можуть приносити Україні щорічно близько \$30–40 млрд., проте реальні доходи від комерційного використання об'єктів права ІВ на сьогодні не перевищують 3% від ВВП. Вітчизняна промисловість бере від національної науки тільки 3–5% її розробок [1]. Дослідження вказують, що стратегія комерціалізації за межами України також використовується недостатньо. На світовому ринку високотехнологічної продукції частка України становить близько 0,05%, що на порядок нижче потенційних можливостей України. [1] Із загальної кількості проданих ліцензій лише 4,5% укладені з іноземними партнерами [11]. Далеко не в повній мірі використовуються можливості залучення до світового науково-технічного досвіду. В загальній структурі інноваційних витрат підприємств на придбання нових технологій за ліцензійними угодами припадає 1,5% [6]. Частка підприємств, що реалізовували продукцію, вироблену на основі іноземних ліцензій, становить 3% від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції [11].

Значний вплив на незадовільний стан у сфері ІВ здійснює: недосконалість законодавчої бази, нерозвиненість інфраструктурного забезпечення реєстрації та оформлення прав, низька ефективність систем патентного пошуку, моніторингу прав ІВ та захисту від їх порушень. Ці та інші фактори відвертають підприємства від використання стратегії правової охорони власних науково-технічних розробок. Усе частіше підприємствами, незважаючи на об'єктивні ризики використання, застосовується стратегія охорони перспективно конкурентоспроможних результатів інтелектуальної діяльності в режимі комерційної таємниці. При цьому привертає увагу той факт, що позитивний внесок комерційної таємниці для підприємств може супроводжуватися несприятливи-

ми наслідками для галузей, регіонів та країни в цілому, оскільки суттєво зменшуються можливості отримання максимально можливого прибутку від інновацій при обмежених масштабах їх дифузії та використання відповідних науково-технічних знань в подальших ДіР.

Рівень використання потенціалу ефективності, закладеного в об'єктах права ІВ, залежить від масштабів дії правової охорони. На жаль, український бізнес не використовує можливості зростання прибутків, закладені у стратегіях міжнародної реєстрації прав ІВ. Переважає використання стратегії охорони нововведень на рівні підприємства, зокрема, у режимі комерційної таємниці, чи на рівні однієї країни. Крім об'єктивних бар'єрів, пов'язаних із дотриманням вимог міжнародної реєстрації, застосування даної стратегії гальмується недосконалістю організаційної, інформаційної, правової підтримки з боку держави. Статистичні дані свідчать, що кількість заявок на винаходи, подані за процедурою РСТ, у 2009 році становить 2134 од., а заявок на знаки для товарів і послуг – 8613 од. [8]. Як результат – за рейтингом, складеним Світовим банком, за кількістю заявок на видачу патентів до Європейського патентного відомства на 1 млн. населення серед 35 обстежених країн Україна посідає останнє місце, а за кількістю патентів, виданих Відомством з патентів та торговельних марок США на 1 млн. населення, – передостаннє місце [9].

Отже, визначення та оцінка можливостей інноваційного зростання, їх врахування і реалізація в інноваційних стратегіях дозволить вітчизняним підприємствам створити основи для переходу на новий рівень розвитку у відповідності з новими сучасними вимогами.

Висновки

Таким чином, у структурі стратегічного набору підприємства залежно від визначеної ієрархії цілей стратегічного розвитку можуть бути присутніми різні види інноваційних стратегій з різною комбінацією підпорядкованості. Численність даних стратегій є відображенням складності цієї сфери діяльності підприємств та розмаїття засобів досягнення цілей їх інноваційного розвитку. Вибір та особливості використання різних видів інноваційних стратегій в практиці діяльності вітчизняних підприємств визначаються сукупністю внутрішніх та зовнішніх факторів. Подальше вивчення даних проблем дозволить розширити теоретико-методичне підґрунтя системи стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємств в Україні, зокрема формування і ефективного використання портфелю їх інноваційних стратегій.

Література

1. Біла книга – 2. Інтелектуальна власність в інноваційній економіці України / О.В. Дем'яненко, А.В. Доровських, С.А. Куликов, А.Л. (упорядкування). – К.: Парламентське видавництво, 2008, – 224 с.
2. Гунин В.Н. Управление инновациями. Модульная программа для менеджеров «Управление организацией». Модуль №7. / В.Н. Гунин. – М.: «Инфра – М», 1999. – 328 с.

3. Друкер П. Бізнес и инновации / пер. з англ. В.С. Гуля. / П. Друкер. – М.: ИД «Вільямс», 2007. – 432 с.
4. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник / Н.В. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
5. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник / В.Г. Медынский. – М.: ИНФРА – М, 2004. – 295 с.
6. Наукова і науково-технічна діяльність (1990–2009 рр.) / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Річний технічний звіт з патентно-інформаційної діяльності за 2008 / Режим доступу: http://www.sdip.gov.ua/i_upload/file/PI-UA-2008.rtf
8. Річний технічний звіт з патентно-інформаційної діяльності за 2009 / Режим доступу: http://www.sdip.gov.ua/i_upload/file/PI-UA-2009.rtf

9. Розбудова спроможності до аналізу соціально-економічних результатів і потенціалу в Україні. – К.: Міністерство економіки, 2008. – 109 с.
10. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б.Санто. – М.: Прогресс, 1990. – 291 с.
11. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / Т. 1: Економіка знань – модернізаційний проект України / За ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 544 с.
12. Цибульов П.М., Чеботарьов В.П., Зінов В.Г., Суїні Ю. Управління інтелектуальною власністю / П.М. Цибульов, В.П. Чеботарьов, В.Г. Зінов, Ю. Суїні. – К.: «К.І.С.», 2005. – 448 с.

О.Г. ПУГАЧОВА,
к.е.н., Київський економічний інститут менеджменту

Інновації як властивість емерджентності складних систем

У статті розглядаються ідеї теорії складних систем стосовно завдань інноваційного розвитку. Обговорюються особливості розвитку сучасних наукових соціальних мереж з погляду теорії складних систем.

В статье рассматриваются идеи теории сложных систем применительно к задачам инновационного развития. Обсуждаются особенности развития современных научных социальных сетей с точки зрения теории сложных систем.

The ideas of the theory of complexity as to the problems of innovation development are considered. The peculiarities of the development of modern scientific networks are discussed in the framework of the theory of complex systems.

Постановка проблеми. Серед головних характеристик складних систем фахівці виділяють емерджентність. Ця якість проявляється у виникненні нових структур, властивостей або моделей поведінки на макрорівні, що виникають із взаємодії елементів системи на мікрорівні. Причому ці нові властивості не можуть бути виведені з властивостей частин системи. Емерджентність з'являється на певному рівні складності системи і домогтися прояву цієї властивості у простій системі малоймовірно. Іншими словами, не дозволяючи системі ускладнюватися, не варто жадати появи «дива», скільки б зусиль не прикладалося.

Особливість завдання ускладнення системи полягає в тому, що це неможливо зробити механічним шляхом. Цей процес має бути органічним. Інакше кажучи, необхідно створити умови, при яких саморозвиток системи стає можливим. Очевидно, що і це не гарантує успіх, але робить успішний результат більш ймовірним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Виникнення спільної (колективної) поведінки системи із взаємодії

її елементів досліджує новий науковий напрям, який називають теорія складних систем [1–4]. На сьогодні немає загальноприйнятого визначення складної системи. Основні ідеї, що описують суть складних систем, коротко можуть бути сформульовані таким чином:

- складні системи – це мережа, що складається з багатьох взаємозв'язаних між собою компонентів, яка розвивається шляхом самоорганізації;
- складність системи може бути виміряна обсягом інформації, яка необхідна для її опису;
- складні системи – це такі, розвиток яких є дуже чутливим до початкових даних або малих змін;
- складні системи – системи, в яких багато шляхів розвитку;
- складні системи – це системи, основними характеристиками яких є: нелінійність, наявність багатьох ланцюжків зворотного зв'язку; багаторівнева структура організації; гетерогенність, самоорганізація, емерджентність і т.д.;

– складні системи – це системи без централізованого контролю й такі, що розвиваються на основі простих правил локальної взаємодії та демонструють складну колективну поведінку, цілісність і адаптацію до довкілля.

Основними **цілями** даної **статті** є:

- викласти деякі результати останніх світових досліджень в області розвитку теорії соціальних мереж;
- описати характер інноваційного процесу з точки зору теорії складних систем;
- проаналізувати проблеми розвитку наукових соціальних мереж України.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні основна увага фахівців в області складних систем направлена не стільки на вивчення окремих складових, скільки на взаємозв'язки, що виникають між елементами системи. Характер взає-

мозв'язків часто є визначальний в поведінці систем. Так, одні і ті ж компоненти, але зв'язані різними відношеннями, демонструють різну динаміку розвитку і, навпаки, певний характер взаємодії може призводити до одного і того ж результату, якими б унікальними не були окремі елементи системи. На жаль, часто реформи освіти і науки в кінцевому рахунку зводяться до спроби перебудувати окремі елементи соціальної системи, а не той ланцюжок соціальних відношень, який зв'язує науку та інновації.

Сучасні засоби зв'язку, Інтернет, процеси глобалізації призвели до появи складно-переплетеної системи соціальних зв'язків, що створює принципово нове довкілля. Від результату взаємодії з довкіллям в значній мірі залежить успіх будь-якого почину. Так, недооцінка складності взаємодії може звести нанівець навіть надзусилля.

Сьогодні розширення інформаційного простору супроводжується стрімким зростанням соціальних мереж. Якщо можливості окремої людини як інформаційної системи виглядають досить скромно в масштабах сучасного потоку інформації, який подвоюється щорік, то потенціал соціальних мереж представляється багатообіцяючим. Уже сьогодні зусилля багатьох світових освітніх і наукових центрів направлені на розширення соціальних контактів і зв'язків.

Світова наукова мережа нестримно розширюється, використовуючи всі доступні інформаційні технології для налагодження тісніших зв'язків і контактів між учасниками мережі. Так, створюються профілі учасників мережі, щорік випускаються інформаційні бюлетені «Хто є хто», надаються можливості інтерактивної участі в різних проектах, створюються соціально-семантичні браузері, що дозволяють відстежувати ланцюжки зв'язків по різних напрямках і т.д. При цьому доступ до мережі є відкритим: досить зареєструватися на відповідному сайті.

Деякі вузли дуже швидко розростаються і мають багато контактів. Інші представлені в мережі значно скромніше, але це не приймає характер антагоністичного суперництва. Співіснування і співпраця є основними рушійними силами динаміки розвитку соціальних мереж.

Однією з новин нашого часу є виникнення віртуальних лабораторій, де дослідники і фахівці з різних організацій об'єднують свої зусилля з метою отримання швидших і важливіх результатів. Такі лабораторії дають можливість здійснювати керівництво і контроль за дослідженнями в різних частинах планети і здобувати високі результати. Вони є принципово іншим рівнем організації взаємин між вченими (в порівнянні з традиційними лабораторіями), які проживають в різних країнах, говорять на різних мовах, спеціалізуються в різних областях, володіють різними ресурсами і так далі.

У соціальній мережі індивідуальні характеристики вчених лише частково визначають процес наукового пошуку. Не менш важливими є зв'язки між людьми, їх вплив один на одного, обмін думками, ідеями, тощо. Ланцюжки зв'язків дозволяють у будь-який момент активізувати будь-який ма-

сив знань і швидко налагодити спільну роботу самих різних учених і колективів, що працюють в даній галузі. Зв'язки, а також потоки ресурсів дозволяють значно підсилювати можливості окремих осіб або невеликих команд.

У цьому відношенні соціальний капітал перевершив людський капітал. Пройшли часи роз'єднаних геніальних вчених і настали часи наукових співтовариств. Річ не в тім, що сила окремих осіб помарніла, а в тому, що в світі з'явилася безпрецедентна досі сила зв'язків, яку забезпечують сучасні інформаційні технології. Можливості швидкого об'єднання зусиль створили і небувалі можливості прискорення процесу наукового пошуку і здобуття наукових результатів. Завдання полягає в тому, щоб реалізувати можливості, що відкриваються, що само по собі є непростим завданням.

Якщо проаналізувати щорічну діяльність міжнародних наукових сайтів, не можна не відзначити, що зараз йде експериментування, пошук форм взаємодії, налагодження контактів, вдосконалення форм співпраці, заохочення спільної діяльності. У списку цілей, які ставлять перед собою наукові співтовариства, можна знайти такі:

- об'єднувати, оживляти і структурувати співтовариства вчених;
- стимулювати появу нових команд;
- координувати ініціативи різних партнерів;
- упроваджувати засоби, що полегшують міждисциплінарний пошук;
- встановлювати партнерські стосунки зі світом.

Розвиток наукових соціальних мереж супроводжується аналізом, вивченням і осмисленням отриманих результатів (див. [5–6]). Так, наприклад, дослідження «Зв'язок науки з суспільством», проведені Віденським науково-дослідним інститутом, показали, що політичні організації, університети і дослідницькі організації тісно пов'язані між собою, тоді як підприємства знаходяться на периферії цієї соціальної мережі, будучи частково пов'язаними із засобами масової інформації [7].

Одним з цікавих результатів теорії соціальних мереж є «сила слабких зв'язків», сформульована американським ученим Марком Грановеттером (Mark Granovetter) [8]. Суть цього результату полягає в тому, що люди прагнуть встановлювати контакти зі схожими людьми (зі схожими ресурсами і інформацією). Слабкі і нечасті зв'язки встановлюються з людьми, що відрізняються від них. Але саме ці слабкі неформальні зв'язки можуть виявитися найбільш ефективними, оскільки дозволяють дістати доступ до нових ресурсів і точок зору. Так, при пошуку роботи слабкі контакти виявилися майже вдвічі ефективнішими (28%), ніж сильні (17%).

Слід відзначити, що традиційні методи дослідження не дозволяють «схопити» те, як взаємодії на мікрорівні впливають на макрорівень. Статистика, кількісні показники досить добре описують процеси макрорівня: соціальну мобільність, економічне зростання, зайнятість і т.д. На мікрорівні добре розроблені методи дослідження малих соціальних груп. Але як із взаємодії в малих групах виникають широкомасштабні

структури макрорівня? Як показав Марк Грановеттер, мережевий аналіз може допомогти у встановленні мосту між мікро- і макрорівнями [8, с. 1360].

Чим мережеві дані відрізняються від інших видів даних? Звичайні соціологічні дані — це список спостережень, що фіксує певні властивості або значення (наприклад, рис. 1 — ліворуч). Мережеві дані описують зв'язки між людьми (наприклад, рис. 1 — праворуч).

Аналіз мереж дозволяє:

- розпізнати спільноти (групи людей, що працюють разом або в одній галузі);
- побачити кластери (вузли, які мають велике число зв'язків між собою);
- позначити важливі вузли або зв'язки: центральні вузли, мости. Ці зв'язки дуже важливі, тому що їх видалення може розбити мережу на частини;
- виявити ролі та позиції. Іноді більш важливим є визначення не того, який вузол є найважливішим, а того, які вузли мають схожі зразки зв'язків;
- виявити приховані зв'язки. При аналізі великого обсягу інформації можливо побачити непрямі шляхи між вузлами, які не пов'язані безпосередньо. Є можливість виявити альтернативні шляхи, які раніше не використовувалися або не були явними;
- зробити яснішим зображення комунікацій.

Для аналізу соціальних мереж існує багато пакетів складних програм. Серед них: NodeXL, Visone, Pajek, NetworkX. Дуже важливим є те, що аналіз соціальних мереж може допомогти розпізнати нові тенденції, побачити самостійне виникнення нових структур. Але цього ще недостатньо, щоб наукова мережа перетворилася в живий організм. Потрібен новий підхід до управління, орієнтований на розпізнавання, запуск і підтримку тенденцій, що самоорганізуються.

Сьогодні в Україні простежуються дві тенденції. З одного боку, з'являються і стрімко зростають наукові та професійні соціальні мережі. З іншого боку, система організації та управління науковою діяльністю повністю спрямована на зниження рівня складності системи, що розвивається. Прикладом тому може бути процедура присудження наукових ступенів в Україні. Величезне число бюрократичних і формальних вимог робить сам процес наукового дослідження побічним. Так, за думкою експертів, для захисту кандидатської дисертації українському здобувачеві треба здійснити 74 кроки (деякі з них можуть зайняти цілий день, деякі — кілька днів чи навіть тижнів), серед яких тільки десять складає написання самої дисертації.

Ця надмірна формалізація має вкрай негативний вплив на українську науку. Дослідницька діяльність в Україні прикривається формальними процедурами здебільшого для імітації дослідницької процесу та унеможливлення справжньої змістової дискусії. Готуючись до захисту, здобувач мотивований на дотримання формальних правил, а не на здійснення наукових відкриттів; на врахування всіх вимог ВАКУ, а не на шліфування своєї аргументації; на пошук визнання у консервативних і навіть реакційних наукових колах радянської доби, аніж у лідерів світової науки [9].

У результаті втрачається найголовніше — здатність системи виявляти емерджентність, а з нею і появу новизни. Негативним моментом є і те, що система зворотних зв'язків не реагує ні на відсутність, ні на появу нових ідей. У відсутність соціального замовлення, нові ідеї, потрапляючи в соціальну мережу не призводять до активізації процесу самоорганізації вчених, а в кращому разі дають «привід для роздумів» деяким з них. У більшості ж випадків нові ідеї стають легкою здобиччю псевдовчених, які швидко знаходять

Ім'я	Вік	Дохід
Іван	31	\$1000
Марія	25	\$700
Петро	40	\$5000

Ім'я	Стосунки	Ім'я
Іван	Співавтори	Марія
Петро	Колеги	Марія
Іван	Друзі	Петро

Рисунок 1. Соціологічні та мережеві дані

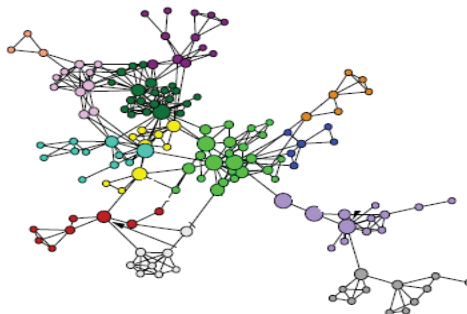


Рисунок 2. Мережа співавторів

їм вигідне для себе застосування. В будь-якому разі нові ідеї не розвиваються, а соціальні мережі сприяють посиленню застійних і паразитичних тенденцій.

У такій ситуації можливі два варіанти розвитку наукових соціальних мереж: або наукова мережа перетвориться на вихолощений придаток науки (як джерело інформації), або загориться протистояння між соціальними мережами (куди будуть перетікати вчені і наукові співтовариства) і офіційною наукою як соціальним інститутом. Обидва варіанти будуть означати віддалення науки від суспільства з усіма наслідками, що випливають звідси. Щоб цього не сталося, потрібно змінювати систему відносин у науці, характер зв'язків, патерни взаємодії, цінності, пріоритети, що саме по собі повинно стати процесом пошуку і соціального вибору, в якому мають брати активну участь всі агенти інноваційного процесу.

Висновки

Сьогодні в світі змінилися системні властивості наукової організації праці. У відповідь на зміни довкілля (поява Інтернету і інших сучасних засобів комунікації, глобалізація і лібералізація світової економіки) сталося ускладнення самої системи наукової діяльності. Щоб відповісти на виклики сучасності вона повинна розвиватися за законами світу, що самоорганізується. Як відзначають вчені [4], ми живемо в критичний момент, коли складність сучасного світу перевершила рівень складності окремої людини. Тому інновації як відповідь на виклики сучасності мають бути результатом розвитку науки як світової системи, а не окремих її складових (окремих лабораторій, окремих управлінських зусиль, окремих ресурсів і т.д.). Поява нових технологій – це наслідок того, що система піднялася на більш високий рівень складності. Це не стільки технічна, скільки соціальна проблема, тому що вона пов'язана з появою нових соціальних відносин, в рамках яких таке ускладнення стає можливим. У «ручному режимі» цього досягти неможливо, тому що та-

кий підхід пригнічує саморозвиток системи. Найкраще, що можна зробити, – це побудувати нові відносини, зв'язки, які б сприяли процесу самоорганізації. Це творчий процес, який вимагає експериментування, методу «проб і помилок», аналізу результатів, зворотного зв'язку, живої реакції на події, навчання в процесі розвитку, розширення можливостей, терпіння, неформальної поваги в суспільстві і т.п. Необхідно позбавитися від бар'єрів, які вбудовані в соціальну систему з метою зниження її рівня складності. Спрощення системи робить її більш передбачуваною, але перешкоджає її саморозвитку. Потрібно налагоджувати відповідні соціальні відносини і органічно вбудовуватися у світову наукову мережу, що розвивається.

Література

1. Пугачева Е.Г., Соловьев К.Н. Самоорганизация социальных-экономических систем. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003. 172 с. <http://synergist.kiev.ua/publ.php?lang=ru&rubr=1&publ=14>
2. Johnson, Neil F. (2007). Two's Company, Three is Complexity: A simple guide to the science of all sciences. Oxford: Oneworld.
3. Lewin, Roger (1992). Complexity: Life at the Edge of Chaos. New York: Macmillan Publishing Co.
4. Bar-Yam Y. (2005) «Making Things Work: Solving Complex Problems in a Complex World». Knowledge Press, 306 p.
5. Barabasi A.-L. 'The architecture of complexity', IEEE Control Systems Magazine 27:4, 33–42 (2007).
6. Barabasi A.-L. Linked: the new science of networks, Perseus, 2002.
7. Public Understanding of Science [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.fas.at/business/en/gallery/O3.htm>
8. Granovetter, M. (1973). The Strength of Weak Ties, American Journal of Sociology, Vol. 78, Issue 6, May 1973, pp. 1360–1380.
9. Єрмоленко В., Верлока В. Аналітика: Захист дисертації в Україні: максимум формальностей, мінімум змісту [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.eu-edu.org/ua/news/info/397>

Н.П. РЕЗНИК,

к.е.н., доцент, докторант, Науково-дослідний економічний інститут

Особливості розвитку інвестиційних процесів в агропромисловому комплексі

У статті розглядаються особливості структурно-інвестиційної перебудови в агропромисловому комплексі. Пропонуються принципи, за якими необхідно здійснювати інвестиційну політику в АПК. Висвітлено пріоритети інвестування АПК – інвестиції у базові сфери аграрного виробництва, в наукові розробки, технічне переоснащення, у створення інфраструктурних підрозділів, вирішення соціальних проблем села – шляхом створення механізмів державної підтримки інвестицій.

В статье рассматриваются особенности структурно-инвестиционной перестройки в агропромышленном комплексе. Предлагаются принципы, по которым необходимо осуществлять инвестиционную политику в АПК. Освещены приоритеты инвестирования АПК – инвестиции в базовые сферы аграрного производства, в научные разработки, техническое переоснащение, в создание инфраструктурных подразделений, решение социальных проблем села – путем создания механизмов государственной поддержки инвестиций.

In the article features of structural adjustment and investment in agroindustrial complex. Proposed principles on which to make investment policy in agroindustrial complex. Agroindustrial complex deals with investment priorities – investment in basic areas of agricultural production, scientific development, technical upgrading, the creation of infrastructure units, rural social problems by creating mechanisms for government support of investments.

Постановка проблеми. Інвестиції в агропромисловий комплекс, їх структурна збалансованість є важливим ресурсом економічного розвитку для більшості галузей народного господарства. Метою політики у сфері інвестування агропромислового комплексу має стати створення сучасної системи державного регулювання, яка б підвищила інвестиційну привабливість економіки та забезпечила потужні мотивації як резидентів так і нерезидентів щодо вкладення коштів у розвиток галузей АПК. Адже АПК є єдиною цілісною виробничо-економічною системою, яка охопила цілий ряд галузей народного господарства спеціалізованих на виробництві продовольства. Головне завдання, що стоїть перед галузями АПК, – це зростання сільськогосподарського виробництва, надійне забезпечення країни продуктами харчування та сільськогосподарською сировиною, об'єднання зусиль усіх галузей комплексу для отримання високих кінцевих результатів, надавати можливості виходу продукції АПК України на світовий ринок. Тому дослідження особливостей розвитку інвестиційних процесів в АПК має надзвичайно актуальне значення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вирішенню проблем відродження за рахунок інвестиційних засобів, агропромислових підприємств присвячено достатньо праць таких представників національної аграрної економіки, як Л.В. Дейнеко, М.І. Кісіль, П.М. Макаренко, Л.О. Мармуть, М.Я. Месель-Веселяк, Г.М. Підлісецький, П.Т. Саблук, В.П. Ситник. Великий вклад у розробку наукового обґрунтування інвестиційних процесів, що відбуваються, внесли і відомі зарубіжні вчені: Дж. Бейлі, О.С. Булатов, П.І. Камишанова, Д. Кейнс, О.О. Масленнікова, Р. Макконелі, Брю Л. Стенлі, Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхудінов. Теоретико-методологічні питання створення механізму залучення інвестицій, їх сутність, класифікації, функції; розробка інвестиційних проектів та управління ними; організація державного регулювання інвестиційної діяльності були висвітлені видатними вченими-економістами, а саме: В.Г. Андрійчуком, І.А. Бланком, А.Б. Ідрісовою, В.В. Ковальновою, Т.В. Майоровою, А.А. Пересадою, П.С. Рогожиною, В.Г. Федоренком.

Метою статті є дослідження розвитку інвестиційних процесів в агропромисловому комплексі, виявлення основних проблем, які впливають на обсяг інвестицій, а також пошук шляхів їх виправлення, розгляд принципів, за якими необхідно здійснювати інвестиційну політику в АПК.

Виклад основного матеріалу. За даними Мінагрополітики, в агропромисловий комплекс України станом на

1 квітня 2010 року починаючи з 1992 року було залучено \$2,563 млрд. прямих іноземних інвестицій (6,4% загального обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку). З них вкладено \$1788,7 млн. у підприємства харчової та переробної промисловості і \$774,3 млн. у сільськогосподарські підприємства.

За перший квартал 2010 року в агропромисловому секторі відбувся відтік іноземного капіталу в розмірі \$39,1 млн.: \$5,4 млн. у галузі сільського господарства і \$33,7 млн. у харчовій промисловості.

Основні інвестори в агропромисловий комплекс України, зокрема в сільське господарство: Кіпр (\$251,2 млн.), Великобританія (\$133,5 млн.), Данія (\$57,6 млн.), Німеччина (\$55,4 млн.), Польща (\$29,3 млн.), Австрія (\$28,9 млн.).

Основними інвесторами у харчову промисловість є Нідерланди (\$591,1 млн.), Швеція (\$213,6 млн.), Кіпр (\$235,2 млн.), Великобританія (\$131,9 млн.), США (\$65,3 млн.), Швейцарія (\$88,5 млн.) [1].

Інвестиційна ємність агросектору України досить відчутна. Залучення інвестицій у галузь є вирішальним чинником у розвитку агропромислового комплексу та забезпеченні продовольчої безпеки країни, крім того, щорічні обсяги кредитування агропромислової галузі повинні становити не менше \$6 млрд. Для забезпечення сталого розвитку АПК у найближчі десятиліття тільки на реалізацію комплексної програми підтримки розвитку АПК необхідно \$40 млрд.

Визнання світовою спільнотою України державою з ринковою економікою, політичний та економічний курс, який втілюється керівництвом країни, передбачає поглиблення інтеграції національної економіки та фінансово-кредитної системи з європейською і світовою глобальною економіками. Такі процеси висувають принципово нові вимоги до функціонування всіх галузей вітчизняної промисловості та продукції, яку ці галузі виробляють. Особливо це стосується переробних підприємств, оскільки вони не тільки формують бюджети всіх рівнів, випускають п'яту частину від усієї виробленої в Україні продукції, а й відповідають за продовольчу безпеку та формують здоров'я нації.

На сьогодні переробні підприємства АПК відносяться до найбільш рентабельних, а отже й інвестиційно привабливих виробництв. Проте актуальність залучення як вітчизняних, так і іноземних інвестицій продовжує зростати. Це пов'язано із необхідністю великих обсягів фінансування, яке потрібно для впровадження інноваційних технологічних процесів, оновлення основних виробничих фондів, освоєння виробництва нових видів продукції. Тільки при виконанні таких умов національні переробні підприємства створюють гідну конкуренцію і повністю відновлять свої позиції на світових ринках.

Що стосується сільського господарства, то ним усе більше цікавляться інвестори, в свою чергу, інвестиції як джерело фінансування аграрного виробництва є передумовою ефективної діяльності галузі та стабільного забезпечення продовольчої безпеки держави. З кризи, яка охопила всю

економіку країни, аграрний сектор має вийти оновленим, готовим до реформ і змін.

Рівень конкуренції в українському АПК можна оцінити як високий, однак це не відлякує транснаціональні компанії. Дана галузь має високий потенціал, проте водночас слід зазначити, що інвестиції в аграрний сектор вважаються дуже ризикованими навіть для українських підприємців [2, с. 41].

Основними завданнями є забезпечення правової бази формування сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату в аграрному комплексі, розробка наукових основ структурної та інвестиційної політики, сприяння залученню прямих іноземних інвестицій в АПК, особливо за допомогою податкового законодавства, визначення основних напрямів з метою розвитку регіонів і зміцнення національного інвестиційного потенціалу в АПК України; шляхом реформ інтегрування у продовольчий ринок світового рівня.

На сьогодні інвестори, як внутрішні, так і зарубіжні, виявляють інтерес до АПК. Український агробізнес має високу рентабельність, і якщо дотримуватися всієї технології та застосовувати подальші інновації, агросектор може бути високорентабельним. Нині в Україні потенціал споживання продуктів харчування використаний максимум на 30%. Споживання зростає разом із зростанням добробуту українців. Позитивно на інвестиції впливає і значний людський ресурс на селі.

Однак існує ряд чинників, що утримують приплив інвестицій. Насамперед – це невирішене земельне питання, стихійність у процесах оренди та купівлі–продажу землі. Так, нерациональна структура виробництва та інтенсивні технології у рослинництві призводять до порушення науково доведених систем ведення сільського господарства, монокультуризації землеробства, деградації сільгоспугідь.

За даними IFC (міжнародної фінансової корпорації), обсяг прямих іноземних інвестицій в Україні залишається менше можливого, насамперед через те, що і потенційні, і наявні інвестори не поспішають із прийняттям рішень про фінансування АПК через несприятливе ділове середовище, інвестиційний клімат і дуже великі витрати на ведення господарської діяльності в Україні. До того ж у рейтингу Світового банку «Ведення бізнесу–2009» Україна посідає 145–те місце серед 181 держави за «простою ведення бізнесу». Обмеження прямих іноземних інвестицій і загальних приватних інвестицій у сільське господарство негативно впливає також і на продуктивність галузі.

Крім того, вважають в IFC, з недостатнім обсягом прямих іноземних інвестицій пов'язане і повільне впровадження нових технологій, що також негативно впливає на продуктивність, яка залишається нижчою, ніж могла б бути.

В АПК України в 2009 році, за даними ЄБРР, банк збільшив інвестиції на 30%. Зокрема, збільшилася фінансова допомога як виробникам сільськогосподарської продукції, так і реалізаторам. Крім того, банк також приділяє значну увагу розвитку оптового і роздрібного ринку. Станом на перше півріччя 2010 року ЄБРР вже вклав у розвиток українсь-

кого АПК 200 млн. євро. За даними на 1 квітня 2010 року, ЄБРР узяв зобов'язання щодо надання інвестицій на суму більше 5 млрд. євро в рамках 197 проектів.

Агропромисловий комплекс України залишається досить привабливим для іноземних інвестицій. Однак, незважаючи на те, що за останні кілька років український АПК залучив значні обсяги інвестицій, сільське господарство потребує збільшення інвестицій щонайменше до \$3 млрд. щорічно лише в рослинництві. Загальна потреба в інвестиціях у сільське господарство та інші галузі АПК країни перевищує суму, еквівалентну \$35 млрд., у тому числі на оновлення машинно–тракторного парку – \$3 млрд., у цукрову галузь – \$12 млрд. Інвестування в обсязі \$1 млрд. потребують м'ясо– та молокопереробні підприємства, масложирова галузь [3].

Однак, незважаючи на спад інвестиційної привабливості українських компаній агропромислового комплексу в кризовий період – четвертому кварталі 2008 року і перших трьох кварталах 2009 року, вже у кінці року відбулося деяке поживлення інвестиційних процесів в АПК України.

Наприклад, відповідно до попередньої домовленості між Україною і КНР відібрано п'ять проектів, які передбачають китайські інвестиції у рамках проекту агропарку: вирощування олійних культур (соя, соняшник тощо); завод із виробництва комбікормів (запланований обсяг інвестицій становить \$1,5 млн.); завод із виробництва ветеринарних медикаментів; завод із переробки масел (запланований обсяг виробництва соняшникової олії – 5 млн. т, ріпакової – 2 млн. т); і спільні науково–дослідні роботи у сфері біотехнологій і тваринництва.

Активізація інвестиційної діяльності є не тільки основною умовою виведення сільського господарства з глибокої кризи, а й стає найважливішим визначальним чинником подальшого його розвитку. Потрібно не тільки реформування суспільного ладу на селі шляхом інституційних перетворень, що було пріоритетом у початковий період аграрної реформи, а й залучення в аграрний сектор великомасштабних інвестицій. Гостро їх потребують практично всі сфери і галузі АПК, чи то сільське господарство, переробна промисловість або соціальна інфраструктура села. Тому створення передумов для масового залучення інвестицій в аграрний сектор має стати найважливішим елементом стратегії державної аграрної політики на сучасному етапі. Перш за все необхідно забезпечити на державному рівні формування сприятливого, економічно еквівалентного ринкового середовища, в якому економіка стає сприйнятливою до інвестицій, а у суб'єктів господарювання з'являються і розширюються інвестиційні можливості для оновлення основного капіталу і його нарощування за рахунок власних і залучених коштів, враховуючи іноземний капітал. Це значною мірою може бути досягнуто шляхом впровадження нового, адекватного ринковій системі економічного механізму господарювання, що враховує специфіку сільського господарства.

Інвестиційні процеси є, безумовно, одним із варіантів реанімації галузі виробництва сільськогосподарської продукції.

Так., О.І. Іщенко вважає, що «інвестування в економіку забезпечує збільшення обсягів виробництва, зростання національного доходу, розвиток та корисне економічне суперництво галузей і підприємств» [4, с. 197].

Інвестиційна політика у системі АПК має бути підпорядкована завданням структурної перебудови економіки і спрямована на забезпечення збалансованого та гармонійного розвитку всіх ланок комплексу, на оновлення виробничого потенціалу, підвищення ефективності його використання на основі впровадження у практику досягнень науково-технічного прогресу, освоєння ресурсозберігаючих технологій, модернізації та реконструкції виробництва.

В умовах ринкових відносин держава має надавати можливість впливати на інвестиційний процес шляхом забезпечення науково обґрунтованого ціноутворення, проведення гнучкої кредитної, податкової та амортизаційної політики, розширення можливостей лізингу, стимулювання підприємницької діяльності та надання пільг інвесторам при приватизації, цільового державного фінансування, виділення пріоритетних напрямів інвестування та капіталовкладення, складання індикативних планів капітальних вкладень. На регіональному рівні, і особливо на рівні підприємств, необхідно складати бізнес-плани, що містять обґрунтування інвестиційної діяльності та джерел її фінансування, а також оцінку проектних рішень.

Для здійснення ефективного відтворювального процесу потрібно відновити інвестиційний потенціал підприємств. Для цього необхідно підвищити роль їх власних джерел амортизації і прибутку, що можливо при усуненні диспаритету цін на продукцію сільського господарства та спожиті їм матеріально-технічні ресурси, зменшення податкового тиску, реструктуризації боргів, включаючи їх списання та пролонгацію.

З метою стимулювання інвестиційної діяльності у сільському господарстві доцільно не обкладати податком прибуток, що спрямовується на купівлю нової техніки і капітальне будівництво. Доцільно також не обкладати податком прибуток, отриманий від деяких видів несільськогосподарської діяльності, пов'язаних із виробництвом будівельних матеріалів. Необхідно звернути увагу на дієвість амортизаційної політики: періодично проводити індексацію відновної вартості основних фондів та амортизаційних відрахувань, активно використовувати прискорену амортизацію, ввести режим спеціального зберігання і витрачання коштів амортизаційного фонду.

В аграрному секторі зберігається необхідність більш активного державного регулювання не тільки шляхом застосування стимулюючих заходів, але і прямого вкладення капіталу. Державні кошти мають спрямовуватися, перш за все, на відновлення технічного потенціалу на селі; завершення будівництва на раніше розпочатих об'єктах, передбачених цільовими програмами; зміцнення матеріально-технічної бази сільськогосподарської науки, насінництва, племінної справи, а також бази зберігання, як у сільському господарстві, так і в переробних галузях; будівництво житла на селі;

підтримку малого бізнесу; фінансування напрямків діяльності, де активність індивідуальних інвесторів буде найменшою: ліквідація наслідків від аварій, стихійних лих, екологічних катастроф, створення об'єктів і систем, що забезпечують екологічну безпеку виробництва.

Доцільна державна підтримка лізингу як одного з напрямів спеціалізованої системи сільськогосподарського кредиту. Необхідно підвищити роль державного цільового бюджетного фонду підтримки виробників сільськогосподарської продукції та продовольства у фінансуванні придбання технічних засобів і обладнання, активно використовувати цільову кредитну лінію, мобілізувати місцеві джерела фінансування.

На нинішньому етапі вкрай важливо здійснити технічне переозброєння і реконструкцію тваринницьких ферм і комплексів, а також оновлення парку машинами якісно нового покоління.

Інвестиційну політику у найближчі роки необхідно здійснювати на основі таких принципів:

- послідовної децентралізації інвестиційного процесу, збільшення частки власних коштів підприємств у загальному обсязі капітальних вкладень, підвищення ролі амортизаційних відрахувань як одного з джерел фінансування інвестицій;
- розміщення державних інвестицій на виробничі цілі на конкурсній основі;
- зворотності централізованих капітальних вкладень;
- розширення практики спільного державно-комерційного фінансування проектів;
- посилення державного контролю за цільовим витрачанням коштів державного бюджету, спрямованих на інвестиції;
- розширення практики страхування та гарантування підтримуваних державою інвестиційних проектів;
- стимулювання іноземних інвестицій.

Необхідно відзначити, що при сформованому співвідношенні цін на сільськогосподарську і промислову продукцію у майбутньому капітальні вкладення за рахунок власних коштів зможуть здійснювати лише окремі підприємства, фінансування інвестицій із державного та місцевих бюджетів у найближчі роки не полегшить стан виробничого потенціалу сільського господарства і всього АПК. Разом із тим потрібно розмежувати функції управління інвестиціями на державному, регіональному та місцевому рівнях, забезпечуючи повноваження кожного з них надійними, а головне, стабільними джерелами фінансування, закріпленими законодавчим шляхом.

Крім того, найближчим часом на державному рівні слід вжити заходів, спрямованих на створення сприятливих умов для зростання банківських інвестицій в АПК. У числі заходів з подолання кризи фінансово-кредитної системи на перший план треба поставити впорядкування взаєморозрахунків між підприємствами, створення системи страхування тощо.

Висновки

Для поживлення інвестиційних процесів в агропромисловому комплексі України необхідно:

– забезпечити прогнозованість, гарантованість і широкий доступ сільськогосподарських товаровиробників до бюджетної підтримки за державними програмами;

– посилити роль держави у розвитку кредитного ринку і кредитних відносин у галузі агропромислового виробництва;

– створити спеціалізований банк (земельний, іпотечний, інвестиційний тощо), через який держава зможе контролювати дотримання агропромисловими виробниками цільового використання кредитних ресурсів. Такий банк міг би брати активну участь у створенні мережі кооперативних банків, максимально наближених до сільськогосподарських підприємств;

– продовжити на довгостроковий період пільгове оподаткування аграрних підприємств, запровадити ефективний механізм амортизації основних фондів;

– підвищувати ефективність сільськогосподарського виробництва, забезпечити зростання фінансових накопичень та їх трансформацію в інвестиції;

– відновлювати раціональні міжнародні господарські та науково-виробничі зв'язки, створювати аграрні підприємства за участю іноземних інвесторів;

– надавати допомогу і створювати умови вітчизняним товаровиробникам, які експортують свою продукцію і вкладають інвестиції у сільськогосподарське виробництво, орієнтоване на випуск конкурентоспроможних товарів;

– сприяти розвитку ефективної взаємодії науки і техніки [5].

У цілому необхідно відзначити, що нові підходи до вирішення проблем інвестиційної політики створюють передумови для стабілізації виробничого потенціалу та відродження АПК. Тільки інтенсифікації сільськогосподарського виробництва на основі впровадження нової системи машин, прогресивних

технологій дозволить вийти на новий рівень виробництва продукції, а отже і на більш високий рівень заробітної плати, яка забезпечує сільському населенню гідний рівень життя.

Важливим чинником відновлення економіки агропромислового комплексу та стимулювання економічного зростання є державна кредитна політика, яка повинна бути логічним продовженням державної підтримки суб'єктів господарювання шляхом надання кредитів за пільговими відсотковими ставками з їх диференціацією за такими ознаками, як рівень родючості земель, частка власних коштів у кошторисної вартості будівництва об'єкта, частка виручки підсобних промислів і переробних виробництв у всій вартості реалізованої сільськогосподарським підприємством продукції; відкриття нових та пролонгації дійсних цільових кредитів для знову споруджуваних об'єктів, що мають народногосподарське значення; введення іпотеки на основі застави нерухомості, включаючи землю.

Література

1. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minagro.gov.ua
2. Донская А. Доступный лизинг // Инвестиционная газета. – 2008. – №7. – С. 41.
3. Шебаніна О.В. Інвестиційне забезпечення розвитку продовольчого під комплексу АПК // Економіка АПК. – 2007. – №2. – С. 56–61.
4. Іщенко О.І. Вдосконалення регіонального розвитку агропромислового виробництва / О.І. Іщенко – К.: Нора-Принт, 2008. – 252 с.
5. Іртіщєва І.О. Фінансово-кредитне забезпечення аграрного сектору: питання теорії і практики: [монографія] / І.О. Іртіщєва, М. Стегней. – Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2009. – 152 с.

Н.В. ГАПОНЕНКО,
викладач, Національний університет біоресурсів і природокористування України,
Л.В. МЕЛЬЯНКОВА,
викладач, Національний університету біоресурсів і природокористування України

Інноваційні аспекти сучасного розвитку систем заробітної плати в аграрних підприємствах

У статті проаналізовано інноваційні аспекти сучасного розвитку систем заробітної плати в агропідприємствах та запропоновано деяке їх удосконалення.

Проанализированы инновационные аспекты современного развития систем заработной платы в агропредприятиях и предложено некоторое их усовершенствование.

Innovative aspects of modern development of systems of wages in the agroenterprises are analysed and their some improvement is offered.

Постановка проблеми. В ринковій економіці стимулювання трудової активності є одним з тих чинників, що визначають рівень продуктивності праці. Тому можна вважати природним пошук підприємцями, спеціалістами, вченими таких підходів в оплаті праці, які б посилювали її стимулюючу роль і водночас сприяли б поліпшенню добробуту працюючих.

Саме на цьому тлі сформувалася ідея поширення застосування так званої безтарифної системи оплати праці. Ініціатори впровадження безтарифної системи основними аргументами на користь відмови від традиційного тарифного нормування вважають певний консерватизм, негнучкість

останнього, а в основних елементах тарифної системи вбачають своєрідне прокрустове ложе росту продуктивності праці та її оплати, певну тенденцію до зрівнялівки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вказані проблеми знаходяться в колі інтересів вітчизняних та зарубіжних учених. В Україні значний доробок у вивчення теоретичних та науково-практичних проблем розвитку систем заробітної плати внесли вчені М.Т. Білуха, Н.Г. Горицька, Г.Г. Кірейцев, М.Ф. Огійчук, Л.К. Сук, Л.С. Шатковська, В.О. Шевчук, В.А. Ярославський та багато інших.

Ці питання досліджували також зарубіжні вчені: Ф. Беста, Ф. Вуд, К. Дуррі, М.Х. Мескон, Д. Миддлтон, Б. Нидлз, В.Ф. Палій, М.І. Семенов, Я.В. Соколов та інші. Значний доробок з організації заробітної плати внесли В.С. Дієсперов, М.Д. Ведерніков, М.О. Волгін, А.В. Калина, А.М. Колот, В.Д. Лагутін, Р.А. Яковлев та ін.

Категоричність прибічників безтарифної системи дещо перебільшена.

По-перше, тарифна система себе ще повністю не вичерпала і напевно чи її можна вважати гальмом приросту продуктивності.

По-друге, елементи тарифної системи в Галузевих угодах використовуються як засоби регулювання заробітної плати. Йдеться про певні обмеження (мінімальна заробітна плата) та співвідношення в рівнях заробітної плати тарифні коефіцієнти в тарифних сітках та системі посадових окладів).

Кодекс законів про працю в Україні допускає використання інших механізмів диференціації оплати праці, проте, вказує на необхідність ув'язування нововведень у цій сфері з регламентуючими Національної та галузевих тарифних угод [1].

Крім того, аналоги тарифної системи, за свідченням авторитетних джерел, досить широко використовуються зарубіжними фірмами, успіхи яких в забезпеченні високопродуктивної праці безперечні.

Нетрадиційні підходи в розрахунках з оплати праці – це швидше інноваційні пошуки в цій сфері. Та і претензія окремих систем оплати праці на безтарифність не має достатніх підстав: в них просто замість традиційних тарифних елементів формуються нові. Крім того, багато хто з дослідників вважає, що безтарифні системи – це не системи заробітної плати, а системи розподілу колективного фонду заробітної плати [2].

Метою даної статті є визначення інноваційних аспектів сучасного розвитку систем заробітної плати в агропідприємствах та надання пропозицій щодо їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Безтарифна система за раціонального використання сприяє підвищенню стимулюючої ролі заробітної плати в поліпшенні кількісних і якісних показників роботи; відповідає принципам фінансового самозабезпечення; має високу адаптивну здатність – достатньо швидко та адекватно реагувати на зміни в трудовому та виробничому середовищі; її застосування може значно скоротити кількість преміальних положень (надбавок, доплат).

Це пайова система, засіб визначення частки заробітку кожного працюючого в колективному фонді оплати праці окремого підрозділу (галузі) чи підприємства в цілому. А це крім іншого означає допуск працівників до участі у виробничих ризиках. Визначення заробітку кожного працівника здійснюється за допомогою формули 1:

$$ЗП_{in} = ФОП_k / (УКТУ_{in} \times ККВ_{in} \times КТУ_{in} \times ККВ_{in}), \quad (1)$$

де $ЗП_{in}$ – заробітна плата конкретного працівника грн.,

$КТУ_{in}$ – коефіцієнт трудової участі працівника,

$ККВ_{in}$ – коефіцієнт кваліфікації працівника,

$УКТУ_{in} \times ККВ_{in}$ – сума добутків вказаних коефіцієнтів всіх співробітників трудового колективу,

$ФОП_k$ – сума колективного фонду заробітної плати до розподілу, грн.

Сума колективного фонду заробітної плати ($ФОП_k$) визначається як частка в вартості реалізованої (чи валової) продукції підрозділу чи підприємства в цілому. Це може бути фактичне (в середньому, наприклад, за три роки) чи нормативне співвідношення вказаних величин.

Підприємство може запрограмувати поступове зростання частки, наближаючись таким чином до міжнародних стандартів.

Розподіляється колективний фонд заробітної плати за допомогою коефіцієнтів трудової участі та кваліфікації. Коефіцієнт трудової участі (КТУ) відомий в агросекторі давно, ще з 80 років минулого століття. За його допомогою враховують дисциплінованість працівника, якість та продуктивність його роботи, ставлення працівника до неї, до засобів праці, до техніки безпеки, до членів трудового колективу і т.ін.

Коефіцієнт кваліфікації частіше пов'язують саме з безтарифною системою оплати, використовують недавно. Через нього враховують кваліфікацію, професійну майстерність працівника, його значимість, стаж, вправність і т.ін.

Впливають також на коефіцієнт кваліфікації особливості робочого місця, умови праці. По суті, кожен працівник через цей коефіцієнт одержує індивідуальну трудову оцінку [3]. Тому значення цього коефіцієнта для агросектору важко переоцінити, оскільки в цій галузі відсутня тарифікація працівників (присвоєння їм розрядів).

Якщо використовувати спрощену методику, то особливості складності у визначенні кваліфікаційного коефіцієнта не буде. Тут можливі три підходи:

1) для визначення бази ККв – кожного працівника необхідно взяти його заробіток за попередній сезон (рік, півроку) і поділити на суму заробітку працівника з найнижчою оплатою;

2) за ККв працівника можна прийняти середній тарифний коефіцієнт по виконуваних роботах (трудомісткий розрахунок, що потребує чіткого обліку праці в попередні періоди);

3) коефіцієнт кваліфікації працівникові може присвоїти компетентна комісія, врахувавши наступні його трудові характеристики:

- виконання робіт в зазначений термін;
- рівень продуктивності (інтенсивності праці);
- ініціативність, відповідальність;

- професійно-кваліфікаційний рівень;
- умови праці, змінність роботи, стаж;
- взаємодопомога, стійкість до змін та ін.

Варто додати, що розподіл колективного заробітку з чітким врахуванням досягнень кожного працівника масово використовується в державних агропідприємствах у 60–80 роках минулого століття.

Йдеться про так звану акордну оплату праці (за розцінками за продукцію). Близькі до неї також методики оплати праці від валового доходу, залишковим принципом. Щоправда, в цих системах розподільчі відносини базувалися суто на традиційній тарифній системі. І саме тоді набуло поширення використання в агросекторі коефіцієнта трудової участі, що дозволяє компенсувати окремі недоліки тарифної системи.

Ускладнення економічних відносин на тлі кризових та інфляційних процесів 90-х років призупинили подальше удосконалення та розвиток колективних систем оплати праці.

Зниженням темпів інфляції, зміцненням економіки агропідприємств створюються умови для відновлення та поширення колективних систем оплати праці. Частіше це спостерігається в заможних підприємствах, де адміністрація вдається до інноваційних пошуків у всіх сферах господарювання, в тому числі в галузі оплати праці.

Так, систему оплати праці, що використовувалася на одному з молочних комплексів Переяслав-Хмельницького району Київської області, можна вважати такою, що значною мірою відповідає вимогам безтарифної. Колективний фонд оплати праці співробітників комплексу встановлюється як частка в надходженнях від реалізації молока (більше 10 відсотків). формується колективний стимул зростання продуктивності тварин, поліпшення якості продукції [4].

Цей фонд розподіляється пропорційно коефіцієнту трудової участі, який враховує крім рівня продуктивності обслуговуваних тварин ще й дотримання технологічної і трудової дисципліни, виконання місячного плану, санітарний стан тварин та робочого місця, інші чинники. Таким способом забезпечується поєднання колективного та індивідуального інтересів, високий рівень інформованості працюючих та зворотного зв'язку, формується колективна відповідальність за досягнуті результати. Цей досвід свідчить, що для розподілу колективного заробітку може бути достатньо і одного коефіцієнта (в даному випадку КТУ), якщо він охоплює основні характеристики відношення до праці кожного працівника, головне, щоб все було враховано чітко і коректно.

Структурно КТУ складається з базового та диференціюючого елементів (коефіцієнтів). За класичного підходу базовий коефіцієнт дорівнює одиниці. За такого підходу всі співробітники ставляться в однакові стартові умови. Методика нарахування заробітку вважає тарифну його частину постійною величиною. За колективної оплати тариф (аванс) – недоторкана величина, пропорційна відпрацьованому часу. В сільському господарстві (на полі, на фермі) облік результатів праці здебільшого індивідуальний. За таких умов тарифний заробіток працівника нарахо-

вується пропорційно обсягу виконаної роботи. Тому на практиці зустрічається диференціація оплати праці на рівні базового КТУ. Найпоширеніші підходи: базовий коефіцієнт встановлюється як відношення фактично відпрацьованого часу конкретного працівника за певний період до нормативного робочого часу і виступає як коефіцієнт використання фонду робочого часу; або як відношення фактичного заробітку працівника за попередній сезон (період) до середнього рівня заробітку по бригаді (колективу) і виступає як оцінка досягнень працівника в порівнянні з іншими його співробітниками. Цей розрахунок нагадує визначення бази для встановлення гнучкого тарифу.

Диференціюючий елемент КТУ може також мати декілька варіантів. Це шкала показників та критеріїв, що впливають на зміну кількісного виразу КТУ (шкала факторів підвищення та пониження); таблиць якості роботи (подібний до талона водія), де перераховано вимоги, недотримання яких може призвести до зменшення КТУ, працівникові також може бути видано три (чи більше) талонів, що вилучаються відповідальними особами (кількість вилучених талонів впливає на рівень доплат). Нарешті, по закінченні трудового дня керівник підрозділу чи обліковець може видавати працівникові талон (жетон) певного кольору. Колір тут впливає на рівень заробітку, що його одержує працівник, пред'явивши в кінці місяця наявні талони (жетони) в бухгалтерію.

Результати праці та поведінка працівника спричинюють підвищення або зниження диференціюючої частини КТУ, розмір якої додається до базового.

Узагальнений КТУ, як правило, має різну величину. Остання може обмежуватися, як свідчить досвід, таким чином:

- а) якщо корегується вся величина заробітку з допомогою КТУ, його розмір має коливатись в межах 0,8–1,2 ($\pm 20\%$);
- б) якщо з допомогою КТУ здійснюється розподіл доплат за продукцію та премій його бажане коливання 0,5–1,5 ($\pm 50\%$);
- в) якщо КТУ використовується лише для розподілу премій, він коливається в межах 0–2,0 [5].

КТУ кожного окремого працівника може розраховуватись в обліковому відділі підприємства, або встановлюватись радою бригади.

Зазначимо, що єдиної методики встановлення КТУ не існує. Узагальнення і систематизація різних підходів до розрахунку КТУ, аналіз його структури дають можливість практикам уявити його сутність, вибрати варіант, який більше підходить до конкретних умов підприємства.

Висновки

Під час розробки системи оплати праці необхідно враховувати, що велика різниця в доходах несе негативне психологічне навантаження на сприйняття такої ситуації кожним працюючим та справляє значний дестимулюючий ефект. Пропонується при потребі використовувати коефіцієнт трудової участі. В стимулюючому ефекті заробітної плати проявляється також проблема замкненого мотиваційного кола: вдало організована система мотивації та оплати праці

сприяє підвищенню ефективності виробництва; підвищення ефективності виробництва, в свою чергу, підвищує рівень виробництва; високий рівень дозволяє забезпечити більшу оплату і відповідно більш високий мотиваційний ефект.

Література

1. Кодекс законів про працю України (із змінами та доповненнями станом на 15 серпня 2008 р.): наук.-практ. комент. / І.В. Арістова, В.В. Безусий, С.О. Бондар та ін. – К.: «Прав. єдність», 2008. – 455 с.
2. Колот А.М. Організаційно-економічний механізм регулювання доходів працюючих: шляхи вдосконалення / А.М. Колот // Україна: аспекти праці. – 2003. – №2. – С. 25–31.

3. Мотивація праці у сільському господарстві / [Ярославський В.А., Барабан С.С., Збарський В.К., Ткачук В.А.]; за ред. В.К. Терещенко – К.: Видавничий центр НАУ, 2001. – 84 с.

4. Економіка праці й соціально-трудові відносини: [підручник] / [Шкільов О.В., Барабан С.С., Ярославський В.А., Гаврилюк І.П., Балан О.Д., Ткачук В.А., Ланченко Є.О., Ібатуллін М.І., Гапоненко Н.В., Мельянова Л.В.]; за ред. д.е.н., проф. Шкільова О.В. – К.: Четверта хвиля, 2008. – С. 318–330, 420–431.

5. Мельянова Л.В. Використання коефіцієнта трудової участі для підвищення стимулюючої ролі заробітної плати / Л.В. Мельянова, Н.В. Гапоненко, В.А. Ярославський // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2005. – №12. – С. 9–14.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В.В. МИХАЛЬСЬКА,
кандидат наук з державного управління, доцент, Національна академія державного управління при Президентові України

Забезпечення майбутніх фахівців якісними професійними компетенціями у вищій школі

У статті досліджується якість компетенцій. Визначені фактори, що впливають на якість компетенцій. Виокремлено фактори формування якості професійних компетенцій у вищому навчальному закладі.

В статье исследуется качество компетенций. Определены факторы, влияющие на качество компетенций. Определены факторы формирования качества профессиональных компетенций в высшем учебном заведении.

Quality of jurisdictions is explored in the article. Determined the factors, which affect quality of jurisdictions. The factors of forming of quality of professional jurisdictions are selected in higher educational establishment.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку України головною вимогою суспільства є висока якість освіти. Система вищої освіти формується під впливом суспільства і керується низкою завдань і цілей, які є уособленням освітньої політики держави. Крім того зміна орієнтирів розвитку суспільства останніми десятиріччями визначає й нові вимоги до вищої освіти, у частині забезпечення нею найякіснішими, найактуальнішими та найсучаснішими компетенціями. Тому дослідження сучасного тлумачення якості фахових компетенцій є найактуальнішими для системи вищої освіти.

Мета роботи. Провести науково-практичне дослідження якості компетенцій. Виокремити фактори формування якості професійних компетенцій у вищому навчальному закладі.

Виклад основного матеріалу. Сама освітня політика має своє відображення у низці законодавчих актів. Зміна орієнтирів освіти у останнє десятиріччя зумовило й зміну законодавства. Однак зміна законодавчої бази не гарантує по-справжньому європейську освіту Україні. До сьогодні ще вітчизняні ВНЗ випускають студентів і за старими «радянськими» і за так званими світовими освітньо-кваліфікаційними рівнями. За радянських часів технікуми ні за сутністю, ні за формою ніколи не продукували вищу освіту, а після розпаду СРСР – стали! Чому? Відповідь проста – ми просто вирішили у такий спосіб підняти у своїх очах рейтинги своєї освіти і самім собі поради́ти. А радіти було і немає чому. Викладання у цих закладах – шкільне, класичне поняття професорсько-викладацького складу у таких закладах завжди було відсутнє. Викладачі молодого та середнього віку, м'яко кажучи, складають найменшу частку викладацького складу. Крім того, наукової підготовки, як правило, вони не мають. Серед викладачів технікумів сьогодні можна побачити переважно контрастні категорії основного складу: пенсіонери, які іноді мають застарілі знання «радянського спеціаліста», та студентів ВНЗ, які ще самі не мають повної вищої освіти, а іноді, навіть не здобули і рівня бакалавру. На це закривають очі як керівництво технікумів, так і Міністерство освіти і науки України як контролюючий орган. Останньому – простіше, тут головним є так звані «звіти» технікумів про свій професорсько-викладацький склад, де, звісно, не зазначається, що у цьому складі є «недовчені» викладачі. Навпаки звіту-

ють, що навіть у них іноді зустрічаються кандидати наук. Зрозуміло, що кандидати і доктори наук у технікумах викладати не будуть як їх не запевнювати, що технікум — це ВНЗ! От і маємо те за що боролися — назвати технікуми вищими навчальними закладами — назвали, а сутність європейських коледжів їм не додалась. Систему технікумів треба змінювати адекватно вимог часу і зробити з них нарешті звичайну професійну освіту на рівні із професійно-технічними училищами для забезпечення суспільства кадрами для виконання виробничих функцій професійної діяльності у відповідності до первинних посад у певному виді економічної діяльності. При цьому рівень молодший спеціаліст має поглинути у себе або бути тотожним поняттю кваліфікованого робітника і вийти за межі вищої освіти. У відповідності до законопроекту «Про вищу освіту» (нова редакція) майже нічого не змінюється у питаннях молодшого спеціаліста, тільки зазначається, що їх підготовка має відбуватися у професійних коледжах, які по суті залишаються тими самими технікумами. Отже, змінюється тільки вивіска.

Основною ознакою якості вищої освіти залишається рівень професорсько-викладацького складу. Це є по-справжньому прямий фактор формування якості знань студента. Однак якість освіти в Україні зумовлюють і так звані опосередковані фактори, під впливом яких вища класична академічна освіта вимушена розвиватися і формувати якісну освіту. Певну частину таких факторів можна вважати не просто гальмівною, а руйнівною.

До таких факторів можна віднести:

- подвійні стандарти моральності у вітчизняному суспільстві, за рахунок яких, з одного боку, ми прагнемо у родині, колективі, соціумі щирих й чесних відносин, а з іншого — суспільство легко сприймає факт фальшування результатів реальних знань студента шляхом списування і не вважає це злочином,

- неоднозначне ставлення суспільства до дипломів, які іноді для людини важливіші, ніж сама освіта,

- недостатнє фінансування освіти і науки, яке:

- 1) змушує ВНЗ просто заробляти на спеціальностях, що є модними, а не корисними і важливими для розвитку економіки країни й суспільства в цілому;

- 2) сприяє корупції як у ВНЗ, так і системі управління освітою країни;

- 3) змушує чималу частину професорсько-викладацького складу не зосереджуватися на науково-педагогічній роботі у одному вузі, а шукати заробітки по різних навчальних закладах, і в цьому разі не тільки наука повноцінно розвиватися не може, а й спеціальні компетенції такого викладача будуть постійно зменшуватися.

Усі ці фактори безумовно не можуть не впливати на головне — якість освіти студента, а отже і на якість освіти суспільства в цілому.

У відповідності до міжнародних стандартів якість — це сукупність характеристик об'єкта, що стосується його здатно-

сті задовольняти встановлені і передбачувані потреби [12]. В освіті, з одного боку, це сукупність властивостей і характеристик освітніх послуг для всебічного розвитку студента, з іншого — сукупність якостей особи з вищою освітою, що відображає її професійну компетентність, ціннісну орієнтацію, соціальну спрямованість й обумовлює її здатність задовольняти як її особисті духовні і матеріальні потреби, так і потреби суспільства [4, 9, 11]. Якість освіти досягається шляхом ретельного відбору викладачів і працівників вищої освіти, постійним підвищенням їх кваліфікації, академічною і професійною мобільністю викладачів і студентів, впровадженням нових інформаційних технологій, що забезпечують набуття знань і формування навичок [2–4, 6, 7, 11].

На якість освіти впливають багато чинників, які формують п'ять груп:

1. Зміст підготовки фахівців (навчальні програми, відповідність навчальних планів і програм навчальних дисциплін вимогам ОКХ, ОПП).

2. Інформаційно-методичне забезпечення навчального процесу (стан бібліотечного та навчально-інформаційного фондів).

3. Інформатизація ВНЗ (забезпечення комп'ютерними засобами, програмами для забезпечення навчального процесу, наявність системи управління ВНЗ та ін.).

4. Матеріально-технічна база ВНЗ.

5. Соціальна підтримка студентів (гуртожитки, медобслуговування та ін.) [9].

Завданням будь-якого вищого навчального закладу є формування фахівця, здатного вільно орієнтуватися у своїй професії та бути затребуваним на ринку праці [3, 4, 6, 7, 9].

Опитування потенційних роботодавців, проведене у 2009 році, виявило, що керівники підприємств відзначають занадто велику теоретизацію процесу підготовки фахівців економічних спеціальностей, серед яких: «Фінанси», «Менеджмент ЗЕД», «Менеджмент організацій» «Економіка підприємств». У даному випадку йдеться про незадоволення роботодавців випускниками ВНЗ із привиду відсутності у них сформованих практичних професійних якостей. Межі соціальних проявів професійних якостей характеризують «кваліфікація», «компетентність», «майстерність», «компетенція» та інші категорії.

Компетентність має ряд специфічних ознак:

- наявність специфічних властивостей, що включають у себе особистісні психологічні риси та характеристики поведінки, значимі та важливі для даної діяльності;

- спроможність отримувати високі результати у певній діяльності;

- наявність не тільки знань, а й вмінь застосовувати ці знання на практиці;

- зростання компетентності у процесі навчання й практики;

- багатокомпонентність психологічної компетентності, що забезпечує найвищу успішність у тій чи іншій галузі професійної діяльності [1, 4, 8, 9, 11].

Однією з причин нестачі компетентності у випускників є наявність у навчальному процесі наступної проблеми – це проблеми переведення теоретичних знань у практичну площину [6, 7]. Система побудови навчального процесу на базі трирівневого стандарту освіти передбачає великий практичний блок підготовки на кожному курсі. Однак тут більше питання не у наявності практичної підготовки, а у двох інших питаннях:

- 1) наскільки студент засвоїв теоретичний блок знань;
- 2) якість наукового формату наданої інформації (знань) студенту.

Якість наукового формату інформації – це якість педагогічного перекладу професійної інформації (фахової інформації, що використовує бізнес-середовище) у науковий формат (науковий текст підручників, посібників, лекцій) [6, 7]. Пердусім ставиться акцент на доступність інформації з позиції якості створеної наукової інформації самим науковцем. Тут основними факторами, що формують якість, є стилістика формування самого тексту, яка, в свою чергу, є відбитком внутрішніх індивідуальних властивостей та здібностей людини-науковця донести цю інформацію та подати її іншим. При цьому необхідно зауважити, що інформація, яка формується, продукується та подається даним науковцем, може бути вкрай актуальною та нести в собі великі наукові здобутки, однак не сприйматися студентом як зовнішнім користувачем. При цьому, звісно, не варто ототожнювати не сприйняття інформації студентом внаслідок його власного, м'яко скажемо, невисокого рівня знань чи інтелекту із неякісним науковим форматом інформації. В другу чергу вже йдеться не про просту доступність інформації, а про використання у науковій термінології так званої мертвої термінології (тобто тієї, що не використовується у практичній діяльності), «новомодної термінології» (тобто коли старі знання подаються новими термінами, як правило, запозиченими із англійської або іншої мов. У даному контексті не варто плутати «новомодну термінологію» із вкрай необхідною новою термінологією, яка сприяє інтернаціоналізації професійного спілкування) та «сміттевої термінології» (це так званий науковий «суржик», тобто суміш некоректних або неточних знань разом із старими перевіреними часом науковими дефініціями. Таку суміш іноді дозволяють собі молоді науковці-експериментатори). Однак переважна більшість суржику потрапляє із бізнес-середовища у вигляді фраз за формулою: «частина ненаукового терміну + новомодне слівце». Розповсюдження «сміттевої термінології» дуже швидко відбувається на так званих тренінгах і стає певною «фішкою» і трактується як інноваційний підхід у вирішенні якоїсь проблеми. Насправді відбувається некоректне перенаменування вже давно існуючих науково визначених процесів, явищ і подій на «абсолютно нові і правильні для практичної діяльності» Саме тому випускник ВНЗ може почути від «занадто обізнаних у житті» підприємців: «Забудь те, що ти вивчав у вузі, бо воно відірване від справжнього життя». Інший різновид суржику з'являється внаслідок неадекватного перекладу та застосування іноземної термінології у вітчизняному науко-

вому просторі. Так, наприклад, базисний термін визначено французькою мовою, його прописали англійською, потім – російською, а з російської «за всіма правилами перекладу з російської» переклали українською і частково втратили зв'язок із базисним терміном і т.ін.).

Крім того, науковці-теоретики не завжди на конкретних професійних прикладах спроможні пояснити блоки наукової інформації, які вони пропонують як базову в опануванні дисципліни. Тому у студентів внаслідок відсутності зрозумілості інформації в кращому випадку виникне бажання просто завчити її напам'ять, однак, як свідчить педагогічний досвід, жодним чином використати у своїй професійній діяльності таку інформацію людина не зможе.

Висновки

Отже, можна цілком зазначити, що якість професійної майстерності й компетентності студента зумовлюють ряд факторів. Зовнішніми макрорівневими є соціальні, економічні та політичні; зовнішніми метарівневими (вузівськими) є інформативні, технічні, економічні та науково-педагогічні; зовнішніми мікрорівневими є соціальні та економічні внутрішніми – інтелектуальні, моральні та інші індивідуальні, що належать власне студенту.

Література

1. Акмеологическая оценка профессиональной компетентности государственных служащих: Учебное пособие / Под общ. ред. Деркача А.А. – М.: Изд-во РАГС, 2009. – 166 с.
2. Атанов Г.О. Теорія діяльнісного навчання. – К.: Кондор, 2007. – 185 с.
3. Волкова Н.П. Професійно-педагогічна комунікація. – К.: В.Ц. «Академія», 2006. – 255 с.
4. Кузьмінський А.І. Педагогіка вищої школи. Навч. посіб. – К.: «Знання», 2005. – 485 с.
5. Кузьмінський А.І., Омеляненко В.Л. Педагогіка у запитаннях та відповідях. Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 310 с.
6. Луговий В.І. Десять років становлення (досвід досліджень, розробок і впроваджень у сфері державного управління). – К.: НАДУ, 2005. – 356 с.
7. Майборода В.К. Вища педагогічна освіта в Україні: історія, досвід, уроки (1917–1985). – К.: Либідь, 1992. – 196 с.
8. Михайлова Л.І. Людський капітал: формування та розвиток в сільських регіонах. Монографія. – К.: ЦУЛ, 2008. – 392 с.
9. Соколова І. Професійна підготовка майбутнього вчителя-філолога за двома спеціальностями. Монографія. – Маріуполь–Дніпропетровськ: Арт-прес, 2008. – 400 с.
10. Терно В.В. Ліцензування і акредитація у сфері вищої освіти: формування справ. – К.: МАУП, 2006. – 200 с.
11. Трайнев В.А., Мкртчян С.С., Савельев А.Я. Повышение качества высшего образования и болонский процесс. – М.: ИТК «Дашков и К», 2008. – 392 с.
12. Хилл Н., Сельф Б., Роше Г. Измерение удовлетворенности потребителей. – М.: Изд. Дом «Технологии», 2004. – 186 с.

Основні віхи історії вітчизняного підприємництва: ретроспективний аналіз

У статті проаналізовано особливості розвитку підприємництва на всіх етапах його становлення на теренах України: протягом першої хвилі ринкових перетворень (друга половина XIX – початок XX ст.), у період згортання підприємницької ініціативи у вітчизняній господарській практиці за часів військового комунізму, відродження приватнопідприємницьких засад на етапі нової економічної політики, охарактеризовано розвиток підприємницького потенціалу у тіншовій економіці СРСР.

В статье проанализированы особенности развития предпринимательства на всех этапах его становления на просторах Украины: в течение первой волны рыночных преобразований (вторая половина XIX – начало XX вв.), в период сворачивания предпринимательской инициативы в отечественной хозяйственной практике во времена военного коммунизма, возрождение частнопредпринимательских принципов на этапе новой экономической политики, охарактеризовано развитие предпринимательского потенциала в теневой экономике СССР.

In the article the features of development of enterprise are analysed on all stages of his becoming on the walks of life of Ukraine: during the first wave of market transformations (the second half of XIX is beginning of XX of century), in a period rolling up of enterprise initiative in domestic economic practice in the days of a military communism, revival of приватнопідприємницьких principles on the stage of new economic policy, development of enterprise potential is described in the shadow economy of the USSR.

Постановка проблеми. За сучасних умов становлення та розвитку ринкових відносин в Україні великого наукового та практичного значення набуває теоретична розробка проблем функціонування системи ринкових відносин, зокрема підприємницької діяльності. Формування та стабільне функціонування підприємництва – досить складний та суперечливий процес, але незаперечним є той факт, що лише за умови врахування його національної специфіки можливий успішний розвиток підприємницьких відносин. Необхідність розбудови сучасного інституту вітчизняного підприємництва спонукає до ґрунтовного переосмислення історичного минулого нашої країни, а саме підприємницького досвіду, що враховує українську специфіку, менталітет і національні традиції. Для опанування будь-якого складного явища необхідно розглянути його в розвитку, прослідкувати причинно-наслідкові зв'язки, структурні зміни, визначити основні тенденції. Саме необхідність, доцільність, пріоритети актуальних сьогодні процесів ринкової трансформації в цілому та становлення підприємництва зокрема обумовили вибір теми дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. З часу здобуття Україною незалежності в науковому середовищі постійно зростає інтерес до вітчизняної економічної історії та історії підприємництва. Над проблемою дослідження окремих питань розвитку підприємницької діяльності у вітчизняній науці працювало чимало вчених, окремі питання функціонування інституту підприємництва знайшли відображення у працях О. Вербової [1], Н. Супрун [2], О. Пиріг [3], Т. Лазанської [4], В. Феценко [5] та інших. Однак, незважаючи на сучасні наукові розробки дослідження, проблема залишається недостатньо розкритою, більш комплексного висвітлення потребують питання історико-економічного розвитку підприємництва від первинного зародження і до сьогодення та спадковості господарської практики його ведення. Поширення інституціонального аналізу та системного підходу як загальнонаукової методологічної концепції в економічних розробках стало основою для глибокого та цілісного дослідження природи феномену підприємництва. Цілісне уявлення про даний суб'єкт ринкової економіки можна отримати в контексті не тільки економічних елементів діяльності підприємництва, але й соціальних, політичних, психологічно-моральних та інших складових.

Мета статті полягає у всебічному осмисленні, висвітленні місця, ролі підприємницької діяльності та розкритті національних особливостей розвитку вітчизняного інституту підприємництва, а також виявлення на основі цього аналізу властивих тенденцій і характеристичних ознак даного інституту.

Виклад основного матеріалу. Дефініція «підприємництво» є надзвичайно місткою, вона охоплює сукупність соціальних, економічних, правових, психологічних відносин. Частка підприємництва визначається історичними епохами, кожна з яких породжувала свої унікальні приклади підприємливості, її масштаби, об'єкти, право та мораль. У сучасній економічній літературі існує багато підходів до визначення сутності підприємництва, зокрема нами підприємництво розглядається як персоніфіковане явище, тісно пов'язане з діяльністю конкретної людини, ініціативна, самостійна, інноваційна, систематична діяльність якої направлена на виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг і здійснюється на власний ризик, під особисту майнову відповідальність з метою отримання підприємницького доходу [6, с. 13].

В українській економічній думці наукова зацікавленість проблемою підприємництва виникає в другій половині XIX ст. Питання сутності підприємництва та його організаційних форм в українській економічній літературі пореформеного періоду знаходилися в центрі теоретичних досліджень. Наукова спадщина вітчизняних вчених-економістів другої половини XIX ст.

відзначається різнобічністю, новаторською постановкою проблем, носить глибокий та цілісний характер.

Українські вчені А. Антонович, В. Вольф, К. Воблий, В. Железнов, М. Зібер, В. Левитський, П. Мігулін, М. Соболев, П. Струве, Д. Піхно, М. Туган-Барановський, М. Цитович, П. Фомін, О. Фінн-Єнотаєвський, І. Янжул при розгляді проблеми підприємництва головну увагу приділяли питанням сутності організації підприємницької діяльності, ролі та значенню підприємця у виробництві, стосункам з державними та громадськими інститутами, проблемам можливості реалізації управлінських здібностей підприємця тощо.

Розвиток вітчизняної наукової літератури з проблем економічної теорії у пореформений період зазнав суттєвих змін не лише з погляду змісту проблем, що досліджувалися, а й в аспекті розширення кола питань, які критично осмислювалися та узагальнювалися. До традиційних питань економічної науки додавалися нові проблеми, що постали перед вченими у зв'язку з розвитком економіки, серед них – становлення та розвиток підприємництва.

Історія підприємницького феномену тісно пов'язана з соціальними, економічними, політичними процесами в суспільстві. Підприємництво віддзеркалює характерні риси відповідної історичної доби, виступає в економіці як невід'ємний атрибут ринкового господарства, хоча його історія своїм корінням сягає в глибину століть; сучасне його розуміння склалося в період становлення та розвитку ринкових відносин, однак заборони підприємницької ініціативи та її реалізація простежуються в галузях сільського господарства, промислів, ремесел, торгівлі. Можна дискутувати щодо слушності подібного зіставлення понять, але господарській поведінці купців, ремісників були притаманні риси підприємництва: самостійність у прийнятті господарських рішень, свобода вибору напрямів і методів діяльності, орієнтація на досягнення результату тощо.

Еволюція господарського процесу в Україні значно повторювала закономірності становлення й розвитку ринкової економіки, характерні для Західної Європи, але мала й істотні особливості. Селянська реформа 1861 року, скасувавши кріпосне право, відкрила дорогу новим суспільно-економічним відносинам, створила передумови для перетворення їх у панівні, дала поштовх демократичним засадам в суспільстві та сприяла розвитку підприємницької діяльності. Формування ринкових відносин у країні сприяло кількісному збільшенню класу підприємців, до підприємницької діяльності залучалися представники різних соціальних прошарків суспільства.

Підприємництво у своєму розвитку йшло державно-кріпосницьким шляхом. Особливістю становлення вітчизняного підприємництва стали активний регулюючий вплив держави на його функціонування та тісний зв'язок інституту підприємництва з державною казною, залежність утворення великих капіталів від держави, концентрація в руках держави фінансових потоків і прибуткових видів діяльності, перетворення держави на головного інвестора, другорядність, вторинність підприємницької діяльності порівняно з державною службою,

надмірна централізація і бюрократизація господарського життя, активна регулююча позиція держави, що проявилася у протекціоністській політиці, сприятливих митах, наданні субсидій, державних замовлень тощо; регулюючі дії держави спрямовувалися на користь великого капіталу, що було проявом державно-монополістичних тенденцій [6, с. 8–14].

Специфікою становлення підприємництва на українських землях було те, що воно започатковувалося як казенне, державне. Через недостатність великих приватних капіталів уряд змушений був залучати іноземні капітали, через що значну частину представників підприємництва складали підприємці іноземного походження. Іноземний капітал зосереджувався переважно у базових галузях української промисловості, що мали найвищу норму прибутку – металургійній, вугільній, машинобудівній тощо. Показовим прикладом національного підприємництва став його розвиток в галузі цукроваріння у пореформений період. Так, визначними підприємцями-цукрозаводчиками були знані українські родини Терещенків, Хари-тоненків, Яхненків, Симиренків, які водночас володіли землею, цукровими заводами, торговельними підприємствами, що забезпечувало завершеність виробничо-реалізаційного циклу та високі прибутки. Представники вітчизняного підприємництва активно долучалися до справ благодійництва та меценатства, завдяки гуманістичному підходу до ведення підприємницької діяльності родина Терещенків залишила по собі значну пам'ять в історії України [7, с. 105–108].

Одним із важливих питань функціонування підприємництва в 80–90 роках XIX ст. була проблема концентрації та монополізації економіки, виникнення монополістичних тенденцій у ринковій економіці. Активне державне регулювання та заходи заохочення окремих привілейованих галузей промисловості посилювали процеси концентрації та централізації капіталів у промисловості, що створило умови для монополізації. Пряме заохочення монополістичних об'єднань поєднувалося в урядовій політиці з монополізацією казенних замовлень і торгівлі. Створення небагатьох, виключно великих підприємств шляхом казенних замовлень та позик знищувало конкуренцію та створювало передумови до їх об'єднання. Регулюючі дії держави спрямовувалися на користь великого капіталу, що було проявом державно-монополістичних тенденцій.

Малодослідженою, але не менш важливою сторінкою історичного згортання підприємницьких засад у вітчизняній господарській практиці є період радикальних трансформацій в первинний період становлення радянської влади. Прийшовши до влади, більшовики вже в листопаді 1917 року розгорнули тотальну експропріацію засобів виробництва, майна та багатства; згодом розпочався процес націоналізації підприємств промисловості, торгівлі, транспорту, зв'язку, банківських кредитних організацій та ліквідації товарних і фінансових бірж. Націоналізація, що за своєю суттю була конфіскацією, проходила під гаслами переходу від капіталістичного до соціалістичного способу виробництва й остаточно підірвала розхитаний війною господарський ме-

ханізм, знищила підприємницьку ініціативу, максимально обмежила товарно-грошові відносини.

Послідовний перехід до політики військового комунізму, що призвів до скасування будь-яких видів приватної власності, жорсткої централізації управління економікою в сполученні з позаекономічним примусом, знищення товарно-грошових відносин, торгівлі, започаткував плановий розподіл. Як тип господарювання військовий комунізм з його антиринковою, антипідприємницькою направленістю діаметрально протилежний дожовтневий економічній системі. Саме підприємництво як тип господарювання було оголошено поза законом й каралося вищою мірою соціального захисту, тобто розстрілом.

Восени 1918 року спеціальним декретом заборонена торгівля, тобто товарно-грошова система скасовувалася. Курс на безтоварний та безгрошовий механізм господарювання отримав закріплення в другій Програмі РКП (б) у березні 1919 року та визначився як першочерговий.

У період військового комунізму в 1918–1920 роках вирішальну роль в управлінні промисловістю мали головні управління (главки) Вищої ради народного господарства, яким була властива строга централізація. На той час підприємства не мали жодної автономії, їх функціонування повністю підпорядковувалося головкам, що розподіляли продукцію (без грошової оцінки) між окремими промисловими галузями та підприємствами.

В Україні на той час, як відомо, існувала номінально «самостійна» українська радянська республіка та з 1919 року діяла Вища рада народного господарства України як центральний орган керівництва господарським життям країни, вітчизняне господарське життя повністю підпорядковувалося господарським органам Росії і керівництво українською промисловістю безпосередньо здійснювали російські головки, які навіть не мали консультативних контактів з республіканськими органами. Таким чином, управління промисловістю України централізувалося в руках більшовицької влади і головки наркоматів Росії виявляли практично ті самі компетенції як в самій Росії, так і в Україні.

Радянська влада у своїй економічній політиці розробила основну схему для управління вітчизняною промисловістю [8], було затверджено вертикальну централізацію по лінії главків з одночасним горизонтальним підпорядкуванням підприємств за господарськими районами у постачанні сировини, робочої сили тощо. Господарський осередок у Москві зберігав за собою всі права доволіно диспонувати господарськими ресурсами, а зайняті території розглядалися як окремі економічні райони з обов'язком постачати центральному апарату ті чи інші господарські продукти [9, с. 50–51].

Надмірна централізація господарського апарату не давала більшовикам очікуваних результатів, промисловість за часів військового комунізму жила за рахунок споживання своїх внутрішніх резервів та нагромаджень попередніх етапів. Показово, що навіть в умовах військового комунізму

більша половина потреб населення в хлібі задовольнялася не за картковою системою, а на нелегальному ринку, де замість обмінних паперових грошей фігурували різноманітні речі та предмети, що підтверджує незламність духу підприємництва, його життєздатність за будь-яких умов. Кризове становище економіки значно поглиблювалося надмірною централізацією апарату управління, що привело до основних змін в засадничих основах радянської економічної політики. Рішенням X з'їзду РКП(б) [10], а потім декретами уряду встановлено заміну продрозверстки продовольчим податком. Це означало, що селянин, сплативши державі фіксований податок (в натуральному вигляді), міг самостійно розпоряджатися надлишками продукції своєї праці, в тому числі продати їх на ринку. Однак у 1921 році продподаток мав ще пережитки адміністративно-командних звичаїв по відношенню до села, що панували в роки військового комунізму: передбачалося залучення селян в соціалістичний продуктообмін з містом, обмежений специфікою місцевого товарообігу, тобто пануюча ідеологічна доктрина пропонувала уникнути торгівлі та грошового обігу, підприємництва та еквівалентних відносин. Уряд намагався стати регулюючим суб'єктом в русі натурального продуктообміну між аграріями та промисловими виробниками, але вже влітку 1921 року натуральний обмін переріс в купівлю-продаж за допомогою грошей, а вже восени цього року влада змушена була узаконити існуючу практику. Таким чином відродився головний елемент ринкової економіки – товарно-грошові відносини.

Другий етап становлення приватного господарської діяльності постав з воскресінням підприємництва, що відбулося з проголошенням в березні 1921 року нової економічної політики. Скасування заборонних заходів по відношенню до приватнопідприємницької діяльності викликало стрімке зростання ділової ініціативи у всіх галузях господарського життя. З'явилися акціонерні товариства, повні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю та інші форми підприємницьких об'єднань.

Акціонуванням підприємств держава вирішувала двоїсту задачу: залучала до них приватні капітали та забезпечувала їм можливість ведення господарського розрахунку, що стимулював високопродуктивність праці. Утворення трестів та відновлення ринкових засад потребувало відповідної ринкової інфраструктури, й починаючи з лютого 1922 року одним з її елементів стали синдикати, що за своїм змістом мали деякі відмінності в порівнянні з трестами. Трести об'єднували підприємства кількох галузей промисловості, а синдикати будувалися лише за галузевим принципом. Законодавства про синдикати не було, і вони створювалися за рішеннями та постановами ВРНГ РСФРР (з 1923 року ВРНГ СРСР) і виключно їм підпорядковувалися.

У галузі промисловості розпочалася широка денационалізація підприємств, оренда середніх та дрібних (з одночасним трестуванням) державних заводів і фабрик та подальшим об'єднанням трестів у синдикати (Текстильний, Нафтовий,

Тютюновий, Соляний та інші). Найбільш стрімкого розвитку набув приватний сектор економіки, що задовольняв попит широких мас населення; саме НЕП привела в рух ринкові мотивації, високу продуктивність праці та якість продукції.

На кінець 1922 року функціонувало 12 синдикатів, що поширювали свою діяльність й на Україну [11, с. 31]. Усього на теренах СРСР в 1922–1928 роках діяло 23 синдикати [3, с. 38]. На них покладалися функції узгодження та об'єднання в одному апараті торгової діяльності підприємств промисловості в галузі збуту їх продукції та заготівлі сировини й матеріалів, а також сприяння плановому їх фінансуванню та кредитуванню під загальним наглядом і керівництвом ВРНГ [12, с. 734].

У часи НЕП державні підприємства було переведено на господарський розрахунок, місце ліквідованих главків зайняв трест – об'єднання державних промислових підприємств, пов'язаних територіально або однорідністю продукції чи окремими стадіями основного виробничого процесу. Трест характеризувався значною автономією в оперативній площині, зокрема провадив самостійну роботу у справі забезпечення сировиною та в збутових ринкових операціях. Такий стан тривав до 1929 року, до прийняття постанов про реорганізацію управління промисловістю. У травні 1933 року вийшла постанова ВЦВК «Про основні приватні майнові паї», яка дозволяла засновувати акціонерні товариства [13].

Відповідно до постанови ЦК ВКП (б) з 05.12. 1929 р. підприємство визнано основною ланкою управління, всі підприємства повністю переведено на госпрозрахунок та запроваджено принцип єдиначальства. Таким чином, як зазначає Б. Винар, в 1929 році більшовицька влада відновлює жорстку централізацію в управлінні промисловістю, що у взаємовідносинах союзних та республіканських органів управління започатковує новий етап, який з певними змінами триває до повоєнних років [9 с. 55].

Досягнення у відбудові промислового виробництва в роки НЕП, як і в інших галузях економіки, були забезпечені, насамперед прагненням відродити аграрний сектор, основу якого складали одноосібні селянські господарства та сільськогосподарська кооперація. В період нової економічної політики саме кооперація стрімко налагодила діяльність з забезпечення селян кредитами, посівними матеріалами, машинами, добривами тощо. Були задіяні всі види кооперації, в тому числі товариства для спільної обробки землі, що у своїй основі мали такі принципи, як колективність праці, самоуправління, кредит. Уже в 1925 році розмір посівних площ досяг довоєнного рівня, а кількість великої рогатої худоби, свиней, овець, птиці перевищила його. Широкого розвитку набули приватні та кооперативні маслобійні, сироварні, ковбасні та молочні артілі, хлібопекарні тощо.

НЕП здійснила поворот від бюрократично-центрального командування до економічних методів управління господарством з широкою опорою на ініціативу та творчість приватних підприємців, забезпечила стрімке зростання виробничих сил країни та поліпшення якості життя всіх верств

населення. Але вже в другій половині 20-х років XX ст. чітко окреслилися тенденції до придушення індивідуальної діяльності, приватного підприємництва, а на початку 30-х років в СРСР утверджено модель державного соціалізму з властивими йому знищенням власності, позаекономічним примусом, милітаризацією праці, командними методами управління господарством, екстенсивним характером економіки, розгалуженою партійно-бюрократичною ієрархією та репресіями проти соціально ворожих елементів.

Заборонити підприємництво можна як економічну модель, як спосіб життя, як професію, проте дух підприємництва живе незалежно від політичних режимів, соціально-економічних умов, рівня розвитку виробничих сил та інших факторів життєдіяльності суспільних систем. У цьому контексті не є винятком й СРСР періоду 30-х – середини 80-х років XX ст., коли навіть на всіх стадіях тоталітарного режиму, використовуючи найдрібніші прогалини заборонного законодавства, існували дрібні підприємці, кустарі, ремісники, надомники різного профілю. Цих представників підприємництва можна вважати легальним його рівнем. Був ще й прихований рівень, коли підприємливі люди, окрім формально закріпленого за собою стану, займалися перепродажем товарів та іншими видами індивідуальної діяльності (виготовлення та збут «монопольних» товарів, лікування, зцілення, гадання тощо). Потенціал підприємницької енергії перейшов у тіньову економіку.

З другої половини 80-х років XX ст. приватне підприємництво з категорії карного права перейшло в ознаку перехідного періоду, розпочався третій етап прищестя підприємництва. Протягом 1980–1990 років вітчизняна економіка пережила затяжну кризу, що супроводжувалася падінням виробництва та руйнуванням частини взаємозв'язків всередині економічної системи, неминуче відбувався перехід підприємств до широкомасштабного застосування нетрадиційних методів адаптації, в тому числі бартерних угод та взаємозаліків, неплатежів, ухиляння від податків тощо. Вітчизняному підприємству доводилося функціонувати в досить різних умовах, в радянський період це була система жорсткого централізованого планування з переважанням позаекономічних цільових настанов та мотивацій. Згодом ця система поступово трансформувалася в економіку, де з'явилася велика кількість напівнезалежних центрів прийняття планових рішень та де виник істотний горизонтальний товарообмін між підприємствами. В плановій економіці ринкові елементи прийняли відкриту форму, національна економіка набула яскраво вираженого перехідного характеру. Визначальною особливістю перехідної економіки було хаотичне та суперечливе поєднання планових механізмів з ринковими, що призвело до суттєвого викривлення всіх економічних критеріїв та мотивацій.

Здобувши незалежність, Україна здійснює курс на розбудову ринкової економіки, яка передбачає систему приватної власності на засоби виробництва, тобто вона є економікою приватного підприємництва. Розвиток сучасного інституту

підприємництва є досить суперечливим та пов'язаним зі значними труднощами, зумовленими історичними особливостями радянського минулого. В наш час підприємництво, додаючи суттєві економічні, організаційні та психологічні труднощі, стало одним з основних атрибутів вітчизняної економіки. В умовах реформування економіки підприємництво в Україні не досягло необхідного розвитку, держава повинна стимулювати діяльність підприємницьких структур, що зумовлює необхідність синтезу методів й інструментів його підтримки. Наразі основні напрямки державної підтримки підприємництва в Україні носять переважно декларативний характер.

Необхідність розбудови сучасного інституту вітчизняного підприємництва посилює роль ґрунтового переосмислення історичного минулого нашої країни, актуалізуються питання взаємодії теорії та практики підприємництва.

Висновки

У результаті проведеного наукового аналізу історичного процесу розвитку інституту підприємництва у вітчизняній економіці визначено інституціональні особливості процесів становлення та розвитку підприємництва в Україні в другій половині XIX – початку XX ст. (перший етап становлення та розвитку підприємництва), зокрема взаємовплив формальних та неформальних складових інституту підприємництва, його залежність від державної політики та іноземного інвестування, виявлено суперечливий характер процесу розвитку підприємництва, а саме вплив політики форсованої модернізації економіки в умовах збереження доринкових організаційних форм господарювання.

У процесі проведеної історико-економічної розвідки доведено та аргументовано специфічний характер розвитку підприємництва на теренах України у період військового комунізму, зокрема завмирання всіх типів підприємницької діяльності, унеможливлення існування інституту підприємництва в післяжовтневий період, настання часу репресій та ідеологічного неприйняття підприємництва, деградація вітчизняної підприємницької культури через фізичне знищення представників соціальної групи підприємців внаслідок масових політичних репресій.

Виявлено характер, особливості та фактори спотворення інституту підприємництва в умовах політики військового комунізму, жорсткої централізації управління економікою в сполученні з позаекономічним примусом, антипідприємницькою направленістю, розкрито процес згортання підприємницьких засад у вітчизняній господарській практиці в період радикальних трансформацій первинного етапу становлення радянської влади на початку XX ст. Псевдоінститут підприємництва формувався в межах нелегальної економіки в умовах, коли підприємництво як тип господарювання було оголошено поза законом, в умовах силового бюрократично-центрального командування.

У результаті узагальнення історичного досвіду відродження феномену підприємництва в період нової економіч-

ної політики (1921–1929) визначено проблеми організації, виробничо-господарської діяльності промислових трестів України, обґрунтовано процес синдициювання в межах нової економіки. З'ясовано ступінь впливу командно-адміністративних методів управління на процес реорганізації промислового виробництва й ліквідацію непівських форм господарювання та управління промисловістю.

Отже, ліквідувати підприємництво можна як тип господарювання, але дух підприємництва існує незалежно від зміни ідеологічної доктрини, соціально-економічних відносин тощо, таким яскравим прикладом є становище в СРСР 30-х – середини 80-х років XX ст., коли за умов тоталітарного режиму легально нереалізований підприємницький потенціал функціонував у тіньовому секторі.

Література

1. Вербова О.С. Національний господарський рух на західноукраїнських землях впродовж 1848–1944 років: Монографія. / О.С. Вербова. – Львів: ПАІС, 2009. – 386 с.
2. Супрун Н.А. Еволюція вітчизняної моделі корпоративного управління: монографія / Супрун Н.А. – К.: КНЕУ, 2009. – 270 с.
3. Пиріг О.А. Історія підприємництва України. Навч. посіб. / О.А. Пиріг. – К.: КНТЕУ, 2004. – 164 с.
4. Лазанська Т.І. Історія підприємництва в Україні (на матеріалах торгово-промислової статистики XIX ст.). / Лазанська Т.І. / НАН України, Інститут історії України. – К., 1999. – 282 с.
5. Феценко В.М. Дослідження проблем становлення та розвитку ринкового господарства в працях економістів України другої половини XIX – початку XX ст.: Монографія / Феценко В.М. – К.: КНЕУ, 2003. – 187 с.
6. Кудласевич О.М. Формування концептуальних засад теорії підприємництва в українській економічній думці другої половини XIX – початку XX ст. / Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / О.М. Кудласевич. – К., 2008. – 18 с.
7. Кудласевич О.М. Розвиток українського підприємництва та його соціальна роль: династія Терещенків. / Кудласевич О.М. // Український соціум: Науковий журнал. – Вип. 4. – К., 2009. – С. 103–109.
8. Протоколи девятого съезда РКП (б). – М.: Партиздат, 1934. – 612 с.
9. Винар Богдан. Українська промисловість. Студія Советського Колоніалізму. Том I. Праці історично-філософської секції. Перша українська друкарня у Франції / Б. Винар. – Париж – Нью-Йорк – Мюнхен, 1964. – 397 с.
10. Протоколи десятого съезда РКП(б). – М.: Партийное издательство, 1938. – 945 с.
11. Лантух В.В. Становление и развитие торговли на Украине в 1921–1932 годах / В.В. Лантух. – Х.: Основа, 1992. – 190 с.
12. Законодательство о промышленности: Сб. декретов, постановлений, приказов и инструкций. – М., 1923; Л., 1925. – Ч. 3. – 917 с.
13. Декрет ВЦИК от 22.05.1922 «Об основных частных имущественных правах, признаваемых РСФСР, охраняемых ее законами и защищаемых судами РСФСР» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lawrussia.ru/texts/legal_586/doc586a672x232.htm

Оцінка джерел формування кредитного забезпечення відтворення основних засобів

У статті проаналізовано сучасну практику кредитного забезпечення відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств, виявлені тенденції і витоки його розвитку та причини, фактори, об'єктивні умови, які вирішальним чином впливають на ці безперервні суперечливі процеси.

В статье проанализирована современная практика кредитного обеспечения воспроизводства основных средств сельскохозяйственных предприятий, выявлены тенденции и истоки его развития и причины, факторы, объективные условия, которые решающим образом влияют на эти непрерывные противоречивые процессы.

The article analyzes the current practice of playing the credit assets of agricultural enterprises, identified trends and sources of development and causes, factors, objective conditions, which will greatly affect these conflicting continuous processes.

Постановка проблеми. Серед істотних факторів економічного поступу сільського господарства набуває виняткового значення відтворення основних засобів. З множини витоків їх фінансування провідне місце належить кредитному забезпеченню. Трансформаційні процеси в царині економіки передусім позначилися на механізмі кредитного забезпечення господарюючих суб'єктів, що окреслило основне проблемне поле досліджень та зумовило необхідність наукового пошуку і обґрунтування напрямів адаптації та удосконалення даного механізму до викликів сучасних умов. Актуальність розгляду зазначених проблем посилюється тією обставиною, що у переважній більшості сільськогосподарських підприємств сучасний стан основних засобів характеризується низьким рівнем ліквідності, значним перевищенням амортизаційного строку над нормативами та високим рівнем зношеності і поряд з цим відсутністю необхідних власних коштів для фінансування відтворювальних процесів та низькою інвестиційною привабливістю. Це зумовлює неухильне зростання значущості розкриття фундаментальних характеристик та теоретичного опрацювання якісно нових тематично конкретизованих орієнтирів до кредитного забезпечення відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств і розробки векторів практичної реалізації рекомендацій щодо розвитку його цілісної структури й активізації ролі кредитних інструментів у відтворювальних процесах сільськогосподарських підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основні дослідження теоретико-методологічних основ процесів кре-

дитного забезпечення сільськогосподарських підприємств сконцентровано в теоретичному доробку видатних представників економічної думки, таких як В. Алексійчук, О. Гудзь, П. Лайко, І. Лукінов, М. Малік, П. Саблук, А. Сомик, Л. Худолій та ін. Вони збагатили економічну науку глибокими конструктивними ідеями, які стали підвалинами якісних позитивних змін кредитного забезпечення підприємств АПК. На противагу цьому залишається недостатньо висвітленою винятково складна та актуальна проблема кредитного забезпечення відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств. Більшість вчених розглядають фрагментарно організаційно-економічні чи галузеві аспекти зазначеної проблеми, що унеможливорює комплексне її вирішення.

Мета статті – здійснити оцінку сучасної практики кредитного забезпечення відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств, виявити тенденції і витоки його розвитку та причини, фактори, об'єктивні умови, які вирішальним чином впливають на ці безперервні суперечливі процеси.

Виклад основного матеріалу. Для успішного функціонування підприємств в умовах ринкових відносин вирішальне значення належить оновленню основних засобів, що зумовлює ефективність техніки і технології, дає змогу підвищувати продуктивність праці та отримувати більше продукції. Вирішальне значення для економічного поступу сільськогосподарських підприємств, підвищення їх конкурентоспроможності має постійне достатнє солідне відтворення основних виробничих засобів.

Таке відтворення основних засобів потребує своєчасного достатнього недорогого кредитування та здійснюється шляхом модернізації існуючих виробничих споруд і потужностей чи закупівлі технологічно якісно нового обладнання, техніки тощо. Але можливості самофінансування сільськогосподарських підприємств досить обмежені. Тому для сільськогосподарських підприємств сьогодні особливої актуальності набуває таке джерело, як кредитне забезпечення [1].

Серед переваг цього напрямку порівняно з відтворенням основних засобів за рахунок власних ресурсів, можна виділити такі: істотне зниження тривалості процесу капітальних вкладень (майже вдвічі); значне скорочення термінів періоду інвестиційного циклу (майже вдвічі); збільшується прибутковість капітальних витрат та знижується термін їх окупності (близько 1,5 раза); прискорюються строки формування, утворення і освоєння виробничих потужностей (майже вдвічі) тощо.

Вагомість та значимість проведення модернізації, оновлення та відтворення основних виробничих засобів сільсь-

когосподарських підприємств обумовлена, передусім, впливом цих процесів на ефективність та прибутковість діяльності сільськогосподарських підприємств та несприятливими тенденціями щодо технологічної відсталості, високих темпів зносу і списання існуючих виробничих потужностей.

Нині, зважаючи на нещодавню фінансову кризу та загрозу нових фінансових потрясінь, виняткове значення має розбудова досконалої ефективної солідної кредитної системи в царині сільського господарства.

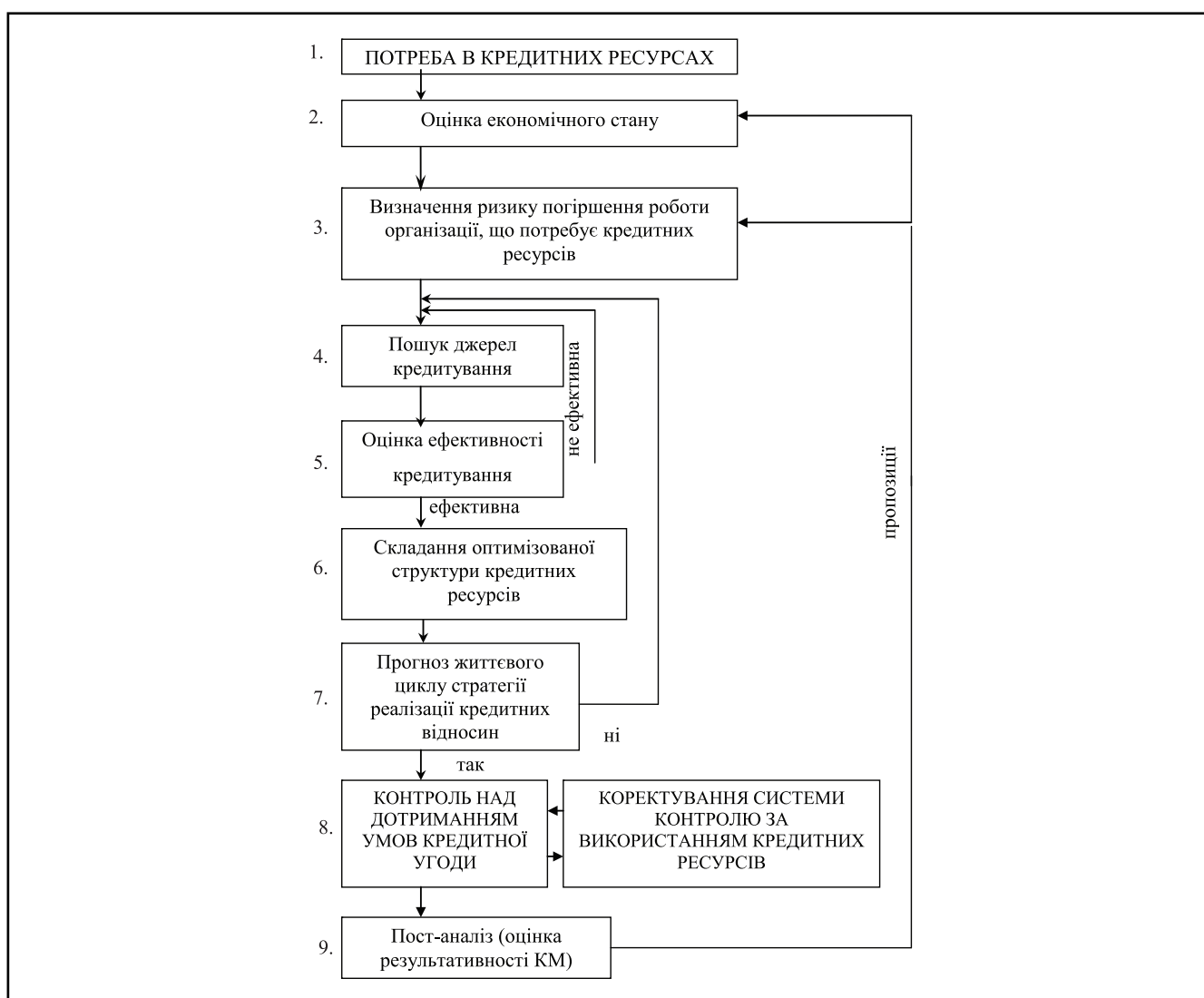
Підприємства за період реформування понесли значні і часто не відтворювальні фінансові втрати. В результаті більшість з них до теперішнього часу не змогла знайти ефективного способу відновлення своєї фінансової стійкості. У зв'язку з цим виникає проблема необхідності оптимізації джерел відтворення за рахунок кредитних ресурсів. Обґрунтування методики алгоритму управління кредитними ресурсами наведено на рисунку.

Даний алгоритм включає дев'ять етапів, які пов'язані з особливостями функціонування підприємств та реалізацією ними кредитних відносин. Прикметою першого етапу є роз-

рахунок відповідності необхідних обсягів коштів їх наявності та виявлення термінів їх надходження.

Головне завдання дослідження ефективності кредитного забезпечення відтворення основних засобів – це удосконалення визначення критеріїв доцільності залучення кредитних ресурсів, кількісне нарощування та якісне оновлення основних засобів.

Кризовий стан галузі АПК зумовлений істотними недоліками в її матеріально-технічному забезпеченні, фізичним і моральним зносом основних засобів виробництва, різким спадом платоспроможності сільських товаровиробників, що унеможливує повноцінне і своєчасне відтворення матеріально-технічної бази аграрного сектора. Розвиток агропромислового виробництва базуватиметься на його техніко-технологічному переозброєнні. Формування матеріально-технічної бази в частині основних виробничих засобів у відповідності з потребами виробництва передбачає удосконалення економічних відносин із фондоутворюючим комплексом та сферою виробничого обслуговування аграрного виробництва [3].



Етапи реалізації оцінки ефективності кредитної діяльності

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Зниження платоспроможності сільськогосподарських товаровиробників призвело до призупинення інвестиційного процесу, зниження фондозабезпеченості, технічної та енергетичної оснащеності виробництва. На селі інтенсивними темпами відбувається процес деіндустріалізації виробництва. Погіршується забезпеченість підприємств запасними частинами, ремонтними і паливно-мастильними матеріалами.

Дослідження приватного підприємства «Нива» Коростишівського району засвідчило, що структура основних виробничих засобів істотно змінилася (табл. 1).

Аналіз структури основних засобів ПП «Нива» показує, що на частку основних виробничих засобів сільськогосподарського призначення припадає 49% – у 2007 році та 29% – у 2009 році.

Більша частка припадає на пасивну частину основних виробничих засобів сільськогосподарського призначення (34% – у 2007 році і 20% – 2009 році), що негативно характеризує структуру зрушень основних засобів. Балансова вартість у 2009 році набагато менша, і це викликано тим, що у 2009 році було проведено на підприємстві переоцінку основних засобів.

Інша ситуація простежується в СТОВ «Тетірьське», де на відміну від попереднього господарства вартість основних виробничих засобів сільськогосподарського призначення

зменшується, а структура активної і пасивної частини зазнає змін (табл. 2).

Проведений аналіз показує, що вартість основних виробничих засобів сільськогосподарського призначення в досліджуваному підприємстві зменшилася на 1472,7 тис. грн. (1,2%), причому вартість активної частини зменшилася на 590,6 тис. грн., а пасивної – відповідно на 882,1 тис. грн. У відсотковому відношенні ситуація простежується протилежна: активна частина основних засобів зменшилася на 2,1%, а пасивна частина значно підвищилася – на 0,9%.

Несвоєчасна заміна морально застарілих основних виробничих засобів призводить до того, що собівартість підвищується, а якість продукції знижується порівняно з продукцією, зібраною і обробленою на досконаліших машинах та устаткуванні. Поява досконаліших видів устаткування з підвищеною продуктивністю робить економічно доцільною заміну діючих основних засобів ще до їх фізичного зносу.

На прикладі досліджуваних господарств Житомирської області проаналізуємо стан кредитного забезпечення відтворення основних засобів (табл. 3).

Аналіз динаміки залучення кредитів ПП «Нива» свідчить, що протягом 2006–2009 років надходження кредитів здійснювалось нерівномірно. Якщо у 2007 та у 2009 роках їхня сума складала 5 млн. грн., то у 2006 вона була на рівні 2 млн.

Таблиця 1. Наявність та структура основних засобів у ПП «Нива»

Групи основних засобів	2007		2009		Зміна показника	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+, –	%
Виробничі основні засоби с.-г. призначення	4231	49	1664	29	–2567	–20
З них: активна частина	1269,3	15	499,2	9	–770,1	–6
пасивна частина	2961,7	34	1164,8	20	–1796,9	–14
Виробничі засоби інших галузей	2025	23	1950	34	–75	11
Невиробничі засоби	2394	28	2180	37	–214	9
Всього основних засобів	8650	100	5794	100	–2856	X

Таблиця 2. Наявність та структура основних засобів у СТОВ «Тетірьське»

Групи основних засобів	2007		2009		Зміна показника	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+, –	%
Виробничі основні засоби с.-г. призначення	2662,4	78,1	1189,7	76,9	–1472,7	–1,2
з них: активна частина	1022,6	30,0	432,0	27,9	–590,6	–2,1
пасивна частина	1639,8	48,1	757,7	49,0	–882,1	0,9
Виробничі засоби інших галузей	443,1	13,0	196,4	12,7	–246,7	–0,3
Невиробничі засоби	303,0	8,9	160,2	10,4	–142,8	1,5
Всього основних засобів	3408,5	100	1546,3	100,0	–1862,2	X

Таблиця 3. Динаміка обсягів та структури джерел фінансування відтворення основних засобів у підприємств, %

Показники	2006	2007	2008	2009	2009 % 2006
ПП «Нива»					
Банківський кредит на термін від 12 до 36 місяців	8,32	14,47	9,47	3,83	4,49
Лізинговий кредит	0,94	0,7	0,54	0,48	0,46
Власні кошти	90,74	84,83	89,99	95,69	–4,95
Всі кошти	100,0	100,0	100,0	100,0	x
СТОВ «Тетірьське»					
Банківські кредити терміном від 12 до 36 місяців	16,1	14,0	16,5	4,7	11,4
Лізинговий кредит	3,2	1,7	1,0	0,3	2,9
Власні кошти	80,7	84,3	82,5	95,0	–14,3
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0	x

Джерело: Узагальнене автором.

грн., а у 2009 році – 4 млн. грн. Обсяг лізингового кредиту за аналізований період збільшився на 10%, а його частка зменшилася вдвічі. Власні кошти підприємства залишаються основним джерелом. І обсяг використання цього джерела збільшився більш як вдвічі. Ресурсне забезпечення відтворення основних засобів в СТОВ «Тетірське» має дещо іншу тенденцію. Рівень банківського кредитування за аналізований період скоротився на 50%, а обсяг лізингового кредиту у 2009 році становить лише 15% рівня 2006 року.

Власні кошти залишаються основним джерелом відтворення основних засобів підприємства. Проте обсяг їх залучення до цього процесу зменшився в два рази.

Активне впровадження лізингових операцій завдяки прибутковим їм можливостям, зокрема відсутності відволікання оборотних коштів, може дати відчутний поштовх здійсненню структурної перебудови реального сектора економіки, оновленню основних фондів, розвитку малого й середнього бізнесу тощо. Переваги фінансового лізингу перед прямим кредитуванням широко використовуються у світовій практиці: близько третини інвестицій в нове обладнання здійснюється саме за допомогою фінансового лізингу. В Україні ж, за експертними оцінками, загальний річний обсяг операцій лізингових компаній у середньому складав останнім часом лише близько \$380 млн., що дорівнювало приблизно 15% платоспроможного попиту. Такий стан зумовлений численними проблемами, зокрема недосконалістю нормативно-правового регулювання лізингових операцій. Багато із цих проблем, деякі досить кардинально, розв'язує Закон України «Про фінансовий лізинг» [4].

Висновки

Отже, було розглянуто два способи відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств.

1. Інвестування у формі майна на відміну від грошового кредиту знижує ризик неповернення засобів, оскільки за лізингодавцем зберігається право власності, яке на відміну від грошей виступає як завдаток.

2. Лізинг пропонує 100% кредитування і не вимагає термінового початку платежів.

3. Дуже часто підприємству легше отримати майно за договором лізингу, ніж позичку на його придбання. А також фінансовий лізинг є більш гнучким, ніж банківський кредит.

4. Користувач знижує та нівелює ризики пов'язані з власністю майна, оскільки майнові цінності не передаються у його власність.

5. Лізингове майно не обліковується у лізингоодержувача на балансі, що не збільшує його активи і звільняє від сплати податку на це майно.

6. Банківський кредит можна використати не на придбання техніки, як лізинг, а на будівництво нових будівель.

7. Щодо процентного співвідношення між банківським кредитом і фінансовим лізингом, то в пільговому розумінні лізинг переважає, банківський кредит – від 6 до 10%, а лізинг – 5%, ці відсотки сплачує підприємство кредитору.

На думку О.А. Євтушенка «для підвищення ефективності використання цих джерел фінансування необхідно вирішення таких проблем.

По-перше, високі ставки за кредитами. Зменшення ставок можна досягнути за рахунок зниження кредитного ризику за довгостроковими кредитами на оновлення основних засобів сільськогосподарських підприємств. Це можна зробити за умови державних гарантій при кредитуванні, використанні у заставі землі. За рахунок коштів держбюджету можливо забезпечити погашення процентів (чи їх частини) за кредитами на розширене відтворення основних засобів. Використання землі як застави (іпотечне кредитування) не тільки дає можливість отримання сільськогосподарськими підприємствам додаткових фінансових ресурсів, а й слугує стимулом для підвищення ефективності їх діяльності.

По-друге, більш широке використання для фінансування потреб сільського господарства на відтворення основних засобів зокрема, коштів кредитних спілок та кооперативних банків.

Іншим зовнішнім джерелом є лізинг. Вигідність застосування лізингу полягає в можливості користуватися основними фондами без іммобілізації коштів. До причин обмеженого використання лізингу можна віднести недосконалість законодавства, фінансову неспроможність багатьох сільськогосподарських підприємств, високу вартість лізингових платежів» [2].

Література

1. Гудзь О.Є. Кредитування і банківське обслуговування підприємств агропромислового виробництва: сучасні тенденції та особливості / Гудзь О.Є. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2005. – 168 с.

2. Євтушенко О.А. Вплив держави на формування фінансових джерел відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств / О.А. Євтушенко. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_NPRT_2007/Economics/22326.doc.htm

3. Лайко П.А. Ефективність використання та відтворення основного капіталу сільськогосподарських підприємств / П.А. Лайко, Л.О. Березовська. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2006. – 192 с.

4. Україна. Закони. Про фінансовий лізинг: Закон ... від 16 груд. 1997 р. №723/97 –ВР// Відомості Верховної Ради України. –1997. – №6. – Ст. 60.

Теоретико-прагматичні підходи до визначення сутності перестраховування

Розглянуто теоретичний та прикладний підходи до з'ясування сутності перестраховування. За теоретичним підходом визначено економічну сутність перестраховування. Відповідно до прагматичного підходу уточнено сучасне змістове наповнення дефініції «перестраховування».

Рассмотрены теоретический и прикладной подходы к выяснению сущности перестрахования. По теоретическому подходу определена экономическая сущность перестрахования. Согласно прагматическому подходу уточнено современное содержательное наполнение дефиниции «перестрахование».

The theoretical and practical approaches to determining of reinsurance are considered. Economic essence of reinsurance is defined in the theoretical approach. Content semantic of reinsurance definitions is specifically of according to the pragmatic approach.

Постановка проблеми. В умовах утвердження ринкових засад господарювання особливе місце в системі страхових відносин належить перестраховуванню, яке сприяє мінімізації ризиків страховиків, підвищенню рентабельності їх страхових операцій та забезпеченню виконання ними страхових зобов'язань. Однак у вітчизняній страховій науці відсутні ґрунтовні розробки в сфері перестраховування, що приводить до поглиблення проблем теоретико-методологічного характеру та безпосередньо відображається у практичній діяльності перестраховиків. Тому все більшій актуальності набувають дослідження категоріального апарату у цій царині.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Висвітлення теоретичних основ перестраховування здійснюється науковцями в різних галузях. Найбільш розповсюджені дослідження перестраховальних відносин характерні для права та актуарної математики. Водночас в економічній та страховій науках практично відсутні фундаментальні праці з перестраховування. Разом із цим сутність перестраховування як економічного явища ніколи не ігнорувалася. Вихідні доміанти теорії перестраховування відображені у працях Д. Бланда, О. Гаманкової, Ю. Журавльова, М. Каминкіної, М. Мниха, І. Постнікової, К. Пфайффера, С. Осадця, Т. Татаріної, К. Турбіної та ін.

Мета статті. Зважаючи на те, що питання сутності перестраховування залишаються малодослідженими і напрацьовані теорії перестраховування є недостатніми, основну увагу зосередимо на найголовніших концепціях та напрямках, які мають місце в процесі еволюції страхової науки, що допоможе усебічно підійти до висвітлення сутності перестраховування.

Виклад основного матеріалу. В економічній і страховій літературі подаються різноманітні трактування поняття перестраховування, проте найбільш вживаними серед них є такі

визначення, згідно з якими перестраховування практично ототожнюється із страхуванням. Так, вітчизняний науковець Я.П. Шумелда, спираючись на тлумачення перестраховування як нового страхування, укладеного за новим полісом на один і той же застрахований ризик з метою забезпечення страховика від ризиків, взятих ним на страхування раніше, стверджує, що «це визначення породило ще одну дефініцію: перестраховування – це страхування страховиків» [25, с. 307]. Професор В.Д. Базилевич зазначає, що «перестраховування – це страхування особливого виду» [2, с. 400]. Аналогічне бачення поняття перестраховування використовується у практиці зарубіжних авторів. Зокрема, М.Г. Каминкіна і Є.Є. Солнцева характеризують перестраховування «як страхування ризиків, прийнятих страховиком» [10, с. 13], К. Пфайффер підкреслює, що «перестраховування в істинному розумінні – це страхування» [17, с. 9].

Однозначним є підхід до визначення перестраховування і в нормативно-правових та законодавчих документах. Зокрема, у національних законодавчих актах більшості країн світу перестраховування переважно визначається як нове самостійне страхування (Великобританія), страхування страховиків або страхування ризиків (Німеччина), страхування надлишкових зобов'язань (Словенія) [21, с. 40–41]. Аналогічним є тлумачення перестраховування в українському страховому законодавстві [16]. Відповідно перестраховування розглядається як своєрідний гарант виконання зобов'язань страховика перед страхувальником. У законі чітко прописано учасників перестраховального процесу, вказано на догвірні відносини між ними.

Безумовно, перестраховування і страхування тісно пов'язані. Однак позиція авторів щодо тотожності цих двох понять є суперечливою та дискусійною, а тому зазнала певної критики у науковій літературі. Скажімо, Л.В. Супрун критикує підхід до трактування перестраховування «як страхування страховиків» і вказує на те, що «прямий страховик за допомогою перестраховування ні від чого себе не страхує, тому що віддаючи у перестраховування певну частину ризику, відповідає лише за власне утримання. І тільки у тих випадках, коли перестраховик не виконує зобов'язань за договором перестраховування, прямий страховик має відшкодувати страхувальнику всю страхову суму» [20, с. 103]. Як зазначає П. Вержбицька, перестраховик, прийнявши частину ризику у перестраховування, захищає інтерес страховика лише у цій частині [4, с. 37], але при цьому страховик залишається повністю відповідальним перед страхувальником. Відповідно при настанні страхового випадку страховик зобов'язаний виплатити страхове відшкодування страхувальнику в повному обсязі, після чого перестраховик роз-

раховується за своїми зобов'язаннями із прямим страховиком, повертаючи йому частину страхового відшкодування, пропорційно до участі в страховому процесі. Тобто страховик за допомогою перестрахування частково компенсує понесені витрати на страхові виплати, а відтак страхує себе від ризику невиконання обов'язків перед страхувальниками.

Отже, в науковій літературі донині ведуться дискусії стосовно ототожнення і розбіжностей страхування та перестрахування, з'ясування спільних і відмінних ознак. Водночас погляди більшості дослідників природи перестрахування розділяються за двома напрямками: одні науковці практично ототожнюють економічний характер страхових та перестрахувальних відносин, а відтак досліджують перестрахування у системі функціонування економічної категорії страхування, інші – наділяють ці два поняття відмінними правовими ознаками та особливими юридичними характеристиками, а тому розглядають перестрахування як окрему галузь страхових відносин. Відсутність серед науковців єдиного підходу до характеристики природи перестрахувальних відносин є основною причиною дискусій і стосовно визначення сфери їх поширення. Відтак зблизити в певній мірі протилежні позиції учасників дискусії щодо можливості ідентифікації перестрахувального напрямку страхової науки, на нашу думку, допоможе виокремлення теоретичного і прикладного підходів до з'ясування сутності перестрахування та його сучасного змістового наповнення.

Суть теоретичного підходу полягає у визначенні економічної сутності перестрахування. Як зазначає Т.А. Ротова «з фінансово-економічної точки зору перестрахування – це система економічних відносин, згідно з якою страховик, беручи на страхування ризику щодо захисту майнових інтересів фізичних і юридичних осіб, частину відповідальності за ними з урахуванням своїх фінансових можливостей передає на узгоджених умовах з метою створення збалансованого страхового портфеля, забезпечення рентабельності страхових операцій, фінансової стійкості та платоспроможності» [18, с. 335]. У цьому визначенні автор зосереджує основну увагу на предметі страхування, меті і завданнях перестрахувальної діяльності для прямого страховика. Однак таке трактування перестрахування не розкриває в повній мірі його економічну сутність, оскільки у ньому не розкритий предмет перестрахувальних відносин, не зазначено фінансові умови передачі частини відповідальності за прийнятими ризиками та не чітко вказані суб'єкти перестрахувальних відносин. Аналогічним є підхід до пояснення економічного змісту перестрахування у В.В. Шахова [23, с. 186], В.Т. Александрова [1, с. 218–219].

Досліджуючи економічну сутність перестрахування, К.Є. Турбіна наголошує на участі перестраховика на визначених умовах і за певну плату в перерозподілі застрахованого ризику між прямим страховиком і перестраховиком і його участі в покритті збитків, які зобов'язаний оплатити прямий страховик у зв'язку із страховими виплатами, що настали за прийнятими на страхування ризиками [21, с. 39]. Дослідниця

зазначає учасників перестрахування, його призначення. Однак доцільно конкретизувати це визначення в частині джерела забезпечення перестрахувального захисту.

Фінансовий аспект перестрахувальних відносин виокремлює у визначенні перестрахування І.Ю. Постнікова, розуміючи цю дефініцію як «відносини між учасниками ринку перестрахування з приводу надання частини капітальної фінансової ємності перестраховика страховику (перестрахувальнику, цеденту) з метою прийняття застрахованих ризиків і відшкодування частини понесених страхових виплат в межах даної ємності за визначену договором перестрахування плату (перестрахувальну премію)» [15, с. 33]. Автор підкреслює такі основні елементи перестрахувальних відносин, як застрахований ризик; компенсація частини страхових виплат страховика; перестрахувальні премії як плата за надання перестрахувального захисту страховику. Проте таке трактування поняття перестрахування потребує уточнення щодо визначення капітальної фінансової ємності та джерел її формування. Фінансова природа перестрахування визнається й зарубіжними науковцями, які стверджують, що «усі договори страхування і перестрахування мають фінансову основу» [26, с. 86], а «послуги, які надає страховик, носять майже завжди фінансовий характер...» [26, с. 143].

Отже, за теоретичним підходом у більшості визначень перестрахування розглядається як сфера фінансово-економічних відносин, природа яких є спільною із страховими відносинами. Погляд на перестрахування як сукупність фінансово-економічних відносин у страховій сфері дає змогу об'єднати його із страхуванням у межах однієї економічної категорії. «А сама категорія «відносини» є однією з фундаментальних (уперше її обґрунтував ще Аристотель), оскільки вона характеризує взаємозалежність елементів певної системи, а з ускладненням останньої – взаємозалежність окремих підсистем» [5, с. 43]. При цьому перестрахувальним відносинам притаманні усі ознаки економічної категорії страхування, а тому економічні відносини у перестрахуванні характеризують їх належність до системи страхових відносин.

Неоднозначні погляди вчених-економістів та науковців на специфіку природи перестрахувальних відносин, їх глибинний характер є основою визначення сутності перестрахування з позицій прикладного (прагматичного) підходу. Згідно з таким підходом дефініція перестрахування трактується як «форма», «вид», «галузь», «операція», «процес». Водночас у науковій літературі особливо дискусійним є питання про належність перестрахування до виду, галузі або спеціальної форми страхування, а у чинному страховому законодавстві відсутні норми, які б чітко визначали місце перестрахування у системі страхових відносин.

Скажімо, «як спеціальну форму страхування між страховими компаніями, яка передбачає передачу ризику від одного до іншого страховика», характеризує перестрахування Т.А. Федорова [14, с. 90]. Аналогічну позицію займають М.Г. Каминкіна та Є.Є. Солнцева, які наголошують, що «...пе-

рестрахування є своєрідною у відомому смислі формою страхування, тому при проведенні перестрахувальних операцій керуються тими ж принципами: наявність страхового інтересу, відшкодування збитків, найвищий ступінь доброї волі» [10, с. 14]. Загальновідомо, що у чинному страховому законодавстві чітко визначено дві форми страхування: добровільну і обов'язкову. А тому, про яку специфічну форму страхування ведуть мову згадані автори, трактуючи перестрахування, невідомо. Водночас варто зазначити, що саме за формою суттєво відрізняються між собою договори страхування і перестрахування. Так, для укладання страхового договору страхове законодавство передбачає чітку регламентацію сторін та обов'язкові умови досягнення згоди між ними. При цьому жодних вимог до порядку укладання договору перестрахування чинні законодавчі акти не передбачають. І як зазначає К. Пфайффер «у зв'язку з відсутністю чинного законодавчого регулювання, обсяг перестрахувального покриття у кожному конкретному випадку визначається у договорі перестрахування з врахуванням наявної практики. Сторони користуються повною свободою договору, що дозволяє їм вибрати обсяг перестрахувального покриття у відповідності до особливих вимог прямого страховика і найбільш зручну та необхідну форму договору» [17, с. 3].

Р.Т. Юлдашев стверджує: «Перестрахування (Reinsurance) – це операція, згідно з якою страховик, беручи на страхування ризики, частину відповідальності за ними (з урахуванням своїх фінансових можливостей) передає на узгоджених умовах іншим страховикам (перестраховикам) з метою створення збалансованого страхового портфеля, забезпечення фінансової стійкості та рентабельності страхових операцій» [27, с. 398]. У визначенні автор зазначає мету перестрахувальної діяльності, механізм її здійснення.

К.А. Граве та Л.А. Лунц визначають перестрахування як угоду між страховими товариствами, за яким одне страхове підприємство зобов'язане відшкодувати іншому страховому підприємству суму або частину суми, яку останній виплачує клієнту за договором майнового або особистого страхування [6, с. 8]. У даному трактуванні авторами не зазначено умов договірних відносин, а серед видів страхування не вказано страхування відповідальності. Однак тлумачення дефініції перестрахування як операції або угоди є досить вузьким, оскільки не висвітлює глибинні основи перестрахувальних відносин, а тому не розкриває в повній мірі їх економічну сутність.

У радянські та пострадянські часи найбільш поширеним серед науковців є визначення перестрахування як «передачі страховиком (перестрахувальником) прийнятої на себе за договором відповідальності іншому страховику (перестраховику) в частині, яка перевищує максимальний розмір власного утримання» [7]. У поданому вище визначенні авторами частково характеризується економічна природа перестрахування. При цьому з юридичної точки зору слова «передача частини відповідальності іншому страховику» означають передачу боргу, тобто заміну особи на стороні боржника. Однак таке

твердження не відповідає сутності перестрахувальних відносин, оскільки на практиці при перестрахуванні відповідальним перед страхувальником за прийнятими страховими зобов'язаннями залишається прямий страховик. Водночас відповідальність – це санкції за невиконання або неналежне виконання прийнятих зобов'язань. Тому більш лаконічним буде визначення вітчизняного ученого В.Д. Базилевича, який під перестрахуванням розуміє «процес передачі частини взятих на себе ризиків іншим страховикам з метою створення такого страхового портфеля, який би забезпечував стійкість і рентабельність страхових операцій» [2, с. 400]. При цьому зазначимо, що тлумачення перестрахування як процесу не в повній мірі розкриває його економічну сутність, так як звужує предмет перестрахувальних відносин.

У Законі України «Про страхування» та в науковій літературі неоднозначним є підхід щодо встановлення місця перестрахування у системі страхових відносин. Скажімо, у чинному страховому законодавстві перестрахування розглядається як вид страхової діяльності або галузь страхування [8]. Як самостійну галузь страхування, що забезпечує захист прямого страховика (цедента) від можливих фінансових втрат, якщо б йому необхідно було б здійснювати виплати за укладеними договорами страхування, не маючи перестрахувального покриття, трактує перестрахування К. Пфайффер [17, с. 3]. Автор, досліджуючи перестрахувальні відносини, вказує на особливі методи і практику перестрахування, зазначає його специфіку, що дає змогу виокремити перестрахування у системі страхових відносин.

У російській і вітчизняній літературі існує точка зору, відповідно до якої перестрахування досліджується як особливий вид страхування, специфіка якого полягає у принципі розподілу відповідальності між страховиками [19, с. 31]. Як «окремий незалежний вид страхування, який забезпечує відшкодування конкретного збитку, навіть якщо мова йде про життя людини та нещасні випадки», трактує перестрахування В.М. Мних [12, с. 7]. При цьому він вказує на такі особливості перестрахувальних відносин:

1. Це справжнє страхування, а не угода між партнерами, як вважалося раніше. Ризик, який бере на себе страховик, – це так званий оригінальний ризик, який є основним об'єктом договору перестрахування.

2. Другою стороною в договорі перестрахування може бути тільки страховик. Між перестраховиком і страхувальником немає правовідносин.

Водночас російські та вітчизняні науковці розглядають перестрахування у розрізі окремих видів страхування, зокрема, як різновид майнового страхування або як страхування підприємницьких ризиків. Скажімо, Ю.Б. Фогельсон, К.Ю. Бубнова, А.К. Івлева стверджують, що зменшення майна страховика (перестрахувальника) у разі виплати страхового відшкодування чи страхової суми відбувається при настанні двох подій: страхового випадку за оригінальним договором і виконання узятим зобов'язання [3, с. 349; 9, с. 21; 22,

с. 226]. При цьому майновий інтерес прямого страховика, на думку вчених, виникає як при майновому, так і при особистому страхуванні, а перестраховик у будь-якому випадку зобов'язаний компенсувати прямому страховику частину страхової виплати за договором страхування. Саме з міркувань компенсаційного характеру перестраховальних відносин науковці трактують перестрахування як вид майнового страхування. Поділяючи таку позицію, В.М. Мних наголошує, що майновий інтерес страховика (перестраховальника) є характерною особливістю об'єкта перестрахування та правовою підставою для визначення перестрахування як виду майнового страхування [13, с. 109]. Дозволимо собі не погодитися з таким підходом до визначення перестрахування, обґрунтовуючи власну думку певними положеннями. Перестраховик може забезпечувати перестраховальний захист прямому страховику у вигляді компенсації частини страхових виплат за будь-якими договорами та видами страхування. При цьому предмет договору страхування охоплює майнові інтереси, пов'язані не лише з майновим страхуванням, а й особистим страхуванням та страхуванням відповідальності. Тому обмежувати договірні відносини у перестрахуванні лише майновим страхуванням недоцільно.

Російські учені Є.А. Суханов, Ю.К. Толстой під перестрахуванням розуміють страхування підприємницьких ризиків страховика (перестраховальника), тобто страхування можливого недоотримання підприємницького доходу у результаті виплати страхового відшкодування або страхової виплати за основним договором страхування [11, с. 326]. Однак застосування до договорів перестрахування правил із страхування підприємницьких ризиків є неприйнятним у перестраховальній практиці. І як зазначають А.К. Шихов, А.А. Шихов, застосування у перестрахуванні правил страхування підприємницьких ризиків є помилковим, оскільки не враховує суттєвих відмінностей у безпосередній причині виникнення, сутності і характері економічних відносин страхування підприємницьких ризиків і перестрахування [24].

К.Е. Турбіна, Л.В. Супрун розглядають перестрахування як самостійний вид підприємницької діяльності, якому притаманні власний перестраховальний договір, особливі суб'єкти, об'єкт та предмет дослідження [20, с. 102–104; 26]. Так, перестраховальна діяльність в ринковій економіці здійснюється на комерційних засадах, виступаючи важливим напрямом підприємницької діяльності. Перестраховики шляхом реалізації перестраховальних послуг, з одного боку, забезпечують перестраховальний захист прямого страховика щодо виконання ним прийнятих страхових зобов'язань перед страхувальниками, з іншого — займаються комерційною діяльністю з метою отримання прибутку. Відповідно перестрахування можна вважати видом діяльності (бізнесу), однак непереконливими є аргументи науковців щодо його ідентифікації як самостійного напрямку підприємництва.

Отже, відповідно до прагматичного підходу перестрахування доцільно трактувати:

- з управлінської позиції — як метод управління ризиками прямого страховика щодо захисту його майнових інтересів, пов'язаних із забезпеченням додаткових гарантій виконання страхових зобов'язань перед страхувальниками за договором страхування;

- з організаційно-правової позиції:

- як вид діяльності (бізнесу), відповідно до якого страховик, приймаючи на страхування ризики, частину відповідальності за ними передає іншим страховикам (перестраховикам) на узгоджених умовах з метою компенсації частини страхових виплат, здійснених на користь страхувальників;

- як форму організації резервів перестраховика за рахунок перестраховальної премії, що надходить від прямого страховика як плата за отримання перестраховального захисту;

- з юридичної позиції — як цивільно-правові відносини, які передбачають обов'язок перестраховика компенсувати частину страхових виплат, здійснених прямим страховиком за договором страхування в разі настання страхової випадку.

Таке різнобічне трактування перестрахування можна пояснити тим, що перестрахування є доволі динамічним і багатограним явищем, а тому досить складно в одному визначенні розкрити усі його сутнісні ознаки, форми вияву та специфіку функціонування. Вважаємо, що обидва підходи (і теоретичний, і прагматичний) мають право на існування, адже вони не суперечать, а доповнюють один одного, сприяючи повному розкриттю економічної сутності досліджуваного об'єкта. Водночас саме тлумачення перестрахування з позиції перестраховальної практики характеризують його особливості та неповторну природу.

Висновки

Враховуючи напрацювання сучасної страхової науки та певним чином зближуючи теоретичний і практичний підходи до трактування перестрахування, сформулюємо власне визначення досліджуваної дефініції. На нашу думку, перестрахування — це сукупність перерозподільних відносин, що виникають між учасниками формування, розподілу і використання цільових фондів грошових коштів, призначених для забезпечення перестраховального захисту. Водночас зазначимо, що суперечності у визначенні наукового терміну «перестрахування», багатоваріантність його трактування, диференціація і протилежність значень певною мірою є джерелом подальшого розвитку як галузі перестрахування зокрема, так і страхової науки загалом.

Література

1. Александров В.Т., Бандурка О.І., Ворона О.І. та ін. Страхова справа: підруч. / В.Т. Александров, О.І. Бандурка, О.І. Ворона та ін. — Київ: НВП «АВТ»; Харків: Видавничий центр НТУ «ХПІ», 2003.
2. Базилевич В.Д. Страхування: підруч. / В.Д. Базилевич. — К.: Знання, 2008. — 1019 с.
3. Бубнова К.Ю. К вопросу о правовой природе договора перестрахования / К.Ю. Бубнова // Актуальные проблемы гражданского права. — М., 2003. — Вып. 6. — С. 349.

4. Вержбицкая П. Некоторые теоретические аспекты перестрахования / П. Вержбицкая // Финансы. – 1998. – № 12. – С. 35–37.
5. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: моногр. / О.О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2009. – 283 с.
6. Граве К.А., Лунц Л.А. Страхование / К.А. Граве, Л.А. Лунц. – М.: Государственное Издательство юридической литературы, 1960. – 67 с.
7. Журавлев Ю.М., Секерж И.Г. Страхование и перестрахование (теория и практика). – М.: Издательский центр СО «Анkil», 1993. – 184 с.
8. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» №2745–III за станом на 1 грудня 2008 року / Режим доступу: www.rada.gov.ua
9. Ивлева А.К. Договор перестрахования как договор страхования: общее и особенное / А.К. Ивлева // Страхование право. – 2004. – №4. – С. 21.
10. Камынкина М.Г., Солнцева Е.Е. Перестрахование. Практическое руководство для страховых компаний / М.Г. Камынкина, Е.Е. Солнцева. – М., 1994. – 137 с.
11. Гражданское право: Учебник. – Ч. 2 / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого.
12. Мних М.В. Перестрахування: посіб. для студ. вузів / М.В. Мних. – К.: Знання України, 2004. – 96 с.
13. Мних М.В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика: підруч. / М.В. Мних. – К.: Знання України, 2006. – 284 с.
14. Основы страховой деятельности: учебник / Отв. ред. проф. Т.А. Федорова. – М.: Издательство БЕК, 2002. – 749 с.
15. Постникова И.Ю. Теория перестрахования: моногр. / И.Ю. Постникова. – М.: ОАО «Московская типография «Транспечать», 2009. – 144 с.
16. Про внесення змін до Закону України «Про страхування»: Закон України // Вісник Верховної Ради. – 2004. – №7.
17. Пфайффер К. Введение в перестрахование. / К. Пфайффер. – М.: Анkil, 2000. – 155 с.
18. Ротова Т.А. Страхування: навч. посіб. – 2-ге вид. переробл. та допов. / Т.А. Ротова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 400 с.
19. Страхове право. Навч. посіб. / за ред. Ю.О. Заїки. – К.: Істина, 2004.
20. Супрун Л.В. Поняття перестраховальної діяльності та перестрахової компанії / Л.В. Супрун // Наукові записки. Том 53. Юридичні науки, 2006. – С. 101–104.
21. Турбина К.Е. Тенденции развития мирового рынка страхования / К.Е. Турбина. – М.: Анkil, 2000. – 320 с.
22. Фогельсон Ю.Б. Комментарий к страховому законодательству. – М., 2002. – 284 с.
23. Шахов В.В. Страхование: Учеб. для вузов / В.В. Шахов. – М.: Анkil, 2002. – 248 с.
24. Шихов А.К., Шихов А.А. О содержательности точности элементов понятийного аппарата страхования / А.К. Шихов, А.А. Шихов // Страхование право. – 2006. – №1. – С. 2–17.
25. Шумелда Я.П. Страхування: навч. посіб. Видання друге, розширене / Я.П. Шумелда. – К.: Міжнародна агенція «БІЗОН», 2007. – 384 с.
26. Экономика страхования и перестрахования. – М.: Издательский центр «Анkil», 1996. – 224 с.
27. Юлдашев Р.Т. Страховой бизнес: Слов.-справ. / Р.Т. Юлдашев. – М.: АНКIL, 2005. – 803 с.

Г.В. БЛАКИТА,
к.е.н.,

Управління стратегічними перетвореннями на торговельних підприємствах у режимі реального часу

У статті на основі дослідження основних положень ряду відомих концепцій, що входять до складу загальної теорії фірми, удосконалено визначення поняття «управління стратегічними перетвореннями в режимі реального часу». Розглянуто основні переваги такого управління та умови, за яких вони досягаються. Запропоновано схему побудови процесу управління стратегічними перетвореннями фінансової діяльності торговельних підприємств у режимі реального часу. Розкрито сутність етапів цього процесу.

В статье на основе исследования основных положений ряда известных концепций, которые входят в состав общей теории фирмы, усовершенствовано определение понятия «управление стратегическими преобразованиями в режиме реального времени». Рассмотрены основные преимущества такого управления и условия их до-

стижения. Предложена схема построения процесса управления стратегическими преобразованиями финансовой деятельности торговых предприятий в режиме реального времени. Раскрыта суть этапов этого процесса.

The article based on the main provisions research of number well-known concepts that are part of the general theory of the firm improved the definition of « strategic conversion management in real time. The main advantages of such management considered and the conditions under which they are achieved. The building process scheme of the financial activities strategic transformation proposed by the trading enterprises in real time. The stages essence of the process solved.

Постановка проблеми. Економічна теорія визначає, що реалізація розробленої стратегії має забезпечувати страте-

гічну відповідність підприємства перш за все умовам його зовнішнього середовища. Тільки така стратегічна відповідність дозволяє підприємству повною мірою реалізувати можливості його внутрішнього потенціалу і досягти визначених стратегічних цілей його розвитку. Система управління стратегічними перетвореннями підприємства за передбаченим планом дозволяє забезпечити ефективну реалізацію розробленої стратегії тільки в тому випадку, коли реальні зміни умов зовнішнього середовища в цілому відповідають зпрогнозованим їх тенденціям. Але сучасний динамізм політичних, економічних технологічних та інших чинників обумовлює дуже часто несподівані і неочікувані зміни умов зовнішнього середовища, які не дозволяють повною мірою реалізувати передбачені стратегічні ініціативи на тому чи іншому етапі стратегічного періоду. В цьому випадку система управління стратегічними перетвореннями за передбаченим планом не може забезпечити стратегічної відповідності підприємства, а отже і передбаченого ефекту реалізації його стратегії.

Враховуючи те, що в останньому періоді динамізм світової та національної економік суттєво посилюється, перед науковцями і практиками постало завдання пошуку нових, більш ефективних підходів до реалізації розробленої стратегії підприємства. Таким новим у методології імплементації розробленої стратегії було визнано управління стратегічними перетвореннями підприємства в режимі реального часу, яке значно більше підходить загальній методології стратегічного менеджменту, ніж управління цими перетвореннями за передбаченим планом.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі елементи цього підходу використовувалися практиками для досягнення передбачених стратегічних цілей вже із початком переходу до концепції стратегічного менеджменту, що була визначена І. Ансоффом ще у 1970 році. Але як цілісна наукова концепція з відповідним методичним інструментарієм її реалізації, управління стратегічними перетвореннями в режимі реального часу увійшло в арсенал теорії фірми у 1994 році з появою відповідної роботи Р. Джейкобса [1]. В подальшому розробку окремих аспектів цієї концепції здійснили внесок такі американські науковці, як Р. Грант [2, с. 504–508], Д. Джонсон, К. Шоулз і Р. Уїтінгтон, М. Ковені, Д. Генстер, Б. Хартлен, Д. Кінг, Г. Хемел, К. Прахалад, Г. Томас та Д. О'Ніл; російські вчені А.Т. Зуб і М.В. Локтіонов [3, с. 451–482], Г.Б. Клейнер [4, с. 308–324], А.А. Люкшинов [5, с. 194–348]; українські дослідники І.О. Бланк [6, с. 627–635], В.П. Савчук [7, с. 239–271], В.І. Хомяков та І.В. Бакум та інші.

Теоретичний базис управління стратегічними перетвореннями в режимі реального часу складає ряд відомих чи відносно нових наукових концепцій, що входять до складу загальної теорії фірми. Головною з цих концепцій слід вважати теорію динаміки підприємства, основи якої розглядаються в роботах І. Адізеса, Р. Джейкобса [1, с. 24–26], Г.Б. Клейнера [4, с. 341–366], Г. Хемела, К. Прахалада, Г. Томаса і Д. О'Ніла, А.Н. Люкшинова [5, с. 247–261] та ін. У системі цієї концепції

слід звернути увагу на три основні положення, що пов'язані із управлінням стратегічними перетвореннями в режимі реального часу, події та реакції на подію.

«Реальний час» — головне поняття, що покладено в основу визначення цього виду управління стратегічними перетвореннями. Р. Джейкобс трактує його таким чином: «Я застосовую термін «реальний час», яким визначаються одночасні планування і реалізація індивідуальних та групових перетворень та змін в масштабах всієї організації» [1, с. 25]. Таке визначення поняття «реальний час» носить суто прикладний характер; в більш широкому теоретичному його розгляді воно характеризує стан динамізму будь-якої системи на даний момент.

Поняття «подія» — в системі управління стратегічними перетвореннями виступає як незмінний супутник поняття «реальний час». У цьому управлінні воно визначає зміну середовища підприємства, що відбувається в конкретний момент реального часу (переважна кількість науковців зазначають, що в даному випадку ця зміна відбувається в сфері його зовнішнього середовища). При цьому, як стверджують науковці «...мова йде не про зміни безпосередньо на підприємстві, що виникають впродовж календарного часу, а, умовно кажучи, про взаємовідносини підприємства із часом» [4, с. 310]. У системі управління, що розглядається, застосовується поняття «системна подія» — тобто подія, що має суттєве значення для підприємства в цілому і сприймається як зовнішній сигнал всіма основними суб'єктами, що пов'язані із його діяльністю. Таким чином, подія (зокрема, системна подія) виступає як незворотній чинник, в умовах якого відбувається процес реалізації стратегії підприємства.

Поняття «реакція на подію» в системі цього управління визначає характер реагування підприємства на відповідні зміни, що відбуваються у його зовнішньому оточенні. Якщо підприємство своєчасно не реагує на подію, що відбувається («реакція на подію із лагом запізнення»), воно може зазнати втрати економічного характеру і уповільнити динаміку свого передбачуваного стратегічного розвитку. Тому головним принципом системи управління стратегічними перетвореннями є своєчасність реагування на системні події, за яким вибір форм і методів реалізації розробленої стратегії відбувається паралельно із протіканням події.

Крім теорії динамізму підприємства в основу управління стратегічними перетвореннями в режимі реального часу покладена і теорія складності, що розглядає системи, які взаємодіють в процесі свого функціонування із багатьма незалежними чинниками зовнішнього і внутрішнього середовища. Такими системами виступають практично всі види підприємств реального сектору економіки, в тому числі і торговельні. Теорія складності стверджує, що складні системи не можуть точно спрогнозувати розвиток оточуючого бізнес-середовища, а тому їх головним завданням є забезпечення швидких дій із досягнення «відповідності» із середовищем для ефективного свого розвитку. Основною схемою

мою цього процесу виступає концепція «ландшафту відповідності Кауфмана. Методологічні аспекти застосування теорії складності в системі стратегічного менеджменту (в тому числі і в процесі реалізації розробленої стратегії) детально розглядаються Р. Грантом [2, с. 504–507].

Певною мірою використовується в системі управління стратегічними перетвореннями в режимі реального часу і концепція стратегічної поведінки, зміст якої розглядається в роботах І. Ансоффа [8, с. 401–414], Р. Джейкобса [1, с. 23–39], Г.Б. Клейнера [4, с. 278–279], С. Роббінза і М. Коулера [9, с. 598–600] та багатьох інших. Згідно із сучасним трактуванням цієї концепції вона виділяє два теоретичні підходи до функціонування підприємства – теорію реактивності, що обумовлює швидку і безпосередню реакцію на зміну зовнішніх факторів, та теорію проактивності, за якою підприємство само формує параметри цього середовища (наприклад, за взаємовідносинами із безпосередніми партнерами по господарській діяльності). В межах теорії реактивності виділяють дві моделі стратегічної поведінки менеджерів – активну модель управління (коли це управління здійснюється як швидка відповідь на зміну умов зовнішнього середовища) та реактивну модель цього управління (коли відповідь управлінських дій здійснюється із певним лагом запізнення). В системі управління стратегічними перетвореннями в режимі реального часу має використовуватись виключно модель активного управління.

Мета статті. З урахуванням основних положень цих концепцій у процесі дослідження вирішуються такі завдання:

- уточнення поняття «управління стратегічними перетвореннями в режимі реального часу»;
- визначення переваг системи управління стратегічними перетвореннями в режимі реального часу та умов її ефективної реалізації;
- здійснення побудови процесу цього управління.

Виклад основного матеріалу. Інтеграція зазначених теоретичних підходів в системі стратегічного управління фінансовою діяльністю торговельного підприємства дозволяє визначити поняття «управління стратегічними перетвореннями в режимі реального часу» наступним чином: «Управління стратегічними перетвореннями фінансової діяльності торговельного підприємства в режимі реального часу являє собою найбільш активну форму забезпечення стратегічної відповідності підприємства умовам зовнішнього фінансового середовища в конкретному інтервалі стратегічного періоду з метою швидкої і ефективної реалізації розробленої фінансової стратегії».

Характеризуючи систему управління стратегічними перетвореннями в режимі реального часу, слід зазначити, що вона має суттєві переваги перед системою управління подоланням стратегічного розриву за передбаченим планом. За існуючою методологією стратегічний розрив визначається як різниця значень стратегічних цільових показників фінансового розвитку на кінець стратегічного періоду та фактичних показників фінансової діяльності на початок цього періоду, що

визначені в процесі стратегічного діагностування. Система показників стратегічного розриву виступає цільовою основою управління їх подоланням в процесі впровадження розробленої фінансової стратегії торговельного підприємства.

Результати співставлення цих двох систем управління імплементацією розробленої стратегії показують, що ці переваги полягають у такому:

1. Система управління стратегічними перетвореннями в режимі реального часу забезпечує комплексний підхід до одночасної реалізації всіх видів стратегій підприємств – корпоративної стратегії, всіх функціональних стратегій, а також окремих бізнес-стратегій, оскільки будь-яка зміна факторів зовнішнього середовища (особливо таких, які визначаються як «системні події») впливає на більшість параметрів господарської діяльності підприємства, а тому потребує комплексного його реагування. В той же час управління реалізацією стратегії за розробленим планом розглядає кожну стратегічну ініціативу як самостійний проект, що може втілюватися незалежно від інших видів таких проектів.

2. В управлінні стратегічними перетвореннями в режимі реального часу приймає участь значно більша чисельність персоналу, ніж за системою управління за розробленим планом. Тут не виникає альтернативи підходу «зверху донизу» чи «знизу доверху» в побудові управління, оскільки в управлінні в режимі реального часу приймають участь менеджери як вищої, так і нижчих ланок управління підприємством.

3. Залучення більшої кількості працівників у безпосередній стратегічний процес на стадії реалізації стратегії суттєво зменшує опір стратегічним змінам в діяльності підприємства, як за широтою фронту, так і за інтенсивністю прояву цього опору. Це дозволяє прикладати менше зусиль для реалізації розробленої стратегії.

4. У процесі управління стратегічними перетвореннями в режимі реального часу значно більшою мірою використовується особистий потенціал кожного менеджера. Технологія здійснення цієї системи управління передбачає активний зворотній зв'язок між розробниками стратегії та її виконавцями, тому кожен з менеджерів як член команди, що забезпечує реалізацію стратегії, розробляє і доводить до керівництва свої пропозиції щодо найкращих форм і методів імплементації розробленої стратегії.

5. Використання системи управління стратегічними перетвореннями в режимі реального часу виступає одним із дієвих інструментів підвищення організаційної культури менеджерів. Такі параметри організаційної культури як сповідання загальних цінностей підприємства та співучасть у загальних діях на його користь автоматично формуються у менеджерів в процесі здійснення цього управління.

6. Система управління стратегічними перетвореннями в режимі реального часу може використовуватись будь-якими підприємствами, в той час як управління ними за розробленим планом має в цьому відношенні певні обмеження. На відміну від останньої, система управління в режимі реального

часу без зайвих проблем може бути застосована на малих торговельних підприємствах, підприємствах будь-яких форм товарної спеціалізації та на різних стадіях життєвого циклу.

7. Позитивно відзначає систему управління стратегічними перетвореннями в режимі реального часу і така її риса, як висока гнучкість щодо пристосування до будь-яких умов функціонування підприємства. Вона може бути використана у будь-яких ситуаціях зміни факторів зовнішнього його середовища, які навіть за альтернативами сценарного планування не розглядалися в процесі розробки стратегії.

8. Система управління стратегічними перетвореннями в режимі реального часу створює умови для більш оперативного коригування розробленої стратегії підприємства, якщо певні цілі і стратегічні цільові показники некоректно визначались за реальними можливостями його внутрішнього потенціалу. Цей процес відбувається у ході забезпечення стратегічної єдності підприємства із умовами зовнішнього середовища, що відбувається в режимі реального часу.

9. Суттєве зменшення рівня опору стратегічним змінам, а також оперативне (без запізень) реагування на зміну умов зовнішнього середовища дозволяє значно прискорити процес реалізації розробленої стратегії у порівнянні із управлінням за розробленим планом.

10. При використанні цього методу досягається більш швидка окупність витрат, що були спрямовані на здійснення стратегічних перетворень.

Усі визначені переваги системи управління стратегічними перетвореннями в режимі реального часу не досягаються автоматично, а ефективно реалізуються за дотриманням деяких умов. З нашої точки зору при застосуванні цієї системи управління в процесі імплементації розробленої фінансової стратегії торговельних підприємств слід дотримуватись наступних основних умов:

1. Ця система управління дає суттєві переваги тоді, коли масштаб перетворень (розмір стратегічного розриву) є досить значним. Такий тип стратегії підприємства визначається терміном «агресивна стратегія». При незначних (за розміром стратегічного розриву) перетвореннях фінансової діяльності ефект від використання торговельними підприємствами цієї системи управління реалізацією стратегії буде незначним.

2. Переваги цієї системи управління особливо проявляються за умови, що передбачені стратегічні зміни потребують швидкої реалізації. Зміни, що передбачаються до повільної реалізації на протязі всього стратегічного періоду, як правило, не потребують застосування цієї системи управління, оскільки не вимагають швидкого реагування на коливання факторів зовнішнього фінансового середовища торговельного підприємства.

3. Певна залежність ефекту застосування цієї системи управління має місце від значущості системи конкретних стратегічних перетворень за критерієм формування кінцевого результату фінансової діяльності підприємства (приріст цінності, фінансової рентабельності тощо). Чим більшу питому вагу зай-

мають перетворення високого рівня значущості в загальному їх портфелі, тим вищим є очікуваний ефект від застосування системи управління ними в режимі реального часу.

4. Важливою умовою забезпечення ефекту від впровадження на підприємстві системи управління стратегічними перетвореннями в режимі реального часу є повна забезпеченість реалізації передбачуваних змін фінансової діяльності необхідними ресурсами. Якщо такі ресурси формуються із запізненням із аналогічними запізненнями відбувається реагування підприємства на зміну факторів зовнішнього середовища. Протягом терміну (часового лагу) цих запізнень підприємство втрачає передбачені темпи розвитку фінансової діяльності, а іноді несе прямі фінансові втрати.

5. Ця система управління не працює на повну силу в умовах авторитарного (командного, примусового) стилю керівництва підприємством. Це стосується і керівництва фінансовою його діяльністю.

6. Нарешті, важливою умовою ефективного впровадження цієї системи управління стратегічними перетвореннями, є нормальний «психологічний клімат» у колективі, який не створює перепон колективній творчій праці, спрямованій на досягнення стратегічних цілей підприємства.

З урахуванням цих умов організується процес управління стратегічними перетвореннями торговельного підприємства в режимі реального часу. При побудові цього процесу слід в першу чергу наголосити, що, як і процес управління стратегічним розривом за розробленим планом, він має бути спрямований на реалізацію розроблених стратегічних цільових показників фінансового розвитку торговельного підприємства – мова при цьому йде лише про різні шляхи досягнення цілей реалізації фінансової стратегії.

Незмінними залишаються і деякі початкові етапи цього процесу у порівнянні із процесом управління стратегічним розривом за розробленим планом. Такими етапами є визначення стратегічного розриву за окремими сегментами фінансової стратегії і елементами внутрішнього фінансового потенціалу підприємства, а також оцінка стратегічного розриву і визначення системи стратегічних змін фінансової діяльності за окремими їх характеристиками. Така тотожність початкових етапів обох процесів управління обумовлена тим, що саме за результатами їх здійснення на торговельному підприємстві приймається рішення – за якою системою управління має протікати подальша реалізація розробленої фінансової стратегії.

На подальших етапах процесу реалізації фінансової стратегії враховуються всі відмінні особливості системи управління стратегічними перетвореннями торговельного підприємства в режимі реального часу. Основні з цих етапів розглядаються в роботі Р. Джейкобса (автора концепції цього управління) [1, с. 172–200]. З урахуванням наших зауважень щодо початкових і кінцевого етапів процесу здійснення цієї системи управління, а також пропозицій Р. Джейкобса щодо побудови цього процесу на рисунку наведена рекомендована інтегрована

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

схема побудови управління стратегічними перетвореннями підприємства в режимі реального часу.

Розглянемо особливості змісту окремих етапів загального процесу управління стратегічними перетвореннями фінансової діяльності торговельного підприємства в режимі реального часу.

Початковим етапом процесу управління реалізацією розробленої фінансової стратегії підприємства є визначення стратегічного розриву за окремими сегментами напрямів розробки цієї стратегії, що згруповані в розрізі окремих елементів фінансового потенціалу. До таких елементів належать ресурси для здійснення фінансової діяльності, фінансова структура підприємства, компетенції підприємства із здійснення фінансової діяльності.

На етапі оцінки стратегічного розриву і визначення системи передбачуваних стратегічних змін фінансової діяльності за окремими їх характеристиками показники стратегічного розриву оцінюються за рівнем їх значущості. Критерієм такої оцінки виступає характер стратегічних цілей фінансово-

го розвитку торговельного підприємства, за якими визначені стратегічні цільові показники.

На другій стадії здійснення такої оцінки всі передбачувані стратегічні зміни поділяються за терміном здійснення на такі, що мають відбуватись за планом впродовж всього стратегічного періоду, і такі, що мають відбуватись в межах конкретного етапу стратегічного періоду. Така характеристика стратегічних змін фінансової діяльності дозволяє організувати процес управління подоланням стратегічного розриву у часі.

На третій стадії цього етапу всі передбачувані стратегічні зміни параметрів фінансової діяльності торговельного підприємства пропонується оцінювати (поділяти) за їх діапазоном. Такий поділ стратегічних змін дозволяє визначити обсяг ресурсів, що має забезпечувати подолання відповідних параметрів стратегічного розриву у фінансовій діяльності торговельних підприємств.

Зміст перших двох етапів процесу цього управління, як зазначалося вище, є практично ідентичним із аналогічними етапами процесу управління подоланням стратегічного роз-

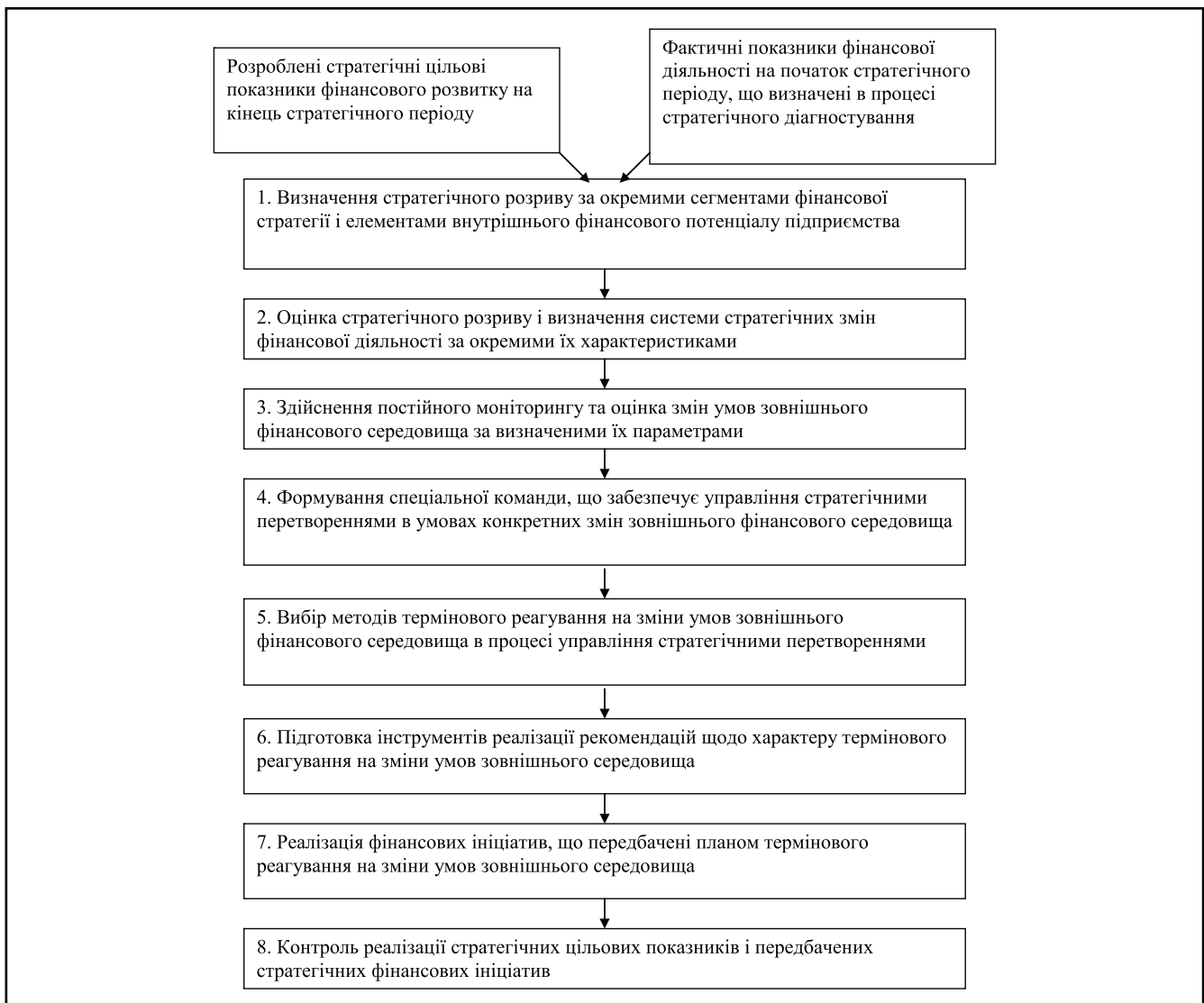


Схема побудови процесу управління стратегічними перетвореннями фінансової діяльності торговельного підприємства в режимі реального часу

риву у фінансовій діяльності торговельного підприємства за розробленим планом. Єдине, що слід зауважити, це те, що у процесі оцінки стратегічного розриву слід приділити особливу увагу тим параметрам передбачуваних змін у фінансовій діяльності, які вище розглядалися як умови ефективного застосування системи управління в режимі реального часу.

У процесі здійснення постійного моніторингу та оцінки змін умов зовнішнього фінансового середовища (етап 3) слід звернути увагу на те, що на кожному торговельному підприємстві має бути визначена індивідуальна система показників спостереження, що відповідає особливостям його фінансової діяльності. Деякі науковці пропонують поділяти такі показники спостереження на ранні та пізні (індикатори стану зовнішнього фінансового середовища [7, с. 308].

На четвертому етапі процесу, що розглядається, з урахуванням характеру змін умов зовнішнього фінансового середовища торговельного підприємства, має формуватися спеціальна команда менеджерів, що забезпечує управління стратегічними перетвореннями в умовах конкретних змін. Ця команда має формуватися із менеджерів різних служб підприємства (а не тільки фінансової), оскільки вона має забезпечувати комплексне реагування на визначені зміни умов зовнішнього середовища. Основні вимоги до формування таких команд широко розглядаються в літературі з проблем стратегічного менеджменту [1, с. 31–32; 3, с. 451–481 та ін.].

Визначальним етапом процесу, що розглядається, є вибір конкретних методів термінового реагування на зміни умов зовнішнього фінансового середовища торговельного підприємства в процесі управління стратегічними перетвореннями (етап 5). Ці методи мають бути адекватні характеру змін умов зовнішнього фінансового середовища, що були визначені за результатами моніторингу, а також враховувати вплив цих змін на результати фінансової діяльності конкретного торговельного підприємства.

У сучасній науковій літературі розглядається досить широко система методів управління стратегічними перетвореннями в режимі реального часу. З нашої точки зору, найбільш відповідають особливостям цього процесу у фінансовій діяльності торговельних підприємств наступні основні методи реагування:

- 1) «Управління за слабкими сигналами» [5, с. 278–291; 6, с. 633–634];
- 2) «Управління ранжуванням стратегічних завдань» [5, с. 267–278; 6, с. 634 та ін.];
- 3) «Управління стратегічними позиціями» [5, с. 235–239; 6, с. 634; 10, с. 40–41 та ін.];
- 4) «Управління за складними ситуаціями» [10, с. 51];
- 5) «Управління в умовах спонтанних змін» [176, с. 49; 164, с. 325–337].

За результатами вибору конкретних методів реагування на шостому етапі цього процесу управління здійснюється підготовка інструментів реалізації рекомендацій щодо ха-

рактеру термінового реагування на зміни умов зовнішнього середовища. Ми вважаємо, що з цією метою у стратегічному процесі торговельних підприємств мають використовуватись наступні основні інструменти здійснення перетворень фінансової діяльності у режимі реального часу:

1. Загальний оперативний план здійснення відповідних перетворень в конкретному інтервалі стратегічного періоду.
2. Оперативний бюджет здійснення відповідних перетворень в конкретному інтервалі стратегічного періоду.
3. Система функцій і повноважень створеної команди із забезпечення управління стратегічними перетвореннями в умовах конкретних змін зовнішнього фінансового середовища.
4. Особистий фінансовий план, що має бути доведений кожному із членів команди щодо реалізації термінових фінансових ініціатив.

За підготовленими інструментами здійснюється безпосередня реалізація фінансових ініціатив, що передбачені в системі термінового реагування на зміни умов зовнішнього фінансового середовища (етап 7).

На завершальному восьмому етапі процесу управління стратегічними перетвореннями фінансової діяльності торговельного підприємства в режимі реального часу здійснюється контроль реалізації передбачених стратегічних цільових показників і розроблених стратегічних фінансових ініціатив. Такий контроль є одним з елементів загальної системи контролю реалізації фінансової стратегії торговельного підприємства, який завершує відповідний цикл його стратегічного процесу. Побудова системи такого контролю потребує окремого розгляду на подальших етапах дослідження.

Висновки

Отже, неочікувані зміни умов зовнішнього середовища, які не дозволяють торговельному підприємству повною мірою реалізувати передбачені стратегічні ініціативи на тому чи іншому етапі стратегічного періоду вимагають здійснення імплементації розробленої фінансової стратегії за системою управління стратегічними перетвореннями в режимі реального часу. Теоретичний базис цієї системи управління становить ряд відомих і відносно нових наукових концепцій, що входять до складу загальної теорії фірми. Головною з цих концепцій є теорія динамізму підприємства. З урахуванням змісту системи управління стратегічними перетвореннями в режимі реального часу та умов ефективного її застосування, процес цього управління на торговельному підприємстві будується за визначеними етапами.

Література

1. Джейкобс Р. Стратегические перемены в реальном времени: Эффективное внедрение метода стратегических перемен – путь к успеху / Р. Джейкобс ; пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2004. – 408 с.
2. Грант Р. Современный стратегический анализ / Р. Грант ; пер. с англ. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.

3. Зуб А.Т. Системный стратегический менеджмент: методология и практика / А.Т. Зуб, М.В. Локтионов. – М.: Генезис, 2001. – 752 с.
4. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия / Г.Б. Клейнер. – М.: Олимп-Бизнес, 2007. – 388 с.
5. Люшкинов А.Н. Стратегический менеджмент / А.Н. Люшкинов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 375 с.
6. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 720 с.

7. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий / В.П. Савчук. – К.: Максимум, 2001. – 600 с.
8. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
9. Роббинз С. Менеджмент / С. Роббинз, М. Коултер ; пер. с англ. – 8-е изд. – М.: Вильямс, 2007. – 1056 с.
10. Мізюк Б.М. Стратегічне управління: підруч. / Б.М. Мізюк. – Львів: Магнолія полюс, 2006. – 392 с.

А.В. БАТИР,
Є.М. КИРИЛЮК,
к.е.н., доцент, Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького

Фінансіалізація економіки як одна з причин зростання цін на сільськогосподарську продукцію

Визначено динаміку ціноутворення на сільськогосподарську продукцію в умовах фінансіалізації економіки. Доведено вплив фінансової спекуляції на зростання цін на сільськогосподарську продукцію. Обґрунтовано ефективність та необхідність застосування технічних індикаторів ринку, а саме групи осциляторів сили ринку та смуг Болінджера.

Определена динамика ценообразования на сельскохозяйственную продукцию в условиях финансовализации экономики. Доказано влияние финансовой спекуляции на повышение цен на сельскохозяйственную продукцию. Обоснована эффективность и необходимость использования технических индикаторов рынка, а именно группы осцилляторов силы рынка и полос Боллинджера.

Having taken into account that world economy is getting financialized, we have determined the agricultural pricing dynamics as well as some up to date financial speculation peculiarities. It was found that technical market indicators, market oscillators and Bollinger bands in particular, are highly important for further research and analysis.

Постановка проблеми. В умовах скорочення бізнесових циклів і дедалі частішого настання періодів економічної нестабільності особливо гостро постає проблема продовольчої безпеки країн світу. Неспроможність урядів стабілізувати ціни на сільськогосподарську продукцію у період кризи 2008 року та загроза повторення ситуації у 2010–2011 роках ще раз довели недостатній рівень вивчення самої природи та сучасних механізмів ціноутворення.

Висока ціна на основні товари викликала соціальний дискомфорт і загострення проблеми глобального голоду. Період надзвичайно стрімкого збільшення цін завершився на момент інтенсифікації фінансової кризи, а саме з середини 2008 року. Однак наприкінці 2009 року ФАО висловила нове побоювання стосовно зростання цін на продукцію сільсь-

когосподарського сектору. Варто зазначити, що зростання між березнем 2003 та 2008 року відбувалося паралельно зі зростанням цін на каву на 167%, соєву олію – на 199% і пшеницю – на 314% [1]. Така динаміка підтверджує глобальність проблеми і подібність ринків в їх ключових рисах.

Причини подібних коливань активно обговорювалися протягом останніх двох років. Так, дедалі більшу увагу професійних дослідників, журналістів та широкого загалу привертає роль спекулянтів у підвищенні волатильності товарних цін. Серед фундаментальних факторів, що вплинули на ціни, визначають фактори попиту (зростаюча кількість населення, доходів та потреба у біопаливі) та фактори пропозиції (погані врожаї, завищені ціни на ресурси, відсутність доступу до харчових резервів). Варто також звернути увагу на вплив поточного курсу долара та умисного утримання товарів від постачання на ринок, їх нагромадження з метою підвищення ціни.

Вітчизняними науковцями досить широко обґрунтовується необхідність активізації біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією за рахунок поширення операцій із ф'ючерсними контрактами та опціонами. Однак світова практика показує, що існує об'єктивна необхідність здійснення поглиблених досліджень механізмів фінансової спекуляції та висвітлення негативних наслідків таких операцій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед опублікованих на сьогодні праць щодо впливу фінансіалізації на процеси ціноутворення на сільськогосподарську продукцію найпомітнішими є дослідження Інституту сільськогосподарської і торгової політики Міннеаполіса та Центру досліджень мультинаціональних корпорацій. Окремі аспекти питання висвітлені також у статтях, що носять загальний характер. Слід також звернути увагу на відсутність єдності серед аналітиків і дискусійність питання.

Так, окремі дослідники, до яких належать Ф. Мураро та Г. де Сільва, наголошують на появі принципово нових фак-

торів зростання цін. Перший визначає тренд 2008 року як такий, що спричинений класичною взаємодією попиту і пропозиції та підігрітий фінансialізацією товарних ринків. Згідно з Граціано де Сільва, ціни на сільськогосподарську продукцію з 2002 по 2006 рік підвищувались через зростаюче споживання продуктів харчування країнами, що розвиваються, однак з 2007 року основним рушієм цінової інфляції була фінансова спекуляція.

Врозразі з вищенаведеними думками йде позиція Серджіо Вале, який стверджував, що фінансової бульбашки для сільськогосподарської продукції не існує, а зростання ціни ґрунтується на збільшенні попиту за рахунок китайських, індійських та решти азійських споживачів, а також Латинської Америки. Тренд визначався ним як структурний, довготерміновий, обумовлений зрослими доходами окремих популяцій та зниженням пропозиції, викликаним кліматичними проблемами і переведенням окремих культур, таких як маїс та соєви боби на виробництво біопалива [2].

Метою статті є виявлення причинно-наслідкового зв'язку між фінансialізацією ринків та зростання цін на продукцію аграрного сектору.

Виклад основного матеріалу. Термін «фінансialізація» поширився останнім часом у зв'язку з фінансовою кризою. Він має на меті пояснити процес домінування фінансового аспекту над капітальним та перетворення товарів на інструмент обміну, подібний до валюти. Фінансialізація визначається як «зростаюче домінування фінансової галузі у загальній економічній активності, фінансових контролерів у менеджменті корпорацій, фінансових активів серед решти, фінансового ринку та його флуктуацій і бізнесових циклів» [2]. Фінансові послуги (банківські, страхові, інвестиційні) вже стали ключовою галуззю у розвинутих економіках і відіграють значну роль у процесі економічної глобалізації.

Такою, що підвищує ціни на продукцію, визначається саме некомерційна спекуляція, яка не має на меті реального придбання товару чи покриття короткотермінових ризиків, а радше здійснюється з метою виграшу від різких коливань ринкових цін. До цієї категорії спекулянтів належать усі типи коротко- та довгострокових інституціональних інвесторів, таких як пенсійні фонди, хеджеві фонди, суверенні фонди коштів [3].

З початку нового тисячоліття нетрадиційні спекулянти значно активізувалися на ринку товарів. Криза 2001 року на ринку акцій, нерухомості та пов'язаних з цим складних фінансових інструментів істотно скоротила потенційні прибутки у цих сферах, що спонукало ринкових гравців до пошуку нових можливостей. Привабливість волатильності для інвесторів, полягає в тому, що чим ширшим є спред і чим менш передбачуваними є зміни цін, тим вищим є шанс реалізувати значні прибутки спекулюванням на майбутніх цінових коливаннях цього товару. Так, волатильність може приваблювати значну спекулятивну активність, що, в свою чергу, ініціює замкнене коло дестабілізаційних цін.

Інвестування спекулянтами і дилерами у товарні деривативи істотно збільшило попит на них. Зростаючий попит першої половини 2008 року, що значно перевищував пропозицію контрактів, позначився на зростанні цін на угоди. Що більше зростає ціна ф'ючерсів, то більше зростають товарні індекси і тим більш привабливими для інвесторів є товарні і фінансові ринки. Це призводить до утворення цінової бульбашки на ринку товарів. Кінцеве зростання цін суперечить інтересам кінцевих споживачів і призводить до підвищення цін на продукти [1].

Як спекулятивна діяльність, так і звичайне хеджування ризиків було б неможливим без широкої системи специфічних фінансових інструментів. Основними категоріями деривативів, що використовуються для хеджування ризиків і спекуляції на цінових флуктуаціях на ринках товарів, є: ф'ючерсні контракти (стандартизовані угоди, що містять зобов'язання сторони придбати визначену кількість товару за певною ціною), своп (контракт між двома сторонами, що погоджуються обмінятися платежами у визначений момент), опціон (надає покупцю право але не обов'язок провести визначену господарську операцію). Торгівля може відбуватися на біржах та у форматі ОТС (у приватному порядку).

Присутність нетрадиційних спекулянтів змінила сам характер попиту та пропозиції на ринках, віддаляючи їх від базових активів та спонукаючи імітувати поведінку ринків цінних паперів. Індексні фонди перебувають на боці покупця і відкривають значну кількість довгих позицій купуючи та перекуповуючи ф'ючерси. В той самий час під час продажу та перекупки контрактів було помічено аномальну різницю між ціною дериватива та спотовою ціною. Подібна ситуація є свідченням порушення основних функцій ціни на ринку та призводить до суттєвих негативних наслідків.

Поділ між хеджерами та спекулянтами на сьогодні викривлено через те, що значна кількість спекулянтів хеджують свої ризики, а хеджери доволі часто спекулюють ґрунтуючись на своєму знанні товарного ринку. Також спекулянти можуть купувати товари, щоб контролювати спот маркет. Це додає складності і проблем ринку деривативів сільськогосподарських товарів. Важливим наслідком цих різнопланових ролей є те, що значна кількість спекулянтів класифікується як традиційні хеджери незалежно від кількості спекулятивних угод. Усе це ускладнює та здорожує діяльність хеджерів, до яких належать комерційні фермери, торгові і переробні компанії, а також кінцеві споживачі сільськогосподарської продукції, що мають на меті подолання ризиків та непередбачених цінових коливань [1].

На сьогодні відсутні надійні способи вимірювання впливу спекулятивних сил на «агфляцію» (термін було утворено на позначення інфляції, спровокованої аграрним сектором). Однак роль спекуляції важко заперечити, оскільки на момент критичного зростання цін частка товарних фондів у ф'ючерсних та опціонних контрактах на Чиказькій товарній біржі становила 40% від усієї кількості (найвище співвідно-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

шення за всі часи) [2]. Тому важливою складовою дослідження проблеми є здійснення аналізу за допомогою математичних та імовірнісних методів. Особливо важливими у цьому випадку є осцилятори, тобто індикатори, що характеризують стани перекупленості (перепроданості) ринку.

Стан перекупленості (перепроданості) ринку є ситуацією, що характеризується надто стрімким зростанням (зниженням) цін і дає підстави передбачати подальший поворот тенденції. В сучасних умовах можливими є періоди тривалого підвищення цін, що чергуються з різкими спадами та швидко відновлюються до попередніх значень.

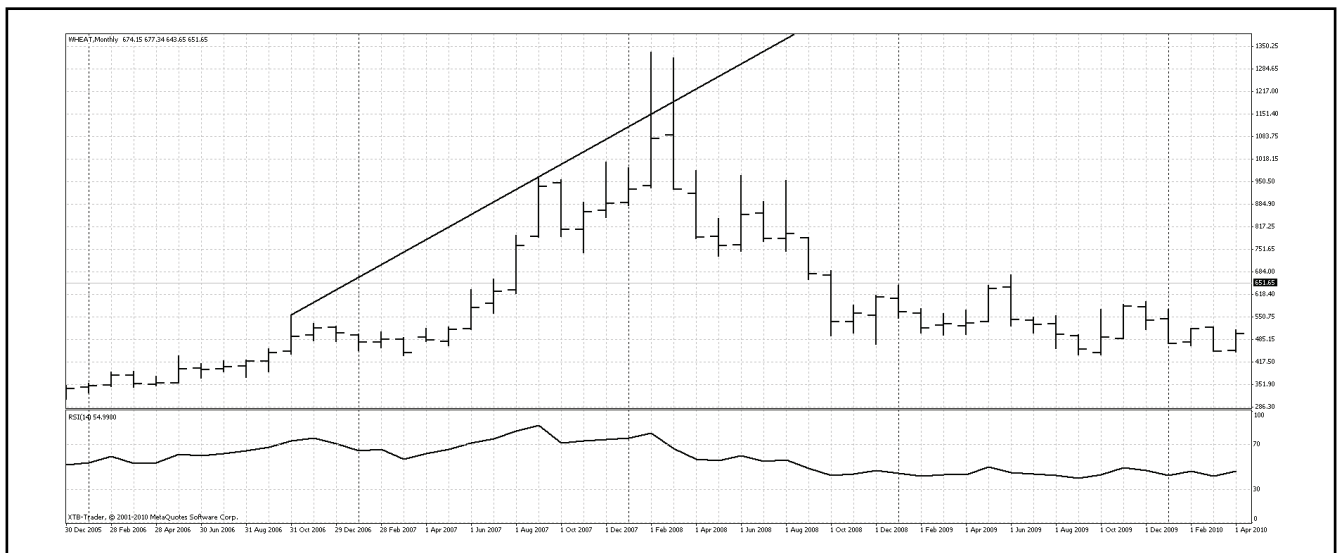
Для перевірки гіпотези впливу спекулятивного попиту на ціни на сільськогосподарську продукцію було використано методи побудови трендових ліній Т. Демарка [4], індикатори відносної сили ринку та смуг Болінджера, а також методи графічного аналізу.

Індикатор RSI (Relative Strength Index), або Індекс відносної сили, є індикатором, заснованим на теорії імовірності та

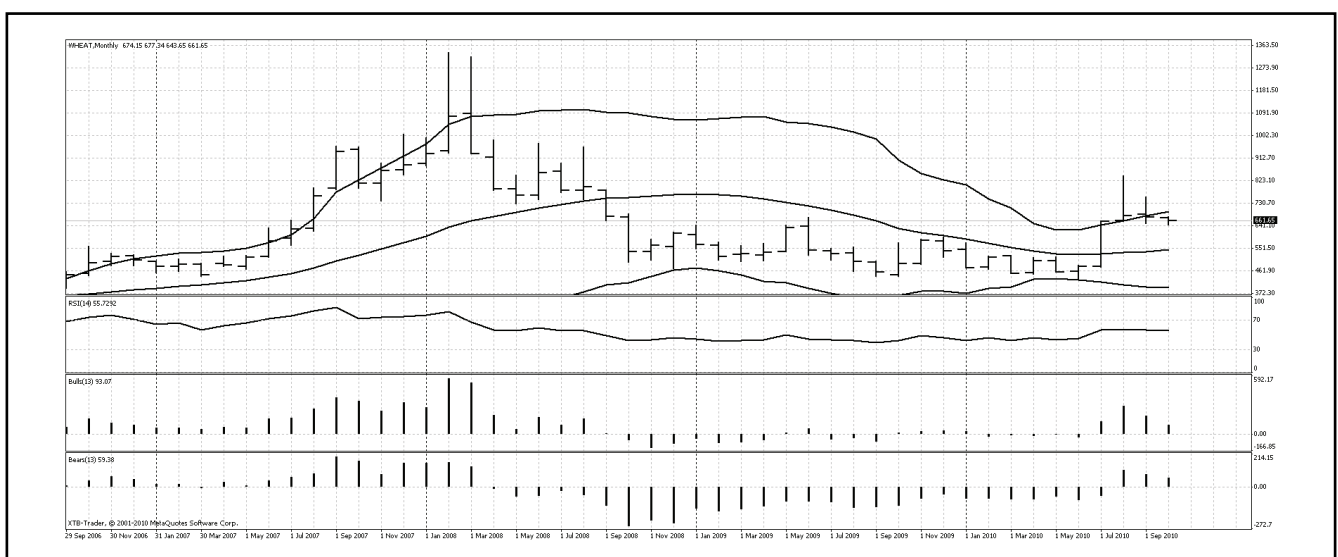
гіпотезі, що будь-який спрямований рух рано чи пізно зміниться на протилежний. Значення індикатора змінюються від 0 до 100%. Значення нижче 30% вважаються зоною перепроданості, а вище 70% – зоною перекупленості (так звані бокові зони). Індикатор має лише один параметр – кількість періодів, що враховується. Стандартне його значення дорівнює 14.

Використовуючи методи графічного аналізу (рис. 1), можна помітити, що у травні 2007 року ринок почав формувати поширену фігуру розвороту тенденції – «голова – плечі». Оскільки фігура формувалася в межах висхідного тренду, варто звернути увагу на показники індикатора відносної сили ринку за 2006 рік. Систематичне зростання значень завершилося сигналом про надмірний тиск «биків» у жовтні і невиправдано завищені ціни на продукцію (позначка перевищила 70).

Похилу лінію довгострокового тренда було пробито на початку 2008 року знизу, що також вказувало на підготовку



Рисунк 1. Динаміка місячних цін на пшеницю (2006–2010) з накладеними лініями тренда та індикатором RSI



Рисунк 2. Динаміка місячних цін на пшеницю (2006–2010) з накладеними смугами Болінджера

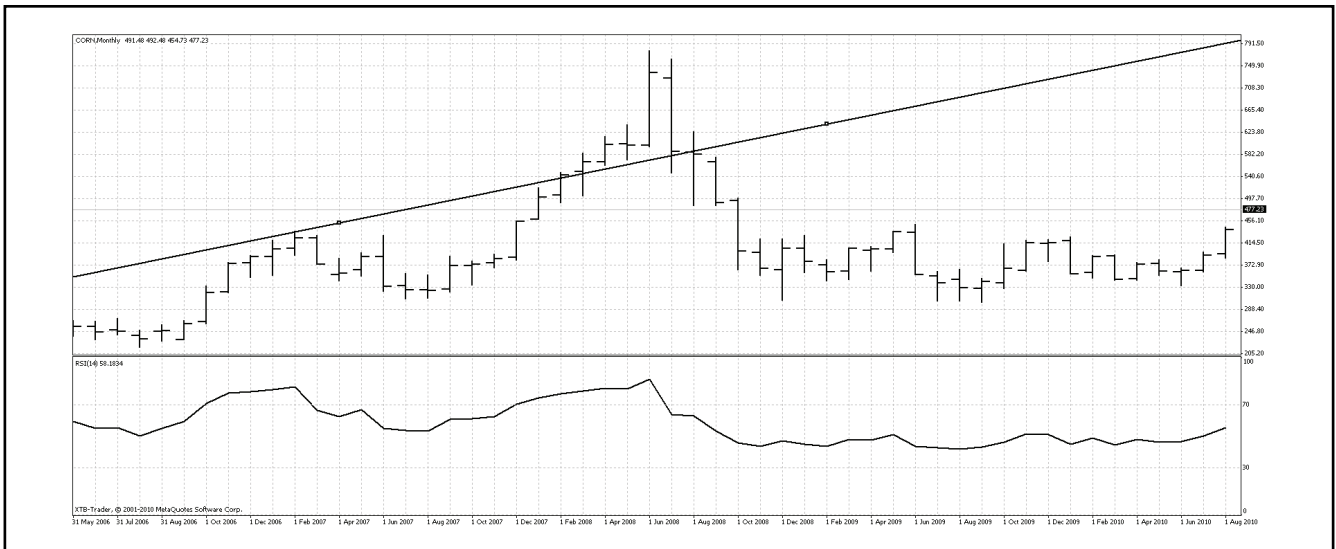


Рисунок 3. Динаміка місячних цін на кукурудзу з накладеними лініями тренда та індикатором RSI

ринку до зміни напрямку цінової динаміки. Все це свідчить про виключно спекулятивну природу зміни ціни. Надзвичайно потужний тиск знизу було спричинено, перш за все, діяльністю товарних фондів [3].

Для підтвердження отриманих результатів використаємо індикатор смуг Болінджера (рис. 2).

Смуги Болінджера відображають відносну вартість інструмента, спираючись на волатильність або нестійкість (тобто діапазон і швидкість зміни цін). У центрі розташовано просту ковзну середню. Верхня лінія являє собою величину ковзної середньої, збільшену на два стандартних відхилення, а нижня – зменшену на те ж число. Перевищення ціни верхньої смуги свідчить про перекупленість ринку. З вересня 2006 року максимальні ціни та ціни закриття періодично перевищували значення, задані верхньою лінією індикатора, що підтверджує висновки, зроблені для попереднього графіка.

Зближення і розходження смуг Болінджера виявляється у властивий для спекулятивних ринків форми бульбашки і свід-

чить про порушення нормального співвідношення попиту і пропозиції.

На рис. 2 додано ще два графіки показників тиску биків та ведмедів. Значний вплив тієї чи іншої категорії ринкових гравців свідчить відповідно про стан перекупленості або перепроданості. В цьому випадку помітно, що тиск биків (другий знизу сегмент) майже у два рази перевищував вплив продавців. Таке домінування попиту над пропозицією також свідчить на користь спекулятивної природи процесів [5]. Характерна динаміка спостерігається і для початку 2010 року, а саме переважання биків у фазі сильного ринку. Отже, існує значна імовірність справдження прогнозів ФАО.

Подібна цінова динаміка є характерною і для інших товарів. Розглянемо динаміку цін на кукурудзу за період 2006–2010 років (рис. 3, 4).

На рис. 3 лінію тренда пробито у березні 2008 року. Помітно, що в цьому випадку ціни змінювалися дещо повільніше, а відтак неможливо чітко визначити формування гра-

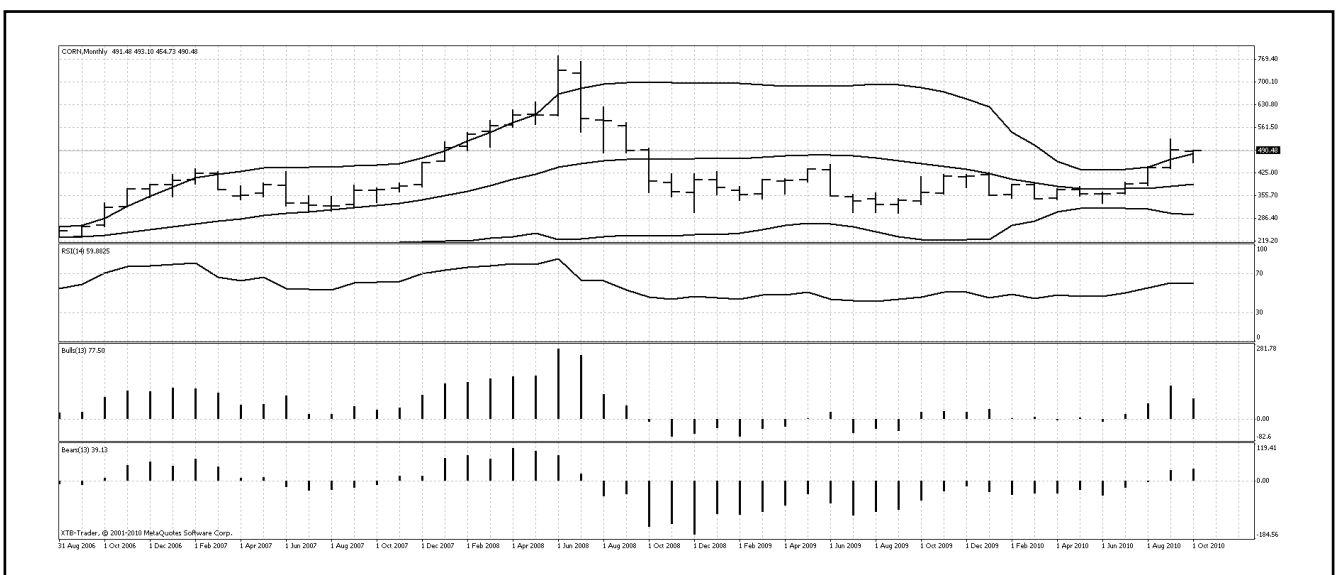


Рисунок 4. Динаміка місячних цін на кукурудзу з накладеними смугами Болінджера

фічної фігури. Видно, що протягом тривалого часу Індекс відносної сили також вказував на перекупленість ринку.

У жовтні 2006 року ціни вперше перевищили верхню лінії індикатора і остаточно закріпилися на високому рівні у січні 2008 року. Загалом, динаміка не суперечить попереднім результатам і підтверджує ефективність методу дослідження.

Очевидно, що ринки кукурудзи і пшениці характеризуються однаковою динамікою цін, що може бути й надалі використано під час аналізу сучасного стану ринків сільськогосподарської продукції та прогнозування майбутніх тенденцій. Для обох ринків достатньо імовірним є короткостроковий перехід ринку у флет і коливання цін у незначному ціновому діапазоні. Сильний ринок і високі значення RSI свідчать також про подальше підвищення цін на товари.

Висновки

Таким чином, у процесі дослідження було виявлено зв'язок між зростанням цін на окремі види сільськогосподарської продукції та фінансіалізацією ринку. Доведено, що істотним був також тиск інституціональних інвесторів та нетрадиційний спекулятивний попит. Результати дослідження

підтверджують ефективність технічних індикаторів, а саме групи осциляторів сили ринку та смуг Болінджера.

Література

1. T. Kerckhoffs. Financing Food. Financialisation and Financial Actors in Agriculture Commodity Markets [Електронний ресурс] / T. Kerckhoffs, R. van Os, M.V. Stichele // Centre for Research on Multinational Corporations – April, 2010 / <http://europeansforfinancialreform.org/en/system/files/FinancingFood.pdf>
2. M. Osava. What Is Really Causing Agflation? [Електронний ресурс] / M. Osava // Inter Press Service – Apr 25, 2008 / <http://ip-snews.net/news.asp?idnews=42134>
3. S. Suppan. Commodities Market Speculation: The Risk to Food Security and Agriculture [Електронний ресурс] / S. Suppan // Institute for Agriculture and Trade Policy – <http://www.iatp.org/iatp/publications.cfm?refid=104414>
4. Демарк Т. Технический анализ – новая наука [Електронний ресурс] / Т. Демарк // http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/demark/index.php
5. Элдер А. Основы биржевой торговли [Електронний ресурс] / А. Элдер // <http://www.O-forex.ru/23.html>

Л.І. БУРДОНОС,
аспірант, Академія фінансового управління Міністерства фінансів України

Теоретико–методологічні основи наукової діяльності вищих навчальних закладів

У статті досліджено теоретико–методологічні основи наукової діяльності вищих навчальних закладів, розкрито роль науки та науково–технічної діяльності у забезпеченні розвитку суспільства.

В статье исследованы теоретико–методологические основы научной деятельности высших учебных заведений, раскрыта роль науки и научно–технической деятельности в обеспечении развития общества.

In the article probed теоретико–методологічні bases of scientific activity of higher educational establishments, the role of science and scientific and technical activity is exposed in providing of development of society.

Постановка проблеми. Суспільний розвиток багато в чому залежить від спроможності освітньої сфери відтворити інтелектуальний потенціал, якісну робочу силу. Сучасна система вищої освіти України охоплює значний сегмент суспільства, в її сферу залучені великі людські, фінансові та матеріально–технічні ресурси. За роки незалежності більш ніж удвічі зросла кількість вищих навчальних закладів, чисельність студентів, відбулася диференціація спеціальності,

суттєвих змін зазнала структура вищих навчальних закладів, якісно змінився ринок працевлаштування випускників. Система вищої освіти представляє з себе складний поліфункціональний комплекс економіки, діяльність та розвиток якого потребують широкого використання наукових знань, впровадження науково обґрунтованих методів управління, залучення фінансових і матеріальних ресурсів. Вхідження України в Болонський процес розкрило коло проблем, що потребують негайного розв'язання. За даних умов зросла роль і значення науки, науково–технічної діяльності ВНЗ, забезпечення інтеграції науки в освітній процес. Тому обрана для дослідження проблема є актуальною.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні проблеми економіки, організації та фінансування наукової діяльності ВНЗ досліджують зарубіжні та вітчизняні науковці Т. Боголіб, А. Абрамешина, А. Анчішина, Г. Беккер, Й. Бескид, Р. Солоу, Т. Шульц, Г. Добров, Б. Малицький, Л. Якобсон, М. Романкова, І. Єгорова, Д. Черваньов, В. Щетінін. Разом із тим багато теоретико–методичних проблем та практичних питань, пов'язаних з організацією наукових досліджень, їх фінансуванням, залишаються недослідженими.

Метою написання даної **статті** теоретичне обґрунтування основ наукової та науково-технічної діяльності вищих навчальних закладів України.

Виклад основного матеріалу. Економічний стан держави, добробут її населення, перспективи економічного та соціального розвитку країни визначаються обсягами національного продукту. У сучасних умовах значну роль у зростанні ВВП відіграє наука, яка стала безпосередньою виробничою силою суспільства. У розвинутих країнах до 85% приросту валового внутрішнього продукту забезпечується науковими знаннями, втіленими в нові види обладнання, технології, організацію виробництва.

На початку XXI століття, коли перед людством постали глобальні проблеми, пов'язані з екологічною та атомною небезпекою, забрудненням навколишнього середовища, стрімким розвитком комунікаційної та інформаційної інфраструктури, наближенням демографічної катастрофи, змінами усього устрою життя, у науці відбуваються справжні революційні процеси. Люди повинні встигати за цими змінами, адаптуватися до нових умов існування. Це потребує подальшого розвитку самої наукової діяльності, посилення та ефективного використання інтелектуального потенціалу суспільства, удосконалення форм організації наукових досліджень, удосконалення наукової інфраструктури тощо.

Розвиток науки вимагає залучення до науково-технічної діяльності додаткових обсягів національних ресурсів: підготовки наукових кадрів, доступної науково-технічної інформації, розвинутої експериментальної бази та мережі організацій, що виконують наукові дослідження та наукове обслуговування. Це, в свою чергу, потребує додаткових обсягів фінансування – національних інвестицій у науково-технічний потенціал і наукову діяльність. У результаті зростаючого впливу науки на виробництво та соціально-економічне життя суспільства у розвинутих країнах підвищилися можливості фінансової підтримки науково-технічної діяльності як з боку держави, так і окремих секторів економіки.

Науку можна визначити як сферу діяльності людини, функції якої полягають у виробленні та теоретичній систематизації знань щодо людини, суспільства, навколишнього середовища, як одну із форм суспільної свідомості. Наука поєднує як діяльність щодо одержання нових знань, так і її результат – суму знань, що лежать в основі наукового світогляду [14, с. 14]. У широкому сенсі наука – це наукові знання, тобто знання прихованих властивостей природи, суспільства, мислення, знання сутності, будови, причинних зв'язків і залежностей об'єктивних явищ та процесів, знання законів, що ними управляють, знання природи речей [11, с. 12]. У сферу поняття науки також входять і кінцеві об'єкти її впровадження – нова техніка, технології, схеми управління тощо. При визначенні місця науки у суспільному житті її необхідно розглядати як специфічну сферу виробництва знань, певну область духовного виробництва. Процес наукової праці відбувається в основному в наукових установах і

закладах вищої освіти. На відзнаку від матеріального виробництва, результатом якого є виробництво масової продукції відповідного стандарту, результатом наукової діяльності виступає унікальний, штучний продукт – нові знання. Залежно від сфери застосування наукові знання матеріалізуються в різні об'єкти – технічні засоби, технологічні процеси, господарські та управлінські рішення тощо, і відповідно мають певні види користі – певний ефект. Різноманіття внутрішнього змісту, сфери застосування наукових знань, видів їх корисності роблять, на думку багатьох дослідників науки, неможливим сформулювати для науки універсальне, лаконічне та вичерпане визначення, яке б найбільш повно охоплювало всі її нюанси та було достатньо лаконічним, однозначним і точним [21, с. 23].

Тому для конкретного дослідження необхідно вибрати ті параметри та характерні особливості, які найбільш повно відповідають завданням дослідження. Виходячи з того що наше дослідження присвячено економічним і навчально-педагогічним проблемам науки у системі вищої освіти, ми будемо розглядати науку: по-перше, як нові знання, одержані при дослідженнях; по-друге, як процес передачі знань новим поколінням у процесі підготовки фахівців; по-третє, як сферу діяльності наукових працівників вищих навчальних закладів. У цьому сенсі наука представляє собою комплексне поняття, єдність різних визначень.

Вища освіта є фундаментом людського розвитку та прогресу суспільства, вона виступає гарантом індивідуального розвитку, створює інтелектуальний, духовний та виробничий потенціал суспільства. Розвиток держави, структурні перетворення економіки повинні гармонічно поєднуватися з реформою вищої освіти для задоволення потреб і прагнень людей, особливо молоді, до нової системи цінностей, відповідати запитам людства щодо змін в усіх сферах суспільного життя [19, с. 11].

У Національній доктрині розвитку освіти визначається: «Сучасна економіка освіти повинна створити сталі передумови для розвитку всіх напрямів галузі з метою формування високого освітнього рівня українського народу» [27, с. 5]. Досягнення цієї мети передбачає виконання таких завдань:

- визначення фінансування освіти як пріоритетного напрямку державних видатків;
- формування багатоканальної системи фінансового забезпечення освіти;
- фінансування державного здобуття дошкільної, загальної середньої та професійно-технічної освіти в державних і комунальних навчальних закладах у обсязі, визначеному державними стандартами;
- стимулювання інвестицій юридичних і фізичних осіб у розвиток освіти;
- створення сучасної системи оплати праці в освіті на основі визнання особливого статусу вчителя і викладача;
- визначення пріоритетних напрямів фінансування освіти і концентрація фінансових ресурсів для їх реалізації;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– забезпечення ефективного використання коштів на функціонування та розвиток освіти.

Процес реформування освіти має здійснюватися у відповідності з такими принципами:

– «пріоритетної ролі освіти та науки для майбутнього розвитку країни, її стійкого економічного зростання;

– гуманістичного характеру реформування, розкриття людських здібностей та якостей, утвердження фундаментальних прав і свобод особистості;

– практичної орієнтації реформування, концентрації зусиль на досяжних цілях і задачах, нововведеннях і змінах, забезпечених наявними в розпорядженні держави та суспільства ресурсами;

– стабілізації та поступового покращання економічних умов освітньої діяльності на основі координації зусиль органів влади усіх рівнів щодо збільшення бюджетних асигнувань на освіту в поєднанні із позабюджетними джерелами та ефективним використанням ресурсів вищих навчальних закладів;

– регіональної експериментальної перевірки результативності розроблених нововведень;

– збереження та розвитку найкращих вітчизняних традицій вищої школи з урахуванням міжнародного досвіду;

– гласності заходів з реформування, їх підконтрольності суспільству, створення умов для реалізації суспільних і приватних ініціатив.»

Виходячи із наведених принципів основними напрямками державної політики в галузі вищої освіти мають стати:

– забезпечення відповідності обсягів і структури підготовки кадрів потребам галузей народного господарства;

– підготовка спеціалістів на рівні вимог промислово розвинених країн;

– перегляд навчальних планів, введення нових перспективних курсів і дисциплін на зразок кращих вищих навчальних закладів розвинутих країн;

– здійснення передачі низки науково-дослідних установ до складу провідних університетів. Це дасть змогу поліпшити матеріально-технічну базу навчального та наукового пронесу, підвищити рівень професорсько-викладацького складу, ефективніше використовувати матеріальні, фінансові та людські ресурси вищої школи;

– перехід від принципу утримання вищих освітніх закладів за рахунок державного бюджету до їх державної підтримки у фактично можливих розмірах; розвиток системи державного замовлення на підготовку кадрів;

– вдосконалення та поглиблення автономії освітніх закладів у галузі фінансів – розширення самостійності в розпорядженні ресурсами, в тому числі коштами бюджету; здійснення різних видів діяльності, зокрема тих, що приносять прибуток [28, с. 18].

Початок дослідженню економічної результативності освіти був покладений в 30-х роках XX сторіччя академіком С.Г. Струмиліним. Він теоретично обґрунтував значення освіти для розвитку народного господарства і запропонував

нові кількісні оцінки її впливу на ефективність праці та виробництва.

Надалі ці питання розроблялися в працях Т.М. Боголіб, Г. Добрава, В. Жаміна, В. Марцинкевича, А. Кузьміна, А. Кібанова, В. Щетиніна, Г. Щокіна та ін. У 60-х роках концепція «людського капіталу» передбачала, що розвиток освіти, відтворення інтелектуального потенціалу буде тим благом, яке знизить тиск соціально-економічних потрясінь на людину і суспільство. З появою теорії «людського капіталу» в західних країнах Т. Шульц і Г. Беккер обґрунтували інвестиційну природу витрат на освіту і професійну підготовку працівників, розробили методику проведення аналізу витрат і віддачі освіти як сфери інвестування. В основі цього аналізу покладено принцип порівняння витрачених на освіту й професійну підготовку ресурсів та величини доходу, одержаного індивідами в результаті освіти.

Для України як європейської держави зі значним науковим і освітянським потенціалом є край важливим на сучасному етапі здійснення політики, спрямованої на стимулювання інвестицій у «людський капітал». Одним із шляхів такої політики може бути підвищення ефективності функціонування вищих навчальних закладів як наукових осередків суспільства. Тому важливими і актуальними є наукові дослідження, що спрямовані на визначення провідних тенденцій, виявлення чинників, розкриття взаємозв'язків і суперечностей для розробки практичних заходів щодо удосконалення функціонування цієї важливішої сфери економіки.

Вищі навчальні заклади на сучасному етапі розвитку – це не тільки центри підготовки фахівців, але й осередки наукової та інноваційної діяльності, де зосереджена більша частка наукового потенціалу країни. Наукова робота у вищому навчальному закладі, поєднуючись органічно з навчальним процесом, відіграє значну роль у підвищенні якості підготовки фахівців. Вузівська наука, крім функцій, притаманних суто науці в цілому (одержання нових знань про природу і суспільство, внесок у розвиток науково-технічного прогресу), має таку специфічну функцію, як безпосередня передача знань, одержаних при наукових дослідженнях, студентам і, на цій підставі, удосконалення навчального процесу та якості підготовки фахівців. У межах вищих навчальних закладів наука і освіта представляють дві сторони єдиного процесу відтворення фахівців вищої кваліфікації. Науковий потенціал вищих навчальних закладів постійно поповнюється новими кадрами із числа найбільш обдарованої молоді, що забезпечує більш оптимальну їх структуру у порівнянні з академічним та галузевим секторами науки [8, с. 20].

Одним з основних принципів при дослідженні ефективності наукової діяльності у сфері вищої освіти, на наш погляд, є розуміння того, що вищий навчальний заклад – це багатофункціональна структура, яка поєднує процес одержання нових знань, отриманих при наукових дослідженнях, з процесом їх передачі новим поколінням. Цей діалектичний

зв'язок науки та освіти і є тим стержнем, на якому тримається соціально-економічно-технічний прогрес суспільства.

Для визначення корисності науки у суспільстві використовуються декілька критеріїв. Перш за все це пізнавальний ефект, який визначається за глибиною та достовірністю одержаної при дослідженнях інформації щодо ознак та законів розвитку природи та суспільства. Технічний ефект науки відображається у конкретному втіленні відкриттів у розвиток техніки та технологій. Соціальний ефект відображає зміни характеру діяльності людини в суспільстві і проявляється у покращанні умов праці, підвищенні матеріального забезпечення, розширенні можливостей щодо професійного та інтелектуального розвитку, у більш широкому сенсі – у покращенні навколишнього середовища. Економічний ефект визначається кількістю зекономленої суспільством праці. Залежно від вибраних критеріїв корисність науки оцінюється за допомогою різних вимірників. Так, пізнавальний ефект визначається за достовірністю наукових знань і перевіряється, як правило, історично за допомогою других ефектів – технічного та економічного. Технічний ефект можна виміряти безпосередньо як результат використання при створенні нової техніки, технологій, господарських і управлінських рішень тощо, тобто як прикладний ефект. Найчастіше для оцінки використання наукових знань застосовують економічний ефект, як самостійно, так і в поєднанні з іншими. Він дає найбільш повну кількісну та якісну характеристику використання наукових знань у різних сферах діяльності [3, 4]. Аналізуючи наведену вище систему ефектів оцінки корисності наукових знань, ми дійшли висновку, що вона не вичерпує всього різноманіття корисності наукових знань у суспільстві. На наш погляд, поза цією системою залишається ефект безпосередньої передачі наукових знань від одного покоління другому у процесі теоретичного та практичного навчання. З огляду на це ми вважаємо доцільним доповнити систему ефектів четвертим, який ми назвали навчально-педагогічним або освітнянським ефектом. Освітнянський ефект визначається кількістю та якістю наукових знань, переданих нащадкам, і оцінюється історично за динамікою науково-технічного розвитку суспільства. У практичній площині питання постає про кількісні вимірники, які б оцінювали цей ефект на будь-якому історичному відрізку часу. Буде неправильним сказати, що значення освітнянського ефекту зараз взагалі не враховується. Існують показники, за допомогою яких визначається ефективність вищої освіти, підготовки фахівців вищої кваліфікації: кількість вищих навчальних закладів, підготовка фахівців за окремими галузями економіки, ефективність роботи аспірантур і докторантур, чисельність кандидатів і докторів наук, обсяг наукових публікацій та інші [1, 2, 16, 17].

Але вони, по-перше, використовуються, як правило, роз'єднано для характеристики окремих видів освітнянської та наукової діяльності і не дають узагальненого уявлення щодо трансформації знань від одного покоління до другого,

а по-друге, застосовуються поза контекстом ефективності використання наукових знань. Тому включення у систему ефектів оцінки корисності наукових знань запропонованого нами навчально-педагогічного ефекту буде сприяти удосконаленню управління наукою та підвищенню якості оцінки ефективності наукових досліджень. Необхідність врахування цього ефекту у практичній діяльності набуває особливого значення у сучасних умовах стрімкого зростання обсягів наукової інформації та скорочення до мінімуму терміну часу від наукового відкриття до його впровадження у практику.

Оскільки у сучасній вітчизняній науковій літературі відсутні наукові обґрунтування, методологічні підходи щодо доцільності, необхідності та можливості використання цього виду ефекту для комплексної оцінки ефективності наукової діяльності у сфері вищої освіти ми представили у третьому розділі роботи практичні рекомендації з цієї проблеми.

Другою важливою проблемою, пов'язаною з ефективністю функціонування наукової сфери вищої освіти, є проблема визначення фактичних витрат часу науково-педагогічних працівників на наукову роботу, кількісної та якісної оцінки їх науково-дослідної діяльності в університеті та внеску у розвиток наукової сфери економіки країни в цілому. Існуючі у багатьох ВНЗ України методики призначені для організації планування та обліку навчальної, наукової, науково-методичної, культурно-виховної роботи та формування штатного розпису науково-педагогічних працівників і планування їх навантаження на рік [5, 10, 12].

При цьому використовується нормативний метод розрахунку, який, на нашу думку, не адекватно відображає фактичні витрати робочого часу науково-педагогічних працівників на виконання наукових досліджень та оприлюднення їх результатів. Проведений нами аналіз показав, що ці нормативи використовуються, як правило, без урахування видів наукових робіт (фундаментальні, прикладні), галузевого спрямування досліджень та інших факторів, що впливають на трудомісткість наукового процесу. Так, підготовка наукової статті оцінюється в 50 годин робочого часу у вищих навчальних закладах як технічного, так і гуманітарного профілю. Це стосується й витрат часу на публікацію монографій, підручників, підготовку наукових доповідей тощо, незважаючи на очевидну різницю у їх трудомісткості в залежності від галузі науки [20, с. 71]. Але обмеження лише вузівськими потребами залишає поза увагою таку важливу проблему, як визначення чисельності науково-педагогічних працівників у перерахунку на зайнятість повний робочий день. Ця проблема представляє науковий інтерес і практичну значущість, яка полягає у можливості точно оцінити ступінь використання кадрового потенціалу науки на різних рівнях.

Зміни, що відбуваються у системі вищої освіти країни в сучасних умовах формування ринкового середовища та інтеграції у європейський освітнянський простір, найбільш концентровано проявляються у первинному ланцюзі системи – вищому навчальному закладі. Саме вищі навчальні заклади

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

формують кадровий потенціал держави, творчу компоненту головної виробничої сили суспільства. Науково обґрунтовано говорити про удосконалення діяльності ВНЗ можна лише за умов, якщо розглядати його як елемент єдиного господарського комплексу, щільно пов'язаний з іншими елементами соціально-економічного середовища, де органічно взаємодіють процес наукових досліджень з процесом навчання. Взаємозв'язок цих процесів обумовлює необхідність системного підходу до дослідження функціонування вищого навчального закладу в цілому та його окремих підсистем [22, с. 9].

Як елемент єдиної системи вищий навчальний заклад знаходиться в постійній взаємодії з зовнішнім соціально-економічним середовищем. З одного боку, функціонування ВНЗ як суб'єкта господарювання залежить від впливу зовнішніх чинників, а саме:

- потоку абітурієнтів і частки в них бюджетників та контрактників;
- потоку осіб, які підвищують свою кваліфікацію та науковий рівень – аспіранти, докторанти, студенти факультетів підвищення кваліфікації, слухачі курсів перепідготовки тощо;
- потоку трудових ресурсів – професорсько-викладацький склад, науковий, навчально-допоміжний, науково-допоміжний та адміністративно-допоміжний персонал;
- якості матеріально-технічних ресурсів – навчальне та наукове обладнання, навчальна та наукова література, програмне забезпечення;
- повноти та якості інформаційного забезпечення навчального процесу та наукових досліджень;
- обсягів та структури фінансування.

На діяльність вищих навчальних закладів значною мірою впливають також такі зовнішні чинники, як термін підготовки фахівців різного рівня, державні стандарти щодо якості підготовки фахівців, обсяг державного фінансування та деякі інші [23, с. 217].

Зі свого боку, вищий навчальний заклад впливає на зовнішнє середовище, визначаючи його інтелектуальний розвиток. Цей вплив проявляється через:

- випуск кваліфікованих фахівців;
- підготовку науково-педагогічних кадрів;

- перепідготовку та підвищення кваліфікації спеціалістів;
- виконання науково-дослідних робіт;
- впровадження результатів наукових досліджень у виробництво та навчальний процес.

Вищі навчальні заклади пред'являють також певні вимоги до рівня підготовки абітурієнтів, кваліфікації та професійних навичок працівників. Основні потоки, що відбивають зв'язок навчального закладу із зовнішнім середовищем, представлені на схемі 1.

Таке представлення вищого навчального закладу дозволяє вважати його об'єктом управління подібно іншим об'єктам соціально-економічного середовища. Одним із чинників ефективної діяльності ВНЗ в цілому та його наукової складової зокрема, є система управління вищим навчальним закладом. Як і в інших галузях економіки, система управління ВНЗ представляє собою поєднання окремих елементів: функцій, методів, структури, інформаційної бази, управлінських кадрів.

Багатоплановість функціонування вищого навчального закладу визначає його структуру, яка представляє собою взаємодію окремих підсистем, що органічно пов'язані між собою. Це особливо чітко проявляється у взаємозв'язку підсистем «Навчання» та «НДР», де відбувається творчий процес поєднання навчання та наукових досліджень.

Головним принципом організації підсистеми «Навчання» виступає єдність навчання та виховання і на цій підставі, підготовка фахівців. Функціями, що реалізуються у підсистемі, є формування абітурієнтів (довузівська підготовка), підготовка фахівців (суто вузівська підготовка), перепідготовка та підвищення кваліфікації спеціалістів (післявузівська підготовка).

Відповідно до завдання дослідження основну увагу в роботі приділено функціонуванню підсистеми «Науково-дослідна робота (НДР)» (схема 2).

Функції, що реалізуються у підсистемі, включають: науково-дослідну підготовку спеціалістів (реалізується в навчальному процесі, роботі студентського наукового товариства), підготовку науково-педагогічних кадрів (аспірантура та докторантура), проведення наукових досліджень і впровадження результатів у практику (кафедри, галузеві та проблемні лабораторії, НДІ тощо).

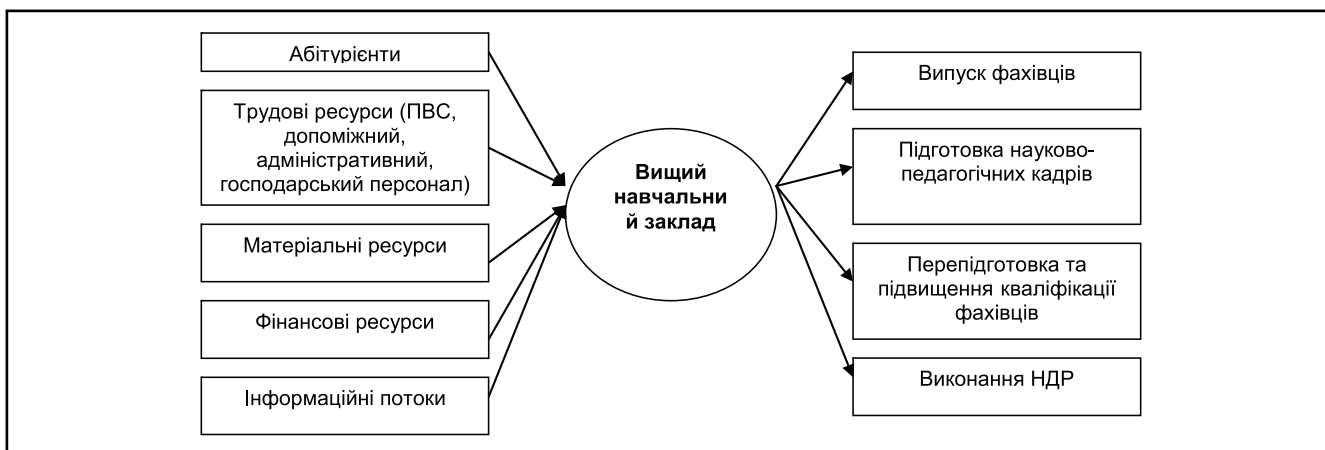


Схема 1. Схема взаємодії вищого навчального закладу з соціально-економічним середовищем

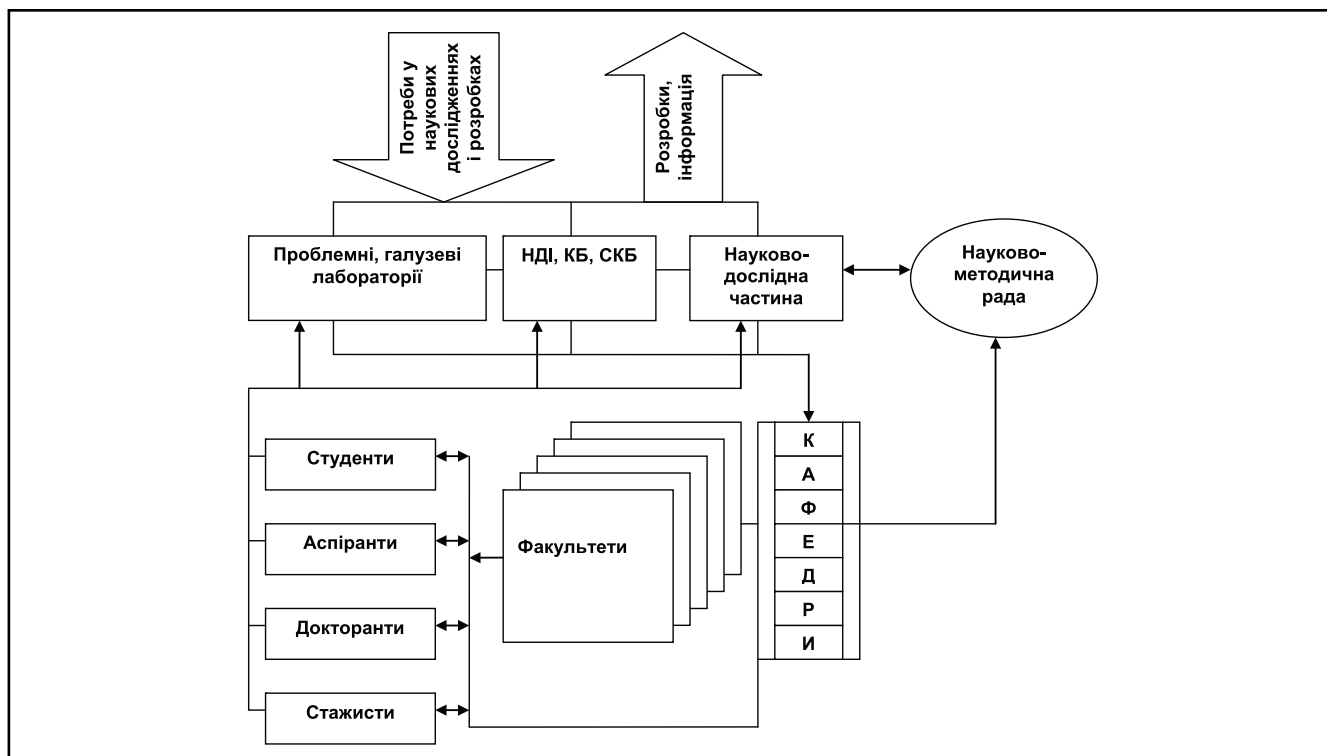


Схема 2. Структура підсистеми «Науково-дослідна робота»

Функціонування підсистеми «НДР» передбачає виконання двоєдиного завдання: по-перше, поєднання наукового та навчального процесів і на цій підставі підвищення якості підготовки фахівців, по-друге, проведення наукових досліджень для впровадження їх результатів в економіку країни.

Підсистема «НДР» має деякі особливості у порівнянні з іншими підсистемами функціонування вищого навчального закладу. Перш за все це багатоцільова спрямованість діяльності, що дає змогу для тісного взаємозв'язку окремих елементів структури. Якщо у підсистемі «Навчання» є певна спеціалізація, то підсистема «НДР» зорієнтована на виконання комплексу різних завдань і цілей. Друга особливість полягає в тому, що окремі елементи підсистеми «НДР» входять до складу інших підсистем. Так, кафедри, факультети, які входять у підсистему «Навчання», разом із навчальною та виховною роботою проводять наукові дослідження. Крім того, наукові працівники та підрозділи ВНЗ можуть входити до складу творчих колективів за межами навчального закладу (науково-виробничі комплекси, технопарки, бізнес-інкубатори тощо). Така територіальна розпорошеність ускладнює координацію та управління.

Структура елементів підсистеми «НДР» залежить від видів робіт і джерел фінансування. Відповідно до Класифікатора видів економічної діяльності України (ДК 009:2005, чинний від 01.04.2006) дослідження і розробки підрозділяються на:

- «фундаментальні дослідження: наукова теоретична та (або) експериментальна діяльність, спрямована на одержання нових знань про закономірності розвитку природи, суспільства, людини, їх взаємозв'язок, без будь-якої конкретної мети, пов'язаної з використанням цих знань;

- прикладні дослідження: роботи, спрямовані на одержання нових знань з метою практичного їх використання, а також для розробки технічних нововведень;

- експериментальні розробки: систематична діяльність, яка спирається на наявні знання, придбані у результаті досліджень і/чи практичного досвіду, спрямована на виробництво нових матеріалів, продуктів чи пристроїв, впровадження нових процесів, систем та послуг чи значне удосконалення тих, що вже випускалися або були введені в дію» [18, с. 29].

Структура наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами у вузівському секторі науки України за видами робіт в цілому, представляється таким чином: питома вага фундаментальних досліджень становить 36%, прикладних досліджень – 37,5%, розробок – 15,8% і науково-технічних послуг – 10,7%. Структура НДР у кожному конкретному закладі складається в результаті дії низки чинників, серед яких необхідно виділити: профіль вищого навчального закладу, рівень кваліфікації науковців та досвід проведення наукових досліджень, імідж вищого навчального закладу, матеріально-технічна база, географічне положення, наявність у регіоні ВНЗ або НДІ такого ж профілю.

Одним з головних чинників, що визначають структуру НДР у вищому навчальному закладі, є обсяг і структура фінансування [29, с. 55].

Фінансування наукових досліджень у вищій школі України здійснюється за рахунок:

- державного бюджету;
- місцевих бюджетів;
- позабюджетних фондів;
- власних коштів вищих навчальних закладів;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- коштів замовників:
- підприємств, організацій України;
- іноземних держав;
- інших джерел.

За останні 20 років структура фінансування зазнала суттєвих змін. Якщо у 1991 році частка фінансування із держбюджету складала третину загального обсягу, а решта припадала на замовників, то у 2010 році частка бюджетного фінансування перевищила половину загального обсягу фінансування. Крім того, з'явилися нові джерела, яких не було раніше. Це кошти місцевих бюджетів, позабюджетних фондів, кошти іноземних держав, власні кошти навчальних закладів [30, с. 27].

Зміна структури джерел фінансування та пов'язані з ними зміни у структурі видів наукових робіт, викликали потребу у нових формах організації та управління науковими дослідженнями у ВНЗ.

Розглядаючи питання щодо організації та управління науковим процесом у вищому навчальному закладі, використання результатів досліджень у навчальному процесі та вироб-

ництві, ми виходили з того, що управління наукою у будь-якій науковій установі, в тому числі і у ВНЗ, має свої труднощі, які обумовлені характером технологічного процесу, специфікою засобів і предметів праці, особливим кадровим потенціалом. Для наукової діяльності характерні неповторність робіт, більш тривалий цикл у порівнянні з іншими галузями, неповна передбачуваність (а часто і повна непередбачуваність) результатів дослідження, у більшості випадків відсутність кількісних критеріїв для оцінки поточної праці науковців [31, с. 17]. Ще однією особливістю дослідницької роботи, яка впливає на методи її організації, на нашу думку, є наявність у науковій діяльності значної частки «незавершеного виробництва» у вигляді теоретичних робіт, розробок, для яких неможливо обчислити економічний ефект. Це призводить до того, що ефект від впровадження закінчених досліджень, не завжди може бути основою для оцінки діяльності творчого колективу за відповідний період (рік, семестр тощо).

Особливість наукової діяльності у вищому навчальному закладі полягає також в тому, що вона тісно пов'язана з навчальним процесом, з завданнями підготовки фахівців та

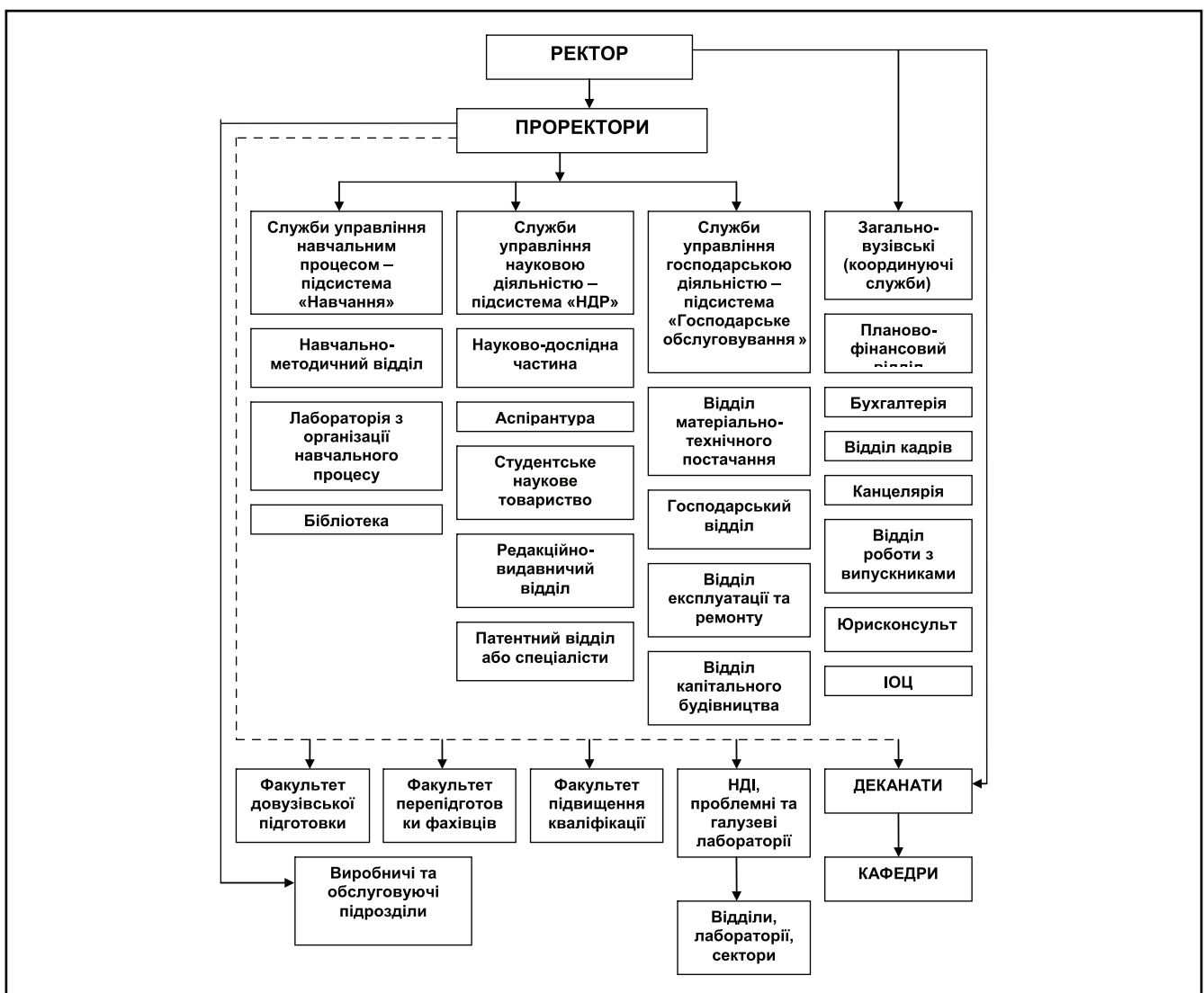


Схема 3. Принципова схема організаційної структури управління вищим навчальним закладом

науково–педагогічних кадрів. Окремо слід відзначити якісну неоднорідність внутрішньої структури наукової діяльності ВНЗ – фундаментальні дослідження, прикладні розробки, дослідно–конструкторські та експериментальні роботи, наукові послуги. Усе це впливає на функції управління науковою діяльністю ВНЗ, обумовлює наявність різних форм організації науково–дослідної роботи [32, с. 31].

У вищих навчальних закладах гуманітарного профілю структура підсистеми «НДР» дещо інша. У цих закладах керівництво науково–дослідною діяльністю здійснюється через науково–дослідні частини. В той же час слід відмітити, що у деяких ВНЗ як у першій, так і у другій групі є певні відхилення від зазначених структур управління.

Ми вважаємо, що форми управління госпдоговірною та держбюджетною роботою на сучасному етапі не завжди відповідають умовам ринкових відносин, які визначають не тільки тематику робіт, а й джерела та обсяги фінансування, взаємовідносини із замовниками наукової продукції. В багатьох наукових підрозділах відсутні, наприклад, працівники, які забезпечували б контроль за впровадженням результатів НДР, а також аналіз ефективності завершених робіт.

Тому, на нашу думку, питання раціоналізації структури управління науковою діяльністю вищого навчального закладу з урахуванням складності їх рішень та впливу на ефективність роботи творчого колективу ВНЗ в цілому, набувають сьогодні особливої актуальності. Принципова схема організаційної структури управління ВНЗ представлена на схемі 3.

Як і в будь–якому іншому об'єкті, в управлінні ВНЗ реалізуються функції прийняття рішень, реалізація цих рішень і контроль за їх виконанням. У той же час різноплановість діяльності вищого навчального закладу, якісна неоднорідність виконуваних робіт обумовлюють різний зміст кожної функції. Так, організація та стимулювання праці у навчальному процесі суттєво відрізняється від такої ж функції у НДДКР [15, с. 19].

У цілому набір елементів управління не залежить від природи об'єкта, але специфіка його діяльності формує напрями, сферу використання окремих методів, їх взаємодію. Тому певний теоретичний та практичний інтерес представляє вивчення структури, сфери та результативності застосування методів управління у вищих навчальних закладах з метою удосконалення системи управління ВНЗ у цілому [9, с. 49]. Набір елементів, що складають систему управління ВНЗ, можна згрупувати таким чином:

- методи впливу на людей у процесі виконання поставлених цілей. Вони, в свою чергу, поділяються на:
 - економічні методи;
 - виховні методи;
 - адміністративно–організаційні методи;
- організаційна структура вищого навчального закладу;
- керівні кадри.

Слід відмітити, що перехід до ринкових відносин сприяв певному зміщенню акцентів у напрямках використання різних методів управління від виховного та організаційного у бік

економічного. Однак за нашими спостереженнями не існує однозначної думки серед керівників ВНЗ і дослідників вищої освіти щодо позитивності такої трансформації.

Висновки

У контексті модернізації вищої освіти актуальною є її наукова складова. Наукова складова вищої освіти являється необхідною умовою підвищення її конкурентоспроможності. Її метою є визначення і реалізація перспективних напрямків діяльності у двох аспектах: по–перше, розробці і впровадженню нових технологій освіти та удосконаленню процесу навчання; по–друге, підвищенню ефективності наукової та науково–дослідної діяльності. Цілі наукової діяльності вищого навчального закладу можна визначити таким чином: послуги і впровадження нових технологій освіти для забезпечення найбільшої її якості; розробка і удосконалення існуючого механізму проведення наукових досліджень і технологічних розробок у вищій школі; закріплення удосконалених технологій шляхом постійного підвищення якості і розширення мережі наукових досліджень у вищій школі.

Література

1. Абрамов А.В., Александров Д.П. Научно–технический потенциал отрасли – М.: Экономика, 1984. – 104 с.
2. Актуальні питання методології та практики науково–технічної політики / Під ред. Маліцького Б.А. – К.: Укр. ІНТЕЛ, 2001. – 204 с.
3. Ануреев И.Д. Пути повышения эффективности научного труда / Отв. ред. Морозов В.И. – М.: Наука, 1985. – 174 с.
4. Баскаков А.Я., Туленков Н.В. Методология научного исследования. – К.: МАУП, 2002. – 214 с.
5. Белов В. Система оценки качества образования // Высшее образование в России. – 2002. – №1. – С. 44–49.
6. Бессалова Т.В. Роль высшего образования в формировании общества, основанного на знаниях // Наука и наукознание. – 2006. – №2. – С. 69–75.
7. Боголіб Т.М. Роль освіти і науки у постіндустріальному розвитку України. – К.: Корпорація, 2010. – 406 с.
8. Бойко Є. Підготовка кадрів в Україні: сучасний стан та напрями вдосконалення фінансового забезпечення вищих навчальних закладів // Фондовий ринок. – 2000. – №17. – С. 20–28.
9. Бойко Є.М. Сучасний стан і напрями реформування системи вищої освіти // Фінанси України. – 1999. – №9. – С. 46–51.
10. Гороховский А. Эффективность экономического образования // Вопросы экономики. – 2006. – №7. – С. 108–112.
11. Добров Г.М. Наука о науке. Начала науковедения. 3–е изд., дополн. и перераб. – К.: Наукова думка, 1989. – 280 с.
12. Жованик В., Жованик Г. Моделирование фінансово–економічної працездатності і навчального закладу // Економіст. – 2007. – №4. – С. 74–75.
13. Журавльова І.В. Фінансові аспекти оцінки інтелектуального капіталу // Фінанси України. – 2002. – №10. – С. 103–109.
14. Завлиж П.М., Юделевич М.А. Научный труд в условиях НТР: эффективность и качество. – М.: Экономика, 1985. – 112 с.

15. Карлін М.І. Стимулювання праці в освітньо-науковій сфері: проблеми теорії і практики: Моногр. – Луцьк: Волин. держ. ун-т ім. Лесі Українки, 2000 – 192 с.
16. Карпов В., Киян Б., Курочкіна О., Палій Д. Комплексні статистично-експертні підходи до визначення пріоритетів фундаментальних досліджень // Статистика України. – 2000. – №1 – С. 39–47.
17. Киселева В.В., Кузнецова Т.Е. Анализ научного потенциала: межстрановой аспект. – М.: Наука, 1991. – 126 с.
18. Класифікатор видів економічної діяльності України. ДК 009: 2005, чинний від 2006 – 04.01. – К.: Техніка, 2006. – 372 с.
19. Комарова О.А. Соціально-економічна значущість освіти // Проблеми науки. – 2004. – №1. – С. 10–15.
20. Ломоносов А., Ломоносова О. Основні напрями аналізу трудовісткості навчальної роботи вищих навчальних закладів // Проблеми освіти. – 2007. – №4. – С. 70–73.
21. Маліцький Б.А. та інші. Актуальні питання методології та практики науково-технологічної політики / Під ред. Б.А. Маліцького. – К.: Укр. INTEI, 2001. – 204 с.
22. Міщенко В., Науменкова С. Особливості функціонування вищої школи України в ринкових умовах: вища школа України між минулим і майбутнім // Вища школа. – 2001. – №1. – С. 6–17.
23. Науково-освітній потенціал нації: погляд у XXI століття / Ливтин В.М., Андрущенко В. та ін. – К.: Навч. книга. Кн. 3: Модернізація освіти, 2003. – 943 с.
24. Науково-освітній потенціал нації: погляд у XXI століття / Ливтин В.М., Андрущенко В. та ін. – К.: Навч. книга. Кн. 2: Освіта і наука: Творчий потенціал держави і культуротворення, 2003. – 672 с.
25. Національна доктрина розвитку освіти у XXI столітті // Освіта України. – 2001. – 18 лип. – 18 лип. – С. 4–5.
26. Ніколаєнко С.М. Вища освіта – джерело соціально-економічного і культурного розвитку суспільства. – К.: Знання, 2005. – 319 с.
27. Підгорний А., Корольова Т. Деякі методичні питання фінансування вищої освіти в Україні // Вища освіта України. – 2002. – №2. – С. 54–57.
28. Шаварина М.П. Проблеми фінансів вищих закладів освіти // Фінанси України. – 2000. – №4. – С. 27–30.
29. Шокун Т.В., Писаренко Т.В., Куранда Т.К., Вавіліна Н.І. Фінансування та результативність наукових досліджень: стан та проблеми оцінки // Науково-технічна інформація. – 2007. – №1. – С. 16–20.
30. Яковлев Н.П. Интеграция высшей школы с наукой и производством. – Л.: ЛГУ, 1987. – 126 с.

О.О. ДЯЧЕНКО,
аспірантка, Національний авіаційний університет

Підходи до управління змінами при впровадженні нових організаційних структур у сфері авіатранспортних компаній

Стаття присвячена проблемам організаційних змін при впровадженні нових організаційних структур у сфері авіатранспортних компаній.

Статья посвящена проблемам организационных изменений при внедрении новых организационных структур в сфере авиатранспортных компаний.

Article is dedicated to problems of organizational changes in course of introducing new organizational structures in the airtransport companies field.

Постановка проблеми. Внаслідок економічної кризи в Україні перед підприємствами особливого значення набула проблема конкурентоспроможності. На сьогодні характерна тенденція до підвищення концентрації виробництва шляхом злиття і поглинання економічно потужнішими компаніями менш конкурентоспроможних. Для того щоб вижити в конкурентній боротьбі, треба вміти адаптуватися до ринкових умов. Саме тут перше місце посідає завдання правильного (ефективного) управління змінами. Як відомо, управління змінами є невід'ємним елементом загальної стратегії ме-

неджменту підприємств, що функціонують в умовах перехідної економіки, особливо для підприємств, які знаходяться у стані кризи.

Світовий досвід розвитку цивільної авіації, що з кожним роком у авіаційній практиці здійснюється велика консолідація і інтеграція суб'єктів ринку як за функціональним, так і за технологічним принципом – створюються могутні консорціуми і альянси авіаперевізників і структур, що забезпечують їх. У цій ситуації певні організаційні зміни мають сприяти ефективному функціонуванню та відповідному рівню конкурентоспроможності авіаційних підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Сучасний філософський словник тлумачить зміни як виникнення або знищення властивостей об'єкта, збільшення або зменшення його параметрів, його переміщення або перетворення, перехід в іншу форму. Філософський енциклопедичний словник визначає зміни як перетворення на інше, перехід з одного якісно певного буття в інше, з одного певного стану буття – в інший. Зміна визначається об'ємом і напрямом, тривалістю і швидкістю [2]. Цієї точки зору дотримуються у філософсько-

му словнику під заг. ред. В.А. Малинина. Енциклопедичний словник під ред. А.А. Івіна визначає, що зміна характеризується напрямом, інтенсивністю, швидкістю і тривалістю [2].

Управлінню процесом організаційних змін підприємства в умовах перехідної економіки приділяли свою увагу зарубіжні та вітчизняні науковці та практики. Серед найвідоміших – Дафт Л. Річард [4], І.І. Соколи [3], Д.К. Воронков, Ю.С. Погорелов [3] та ін. Різні аспекти теорії та практики управління, в тому числі процеси планування й реалізації змін з цього приводу, є предметом наукових досліджень зарубіжних і вітчизняних вчених. Управління змінами розглядають як систему організації праці, яка утворюється і реалізується з метою ефективного використання наявних трудових ресурсів, які діють на основі встановлених правил і процедур внутрішнього розпорядку підприємства з метою виконання поточних виробничих завдань, конкурентоспроможності підприємства, задоволення потреб і інтересів та максимізації прибутку [2].

Мета статті – обґрунтування практичних рекомендацій щодо забезпечення економічної ефективності розвитку авіатransпортних підприємств за допомогою впровадження нових організаційних структур у сфері авіатransпортних компаній.

Виклад основного матеріалу. Управління змінами – це специфічний вид діяльності підприємства, який забезпечує процес планування, контролю та запровадження перетворень в організаційних, інформаційних, комунікаційних, інтелектуальних та інших ресурсах та компонентах підприємства при постійному моніторингу, оцінці та аналізі факторів внутрішнього й зовнішнього середовища [1].

Управління змінами – це складний процес, який будується на таких принципах: принцип програмно-цільового управління, системність управління, цілісність, правова визначеність, економічність, модельованість, мотиваційне забезпечення, синергетична орієнтація, плановість дій, адекватність, принцип логічної основи та зворотного зв'язку. Сутність цих принципів представлена в табл. 1 [2].

Встановлені принципи зумовлюють необхідність формування концепції управління стратегічними змінами щодо інноваційного розвитку підприємства, заснованої на системному підході.

Стратегічні зміни є еволюційними та інкрементарними, тому, розглядаючи проблему управління змінами, необхідно усвідомити, що організаційна ієрархічна система є сукупністю окремих елементів, які заходяться в певній ієрархічній залежності. При цьому найменш керованим з них є соціально-економічний генотип, зміни якого потребують реалізації тривалих, безперервних цілеспрямованих дій

Керівництво організацією здійснює відносно невелика група індивідуальних або групових суб'єктів, кожен з яких має певні сталі інтереси, прерогативи та відповідальність, а сукупність цих суб'єктів утворює певну конфігурацію. Отже, ключовим чинником управління змінами є «людський чинник», оскільки саме люди займаються впровадженням змін. Принцип конфігуративності диктує необхідність обов'язкового розгляду такого явища, як «опір змінам» в рамках загальної концепції управління змінами на підприємстві.

Принципи управління організаційними змінами

Принципи	Характеристика принципів
1. Принцип програмно-цільового управління	Встановлення цілей, планування, перетворення, моніторинг змін, визначення функцій управління змінами
2. Системність управління	Забезпечення структурної і функціональної єдності системи, асиміляція або нейтралізація ризикових дій як усередині системи, так і ззовні; тісна ув'язка рішень економічних, соціальних, виробничих, технічних проблем у процесі реалізації змін
3. Цілісність	Рішення, направлені на реалізацію змін, повинні сприяти поліпшенню функціонування підприємства в цілому
4. Правова визначеність	Ухвалення і реалізація управлінських рішень у процесі управління змінами повинні протікати в рамках зовнішнього і внутрішнього, правового поля
5. Економічність	Витрати на ухвалення і реалізацію управлінських рішень щодо проведення змін повинні забезпечувати отримання максимальної економічної ефективності підприємства
6. Модельованість	Реалізується шляхом забезпечення ефективності змін відповідно до, певної моделі ухвалення рішень, що дозволяє прогнозувати в часі стан економіки підприємства для вибору якнайкращої стратегії розвитку при мінімальних витратах ресурсів
7. Мотиваційне забезпечення	Ухвалення і реалізація змін повинен підтримуватися діючою системою мотивації всіх видів, мати відповідні мотиваційні ресурси
8. Синергетична орієнтація	При ухваленні проведення змін повинне враховуватися сумарний ефект від впливу різних груп чинників, що впливають на діяльність підприємства
9. Плановість дій	Процес проведення змін повинен бути елементом як стратегічного планування розвитку підприємства, так і поточного планування його діяльності
10. Адекватність	Методи управління змінами мінятися відповідно до зміни цілей системи, структур елементів, чинників зовнішнього та внутрішнього середовища
11. Принцип логічної основи	ПЛЮ дозволяє не тільки структурувати вирішення кожної проблеми відповідно до поставлених цілей, але й обрати найбільш ефективний шлях їхнього досягнення. ПЛЮ використовується для аналізу й ідентифікації змін
12. Принцип зворотного зв'язку	Принцип є універсальним при побудові систем керування. Підприємство як відкрита система постійно акумулює знання про свого оточення. Це допомагає пристосуватися і починати корегувальні дії з виправлення відхилень від прийнятого курсу

У науковій літературі наведено багато різних методів та моделей, за допомогою яких слід здійснювати процес змін на підприємстві. Метод змін підприємства розглядається як систематизована сукупність кроків, які необхідно використовувати для здійснення переходу підприємства з одного стану в інший з метою його адаптації до умов зовнішнього середовища.

Поширення нових технологій можна уявити собі як зіткнення між старими (традиційними) порядками і новими. Коли нові порядки неможливо встановити шляхом копіювання попередніх, фірма може використати імітацію, тобто перенести до себе схему якогось зовнішнього зразка. Якщо нововведення потребує великого обсягу, раніше не притаманних організації, специфічних знань, імітація може потягнути за собою таку суттєву мутацію, що спроба скоріш за все обернеться для організації невдачою. І, навпаки, коли фірма або її керівні структури управління, що приймають рішення, вже до певної міри знайомі з інновацією, тоді набагато ймовірніше успішне впровадження нововведення.

Перед тим як упроваджувати певні зміни в організації для подолання можливому опору з боку співробітників, необхідно точно і ясно встановити, які потоки інформації мають бути між людьми і в чому конкретно будуть відбуватися зміни. Одним із завдань у здійсненні нововведень і подолання опору — це залучення на їх бік формальних і неформальних лідерів, прийняття відповідних директивних документів, розпоряджень, інструкцій, що охоплюють перетворення в різних структурних ланках.

Структурні зміни — це зміни загальної схеми виробничого процесу або його головних сегментів, зміна взаємовідносин у системі управління рівнів централізації, розподіл влади, відповідальності, обов'язків. Стосовно технологічних змін, то це мають бути зміни будь-якого технологічного чинника: обладнання, інструментів, технологічних процесів, матеріалів, професійних знань, за допомогою яких створюються продукти праці. Соціальні перетворення — це зміна поведінки, іміджу, навичок, відносин між членами організації, організаційної культури в цілому.

Реалізацією ідеї створення прогресивної в сучасних умовах організаційної структури у сфері авіаційних підприємств України буде створення на різних рівнях асоційованих об'єднань авіакомпаній з чіткою диверсифікацією виконуваних авіаційних комерційних робіт за критеріями експлуатованих ними повітряних суден. Суб'єкти-учасники консорціуму повинні мати наступні консолідовані структури: виконавчий орган; парк повітряних суден; систему управління продажів; технічну базу з обслуговування авіатехніки; систему забезпечуючих структур.

Корпоратизація і диверсифікація сфер діяльності між конкуруючими структурами є одним з основних гармонійних фіналів в конкурентній боротьбі як в країнах розвинутою ринковою економікою, так і в світових масштабах.

У разі корпоратизації і диверсифікації має місце відхід від прямої внутрішньої конкуренції між учасниками ринку. В умовах нестійких позицій і слабкого потенціалу українських

авіакомпаній деструктивна складова конкуренції в даному випадку гратиме набагато більш негативну роль, виснажуючи їх в подальшій боротьбі з один одним, ніж позитивна роль в стимулюванні зростання якості послуг. Також при корпоратизації і диверсифікації українських авіакомпаній конкуренція зберігається у вигляді зовнішньої, зберігаючи поширення на них своїх позитивних стимулюючих властивостей, тому, усунення внутрішньої конкуренції практично не повинне спричинити виникнення ніяких негативних наслідків, забезпечуючи тільки позитивні, упорядковуючи український ринок авіаперевезень і створюючи умови для розвитку української цивільної авіації.

Єдина координація основних напрямів солідарної діяльності при збереженні відносної незалежності учасників консорціуму сприятиме оптимальному використанню потенціалів всіх структур, які входять до нього. Звільнені ресурси, які раніше були направлені на конкурентну боротьбу один з одним, в даному випадку використовуватимуться в зовнішній бік, сприяючи перспективному розвитку самого суб'єкта, як складової частини консорціуму. Інші спільні переваги колективного способу досягнення цілей відомі, і об'єктивно свідчать самі за себе, визначаючи переваги колективної форми власності в економіці розвинених країн і корпоратизованих ділових структур на світовому рівні.

Треба відмітити, що окрім традиційних загальноекономічних переваг корпоратизації і диверсифікації, дані принципи сприятимуть вирішенню важливих авіаційних аспектів забезпечення ефективної діяльності підприємства [3].

Насамперед це забезпечення концентрації на визначених рейсах виробничих потужностей, найбільш оптимально відповідаючих цим рейсам. Далі корпоратизація дозволить забезпечити вирішення такої важливої проблеми, як створення ефективної можливості варіювання типом повітряного судна залежно від коливання комерційного завантаження рейса.

Дуже часто в цивільній авіації, особливо в українській, де спектр реально використовуваного парку повітряних суден авіакомпаній рідко перевищує два типи, має місце ситуація, коли декілька рейсів, різні за своїм середнім комерційним завантаженням, дальності і іншими умовам їх виконання, авіакомпаніям доводиться виконувати на одному типі повітряного судна. Подібна практика неоптимального використання повітряного судна призводить до збитків або зайвих витрат. Авіакомпанії усвідомлюють економічну неефективність подібних рейсів, але вимушені йти на їх виконання, якщо вони забезпечують мінімальний рівень рентабельності.

Наступною перевагою корпоратизованої авіаційної структури буде використання загальної авіаційно-технічної бази (АТБ) з обслуговування і ремонту авіатехніки. Незручності, і особливо витрати, що виникають, коли повітряне судно вимушене летіти на технічне обслуговування в інше місце, дуже : вони ставлять повітряне судно, і, відповідно, графік рейсів, у серйозну залежність від навіть невеликих технічних поломок, і створюють відчутні витрати при методах

їх усунення за допомогою виїзних бригад. Базування повітряних суден поряд з авіатехнічною базою є потужною складовою в забезпеченні ефективної виробничої і економічної діяльності авіапідприємства, тому чинник віддаленості АТБ від місця базування авіакомпанії є одним із головних при плануванні її. З огляду на те, що АТБ знаходиться у веденні іншої організації, авіапідприємство, по-перше, не зацікавлене інвестувати до фондів іншої організації, а по-друге, сучасний договірний механізм, на якому будуватимуться їхні стосунки надалі, досить ненадійний і недосконалий. Головною перешкодою на шляху до ефективної організації техобслуговування авіатехніки є юридична відособленість цих двох об'єктів. Тому подібні авіакомпанії часто вимушені оплачувати досить дорого ремонтні роботи та техобслуговування своїх повітряних суден в інших містах.

Цікавою буде наступна модель корпоративного авіаперевізника, яка в загальнодержавному масштабі буде визначатися терміном «національний авіаперевізнак» і «регіональний авіаперевізнак» на регіональному рівні. Авіакомпанії-засновники об'єднуються в єдину юридичну структуру, виробничий фонд якої формується з виробничих потужностей і фінансових ресурсів цих авіакомпаній-засновників. Юридична форма цього об'єднання буде залежати від характеру взаємин між засновниками і може носити слабо- або сильноінтегрований характер. У разі слабоінтегрованої структури, коли засновники переслідують лише завдання єдиної координації спільних цілей і не хочуть об'єднати свої капітали, доречно говорити про картелі, альянси, асоціації і торгівельні марки і виробничі бренди. В разі сильно інтегрованої структури, коли засновники довіряють один одному і об'єднали свої капітали для ведення спільної діяльності і отримання спільного прибутку юридична форма регіонального перевізника може мати вид акціонерного товариства, товариства з обмеженою відповідальністю тощо.

Відзначимо, що при розгляді шляхів вирішення цих завдань має зберігатися принцип забезпечення господарської незалежності кожного засновника окремо і можливості його власної діяльності без врахування решти партнерів в суто індивідуальних цілях. Також з сучасних реалій українського ринку необхідно брати до уваги забезпечення безперешкодного і безболісного його виходу з корпоративної структури.

Для можливості реалізації єдиної авіатехнічної бази, яка могла б забезпечити ремонт і обслуговування повітряних суден всіх учасників корпоративної структури, потрібний механізм, який визначає створення інфраструктури даної бази шляхом одночасного інвестування всіх сторін із забезпеченням їх подальш участі в її управлінні. Як такий механізм може виступати юридично відособлене корпоративне підприємство, що підкоряється управлінському органу корпорації, засновниками якого є фундатори корпорації. Поеднання підлеглості подібної структури виконавчому органу корпорації з її автономністю забезпечить максимальне зосередження активності на її основній діяльності, оскільки її

юридична автономія від авіаційної організації передбачає усунення традиційних організаційних проблем, пов'язаних із знаходженням структури усередині організації: проблем гальмування документообігу в організації, залежності фінансових ресурсів структури від стану рахунків організації, юридичних проблем ведення самостійної діяльності структури від свого імені тощо.

Основним для спільних інтересів групи авіакомпаній буде визначений сегмент ринку, який визначається сукупністю виконуваних цими авіакомпаніями регулярних міжнародних і внутрішніх рейсів, а також впровадження в життя інтересів і зусиль по відстоюванню своїх позицій і їх розширенню, оптимальна організація комерційної діяльності, технічного обслуговування і ремонту повітряних суден цих авіакомпаній з використанням солідарних ресурсів. Авіакомпанії-засновники зберігають свій колишній незалежний юридичний і фінансовий статус, комерційну марку, інфраструктуру менеджменту, договірні відносини із зовнішніми суб'єктами. Консолідація ресурсів авіакомпаній-засновників має місце тільки в певному ступені для вирішення спільних завдань, у всьому ж іншому авіакомпанії залишаються абсолютно незалежними, маючи нічим не обмежену свободу дій. Для реалізації можливостей виконання чартерних або замовлених авіарейсів виключно в своїх цілях авіакомпанії-засновники оформляють свої стосунки з авіаційною корпорацією договорами обмінів повітряних суден і екіпажів, також решта стосунків, що регламентують використання ресурсу корпорації, в індивідуальних цілях одного із засновників оформлюються на договірних засадах [3].

Таким чином, управління змінам розглядається як один із найважливіших аспектів управління як в узагальненому сенсі управління системами, так і з прикладним сенсом управління економікою, бізнесом, організаціями, оскільки будь-яка система припускає функціонування та розвиток і тим самим зміну, перетворення.

Висновки

При розгляді ринку авіакомпаній-лідерів на загальнодержавному рівні список спільних завдань і пріоритетів для них зводиться до таких позицій:

- протистояння натиску конкуренції з боку іноземних авіакомпаній;
- оптимізація організації технічного обслуговування повітряних суден і підготовки екіпажів.

Конкурентний натиск на українські авіакомпанії з боку іноземних перевізників вселяє побоювання не лише достатньо слабким регіональним авіакомпаніям, а й цілком лідерам. На відміну від іноземних конкурентів регіональних авіакомпаній, як правило, що не займають серйозних позицій на міжнародному ринку і задіюють для рейсів в міста України з причини об'єктивних і суб'єктивних чинників далеко не кращі повітряні судна і комерційний потенціал, конкурентами столичних авіакомпаній-лідерів першокласні іноземні авіакомпанії British

Airways, Lufthansa, KLM), а також достатня кількість авіакомпаній країн СНД («Трансаеро», «Узбецькі авіалінії», «Естонські авіалінії» тощо). Тому протистояння цьому серйозному натиску вимагає мобілізації всіх ресурсів авіакомпаній. Організація протистояння зовнішньої конкуренції вимагає ухвалення багатьох важливих техніко-економічних заходів. У напрямі організаційних рішень потрібне проведення єдиної координованої комерційної політики українських авіакомпаній в області цін, маркетингу, лобювання інтересів в державних і міжнародних структурах і т.п. Для реалізації даного завдання, вочевидь, не вимагається близької юридичної консолідації – оптимальним рішенням буде слабоінтегрована структура типу альянсу, картелю або асоціації.

Література

1. Бауліна Т.В. Управління процесом організаційних змін підприємства в умовах перехідної економіки: Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 080601 «Економіка та управління підприємствами» / Т.В. Бауліна. – К., 2004. – 20 с.
2. Воронков Д.К., Погорелов Ю.С. Розвиток підприємства: управління змінами та інновації. Монографія. – Харків: АдвА, 2009. – 436 с.
3. Соколы И.И. Трансформационные процессы в гражданской авиации Украины – Одесса. Институт проблем рынка и экономическо-экологических исследований НАН Украины, 2003. – 223 с.
4. Дафт Ричард Л. Теория организации: учебник / Р.Л. Дафт; пер с англ. Под ред З.М. Короткова; предисловие З.М. Короткова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 736 с.

О.В. ГАРМАТЮК,
аспірантка, Європейський університет

Прогнозування збуту як механізм управління підприємством

У статті досліджено сутність прогнозу збуту продукції, також переваги та недоліки методів прогнозування. Було визначено, що технології прогнозування істотно не відрізняються одна від одної. Більш доцільно комбінувати методи прогнозування, що підвищить точність прогнозу збуту.

В статье исследована сущность прогноза сбыта продукции, а также преимущества и недостатки методов прогнозирования. Было определено, что технологии прогнозирования существенно не отличаются друг от друга. Более целесообразно комбинировать методы прогнозирования, что повысит точность прогноза сбыта.

They have studied the sense of production sale prognosis in the monograph, as well as preferences and shortcomings of prognostication methods. It was stated that prognostication methods do not differ essentially between themselves. More advisable to combine concord the prognostication methods for the presuppose to enlarge the accuracy of sale prognosis.

Постановка проблеми. В умовах динамічного розвитку зовнішнього середовища майже неможливо забезпечувати нормальну роботу підприємств, звертаючи увагу лише на поточну ситуацію та внутрішні проблеми. Пришвидшення процесів, котрі відбуваються як у середині підприємства, так і довкола нього, зростання рівня конкуренції, інтенсивний науково технічний розвиток призводять до того, що керівникам стає дедалі важче спрогнозувати майбутню ситуацію й адаптуватися до неї. У визначенні напрямів, темпів, пропорцій та обсягів збуту продукції особлива роль належить прогнозуванню.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У вітчизняних періодичних виданнях поняття «прогнозування збуту продукції» стало певною «гарячою темою», однак пи-

тання прогнозування збуту досі приділяли недостатньо уваги. З-поміж науковців, які вивчають цю проблему, можна назвати Л. Балабанова, В. Герасимчук, В. Загоруйко. О. Кузьміна, Л. Ліпич, В. Прокопенко, С. Хрупович.

Постановка завдання. Прогнозування як важливий механізм управління – вихідна ланка для створення ефективної збутової діяльності підприємства. Узагальнення практичного досвіду та результатів наукових досліджень дає підстави стверджувати, що нові умови, які встановлює ринок до діяльності підприємств та організацій, вимагають і нового підходу до процесу прогнозування, пов'язаного з орієнтацією на маркетинг, розуміння прогнозування як постійно творчого, гнучкого процесу, а не поодинокого управлінського акту.

Мета статті. Оцінка та ефективність застосування методів прогнозування збуту продукції, визначення їх переваг та недоліків.

Виклад основного матеріалу. Функціонування українських підприємств визначається сьогодні процесами становлення ринкових відносин та зміною умов господарювання. Концепцією управління підприємством в умовах ринку стає маркетинг. Він являє собою системний підхід до управління, що включає, як аналіз ринкової ситуації, так і цілеспрямований вплив на неї. Одним із найважливіших завдань маркетингу, яке найбільш гостро встало перед вітчизняними підприємствами на сучасному етапі розвитку економіки, є розробка гнучкої стратегії функціонування підприємства.

На нашу думку, основою такої маркетингової стратегії підприємства є формування прогнозу збуту продукції, який ґрунтується на всебічному аналізі ринкових тенденцій. Питання аналізу та прогнозування збуту продукції підприємства набувають особливої гостроти в умовах нестабільного ринку че-

рез необхідність оцінки та врахування впливу на збут всього комплексу факторів, що його визначають [1, с. 46].

Прогнозування обсягів збуту охоплює визначення кількості покупців на основі властивостей товару й умов купівлі. Прогнози необхідні для визначення реальних дій підприємства та можуть допомогти плановикам обґрунтувати й прийняти рішення про те, якого розміру завод побудувати, скільки придбати обладнання, скільки найняти працівників, який обсяг реклами розмістити, яку ціну встановити тощо. Таблиця 1 ілюструє переваги й недоліки основних методів прогнозування збуту [2, с. 254].

Плановики стикаються з дилемою вибору методу прогнозування збуту: який метод використовувати та який з них найточніший? Ця дилема особливо гостра, коли застосовують кілька методів, а їх результати не збігаються.

Кожен метод має свої переваги й недоліки, наведені в табл. 1, і рішення, який з методів використовувати, не завжди буде очевидним. Як правило, в компанії рішення значною мірою залежить від досвіду та наявних даних за минулі періоди, а також від мети застосування певного методу прогнозування. Система прогнозування, що її використовують для планування виробництва та рівня запасів, може

Таблиця 1. Переваги й недоліки різних технологій прогнозування

Метод прогнозування збуту	Переваги	Недоліки
Метод споживчих очікувань	1. Прогноз здійснюють самі споживачі. 2. Інформація про очікуване використання продукту може бути дуже детальною. 3. Зауваження споживачів ураховують під час планування маркетингових заходів. 4. Ефективний для прогнозу збуту нових продуктів	1. Необхідний ретельний відбір споживачів. 2. Не дуже ефективний для споживчих товарів. 3. Залежить від точності оцінок споживачів. 4. Високотратний займає багато часу, трудомісткий
Загальна оцінка працівників відділу збуту	1. Враховує знання людей (персонал збуту), які будуть відповідальними за результати. 2. Досить точний. 3. Допомагає в контролюванні та спрямуванні збутової діяльності. 4. Можливий прогноз збуту для окремих територій	1. Оцінювачі (персонал збуту) можуть бути упередженими. 2. Розробляючи план, інколи необхідно нейтралізувати упередження. 3. Якщо оцінка упереджена, то процес коригування даних може бути дорогим
Висновки керівництва підприємства	1. Швидко та легко отримати. 2. Не потребує статистичних даних. 3. Ураховує «колективну мудрість» керівників вищого рівня. 4. Ефективний для нових чи інноваційних продуктів	1. Результатом є зведений прогноз. 2. Дорогий. 3. Розпорошує відповідальність за прогноз. 4. Суб'єктивність оцінки, що є наслідком впливовості окремих керівників
Метод Дельфі	1. Мінімізує ефект суб'єктивності оцінки. 2. Може використовувати статистичну інформацію	1. Може бути дорогим і тривалим
Тестування на ринку (пробний збут)	1. Забезпечує реальне визначення споживчої реакції на продукт. 2. Дає змогу оцінювати ефективність загальної маркетингової програми. 3. Ефективний для нових та інноваційних продуктів	1. Дозволяє конкурентам дізнатися про наміри підприємства. 2. Дає можливість конкурентам ужити запобіжних заходів. 3. Витратний та тривалий. 4. Часто займає багато часу для точної оцінки початкового та подальшого попиту
Аналіз часових тенденцій	1. Використовує дані минулих періодів. 2. Об'єктивний та недорогий	1. Неможливий для використання щодо нових та інноваційних продуктів. 2. Фактори щодо тенденцій, циклічних та сезонних змін чи стадій життєвого циклу товару мають бути точно оцінені й ураховані. 3. Потребує спеціальних знань та навичок, а також обґрунтованих оцінок. 4. Кінцевий прогноз важко розподілити щодо оцінки збуту на окремих територіях. 5. Не враховує запланованих маркетингових заходів
Статистичний аналіз попиту	1. Ґрунтується на інтуїтивній оцінці. 2. Потребує кількісного вимірювання припущень, на яких базуються оцінки. 3. Дає змогу менеджменту перевіряти результати. 4. Викриває приховані фактори, що впливають на збут. 5. Об'єктивний	1. Фактори, що впливають на збут, мають залишатися незмінними й бути чітко визначеними для здійснення точної оцінки. 2. Вимагає спеціальних навичок і досвіду. 3. Деякі менеджери не бажають використовувати цей метод з огляду на його складність

Таблиця 2. Використання різних методів прогнозування збуту компаніями США, %

Метод прогнозування	Фірми, які використо- вують регулярно	Фірми, що використо- вують час від часу	Фірми, які не вико- ристовують
Суб'єктивні методи:			
Метод споживчих очікувань			
Опитування щодо наміру придбання	16	10	19
Огляд ринку	15	21	18
Загальна оцінка працівників відділу збуту.	45	17	13
Висновки керівництва підприємства	37	22	8
Об'єктивні методи:			
Аналіз часових тенденцій	31	21	9
Простий			
Ковзна середня	21	10	16
11Е12к19споненціальне вирівнювання	11	12	19
Статистичний аналіз попиту	6	13	20
Проста регресія			
Множинна регресія	12	9	21

охоплювати зовсім інші процедури, ніж та, яку розроблено для планування маркетингової діяльності. Один із корисних способів вибору методу прогнозування – проаналізувати, які методи застосовують інші компанії [4, с. 25].

Таблиця 2 підсумовує результати опитування американських фірм стосовно використання ними методів прогнозування збуту. Очевидно, що на практиці менеджери покладаються більше на суб'єктивні методи порівняно з кількісними, об'єктивними. Метод загальної оцінки працівників відділу збуту й висновки керівництва підприємства особливо популярні. Ці факти повторюють ситуацію, яка була ще 15–20 років тому. Когось може зацікавити, чому ситуація принципово не змінилася за цей час з огляду на значне вдосконалення кількісних методів. Частково відповідь полягає в тому, що для отримання результатів прогнозування до процесу дедалі частіше залучають рядових працівників підприємства. Процес прогнозування стимулює його учасників. Він спонукає їх думати наперед, щоб оцінити можливості для поліпшення роботи та узгоджувати плани, краще координуючи свої дії. Ці речі є важливішими, ніж висока точність цифр, що їх отримують під час прогнозування [3, с. 120]. Однак іншим критерієм у виборі методу прогнозування є саме точність отримуваних результатів. У багатьох дослідженнях намагались оцінити точність окремих методів прогнозування за допомогою різноманітних методик. Деякі дослідження проводили в межах певних компаній; інші використовували історичні дані, щодо яких систематизовано застосовували різні методики прогнозування. В одному з найдорожчих досліджень було проаналізовано 1001 ряд історичних даних, а для кожного ряду було складено прогноз кожним з 24 методів екстраполяції.

Після проведеного дослідження, можна зробити висновок, що прогнози, розраховані різними методами, відрізнялися неістотно. Зауважимо, що порівняння точності прогнозів, отриманих об'єктивними та суб'єктивними методами, не дає чіткої відповіді на питання, який з методів кращий. Ще один важливий висновок із порівняння прогнозів полягає в тому, що більшої точності прогнозів може бути досягнуто комбінуванням методів прогнозування, що може генеруватися по-

шуком однієї «найкращої» технології. На нашу думку, потрібно робити акцент на визначенні оптимального методу прогнозування поєднанням прогнозів за різними програмами.

Прогнозування, в свою чергу, нерозривно пов'язано з часом, а тому є ймовірнісним процесом, тобто результатом прогнозування збуту мають бути конкретні теоретичні значення з відповідними довірчими інтервалами. На нашу думку, це буде можливе лише шляхом застосування методики імітації ринку. При імітації умов реального ринку можна дослідити вплив зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на кількісну зміну обсягів продажів товару. На основі такої інформації відбувається прогнозування обсягів збуту віртуального ринку, а потім із використанням статистичних методів результати переносяться на цілком реальні ринки збуту.

Прогнозування об'єму споживання певного товару окремого підприємства неможливе лише на основі виявлення тенденції зміни якогось окремого фактору, оскільки досить значний вплив мають також продажі конкурентів, тенденції ємкості сегменту ринку, кон'юнктура товарів-замінників та доповнюючих товарів тощо. В загальному випадку таку залежність можна зобразити математичною залежністю:

$$Y_i = F(X_i, Z_i), \quad (1)$$

де Y_i – обсяг споживання в i -тому періоді; X_i – результат впливу зовнішніх факторів; Z_i – результат впливу внутрішніх факторів. Природно припустити, що X_i та Z_i являють собою також деякі функції залежності від ряду факторів, тобто:

$$X_i = f(x_j) \text{ та } Z_i = f(z_j). \quad (2)$$

З урахуванням цих закономірностей алгоритм прогнозування об'ємів реалізації товарів конкретного підприємства буде таким.

На першому етапі ідентифікуються фактори, котрі, на думку експерта, впливають на кількісну зміну обсягу виробництва. При прогнозуванні збуту необхідно, в першу чергу, враховувати такі зовнішні фактори [3]:

- стан ринку збуту товару (динаміка розвитку за певний період, насиченість та ємкість ринку);
- поведінка конкурентів (дослідження появи або зникнення певного підприємства на даному ринку);

– смаки та вподобання споживачів (формування груп споживачів за різними ознаками);

– активність власного підприємства (проведення маркетингової товарної політики по відношенню до певної марки товару).

Найбільш вагомими за впливом зовнішніми факторами (x_j) є ціна товару, ємкість ринку, інтенсивність конкуренції, а внутрішніми (z_j) – об'єм товарного запасу, рівень технічної оснащеності підприємства, рівень організовування роботи підрозділів підприємства та його фінансовий стан.

На другому етапі потрібно визначити ступінь залежності об'єму споживання від факторів впливу і при необхідності відкинути зайві. Критерієм суттєвості та сили зв'язку може бути коефіцієнт кореляції рангів, запропонований К. Спірменом:

$$p = 1 - \frac{6 \sum (R_x - R_y)^2}{n(n^2 - 1)}, \quad (3)$$

де R_x, R_y – ранги факторної та результативної ознаки, які проставляються в порядку їх зростання; n – число рангів.

Чим ближче значення даного коефіцієнту до 1, тим сильніший зв'язок між фактором x_j або y_j та результатом Y_j .

Відкинути несуттєві фактори чи збільшити обсяг експериментальних даних дозволяє перевірка моделі на мультиколінеарність і автокореляцію. Суть мультиколінеарності полягає в тому, що в багатофакторній регресійній моделі дві чи більше незалежних змінних пов'язані між собою лінійною залежністю, тобто мають високий ступінь кореляції. Виявляється така залежність через використання алгоритму Фарра – Глобера, а усувається – за допомогою одного з методів: використання додаткової або первинної інформації, об'єднання інформації, відкидання фактору з високою кореляцією чи збільшення кількості спостережень. Вибір того чи іншого методу залежить від істотності проблеми та її характеру. Автокореляція показує взаємозв'язок послідовних елементів часового ряду. Автокореляція залишків виникає найчастіше тоді, коли економічна модель будується на основі часових рядів. Якщо існує кореляція (залежність) між послідовними значеннями деякої незалежної змінної, то спостерігатиметься й кореляція послідовних значень залишків, так звані лагові затримки (запізнювання) в економічних процесах. Автокореляція може виникати через інерційність і циклічність багатьох економічних процесів на ринку. Провокувати автокореляцію також може не правильно специфікована функціональна залежність у регресійних моделях. Крім того, наявність автокореляції залишків може означати, що необхідно ввести до моделі нову незалежну змінну. Для визначення автокореляції залишків використовують критерій Дарбіна – Уотсона:

$$DW = \frac{\sum_{t=2}^n (U_t - U_{t-1})^2}{\sum_{t=1}^n U_t^2}, \quad (4)$$

де U_t, U_{t-1} – дане та попереднє значення деякої незалежної змінної.

Значення критерію DW змінюється від 0 до 4 включно, причому автокореляція відсутня, якщо $DW \approx 2$.

На третьому етапі на основі експериментальних даних необхідно побудувати лінії тренду між кожним із факторів і результативною ознакою, в результаті чого формуються ряди теоретичних значень об'єму споживання, кожен із яких урахуватиме вплив лише одного з факторів. При прогнозуванні здебільшого використовують одну з функцій:

1. Рівняння прямої: $Y = a_0 + a_1 t$.

2. Рівняння гіперболи: $Y = a_0 + a_1 \frac{1}{t}$.

3. Рівняння параболи другого порядку: $Y = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$.

4. Логарифмічна функція: $LgY = Lga_0 + tLga_1$.

5. Логістична функція: $Y = \frac{k}{1 + a_0 e^{-a_1 t}}$.

Вибір лінії тренду здійснюється при порівнянні значень коефіцієнта детермінації кожної з функцій. Відповідно, чим ближче значення цього коефіцієнта до 1, тим зв'язок між незалежною та залежною змінними тісніший. Так, для лінійного рівняння коефіцієнт детермінації визначається за такою формулою:

$$R^2 = \frac{\delta_y^2}{\delta_3^2}, \quad (5)$$

де δ_y^2, δ_3^2 – теоретична та загальна дисперсії, які визначаються за формулами:

$$\delta_y^2 = \frac{\sum (Y - \bar{y})^2}{n}, \quad (6)$$

$$\delta_3^2 = \bar{y}^2 - (\bar{y})^2, \quad (7)$$

де Y – теоретичні значення об'єму споживання, отримані за рівнянням тренду; y – експериментальні значення.

Результатом третього етапу є отримання теоретичних значень об'єму споживання Y , які враховують вплив лише одного з факторів x_j або z_j .

Результатом четвертого етапу є прогнозні значення об'ємів реалізації товарів, які отримують як середньоарифметичні показники теоретичних значень із урахуванням коефіцієнту кореляції рангів. Слід зазначити, що прогноз будується як результат екстраполяції ліній тренду впливу кожного окремого фактору, тобто:

$$Y_t = \frac{\sum_{i=1}^n Y_{it} \rho_i}{\sum_{i=1}^n \rho_i}, \quad (8)$$

де Y_t – прогнозне значення обсягу реалізації в період t ; Y_{ti} – прогнозне значення обсягу реалізації з урахуванням i -того фактору; ρ_i – значення коефіцієнту кореляції рангів для i -того фактору; n – кількість факторів. На завершальному етапі прогнозування необхідно встановити довірчі інтервали для прогнозу. Для цього знаходиться похибка між прогнозним значенням обсягу реалізації та прогнозним значенням від кожного фактору за наступною формулою:

$$\Delta_t = \frac{\sum_{i=1}^n (Y_t - Y_{ti})}{n}, \quad (9)$$

$$w_t = \frac{\Delta_t}{Y_t}, \quad (10)$$

де Δ_t , w_t – похибки прогнозу в періоді t в абсолютному та відносному значенні відповідно. Довірчий інтервал для прогнозу запишеться як:

$$Y_t' = Y_t + \Delta_t, \text{ та } Y_t'' = Y_t - \Delta_t, \quad (11)$$

де Y_t' , Y_t'' – відповідно верхній та нижній інтервал довіри. Для того щоб знайти обсяги продаж на реальному ринку, необхідно прогнозне значення Y_t скорегувати через коефіцієнт k , який би враховував потенційну кількість покупців нового товару, частоту його споживання окремим споживачем, а також можливість покупців придбати даний товар. У загальному випадку лінія тренду обсягу споживання това-

ру підприємства відповідно до його життєвого циклу схематично відображається складною кривою.

Висновки

Розвиток науково-технічного прогресу призвів до появи сучасних методів прогнозування об'ємів збуту нового товару. Одним із найбільш успішніших із них можна вважати комп'ютерну імітацію, яка дозволяє за допомогою сучасної електронно-обчислювальної техніки та периферійних пристроїв змодельовувати умови реального ринку. Оскільки розвиток НТП відбувається досить швидкими темпами, то в недалекому майбутньому існує реальна можливість створення віртуального ринку, який би нічим не відрізнявся від реального. Це б дало можливість більш точніше та швидше спрогнозувати об'єми збуту продукції.

Література

1. Андрушко А. Планування та прогноз продажу. Ключові елементи управління ланцюговим постачанням // Вісник Львівського державного аграрного університету. №16(2). – Львів, 2009. – С. 45–49.
2. Балабанові Л.В. Маркетинг: Підручник/ Л.В. Балабанові. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2004 – 645 с.
3. Волошин В.С., Дейнега О.В. Застосування методики віртуального ринку при прогнозуванні ємності ринку товарів / В.С. Волошин, О.В. Дейнега //Збірник наукових праць. Луцький державний технічний університет. – 2008 р. – Випуск 5 (18).
4. Москалюк В.Є. Планування діяльності підприємства – К.: КНЕУ, 2005. – 384 с.
5. Примак Т.О. Маркетингові комунікації: Навчальний посібник. – К.: Ельга: Ніка-Центр, 2003. – 280 с.

Л.М. КЛАПКІВ,
аспірант, КНТЕУ

Вплив макроекономічних факторів на рівень фінансових ризиків у діяльності страховиків

У статті розглянуто проблеми діяльності вітчизняних страхових компаній в умовах нестабільності зовнішнього середовища. Проаналізовано вплив макроекономічних факторів на рівень окремих ризиків, характерних для життєвого циклу компаній. Обґрунтовано необхідність розроблення системи оцінки впливу фінансових ризиків на діяльність страховиків.

В статье рассмотрены проблемы деятельности отечественных страховых компаний в условиях нестабильности внешней среды. Проанализировано влияние макроекономических факторов на уровень отдельных рисков, характерных для жизненного цикла компаний. обосно-

вана необходимость разработки системы оценки влияния финансовых рисков на деятельность страховщиков.

In the article the problems of activity of domestic insurance companies are considered in the conditions of instability of external environment. Influence of macroeconomic factors is analysed on the level of separate risks, characteristic to the life cycle companies. The necessity of development of the system of estimation of influence of financial risks is reasonable on activity of insurers.

Постановка проблеми. В діяльності страхових компаній України неможливо уникнути ризиків з огляду на те, що в момент прийняття більшості рішень відповідальна особа не

володіє всіма даними і не завжди допустимо вдало передбачити подальший розвиток окремих подій.

Актуальність оцінки рівня ризиків страхових компаній відзначено у Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року, де вказується, що формування стабільного ринку потребує об'єктивного інформування всіх його учасників про основні умови, вимоги та ризики у процесі їх діяльності. Серед ключових заходів, що сприяють розвитку вітчизняної страхової справи, зазначається максимальний облік у діяльності страховиків таких параметрів як рівень ризиків, адекватність оцінки їх реального рівня, якість внутрішньої системи управління і контролю за ризиками, відповідний бухгалтерський облік і фінансова звітність та виявлення недоліків на ранніх стадіях їх розвитку [1, с. 101]. Ці ж завдання зберігають свою актуальність на теперішньому етапі і представлені в проекті стратегії розвитку ринків фінансових послуг на період до 2015 року [2].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Зазначимо, що більшість існуючих досліджень охоплюють загальний вплив соціально-економічного стану в країні на страховий ринок. Проблема виникнення фінансових ризиків під впливом макроекономічних факторів та їх реалізація в діяльності страхових компаній частково розглядаються вітчизняними науковцями О. Гаманковою, А. Василенко, А. Ёрмошенко та практиками І. Гордієнко, О. Корват, І. Корніловим.

Метою статті є аналіз та оцінка зв'язку між рівнем фінансових ризиків, характерних для діяльності українських страховиків, та макроекономічними факторами.

Виклад основного матеріалу. При наданні фінансових послуг важливим джерелом ризику є плинність часу, оскільки рішення приймаються не в статичному, а динамічному середовищі, яке характеризується тривалими змінами. Особливого значення це набуває з огляду на своєрідну циклічність розвитку страхового бізнесу, адже саме під час стрімкого темпу зростання формується осередок фінансових ризиків, а проявляється і матеріалізується у вигляді фінансових втрат в період послаблення економічної стійкості в державі та в діяльності окремих страховиків зокрема. Для вчасного попередження такої ситуації важливою є ідентифікація фінансових ризиків, характерних для страхової діяльності, що полягає в їх систематичному виявленні і вивченні. При цьому визначаються фактори, які обумовлюють ймовірність реалізації ризиків, ресурси, які можуть постраждати, та збитки, в яких проявляється цей вплив.

Поглиблення фінансових ризиків в сучасних умовах викликане розвитком та ускладненням економічних відносин, які формуються за рахунок взаємодії зовнішнього і внутрішнього середовища. Існує багато факторів, які мають вплив на діяльність страхових компаній. Аналіз зовнішнього середовища базується на показниках валового внутрішнього продукту (ВВП), ефективності діяльності підприємств, стану страхового ринку, рівня інфляції, рівня процентних ставок,

розвитку ринку капіталів та грошей, валютної політики, бар'єрів попиту на страхові продукти та інших.

Стан, в якому знаходиться економіка, може спричиняти залежно від кон'юнктури розширення спектру дії ризикувотворюючого фактору. Так, наприклад, під час рецесії погіршенню підлягають усі економічні показники: знижується рівень ВВП і попит населення на фінансові послуги, зростають показники інфляції та безробіття. Макроекономічна ситуація тісно пов'язана зі страховим ринком, оскільки зростання ВВП істотно впливає на динаміку платежів, відшкодувань та виплат. Натомість зростання динаміки надходжень сприяє збільшенню обсягів коштів, доступних для інвестування. Таким чином, збільшується інвестиційний портфель, а пізніше – доходи страхових компаній.

Вплив ефективної діяльності підприємств в Україні варто розглядати з двох позицій: по-перше, як потенційних споживачів страхових послуг, а по-друге, як інструменту інвестицій власних коштів та резервів страховиків. З 2008 року питома вага прибуткових підприємств зменшилась на 4,7 [3], а відповідно – знизилась зацікавленість та фінансові можливості до користування страховими послугами та значно звузилась кількість альтернативних шляхів вкладень і доходів страховиків (наприклад, акцій, облігацій).

Ще одним бар'єром зростання попиту на страхові послуги є зниження платоспроможності населення. Інформація щодо динаміки доходів населення України свідчить, що хоча номінальні доходи населення ростуть, проте реально наявні – знижуються (у 2009 році – на 16% [3]).

Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що вітчизняна страхова справа в останні роки розвивається в складних умовах, проте має потенціал до подальшого розширення. Загальну ситуацію на ринку страхування характеризують такі тенденції [9]:

- зростання кількості суб'єктів страхового підприємництва;
- зниження темпів приросту страхових премій та виплат;
- зменшення кількості укладених страхових договорів;
- значні фінансові витрати по договорам автострахування та медичного страхування.

Негативна динаміка макроекономічних показників зумовлює погіршення умов діяльності страховиків, оскільки вводить їх в стан крайньої непевності. Темп зростання ВВП у 2009 році у порівнянні із попереднім склав 84,9%, реальних наявних доходів населення – 90,8%, фінансових результатів підприємств – 45,4% [3]. При цьому компанії не мають жодних важелів впливу на такі зміни, а лише можуть пристосовуватися до ситуацій. У таблиці відображено вплив окремих показників, які характеризують становище в Україні на ключові складові діяльності страховиків. На перетині комірок стрілкою «↓» позначено зниження, а «↑» – зростання.

Одним з основних джерел непевності як для страховиків, так і для страхувальників є інфляція. Розглядаючи її вплив в розрізі функціонування будь-якої страхової компанії, можна окреслити найбільш чутливі елементи:

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- статутний капітал;
- вільні кошти та страхові резерви;
- інвестиційний дохід;
- суми виплат та відшкодувань.

В Україні починаючи з 2006 року рівень інфляції постійно зростає, ускладнюючи умови діяльності вітчизняних страховиків [3]. Чим вищий процент інфляції, тим важче компанії забезпечити заплановану дохідність. Коли показник інфляції становить понад 7% на місяць, нівелюються можливості страхування життя [4, с. 36]. Практично кожен страховий продукт чутливий до таких змін в економіці. Якщо страховик закладає під час андерайтингу одну вартість, за певний період цієї суми вже може бути недостатньо для покриття збитків. У результаті компанія зазнає значних збитків або ж втратить потенційних страхувальників з огляду на потребу підвищення вартості полісу.

Необхідно відзначити взаємозв'язок між рівнем інфляції та процентної ставки. В умовах інфляційних очікувань комерційні банки убезпечують себе на випадок прискорення темпів інфляції шляхом підвищення ставок за кредитами [5, с. 63]. Така зміна вводить страхову компанію в стан непевності. Вона може отримати кредит під змінне процентування, і тоді зростання ставки призведе до неочікуваного підвищення витрат. У випадку сталої відсоткової ставки зниження останньої на ринку обумовить користування із дорожчого капіталу. Тому, з одного боку, залучення кредитів в операції компанії дає змогу розширити масштаби діяльності, а з іншого – викликає залежність фінансового стану страховика від політики та позиції комерційного банку.

Крім того, банківська сфера формує дохідні фінансові інструменти (депозити, банківські метали), які є одними із ключових в структурі інвестиційних портфелів страховиків. Депозитні внески тривалий час вважалися найбільш оптимальними: приносили власнику високий дохід та характеризувались зваженим ризиком.

В останні роки завдяки взаємодії із банківським сектором страховики почали приймати на себе велику частину кредитного ризику [6, с. 201]. Попри те, події на ринку банків-

ських послуг 2008–2009 років похитнули довіру всіх учасників і викликали суттєві фінансові наслідки. Введений постановою НБУ №319 у жовтні 2008 року мораторій на дострокове зняття депозитів створив серйозні проблеми по виконанню своїх зобов'язань перед клієнтами для страховиків. За підсумками 2009 року 7% страхових резервів були недоступні по цих причинах [7, с. 8].

Банк за своєю природою може чітко спрогнозувати терміни повернення депозитів, натомість страховик має бути готовим у будь-який момент відповідати за зобов'язаннями. Така обставина періодично викликає труднощі із грошовими розрахунками в учасників страхового ринку. На нашу думку, в цьому є позитивний аспект, оскільки при зваженому підході керівництва компанії до вкладення коштів, ситуація не набуває значного масштабу, тому ринок відчуває слабкі зв'язки. З іншого боку, відображається якість державного регулювання та нагляду за фінансовою сферою, викривається недосконалість існуючих механізмів і потреба ширшого використання ринково орієнтованих інструментів.

Одним з ключових елементів зовнішнього середовища діяльності страхових компаній є курсова політика. Коливання валютного курсу впливає практично на кожен етап бізнес-процесу, особливо на визначення вартості зобов'язань страховиків. Відповідно до закону «Про страхування» статутний фонд формується в еквіваленті до іноземної валюти – євро [8], тому зниження вартості гривні зумовлює порушення вимог щодо достатнього обсягу капіталу і вимагає від власників компаній відповідно його підвищувати. Це характерно для компаній, що займаються і страхуванням життя, і ризиковими видами.

Особливого значення коливання валютного курсу набувають для компаній, які здійснюють операції з іноземною валютою (перестрахування, укладення страхових договорів). Суттєва динаміка вартості гривні у 2008 році вплинула на структуру договорів у 2009 році, оскільки клієнти віддали перевагу розрахункам у національній грошовій одиниці. За даними страхової компанії «ТАС», станом на 01.06.2008 р. їхній портфель містив близько 30% гривневих програм, на

Матриця впливу фінансових ризиків на складові діяльності страховика*

Ризики	Складові діяльності						
	обсяг статутного капіталу	продаж страхових полісів	обсяг страхових резервів	обсяг вільних коштів	вартість відшкодувань	вартість залученого капіталу	вартість перестрахування
Зростання інфляції	↓	↓	↓	↓	↑	↑	↑
Зростання процентних ставок по кредитах						↑	
Зниження процентних ставок по депозитах	↓		↓	↓			
Неплатоспроможність банку	↓		↓	↓	↓ обсяг		
Зниження вартості гривні	↓		↓	↓	↑	↓	↑
Зниження ціни фінансових інструментів **			↓	↓			
Банкрутство емітента	↓		↓	↓			

* Складено автором.

** Крім внесків на депозит.

кінець 2008 року – 70%. За перший квартал 2009 року частка договорів у гривневому еквіваленті становила 90% від всіх укладених [9, с. 12].

Страховики зобов'язані формувати свої резерви у тій валюті, в якій несуть зобов'язання перед страхувальниками, тому вони повинні купувати іноземну валюту, проте по комерційному курсу. Інколи це створює додаткові витрати, оскільки маржа між офіційним курсом НБУ та комерційним може становити значну суму.

Обсяг операцій, здійснюваних в іноземній валюті, щорічно збільшується. Варто зазначити, що така діяльність включає не лише укладення страхових, а й перестрахових договорів. Відомо, що вітчизняний перестраховий ринок не має достатнього фінансового підґрунтя, щоб повністю забезпечити потреби страхових компаній. Значна частина ризиків передається іноземним компаніям, таким як Swiss Re (Швейцарія), Munich Re (Німеччина), SCOR Group (Франція), Hannover Re Group (Німеччина), PZU S.A. (Польща), «Русское перестраховочное общество» (Росія), «Ингосстрах» (Росія), що обумовлює залучення іноземної валюти для проведення розрахунків. При цьому основними грошовими одиницями виступають американський долар, євро та російський рубль.

Усе більшого значення валютна політика набуватиме при розширенні масштабів діяльності вітчизняних компаній і їх виході на іноземні ринки як з метою реалізації послуг, так і з метою інвестування активів.

Крім валютного, важливу роль відіграє фондовий ринок, який наповнений різноманітними фінансовими інструментами, де будь-який інвестор може знайти ефективні джерела доходів. Особливого значення це має для страхових компаній, адже вони мають забезпечити не лише стабільний прибуток для себе, а й надійний страховий захист для своїх клієнтів. Значимість страховиків як потенційних інвесторів підтверджує щорічне зростання активів, сума яких за підсумками 2009 року становить 41 970,1 млн. грн. [10].

Аналізуючи інвестиційні пріоритети, необхідно брати до уваги ризик вкладення коштів, який пов'язаний, з одного боку, із ймовірністю отримання фінансових втрат в результаті зниження вартості обраних інструментів. Так, спад вітчизняного фондового ринку у 2008 році призвів до нестачі коштів на виплати відшкодувань у страховиків [11, с. 236]. З іншого боку, існує кредитний ризик, який полягає в ймовірності банкрутства емітента облігацій або його відмови від своїх зобов'язань. На нашу думку, найвищим ризиком характеризуються вкладення в цінні папери, оскільки вітчизняний фондовий ринок чутливий до будь-яких економічних подій та знаходиться на ранній стадії свого розвитку.

З метою збереження коштів страховиків Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України встановила обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів, якими представлені страхові резерви [12, с. 198]. Відповідно до цих вимог, акції повинні мати 1 або 2 рівень лістингу на фондовій біржі та функціонувати на

ринку, а облігаціям мають бути присвоєні кредитні рейтинги. Проте на практиці існує брак фінансових інструментів, які б відповідали таким вимогам [13, с. 116]. Так, наприклад, у 2008 році організатором торгів ПФТС зареєстровано в 1 рівні лістингу 15 цінних паперів 15 емітентів, за 2 рівнем – 252 цінних паперів 150 емітентів та 1812 позалістингових цінних паперів 1900 емітентів, зареєстрованих у біржових списках [14]. Тобто обсяг якісних і визнаних фінансових інструментів фондового ринку досить незначний для задоволення потреб суб'єктів страхового підприємництва.

Такі негативні тенденції потребують вдосконалення механізму попередження їх впливу на фінансові показники компанії. Підкреслюючи значення швидкої ідентифікації фінансових ризиків і їх адекватного управління в діяльності страховиків, іноземні регулятори втілюють нову концепцію здійснення нагляду, яка зорієнтована на потенційні фінансові ризики. Одним із основних елементів такого нагляду є стрес-тест. Він проводиться органами державного регулювання або ж самими страховиками з метою виміру значення стійкості останніх при виникненні виняткових, негативних, але можливих подій – ринкових шоків. Стрес-тести охоплюють ознаки кількісного та якісного аналізу. Перший спрямований на визначення масштабу і сили впливу несприятливих подій на показники діяльності страхової компанії. Якісний аналіз бере до уваги можливість страховика управляти потенційними втратами.

Висновки

Відзначимо, що фінансові проблеми в діяльності страхових компаній стають усе більш значущими з огляду на макроекономічну нестабільність. Вибір оптимального рішення в складній ситуації важливий не лише для керівників компаній, а й для їх клієнтів. Тому існуюча нестабільність і невизначеність вимагають все більш прискіпливого вивчення. Серед основних ризикоутворюючих факторів виділяються показники інфляції, процентних ставок, валютного курсу, вартості фінансових інструментів та стійкості суб'єктів господарювання. Це обумовлює необхідність розроблення ефективних інструментів ідентифікації та оцінки фінансових ризиків. Як свідчить практика, сучасна страхова компанія має бути підготовлена до екстремальних проявів нестабільності. Для цього необхідно впроваджувати програми, механізми та інструменти управління фінансовими ризиками.

Література

1. Розпорядження КМУ №369-р від 23.08.2005 р. «Концепція розвитку страхового ринку в Україні на період 2005–2010 років» // Офіційний вісник України. – 2005. – №35. – С. 101.
2. Стратегія розвитку ринків фінансових послуг на період до 2015 року (проект) [Електронний ресурс]. – 2008. – Режим доступу: www.ufin.com.ua/konceptcia/002.doc
3. Основні показники економічного і соціального розвитку України [Електронний ресурс]. – 2010. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

4. Василенко А. Інвестиційна стратегія страхових компаній: Навчальний посібник / А. Василенко – К.: КНТЕУ, 2006. – 168 с.
5. Лагутін В. Кредитування: теорія і практика / В. Лагутін. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: «Знання», КОО, 2002. – 215 с.
6. Ермошенко А. Фінансовий конгломерат як модель взаємодії страхових компаній і банківських установ // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2009. – Вип. 25. – С. 197–207.
7. Дацюк Р. Товарищи по несчастью // Экономические известия. – 2010. – №58. – С. 8.
8. Закон України №86/96 «Про страхування» від 07.03.96 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
9. Очимовская Т. СК отнимают хлеб у банков // Комментарии. – 2009. – №164. – С. 12.
10. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України / ДКРРФПУ. – 2009. – Режим доступу: <http://www.dfr.gov.ua/734.html>
11. Миськів Г. Вплив фінансової кризи на динаміку страхового ринку України / Г. Миськів, Р. Крамченко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.5. – С. 235–239.
12. Розпорядження ДКРРФПУ №741 від 08.10.2009 р. «Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів, якими представлені страхові резерви з видів страхування, інших, ніж страхування життя» // Офіційний вісник України. – 2009. – №91. – С. 198.
13. Яворська Т. В. Системно-структурний аналіз страхової інвестиційної діяльності в Україні // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії: Економічні науки. – 2009. – №1. – С. 115–119.
14. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2008 рік [Електронний ресурс] / ДКЦПРФП. – 2009. – Режим доступу: www.ssmc.gov.ua

Ю.С. КУБІЦЬКИЙ,
аспірант, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Сучасна модель та парадигма управління сільськими територіями

У статті охарактеризовано поняття регулювання й керування розвитком села. Запропоновано системну модель управління сільськими територіями. Розглянуто категорію «парадигма управління сільськими територіями».

В статье охарактеризовано понятие регулирования и управления развитием села. Предложена системная модель управления сельскими территориями. Рассмотрена категория «парадигма управления сельскими территориями».

The concept of adjusting and management development of village is described in the article. A system case rural territories frame is offered. A category is considered «paradigm of management rural territories».

Постановка проблеми. Аналіз наукових джерел з проблеми дослідження системи управління соціально-економічним розвитком сільських територій 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 значних змін, що передбачають формування нової управлінської системи. Центральною ланкою її мають стати територіальні органи влади з притаманними їм функціями, повноваженнями та джерелами фінансування, що передбачає розмежування відповідальності між різними ієрархічними рівнями управління.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема соціально-економічного розвитку села на рівні розробки теоретичних засад дедалі більше постає у центрі нау-

кової уваги багатьох дослідників – В.Ф. Беседіна, І.К. Бондар, З.С. Варналія, М.Г. Вергуна, А.С. Гальчинського, С.І. Дорогунцова, П.В. Маслака, А.Ф. Мельник, І.І. Лукінова, В.К. Орлатого, І.В. Прокопи, П.Т. Саблука, А.Г. Савченка, В.К. Терещенка, А.А. Чухна, В.В. Юрчишина та ін. Вони переосмислюють класичні категорії соціально-економічного розвитку українського села та вводять у науковий обіг ряд новацій, зміст і особливості яких стали предметом аналізу в їх працях.

Різним практичним проблемам соціально-економічного розвитку села та сільських територій присвячені праці В.Г. Андрійчука, О.А. Бугуцького, О.Г. Булавки, М.Х. Вдовиченка, І.Ф. Гнибіденка, С.О. Гудзинського, В.С. Дієсперова, В.К. Збарського, М.В. Зубця, Г.І. Купалової, П.А. Лайка, Е.М. Лібанової, М.Й. Маліка, А.С. Малиновського, О.І. Павлова, Д.В. Полозенка, В.П. Рябоконя, В.К. Савчука, М.П. Сахачького, В.М. Трегобчука, В.К. Терещенка, Л.О. Шепотько, К.І. Якуби та ін.

Соціально-економічні проблеми регіонального розвитку висвітлено в дослідженнях П.П. Борщевського, З.С. Варналія, З.В. Герасимчук, Б.М. Данилишина, С.І. Дорогунцова, О.В. Заставецької, І.Т. Зварич, В.С. Коломийчук, О.П. Крайник, Л.Ц. Масловської, Г.В. Осовської, В.П. Прадуна, Л.Г. Чернюка, М.А. Хвесика, Є.В. Хлобистова та ін.

Метою нашої статті є висвітлення системної моделі управління сільськими територіями та розгляду парадигми управління сільськими територіями.

Виклад основного матеріалу. Управління сільськими територіями є процес соціально-державний, який передбачає планування, яке є передумовою, вихідним елементом

регулювання. Воно дає можливість суб'єктам регулювання визначити оптимальний варіант розвитку регульованих ними об'єктів, знайти необхідні ресурси для досягнення встановленої мети. Отже регулювання, управління та планування є взаємодоповнюючими елементами управління соціально-економічними процесами. Регулювання є комплексною функцією управління, тому що для здійснення процесу регулювання необхідне використання фактично всіх функціональних важелів управління: аналізу, координації, мотивації, контролю [4–6; 9].

При цьому, коли йдеться про управління певною галуззю, яка не є власністю держави, деякі дослідники застосовують категорію «державне регулювання», що на відміну від «державного управління» не включає функцію планування. Відтак державне управління суб'єктами господарювання не повинне простягатися далі рамок державної власності. Також вони стверджують, що різниця між цими поняттями може нівелюватися, якщо державне управління буде здійснюватися переважно економічними методами [10, с. 9].

Загалом, можна говорити про два підходи до розгляду процесу державного управління:

- як діяльність організованого, спрямованого типу, здійснювану через систему державних органів, установ, підприємств, організацій, окремими групами людей з метою вирішення суспільних проблем;

- як практичні дії, що організують та регулюють вплив держави за допомогою владних структур на суспільне та приватне життя людей з метою його упорядкування, збереження чи перетворення.

Диференціація категорій «державне регулювання» і «державне управління» дозволяє говорити про такі методи регулювання земельних відносин, як економічні, правові та адміністративні [11, с. 218; 12, с. 15], коли регулювання розглядається як функція управління.

Як зазначає О.І. Павлов, на відміну від управління інститут самоврядування має іншу природу з огляду на характер об'єктно-суб'єктних відносин, які йому притаманні. Власне самоврядування, за визначенням, містить феномен управління як дію зовнішнього суб'єкта відносно об'єкта. Об'єкт і суб'єкт тут є єдиним цілим. Самоврядування виступає тим інститутом, у межах якого синергетичний ефект самоорганізації досягає свого найбільшого ефекту. В цьому сенсі самоорганізацію можна розглядати як ключовий принцип самоврядування, вона є атрибутивною рисою кожної окремої вільної людини. При цьому самоврядування – це інститут публічної недержавної влади, компонент громадянського суспільства, коли сам народ здійснює його безпосередньо та через органи місцевого самоврядування, а межі та сфера незалежності інституту самоврядування від держави визначені чинним законодавством. І оскільки з розвитком в Україні громадянського суспільства, в тому числі підприємницьких структур на селі, удосконаленням державних інститутів, значення самоврядування буде зростати, то динаміка ро-

звитку самоврядування в межах сільських територіальних утворень багато в чому буде визначатися рівнем добробуту населення, його політичною активністю, волею та спроможністю самостійно вирішувати власну долю [9, с. 152].

Суттєво, що регулювання й керування розвитком села здійснюється не лише державою, а й іншими суб'єктами. В залежності від суб'єктів регулювання й керування Г.Л. Монастирський та інші дослідники класифікують його на такі види [4–7; 9]:

1. Державне регулювання, яке здійснюється через відповідні органи державної влади та передбачає керування об'єктом через низку чинників – соціально-економічних, морально-мотиваційних, інвестиційно-монетарних, адміністративно-примусових та ін.

2. Самоврядне регулювання – це сукупність методів і форм цілеспрямованого впливу органів сільського самоврядування на соціально-економічний розвиток своїх населених пунктів з метою досягнення поставлених цілей. Цілі, як правило, визначаються в рамках державних та регіональних програм соціально-економічного розвитку відповідних територій. Тому самоврядне регулювання (поряд з державним) можна назвати владним регулюванням, адже і в державі, і в місцевих органах самоврядування мета одна – забезпечення сталого розвитку України. Методи регулювання державної та місцевої влади також ідентичні і відрізняються лише масштабом прийняття рішень.

3. Ринково-інституційне регулювання розвитку сільських поселень проводять інститути ринкової інфраструктури (банки, біржі, консалтингові компанії, лізингові фірми). Через нерозвинутість інститутів ринку їх регулююча дія поки що незначна, але має потужний потенціал росту. Інституційний підхід, як основа сільських перетворень, включає регулювання через такі інститути-чинники, як «держава» і «риннок». Держава як головний провідник реформ повинна організувати всі заплановані заходи реформування, забезпечити адаптацію ринкових структур до потреб села та пристосування селян до умов ринку. Суттєво, що інститути-механізми, спрямовані на забезпечення процесу сільського реформування (закони, програми, інструкції, положення та ін.), також у більшості випадків є прерогативою держави, хоча деяка частина з них розробляється та впроваджується на рівні регіонів, районів, окремих поселень та підприємств. Важається, що ніякі заходи реформування не зможуть досягнути мети, якщо вони не враховуватимуть особливостей українських інститутів-умов, тобто звичаїв і традицій селянства, стереотипів його економічної поведінки. При цьому застосування теорії інституціоналізму дозволяє визначити суть сільської реформи як головного інституту-механізму, що корегує або перериває природний хід еволюційного розвитку і є складною системою, що включає підсистеми нових сільських відносин та структур, що формуються. Це дозволяє розглядати інституціональний підхід як основу методології сільського реформування в Україні.

4. Громадське регулювання – це процес регулювання соціально-економічних процесів громадськими організаціями, політичними партіями, іншими органами самоорганізації населення. Оскільки сільська громада є де-факто громадським об'єднанням, то в умовах сільського самоврядування громадське і самоврядне регулювання фактично збігаються.

Аналіз зазначених управлінських аспектів дозволяє говорити про важливість переходу від поліелементного та поліфункціонального характеру цього об'єкта управління. І якщо аналізувати зазначені детермінанти управлінського впливу, то самоврядування можна визначити як самодію (самоврядування виступає відносно об'єкта його автономним саморегулятором, синергетичним феноменом, а стан об'єкта, при якому його об'єктна та суб'єктна сторони виступають як єдине ціле, можна охарактеризувати як самоврядність), регулювання – як напівдію (як правило, атрибутами важеля регулювання виступають правові та економічні методи впливу), а управління – як повноцінну управлінську дію відносно об'єкта (цей важіль містить найбільш повний та завершений арсенал засобів, методів, які використовуються в процесі управлінської діяльності) [9, с. 154].

Таким чином, можна говорити про державну політику сільського розвитку. При цьому об'єктом політики сільського розвитку на загальнодержавному рівні виступає сільська соціально-територіальна підсистема суспільства в цілому. Метою політики сільського розвитку на загальнодержавному рівні є всебічне сприяння виконанню сільськими територіями життєво важливих для усього суспільства функцій за рахунок створення правових, економічних, фінансових, організаційних передумов, а також вирівнювання умов життєвого рівня міського та сільського населення. Ефективність здійснення державної політики щодо сільських територій на цьому рівні залежить від механізму розподілу владних повноважень між центральними органами виконавчої влади та територіальними органами державної влади. На загальнодержавному рівні сільських територій слід застосувати відповідний рівень політичного впливу, діяльності суб'єктів управління, представлених вищими органами державної влади, прерогативою яких є розроблення державної політики, втілення її в нормативно-правові акти, стратегії та програми розвитку [9, с. 128–132, 159].

Метою політики сільського розвитку на регіональному рівні є реалізація стратегічних цілей у напрямі подолання внутрішньорегіональних диспропорцій у територіальному та галузевому вимірах в інтересах досягнення збалансованого та сталого розвитку держави. Тут важливою проблемою постає те, що повноваження органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування чітко не розмежовані. При цьому у Законі України «Про місцеві державні адміністрації» лише прописано норму невтручання державних органів влади у діяльність органів місцевого самоврядування територіальних громад [1, с. 17, 70, 97]. Як вважає О.І. Павлов, підвищенню правосуб'єктності районних рад сприяло б по-

долання суперечностей між великою капіталомісткістю об'єктів комунальної власності та обмеженістю місцевих бюджетів. Перш за все цього можливо досягти за рахунок визначення пріоритетних інвестиційних проектів розвитку підприємств та установ соціальної сфери села з подальшою їх приватизацією. Збільшити надходження до бюджету можна також за рахунок передачі земель, що знаходяться за межами сільських населених пунктів й перебувають під юрисдикцією районних державних адміністрацій, територіальним громадам сіл. Інший шлях добування коштів – купівля землі у її власників сільськими радами з наступним її здаванням в оренду [8, с. 267]. Регіональний рівень зазначеного об'єкта потребує адекватного політичного впливу, дій суб'єктів, представлених центральними органами виконавчої влади, обласними державними адміністраціями, обласними радами, підприємницькими структурами, громадськими організаціями, не всі з яких опікуються виконанням функцій, що мають відношення до об'єкта [9, с. 159].

Районний рівень сільських територій представлений суб'єктами управління, віднесених до районних органів виконавчої влади, відповідних органів місцевого самоврядування, представників місцевого бізнесу, громадськості, які зайняті винятково забезпеченням функціонування сільських територій.

На низовому рівні політики сільського розвитку ключову роль відіграє сільська територіальна громада (вона виступає суб'єктною основою місцевого самоврядування). Відтак, на низовий рівень зазначеного об'єкта поширюється сфера компетенції сільських територіальних громад та їх органів, органів самоорганізації населення, зареєстрованих за місцем їх знаходження. Цей рівень є найбільш складним в управлінні. В ідеалі на низовому рівні проблема суб'єктивізації об'єкта не повинна стояти як така, оскільки тут об'єкт та суб'єкт управління є неподільними. Але при цьому слід урахувати рівень розвитку самоврядування на селі. За відсутності фінансових ресурсів територіальна громада неспроможна впоратися з безліччю проблем, які існують у різних сферах життєдіяльності сільського соціуму. З огляду на це принцип суб'єктивізації на зазначеному рівні об'єкта виглядає дещо спотвореним, а об'єктно-суб'єктні відносини – асиметричними з причини постійного втручання в діяльність територіальних громад органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування різних рівнів.

У цій площині першочерговим завданням громади є відтворення людського, природного, виробничого потенціалів певної території. Його реалізація залежить від бажання, здібностей і здатності конкретної спільноти людей, незалежно від її чисельності, використати для досягнення зазначеної мети наявний ресурсний потенціал. Іншим чинником самоврядування є економічна та фінансова спроможність громади, її основними джерелами виступають: земельні ресурси, об'єкти комунальної власності, місцеві податки і збори. За відсутності земельного ринку формою отримання прибутку від землі є її здача в оренду [9, с. 159].

Зазначені труднощі реалізації політики сільського розвитку на низовому рівні можна, як вважає О.І. Павлов, здолати, якщо запровадити принципово новий підхід, що не розрахований на суттєву державну підтримку розвитку українського села. По-перше, державна підтримка є стимулюючим заходом й розрахована на обмежений період часу, тобто відбувається не на постійній основі. З огляду на стан нашого села сільськогосподарської галузі слід вести мову про необхідність її відродження. А тут однією підтримкою не обійтися. По-друге, можливості державного бюджету України вкрай обмежені. Звісно, за таких умов вихід із ситуації полягає у використанні ресурсного потенціалу кожної окремої сільської території, яка за ринкових умов виступає своєрідним товаром. Ступінь її фінансової ємності залежить від результатів економічної діяльності суб'єктів господарювання, що знаходить свій прояв у наповненні місцевих бюджетів. При цьому важливо не стільки визначити наявний ресурсний потенціал території, рухоме і нерухоме майно, скільки створити умови для підвищення її функціональності [9, с. 134].

Зазначене вище дозволяє окреслити модель взаємодії суб'єктів політики сільського розвитку [9, с. 134].

При цьому можна говорити про певні виміри управління сільськими територіями (територіальний, суб'єктний, ресурсний, галузевий та функціональний), які у їх інтеграції дозволяють оптимізувати систему управління сільськими територіями, що знайшло відображення у відповідній моделі [9, с. 162] (рис. 2).

Зазначена системна модель управління сільськими територіями реалізує різновекторність управлінських підходів, що похідні від поліфункціонального характеру об'єкта, яким постають сільські територіальні утворення.

Зазначимо, що у контекст процесів управління входить регулювання розвитку сільських територій та окремих аспектів цього розвитку. Тут цікавою є модель регулювання виробництва сільськогосподарської продукції, яка велику кількість функціональних елементів.

При цьому процес регулювання відповідних територіальних процесів передбачає також і діагностика ефективності діяльності регіону (рис. 4).

Суттєво, що розвиток відповідних управлінських відносин відбувається відповідно до еволюції парадигми управління сільськими територіями.

Категорія «парадигма управління сільськими територіями» є складним понятійним конструктом, який віддзеркалює зміни, що відбуваються: а) на рівні об'єкта (сільських територій); б) на рівні суб'єктів (органів державної влади, органів місцевого самоврядування, бізнесових структур, громадських організацій); в) на рівні управлінських відносин (об'єктно-суб'єктних, об'єктно-об'єктних, суб'єктно-суб'єктних). Ці зміни мають системний характер і суттєво впливають на управлінську модель, яка є інтегральною за визначенням, що зумовлено передусім гетерогенною природою об'єкта. Це передбачає застосування до нього відповідного типу управління, який складається з ресурсного, галузевого, функціонального, власне

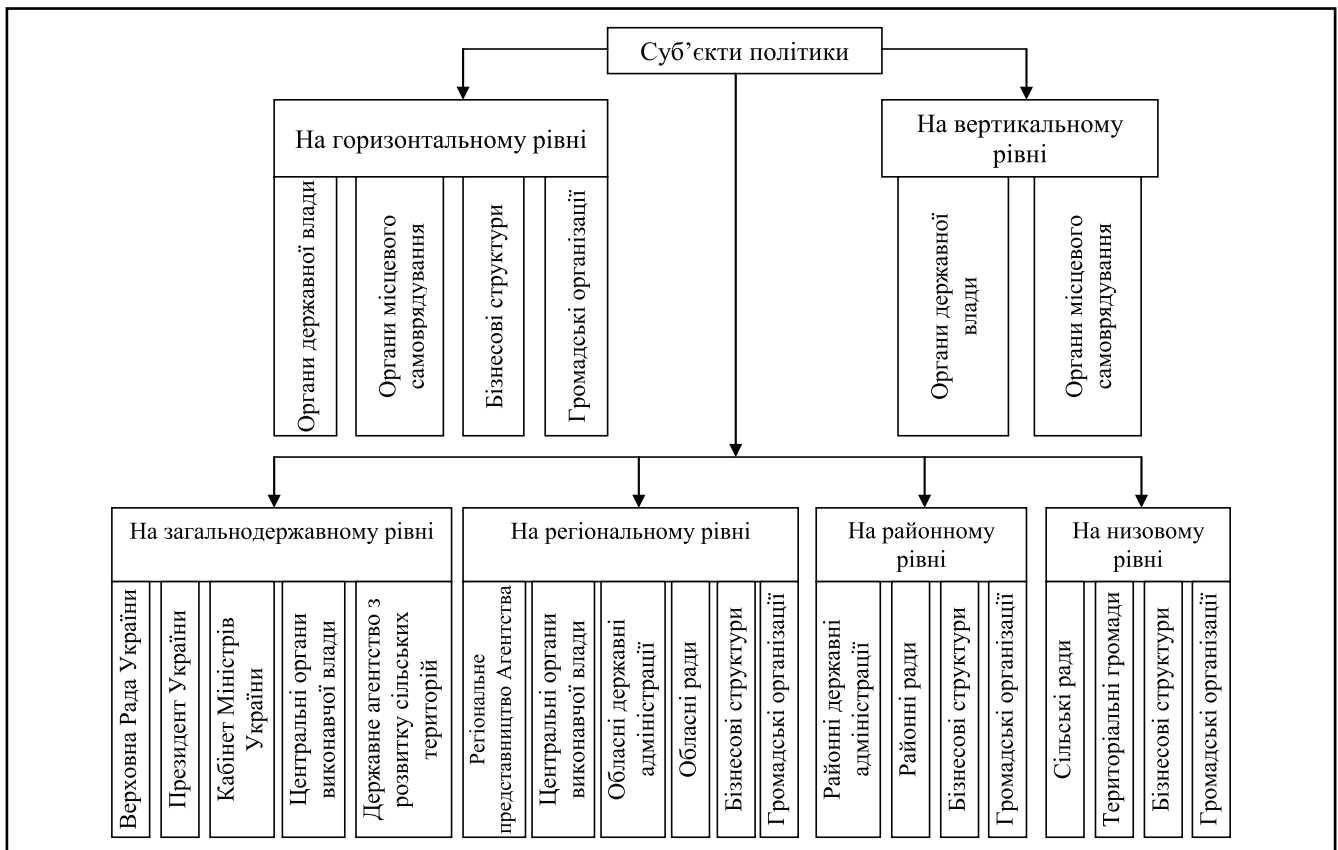


Рисунок 1. Модель взаємодії суб'єктів політики сільського розвитку

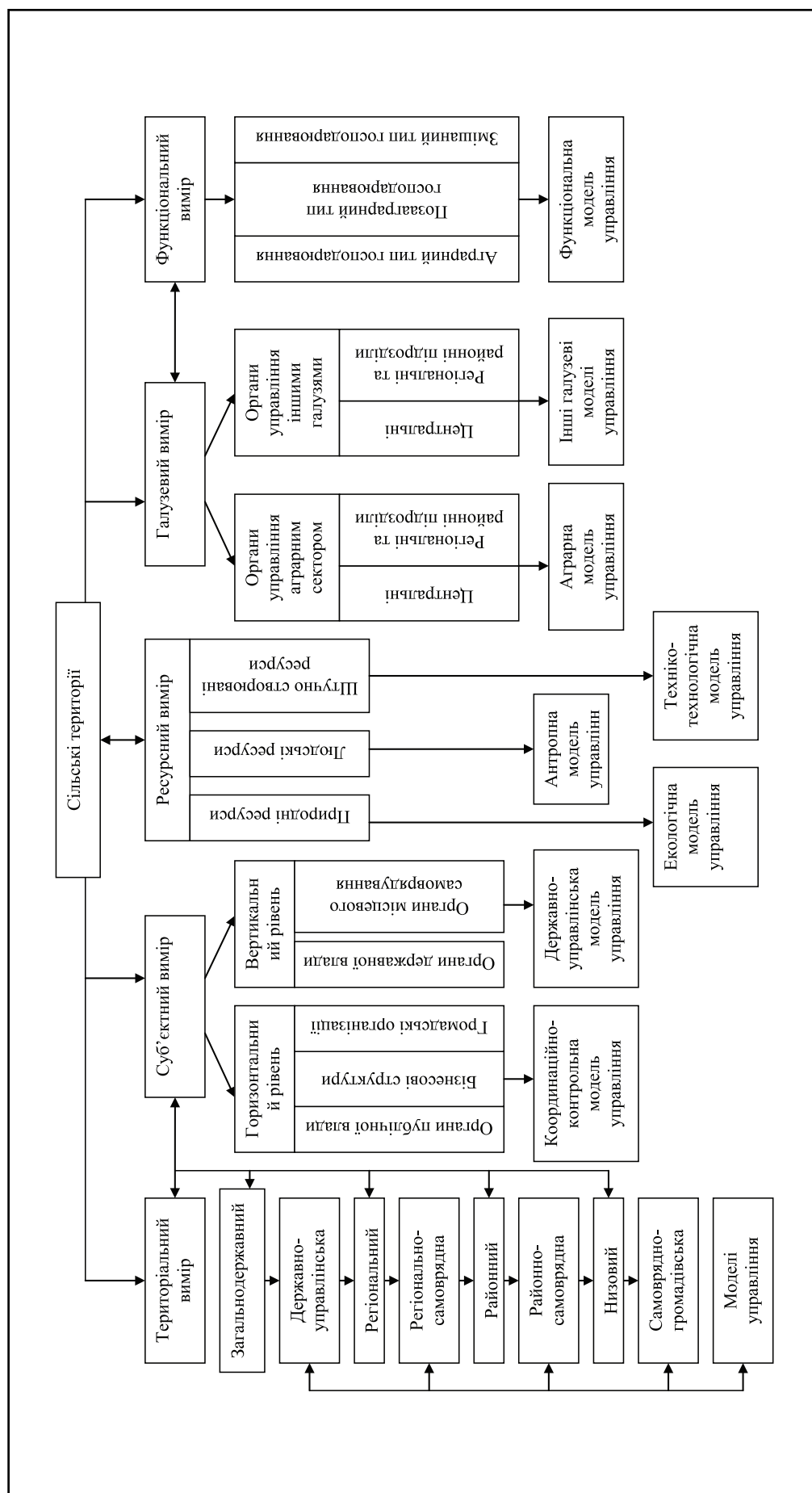


Рисунок 2. Системна модель управління сільськими територіями

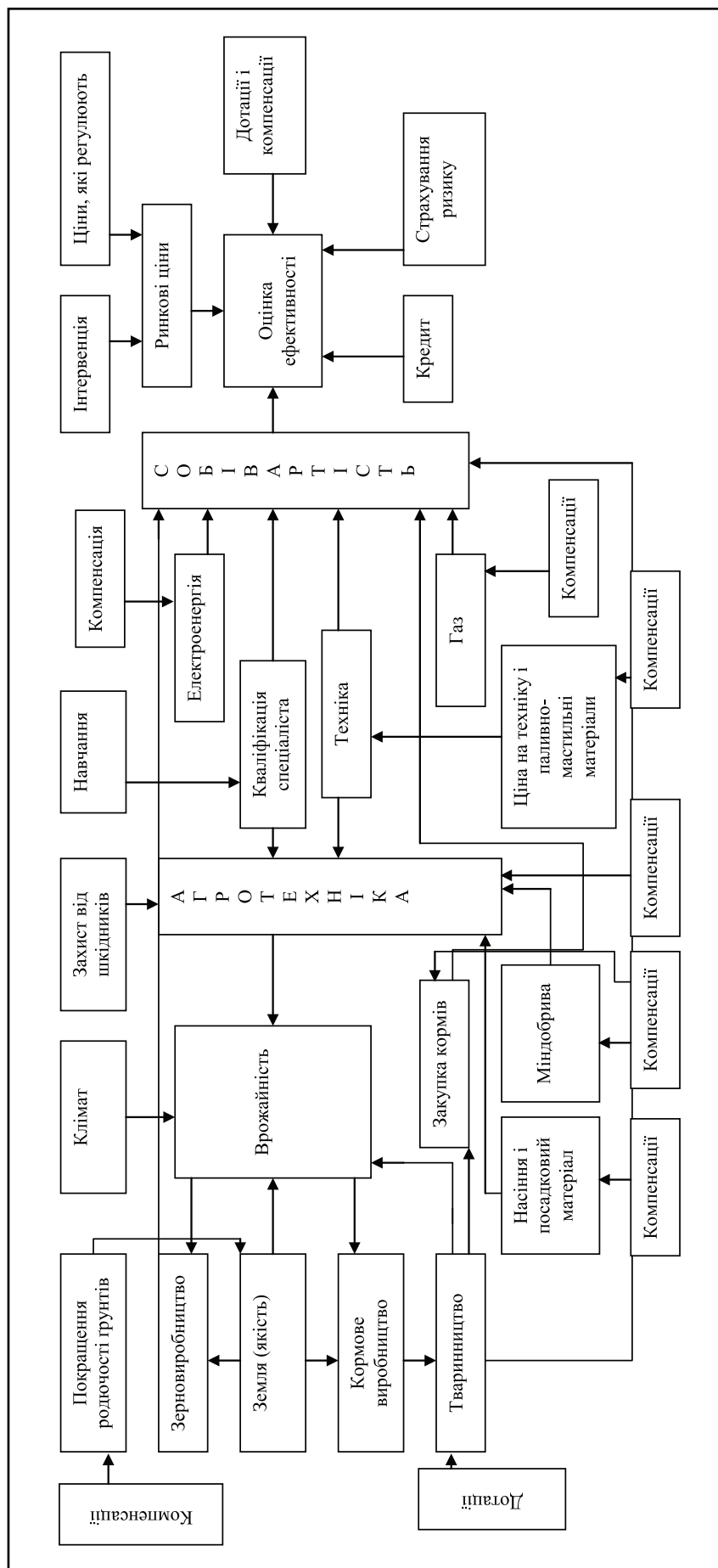


Рисунок 3. Модель регулювання виробництва сільськогосподарської продукції [2-3]

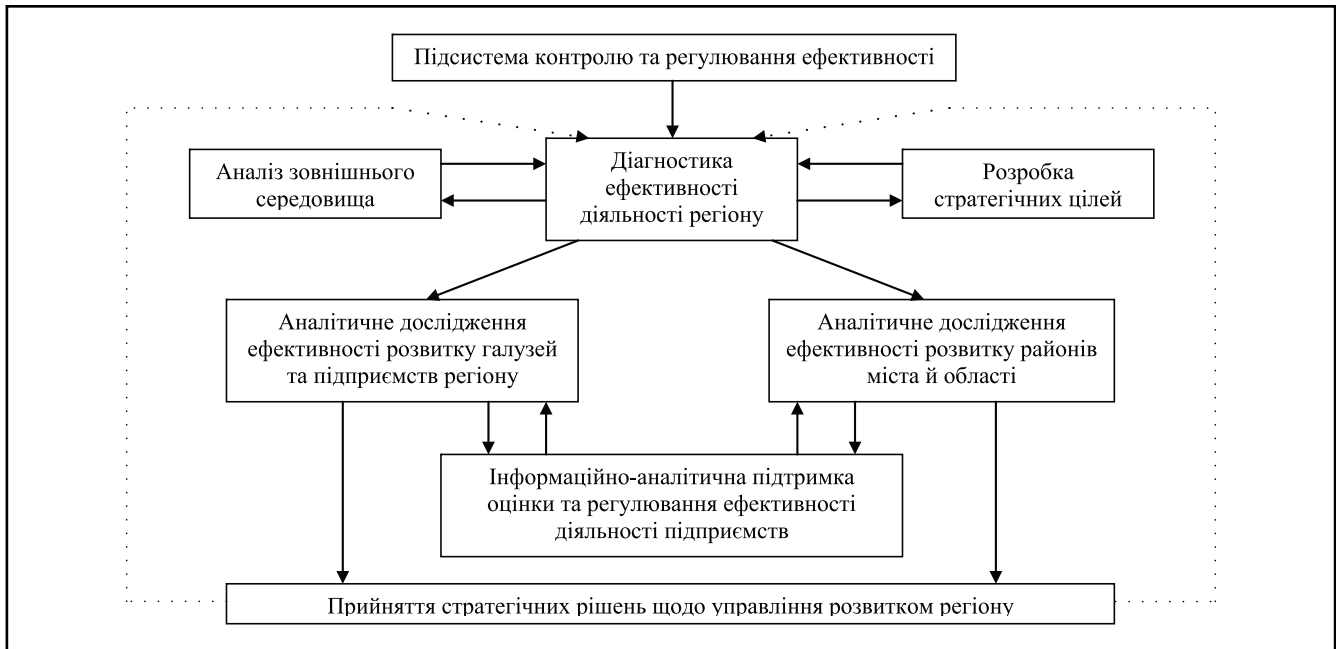


Рисунок 4. Діагностика ефективності державного управління соціально-економічним розвитком території на регіональному рівні

територіального менеджменту, враховує різні рівні й типи сільських територіальних утворень та здійснюється різними суб'єктами управління як за своїми повноваженнями, так і за характером підпорядкованості.

Висновки

До найбільш характерних ознак сучасної управлінської парадигми можна віднести такі:

- децентралізація управління, деконцентрація владних повноважень, розвиток самоврядних засад;
- перехід від галузевого до територіального підходу в управлінні об'єктом, який базується не на безпосередньому, прямому управлінні галуззю, а на управлінні суспільно-політичним процесом;
- підвищення ролі правових та економічних механізмів регулювання суспільних відносин;
- поступова заміна принципу субординації в управлінні на відносини, які базуються на партнерських, договірних засадах, використанні стимулюючих та заохочувальних важелів;
- поширення в управлінських відносинах горизонтальних зв'язків [9, с. 149].

Література

1. Закон України про місцеві державні адміністрації // Офіц. вісн. України. – 1999. – №18. – С. 3–22.
2. Копелець О.О. Державне регулювання розвитку різних форм господарювання в сільському господарстві / О.О. Копелець // Економіка та держава. – 2005. – №10. – С. 59–62.
3. Копелець О.О. Застосування елементів механізму регулювання розвитку сільського господарства в рамках систем державного і господарського управління / О.О. Копелець // Збірник наукових

праць Національної академії державного управління при Президентові України / За заг. ред. В.І. Лугового, В.М. Князева. – К.: Вид-во НАДУ, 2005. – Вип. 2. – С. 188–199.

4. Лісовий А.В. Державне регулювання розвитку сільських територій: теорія, методологія, практика / Дис... доктора економічних наук: Андрій Васильович Лісовий. – Спеціальність 08.00.03 – економіка та управління національним господарством. – Київ, 2008. – 514 с.

5. 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.

6. Лісовий А.В. Державне регулювання розвитку сільських територій: монографія / А.В. Лісовий. – К.: Дія, 2007. – 400 с.

7. Мельник А. Управлінські аспекти економічного й соціального розвитку сільських поселень як елементів територіальних систем / А. Мельник, Г. Монастирський // Регіон, економіка. – 2002. – №2. – С. 152–162.

8. Павлов В.І. Політика регіонального розвитку в умовах ринкової трансформації: (теоретико-методологічні аспекти та механізми реалізації) / В.І. Павлов. – Луцьк: Надстир'я, 2000. – 580 с.

9. Павлов О.І. Сільський розвиток в Україні: теорія, практика, політика, управління: монографія / О.І. Павлов. – Одеса: Астропринт, 2008. – 208 с.

10. Рогожин Г.Н. Сельское расселение Украинской ССР / Г.Н. Рогожин. – К.: Укр. НИИИТ, 1973. – 71 с.

11. Чиркин В.Е. Государствоведение: учебник / В.Е. Чиркин. – М.: Юрист, 1999. – 400 с.

12. Чичкин А.В. Некоторые вопросы правового регулирования социального развития села / А.В. Чичкин // Аграрное и земельное право. – 2006. – №2. – С. 94–105.

Вітчизняний досвід залучення грошових доходів населення шляхом емісії державних цінних паперів

Досліджено теоретичні та практичні аспекти залучення доходів населення шляхом емісії вітчизняних державних цінних паперів. Виявлено проблеми обігу таких цінних паперів та розроблено рекомендації щодо їх вирішення.

The theoretical and practical aspects of accumulation the population's incomes by issuing domestic government securities are studied. The problems of the circulation of such securities are elucidated and the recommendations for their solution are developed.

Постановка проблеми. Значна частина грошової маси у будь-якій країні завжди є у населення на руках, тобто концентрується ззовні банківської системи. Така ситуація особливо характерна для України сьогодні. Ці гроші не працюють на економіку країни, вони не приносять прибутку їхнім власникам. Через випуск державних цінних паперів вдається вилучити певну частину вільних грошових коштів населення і використати їх для економічних потреб. Таким чином, зазначене вище підвищує науковий інтерес до державних цінних паперів, як до інструмента акумуляції коштів населення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню ряду питань, що розкривають сутність державних боргових цінних паперів, особливості їх емісії та обігу присвячені праці таких українських та зарубіжних вчених-економістів як Дж.М. Кейнс, А. Лернер, А. Сміт, І. Озеров, Л. Литвиненко, В. Муратов, Т. Вахненко, В. Козюк, Г. Кучер, І. Лютий, В. Міщенко, Л. Новосад та ін. Практичні ж аспекти акумуляції грошових коштів населення шляхом емісії внутрішніх

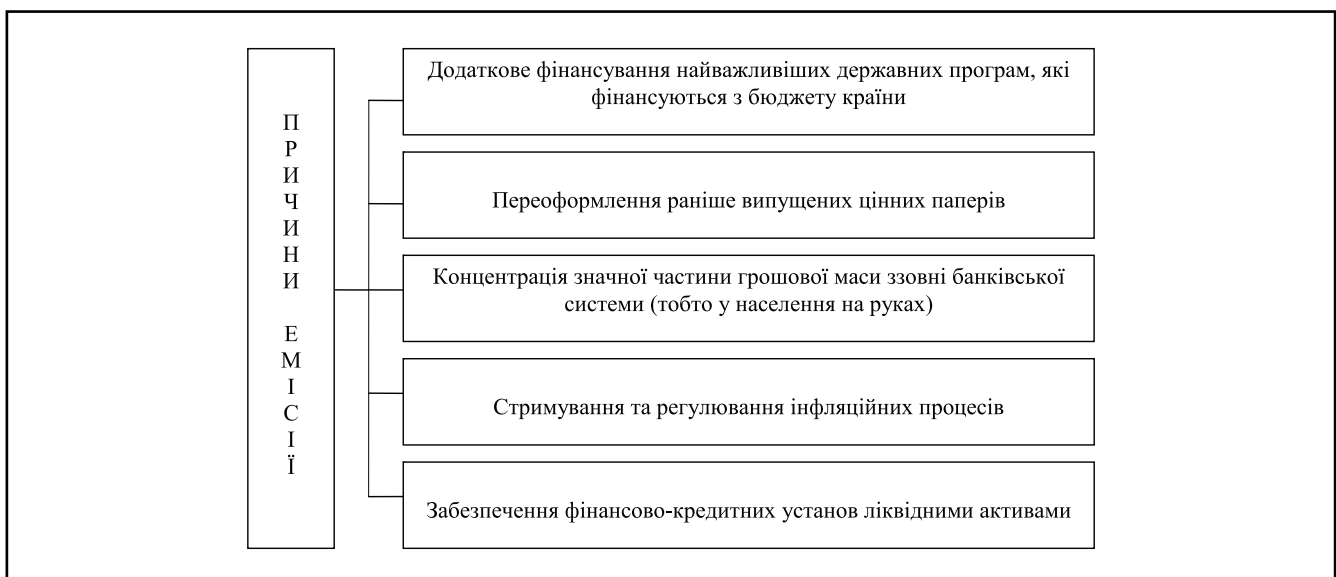
державних цінних паперів залишаються дослідженими не достатньо та потребують подальшого вивчення.

Метою статті є дослідження вітчизняного досвіду акумуляції грошових доходів населення шляхом випуску державних цінних паперів, виявлення позитивних та негативних його аспектів.

При написанні статті використовувалися методи логічного і порівняльного аналізу, діалектичний та логічний методи, метод аналізу і синтезу, групування, та інші.

Виклад основного матеріалу. Кошти населення залучаються державною шляхом випуску та реалізації державних цінних паперів, які займають одне з найважливіших місць серед інструментів ринку цінних паперів. В економічно розвинених країнах державні цінні папери відіграють значну роль у фінансуванні державних витрат, підтримці ліквідності банківської системи, розвитку економіки в цілому. Слід зазначити, що державні цінні папери можуть випускатися в силу різного роду причин (див. рис.) центральним урядом, а також органами влади, які користуються державною підтримкою. Загалом, державні облігації, деякі типи векселів, казначейські зобов'язання виражають відносини позики між їх власниками та емітентом і дають право на отримання доходу за користування коштами.

Таким чином, зосередження за допомогою державних цінних паперів на рівні держави тимчасово вільних грошових коштів населення сприяє головним чином зниження дефіциту бюджету.



Причини, що зумовлюють емісію державних цінних паперів

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Внутрішній ринок державних цінних паперів України представлений облігаціями та казначейськими зобов'язаннями.

Облігаційна позика є найпоширенішою формою залучення коштів державою. Облігації внутрішньої державної позики являють собою державні цінні папери, що розміщуються виключно на внутрішньому фондовому ринку і підтверджують зобов'язання України щодо відшкодування пред'явникам цих облігацій їх номінальної вартості з виплатою доходу відповідно до умов розміщення облігацій. Слід зазначити, державні облігації України можуть бути довгостроковими (понад п'ять років), середньостроковими (від одного до п'яти років) та короткостроковими (до одного року), іменними або на пред'явника, у документарній або бездокументарній формі.

Крім облігацій, як зазначалося, держава в особі Міністерства фінансів України емітує казначейські зобов'язання. Такі цінні папери розміщуються серед фізичних осіб виключно на добровільних засадах та дають власнику право на отримання грошового доходу.

Як і облігації, казначейські зобов'язання можуть бути довгостроковими – понад п'ять років; середньостроковими – від одного до п'яти років; короткостроковими – до одного року. Крім того, зазначенні цінні папери можуть бути іменними або на пред'явника, розміщуватися у документарній або бездокументарній формі. За умови розміщення казначейських зобов'язань України у документарній формі видається сертифікат, де зазначаються вид цінного паперу, найменування і місцезнаходження емітента, сума платежу, дата виплати грошового доходу, дата погашення, зазначення місця, в якому повинно бути здійснено погашення, дата і місце видачі

казначейського зобов'язання України, серія та номер сертифіката казначейського зобов'язання України, підпис керівника емітента або іншої уповноваженої особи, засвідчений печаткою емітента. У сертифікаті іменного казначейського зобов'язання України також зазначається ім'я власника.

Важливо відмітити, що згідно з законодавством України, обсяг емісії казначейських зобов'язань України у сукупності з емісією державних облігацій внутрішніх державних позик України не може перевищувати граничного обсягу внутрішнього державного боргу та обсягу пов'язаних з обслуговуванням державного боргу видатків, визначених законом про Державний бюджет України на відповідний рік [1].

Вітчизняна практика залучення грошових коштів населення державою бере свій початок з 1997 року, коли урядом України були випущені в обіг облігації внутрішньої державної ощадної позики загальним обсягом емісії 50 млн. грн. Слід зазначити, що такі облігації виготовлялися у вигляді бланків спеціального зразка, які мали відповідний ступінь захисту, а придбати їх могли фізичні та юридичні особи, як резиденти, так і нерезиденти. Облігації внутрішньої державної ощадної позики 1997 року випускалися на пред'явника окремими випусками номінальною вартістю 50 гривень. При цьому цінні папери, термін погашення яких становив шість місяців, один та два роки, забезпечували їх власнику дохід, що виплачувався відповідно до індексу споживчих цін, збільшеного на 1 відсоток річних, у валюті України [2].

Уже наступного 1998 року було прийнято нову постанову про випуск облігацій внутрішньої державної ощадної позики. При цьому термін погашення на відміну від попереднього

Характеристика державних цінних паперів України, спрямованих на залучення коштів населення

Ознака	Облігації внутрішньої державної ощадної позики		Казначейські зобов'язання	
	1997 року	1998 року	2002 року	2009 року
Назва нормативного акту	Постанова КМУ від 5.02.97 р. №138 «Про випуск облігацій внутрішньої державної ощадної позики 1997 року»	Постанова КМУ від 25.05.98 р. №736 «Про випуск облігацій внутрішньої державної ощадної позики 1998 року»	Постанова КМУ від 10.01.2002 р. №15 «Про випуск казначейських зобов'язань»	Постанова КМУ від 14.04.2009 р. №362 «Про випуск казначейських зобов'язань»
Хто має право придбавати	Фізичні та юридичні особи, як резиденти, так і нерезиденти	Фізичні та юридичні особи – лише резиденти України	Населення (фізичні особи)	
Вид ц/п	На пред'явника			
Запланований обсяг емісії, млн. грн.	50	150	400	200
Номінальна вартість, грн.	50	50	50	500
Термін обігу	Шість місяців, один та два роки	2 роки	24 місяці	12 місяців
Купонний період	Три місяці	Три купони: 1 рік, 6 місяців, 6 місяців	Три місяці	Три місяці
Форма виплати відсоткового доходу та погашення ц/п	Готівкова або безготівкова			
Розмір доходу	Виплачується відповідно до індексу споживчих цін, збільшеного на 1% річних	фіксований дохід у розмірі 34% річних	2 грн. за кожним купоном	20 грн. за кожним купоном
Можливість дострокового погашення	Ні			

* Складено автором за даними джерел 2, 3, 5, 6.

випуску становив два роки, а загальний обсяг емісії перевищував попередній втричі і становив 150 млн. грн. Крім того, на відміну від облігацій внутрішньої державної ощадної позики 1997 року ощадні цінні папери 1998 року мали фіксований дохід у розмірі 34 відсотків річних, а їх власниками могли бути лише резиденти України [3].

Загалом, протягом першого року обігу агентами уряду, якими виступають банки, було розміщено серед населення лише 21 тис. облігацій номіналом 50 грн. Однак уже наступного року завдяки ряду причин, серед яких слід виділити насамперед зменшення терміну погашення облігацій до одного року, а також досить привабливий на той час звільнений від оподаткування процентний дохід у 34% річних, лише за червень 1999-го було розміщено понад 25 тис. облігацій [4, с. 54].

Незважаючи на підвищення попиту на ощадні облігації та збільшення обсягів їх продажу, проблема пошуку ресурсів державою на різноманітні цілі залишалася актуальною. Тому в 2002 році Міністерство фінансів із метою розширення кола покупців державних облігацій розпочало розробку програми випуску середньострокових і довгострокових боргових зобов'язань, а також запровадило нові фінансові інструменти, зокрема казначейські зобов'язання, які орієнтовані та розміщуються виключно серед населення.

Такі цінні папери випускалися на пред'явника в документарній формі та мали термін обігу 24 місяці. Казначейські зобов'язання продавалися через філіальну мережу Ощадбанку, а особливість їх полягала в тому, що уряд окрім повернення боргу й виплати процентів обіцяв звільнити доходи за цими цінними паперами від оподаткування [5]. Однак, незважаючи на зазначене, було розміщено всього лише три серії. Прибутковість цих паперів не покривала інфляцію. Загалом, облігації внутрішньої державної ощадної позики 2002 року виявилися занадто витратним заходом (через витрати на рекламу, а також на комісію банкам-агентам) для уряду. У підсумку більше трьох чвертей усього обсягу таких паперів опинилися в руках інституційних інвесторів (інвестиційні фонди, інвестиційні компанії, банки, пенсійні фонди).

З 2003 року випуск облігацій внутрішньої державної позики для населення було припинено.

Спроби відновити інтерес населення до фінансового інвестування через випуск державних боргових зобов'язань були відновлені у вересні 2009 року коли Міністерство фінансів України відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 14.04.2009 року №362 «Про випуск казначейських зобов'язань» з 23 вересня 2009 року розпочало реалізацію однорічних казначейських зобов'язань в документарній формі серії А із датою випуску 14 вересня 2009 року, номінальною вартістю 500 грн., відсотковою ставкою 16% річних та щоквартальною виплатою купонного доходу. При цьому вартість продажу казначейських зобов'язань залежить від часу їх продажу, зокрема, чим ближчий час купонної виплати, тим вища ціна продажу казначейських зобов'язань.

Передбачалося, що випуск проводитиметься різними серіями, номінальна вартість кожної з яких становить 200 млн. грн. При цьому розміщення казначейських зобов'язань нової серії, що позначаються літерами українського алфавіту, відбувається після продажу попередньої.

За умовами емісії власник цінного паперу кожні три місяці отримує дохід у розмірі 20 грн., який, за вибором фізичної особи, може бути виплачений у готівковій або безготівковій формі. Тобто за умов погашення казначейських зобов'язань та виплати доходу за ними у безготівковій формі гроші перераховуються на рахунок, зазначений пред'явником сертифіката казначейського зобов'язання. Важливо зазначити, що погашення казначейських зобов'язань та виплата доходу за ними здійснюються ВАТ «Ощадбанк» за рахунок коштів державного бюджету. Для проведення розрахунків Державне казначейство перераховує кошти державного бюджету на кореспондентський рахунок ВАТ «Ощадбанк», відкритий у Національному банку, не пізніше ніж протягом останнього робочого дня відповідного купонного періоду або строку обігу казначейських зобов'язань у межах сум, передбачених у державному бюджеті.

Що ж стосується мережі розповсюдження, то продаж казначейських зобов'язань фізичним особам здійснюється в установах ВАТ «Державний ощадний банк України» на всій території України. Зокрема, з 23 вересня 2009 року розпочато продаж казначейських зобов'язань в київських районних філіях – відділеннях ВАТ «Державний ощадний банк України», з 28 вересня 2009 року – в регіональних управліннях та відділеннях ВАТ «Державний ощадний банк України» за вартістю продажу, що встановлюватиметься Міністерством фінансів України на щотижневій основі. Кошти, отримані від продажу таких цінних паперів, ВАТ «Ощадбанк» перераховує не пізніше ніж протягом трьох днів на окремий рахунок Державного казначейства [6].

Висновки

Таким чином, аналіз вітчизняного досвіду із залучення грошових доходів населення України через емісію державних цінних паперів свідчить про позитивні зрушення. Однак разом із тим існує і ряд недоліків та проблем, які стримують використання такого способу акумуляції коштів населення державою. Серед них, на наш погляд, слід відмітити такі:

- документарна форма казначейських зобов'язань при великих об'ємах вкладень може мати деякі незручності при їх обігу;
- недосконалий механізм захисту облігаційних доходів від інфляції;
- невідповідність терміну обігу цінних паперів смакам споживачів;
- низький рівень інформування населення щодо таких цінних паперів, адже саме рекламна кампанія по суті повинна формувати попит на дані інструменти;
- недовіру потенційних інвесторів.

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що на сьогодні без вжиття дієвих заходів з боку держави подальший розвиток внутрішнього ринку державних запозичень та активізація населення на ньому не можливі. Удосконалення та розвитку потребує інструментарій внутрішнього ринку державних цінних паперів, який би враховував смаки різних груп інвесторів. Наприклад, громадян цікавлять індексовані, середньострокові та довгострокові фінансові інструменти. Крім того, кожен випуск має супроводжуватися активним інформаційним забезпеченням (друкована рекламна продукція, реклама на телебаченні та радіо та ін.), що сприятиме розміщенню цінних паперів. Гарною практикою є забезпечення кожного інвестора, за вимогою, скороченою версією основних умов вкладення коштів: цінна придбання, дохідність, умови виплати відсотків, дострокове погашення, погашення основної суми по закінченню строку та інше.

Важливою умовою розвитку внутрішнього ринку державних запозичень є забезпечення державними органами влади своєчасного і повного виконання своїх зобов'язань, пов'язаних з цінними паперами. Будь-яке порушення зобов'язань в даній сфері буде мати негативний вплив на довіру з боку населення. В результаті чого попит на державні

цінні папери у майбутньому може значно знизитися, що призведе до зростання вартості фінансування для уряду.

Отже, незважаючи на невеликий досвід залучення коштів населення до економіки України, потреба у використанні такого фінансового інструмента є, а подолання недоліків та вжиття запропонованих заходів дозволять налагодити роботу з державними внутрішніми позиками.

Література

1. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 р. №3480-IV.
2. Про випуск облігацій внутрішньої державної ощадної позики 1997 року: Постанова КМУ від 5.02.1997 р. №138.
3. Про випуск облігацій внутрішньої державної ощадної позики 1998 року: Постанова КМУ від 25.05.1998 р. №736.
4. Міщенко В.І., Жупанин В.В. Організація залучення заощаджень населення на основі випуску казначейських зобов'язань України / В.І. Міщенко, В.В. Жупанин // Фінанси України. – 2008. – №2. – С. 44–58.
5. Про випуск казначейських зобов'язань: Постанова КМУ від 10.01.2002 р. №15.
6. Про випуск казначейських зобов'язань: Постанова КМУ від 14.04.2009 р. № 362.

Н.С. МИСЛИЦЬКА,
здобувач, НДІ

Структурний аналіз конкурентного середовища економіки України

У статті проаналізовано конкурентний розвиток на основі дослідження структури товарних ринків України (в обсязі виробництва або реалізації) та динаміки її зміни як в цілому по країні, так і окремо за видами економічної діяльності, спеціалізацією, територіальною приналежністю. Запропоновано заходи підвищення ефективності державної конкурентної політики.

В статье проанализировано конкурентное развитие на основе исследования структуры товарных рынков Украины (в объеме производства или реализации) и динамики ее изменения как в целом по стране, так и отдельно по видам экономической деятельности, специализации, территориальной принадлежности. Предложены меры повышения эффективности государственной конкурентной политики.

In the article competition development is analysed on the basis of research of structure of commodity markets of Ukraine (in a production or realization volume) and dynamics of her change both on the whole on a country, and separately after the types of economic activity, specialization, territorial belonging. The measures of increase of efficiency of public competition policy are offered.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку і становлення економіки України все більше підприємств функціонують в умовах конкурентного ринкового середовища. Виникнення та існування конкурентних відносин можливе за умов наявності на ринку великої кількості виробників будь-якого конкретного продукту або ресурсу, свободи вибору господарської діяльності виробників, відповідності між попитом і пропозицією, грошового капіталу з подальшим перетворенням його у засоби виробництва, відсутності узгоджених обмежувальних дій між постачальниками та споживачами.

Питання захисту, підтримання і розвитку конкурентного середовища закладені в основу конкурентної політики держави, посилення дієвості якої набуває особливої значущості у зв'язку із наданням Україні статусу країни з ринковою економікою, вступом до СОТ і посиленням курсу інтеграції в європейський і світовий простір. Розробка науково обґрунтованих шляхів підвищення ефективності державної політики визначає необхідність аналізу стану економічної конкуренції в країні, динаміки її тенденції розвитку. Вона передбачає, зокрема, визначення питомої ваги секторів, де створено ефективне конкурентне середовище та де конкуренція обмежена; з'ясування причин таких обмежень та шляхів їх усунення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання аналізу особливостей конкурентного середовища розглянуті в роботах М. Портера, А.А. Костусева, І.В. Князевої, В.Д. Лагутина, І.О. Хоменко та інших. Проте ряд напрямів структурного аналізу економічної конкуренції вимагає додаткового розгляду з урахуванням сучасного стану економіки України.

Метою статті є аналіз структурних особливостей конкуренції на ринках різних типів, галузевої підпорядкованості та спеціалізації для підвищення ефективності відповідних складових державної конкурентної політики.

Виклад основного матеріалу. Позитивний ефект від конкуренції для економіки в цілому проявляється у підвищенні ефективності розподілу і перерозподілу обмежених ресурсів; досягненні високого рівня насиченості споживчого ринку товарами, послугами; стимулюванні розвитку малого і середнього бізнесу; обмеженні ролі держави в управлінні економічною і господарською діяльністю суб'єктів ринку; збільшенні кількості експортоспроможних галузей. Разом з тим конкурентний характер відносин обмежує передбачуваність економічної політики суб'єктів ринку; часто сприяє підвищенню долі тіньового сектору; створює умови встановлення ринкової влади крупних фірм [1]. Прагнення до економічної незалежності з одночасним намаганням конкурентів уникнути конкурентної боротьби породжує тенденцію до об'єднання зусиль, ресурсів, капіталу, економічної солідарності, що призводить до зміни конкурентної структури ринку або на олігопольну, або з ознаками домінування або на монополістичну.

Кожна з ринкових структур створює різні передумови для розвитку конкуренції. Проаналізуємо конкурентний розвиток на основі дослідження структури товарних ринків України (в обсязі виробництва або реалізації) та динаміки її зміни як в цілому по країні, так і окремо за видами економічної діяльності, спеціалізацією, територіальною приналежністю. Оцінимо також рівень ринкової концентрації, оскільки вона сприяє монополізму та обмеженню конкуренції.

Згідно з даними звітів Антимонопольного комітету України протягом 2005–2009 років більше половини продукції українських виробників було реалізовано на ринках з конкурентною структурою. Однак значною (в середньому 24%) залишається частка підприємств, що здійснюють свою діяльність на ринках з ознаками домінування. Позитивними змінами в економіці в зазначений період стало зменшення частки продукції, що виробляється в умовах монополізованих ринків (на 2,4% у 2009 році в порівнянні з 2005 роком). Збільшення частки ринків з ознаками «жорсткої» олігополії з 13,6 до 16,6% пояснюється швидкими темпами зростання виробництва у ряді таких галузей, як нафтопереробна, а також переходом до даної групи деяких важливих ринків у харчовій, хімічній промисловості, у машинобудуванні, на транспорті (рис. 1) [2].

Розглянемо структурні передумови конкуренції і тенденції їхнього розвитку в різних галузях та сферах національної економіки (табл. 1).

Так, протягом 2007–2008 років більше половини послуг у сфері транспорту та зв'язку надано підприємствами, що діють

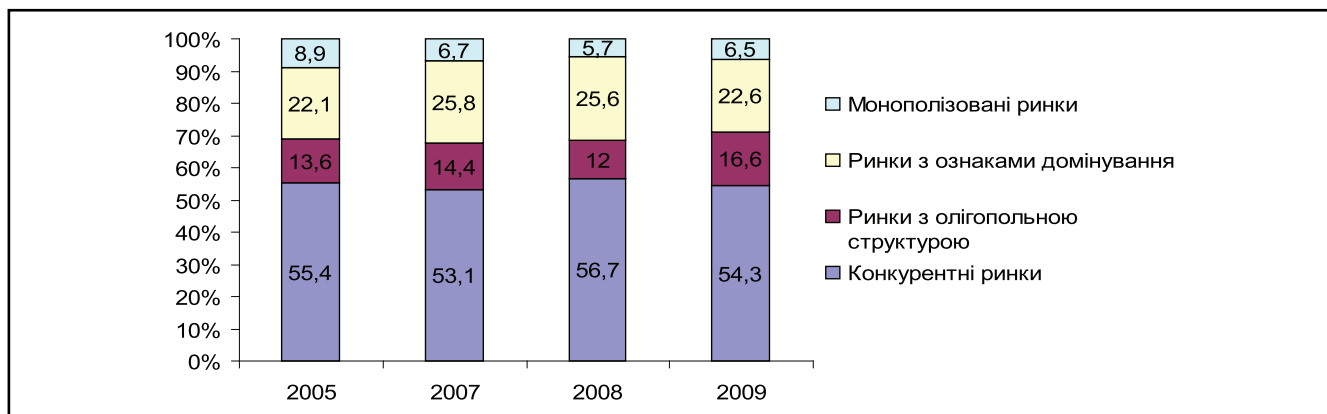


Рисунок 1. Співвідношення реалізації продукції на ринках з різними структурними передумовами конкуренції в 2005–2009 роках (побудовано автором на основі [2])

Таблиця 1. Структурні передумови конкуренції в окремих сферах економічної діяльності в Україні [3]

Сфери економічної діяльності	Частка в обсязі виробництва, % до загального							
	ринки з конкурентною структурою		олігопольні ринки		ринки з ознаками домінування		монополізовані ринки	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008
Торгівля і посередництво	90,2	83,8	2,8	1,4	5,5	14,7	1,5	0,1
Гірничо–металургійний комплекс	59,6	69,0	16,9	17,0	22,3	13,8	1,2	0,2
Агропромисловий комплекс	67,0	60,3	17,6	25,7	14,8	13,6	0,6	0,4
Машинобудування	55,0	41,4	16,1	27,8	28,9	30,8	0,0	0,0
Паливно–енергетичний комплекс	20,1	20,3	12,0	29,2	55,8	40,2	12,1	10,3
Транспорт і зв'язок	13,6	15,6	2,2	2,7	27,8	26,2	56,4	55,5
Економіка в цілому	53,1	56,7	14,4	12	25,8	25,6	5,7	6,5

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

на монополізованих ринках. Таке становище пов'язане насамперед із великою кількістю інфраструктурних послуг мереж, які утворюють ринки природних монополій. Найбільшу питому вагу в конкурентному секторі мала торгівля і посередництво, в олігопольному – підприємства паливно-енергетичного комплексу. Незважаючи на зростання кількості реалізованої продукції на ринках з конкурентною структурою в економіці в цілому, в ряді галузей спостерігалася негативна тенденція до скорочення їхньої питомої ваги в цьому секторі: агропромисловий комплекс – на 6,7%, машинобудування – на 13,6%, торгівля і посередництво – на 6,4%. Здебільшого такі зміни відбувалися за рахунок розширення олігопольного сектора, проте у торгівлі та посередництві одночасно спостерігалася зростання частки ринків з ознаками домінування.

Аналіз структури ринків за територіальною приналежністю виявляє досить істотні міжрегіональні відмінності (табл. 2).

Під час аналізу динаміки сукупного рівня концентрації промисловості виявлено суперечливі тенденції. З одного боку, частка 10 та 20 найбільших підприємств у обсязі реалізованої продукції в 2008 році зменшилася порівняно з 2005 роком, однак частка 50, 100, 150 та 200 помітно зросла (рис. 2 А, Б).

Зростання частки 200 найбільших підприємств у основних показниках свідчить про недостатній розвитку малого та середнього бізнесу у промисловості. Водночас спостерігається послаблення позицій найбільших підприємств, що, з точки зору конкуренції, як правило, означає перехід від абсолютної монополії або стану індивідуального домінування до більш сприятливої для елементів конкуренції олігопольної структури ринків.

Ринки з конкурентною структурою характерні для основних видів первинної продукції рослинництва, тваринництва

Таблиця 2. Міжрегіональні відмінності структурних передумов розвитку конкуренції [4]

Тип ринку	Питома вага ринків			
	максимальне значення		мінімальне значення	
	область	%	область	%
Конкурентні	Донецька	53,2	Чернівецька	21,9
Олігопольні	Полтавська	25,6	Рівненська	10,3
З ознаками домінування	Івано-Франківська	51,9	Донецька	8,8
Монополізовані	Херсонська	18,2	Львівська	5,2

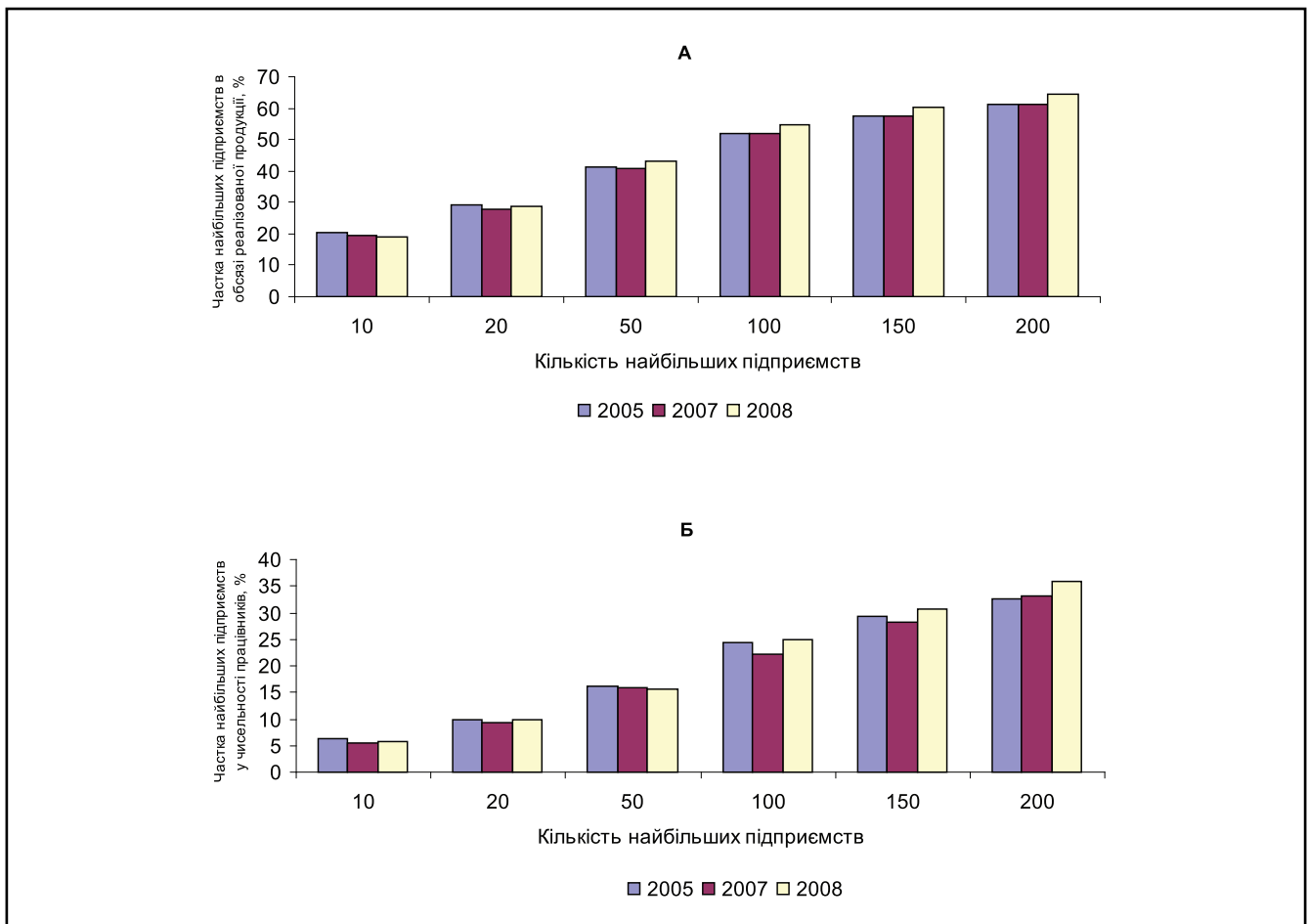


Рисунок 2. Сукупний рівень концентрації промисловості України у 2005–2008 роках (побудовано автором на основі [2])

(їх виробництво здійснюють майже 20 тисяч сільськогосподарських підприємств, а також понад 43 тисячі фермерських господарств, не враховуючи підсобних господарств населення). У легкій промисловості такими ринками є, зокрема, ринки текстильної продукції (понад 550 виробників в Україні), одягу (приблизно 2 тис. виробників), взуття (понад 400 виробників). Ринки з висококонкурентною структурою переважають у видавничій справі (майже 2,5 тис. виробників), в інших підгалузях поліграфічної промисловості (2,5 тисячі підприємств), будівництві (понад 24 тисячі підприємств), у більшості видів фінансової діяльності (майже 2,8 тис. установ), у сфері вантажних перевезень автотранспортом (діяльність здійснювали 6,4 тисяч підприємств), рекламної діяльності (понад 3000 підприємств), в оптовій торгівлі та в посередництві в торгівлі (понад 83 тис. підприємств) [4].

На ряді ринків із конкурентною структурою спостерігається підвищення рівня ринкової концентрації. Однак ця тенденція не завжди має однозначно антиконкурентний характер, оскільки в певних випадках пов'язана з поширенням нових, більш прогресивних форм господарювання, просування товарів, і призводить в кінцевому рахунку не до послаблення, а до загострення конкуренції [5].

Такі процеси мають місце, зокрема, на ринках послуг оптово-роздрібної торгівлі продовольчими та побутовими товарами, ще в 90-х роках XX ст. почали з'являтися такі нові сучасні форми організації торгівлі, як супермаркети та роздрібні торговельні мережі. Як свідчить світова практика, гостра конкуренція між роздрібними мережами починається, коли їхня частка в роздрібному товарообігу сягає 30 відсотків. У 2008 році оборот п'яти найбільших компаній на даному ринку (Fozzy Group, Metro Cash & Carry, «АТБ-Маркет», «Фуршет») становив 11% [6]. Враховуючи темпи зростання національних торговельних мереж, можна прогнозувати суттєве посилення конкуренції в роздрібній торгівлі протягом найближчих років з часткою роздрібних мереж в роздрібному товарообігу у 20-40 відсотків.

Підтримання сприятливих для конкуренції структурних параметрів товарних ринків за рахунок забезпечення їх відкритості, можливостей вільного входження та виходу з них є необхідною складовою державної конкурентної політики.

Загальнодержавними товарними ринками з олігопольною структурою (частка трьох найбільших підприємств перевищує 50%) [5] в Україні протягом останніх п'яти років є

ринки послуг зв'язку, паливних ресурсів і продуктів їх переробки та ін. (табл. 3). На регіональному рівні олігопольну структуру здебільшого мають ринки послуг з перероблення сільськогосподарської продукції.

У деяких випадках спостерігається посилення концентрації олігопольних ринків. Так, сукупна частка чотирьох найбільших виробників пива збільшилася з 88% у 2004 році до 97% – у 2007, сукупна частка двох найбільших операторів мобільного зв'язку – з 85% у 2006 році до 95% – у 2008 році.

Слід зазначити, що на більшості ринків з олігопольною структурою спостерігаються високі темпи зростання. Наприклад, обсяг послуг мобільного зв'язку за 2004–2008 роки збільшився в сім разів, виробництво цементу зросло на 40%, виробництво пива збільшилося на 64%, сигарет – на 19,2%. Значною мірою це пов'язано з поєднанням на олігопольних ринках досить гострої конкуренції між учасниками з перевагами масштабу виробництва.

У той же час на олігопольних ринках існує підвищений ризик антиконкурентних змов суб'єктів господарювання, які призводять до об'єднання декількох (або всіх) продавців даного товару для проведення єдиної збутової політики; призначення єдиної ціни всіма продавцями (покупцями) і (або) погоджена її зміна протягом досить тривалого періоду; регулювання квот випуску (закупівель); поділ ринку за територіальним принципом, колом клієнтів; погоджена участь у конкурсах, аукціонах, тендерах й ін. [8, 9].

За час дії Закону України «Про захист економічної конкуренції» [9] у період з 2000 по 2009 рік Антимонопольним комітетом України виявлено та припинено понад 1300 випадків антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання на олігопольних (регіональних і загальнодержавних) ринках паливно-енергетичного комплексу (світлич нафтопродуктів, зрідженого газу), агропромислового комплексу (хліба і хлібобулочних виробів, послуг із закупівлі м'яса, молока), пасажирських перевезень. Через це олігопольні ринки потребують підвищеної уваги з боку контролюючих органів за дотриманням конкурентного законодавства і, водночас, всебічної оцінки перспектив свого розвитку в кожній конкретній ситуації.

Ринки зі структурними ознаками індивідуального домінування на цей час є поширеними в Україні, зокрема у добувній промисловості (крім видобування вугілля, торфу та металевих руд), в окремих підгалузях машинобудування, хімічної

Таблиця 3. Характеристика загальнодержавних товарних ринків з олігопольною структурою у 2004–2008 роках (розроблено автором на основі [2, 4, 7])

Ринок	Кількість виробників товарів і послуг		Сумарна частка найбільших товаровиробників на ринку, %
	загальна	з них найбільших	
Ринок послуг мобільного зв'язку	4	2	90–95
Ринок коксу	13	3	42–51
Ринок моторних бензинів	7	3	66
Ринок пива	6	4	94–97
Ринок тютюнових виробів	22	3	Понад 75
		5	Понад 97
Ринок торфу	32	3	Понад 55

промисловості, в обробленні відходів, на водному транспорті. Через наявність певних бар'єрів входження (висока фондисткість, тривалі терміни окупності капіталовкладень, залежність від обмежених або зовнішніх джерел сировини, інфраструктури) на цих ринках спостерігається високий рівень ринкової концентрації. Зниження ринкової концентрації шляхом подрібнення підприємств, що займають домінуюче становище на ринках, як правило, є неможливим з технологічної точки зору або невиправданим – з економічної, оскільки здатне призвести до погіршення показників ефективності їхньої господарської діяльності внаслідок послаблення чи втрати ефекту масштабу виробництва. Тому на цей час головним завданням державної конкурентної політики на даних ринках є покращення їхньої структури за рахунок зменшення бар'єрів входження на них, стимулювання вступу нових суб'єктів господарювання та обмеження впливу конкуренції з боку імпорتنих товарів.

До монополізованих ринків, на яких діє один або практично один суб'єкт господарювання, у цей час в Україні належать, головним чином, ринки природних монополій та ринки, монополізація яких залежить від важелів системи державного антимонопольного регулювання. В цей час в Україні нараховується десять загальнодержавних та понад 2300 регіональних і локальних ринків природних монополій. Загальнодержавними ринками природних монополій є ринки послуг з передачі електричної енергії магістральними та міждержавними електричними мережами; об'єктів інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування; транспортування нафти і газу магістральними трубопроводами; послуг управління з аеронавігаційного обслуговування повітряних суден; універсальних послуг поштового зв'язку; послуг з надання в користування технічних засобів мовлення; послуг з користування радіочерговими і некомутованими.

Регіональні та локальні ринки послуг природних монополій утворюють насамперед ринки послуг з транспортування і розподілу електроенергії та газу місцевими мережами, послуг тепло- та водопостачання, місцевого телефонного зв'язку [4].

На відміну від монополізованих ринків, ринки природних монополій мають фактично повне обмеження входження на них нових суб'єктів господарювання. Винятком є випадки, коли мають місце інноваційні технологічні зміни. Прикладами є ринки електрозв'язку внаслідок розвитку технологій мобільного зв'язку або ринки теплопостачання у зв'язку з розвитком автономних систем опалення. Аналогічним чином обмеження конкуренції, що прямо або опосередковано впливають з владних рішень (наприклад, на ринках деяких платних послуг, пов'язаних із здійсненням функцій держави; у сферах діяльності, на яких обмеження кількості суб'єктів господарювання впливає з потреб безпеки людини, суспільства або держави), не можуть бути усунуті, доки існують причини, що їх породжують. Виходячи з наведеного, головною проблемою ринків з монопольною структурою є насам-

перед проблема ефективного державного регулювання, що має виступати як заміник конкурентного тиску.

Висновки

Проведений аналіз структурних особливостей конкуренції на ринках різних типів, галузевої підпорядкованості та спеціалізації показує, що протягом останніх років більше половини вітчизняної продукції, робіт, послуг було реалізовано на ринках з конкурентною структурою (торгівля і посередництво, гірничо-металургійний комплекс, АПК), третина – у монопольному секторі (транспорт і зв'язок). Доволі значною є частка олігопольного сектору, для якого властивий підвищений ризик обмежень конкуренції (паливно-енергетичний комплекс, машинобудування). Забезпечення сприятливих для конкуренції структурних параметрів та розвитку конкурентних відносин на різних типах ринків можливе за умов проведення дієвої державної конкурентної політики, ефективності якої, на нашу думку, можна підвищити за рахунок проведення наступних заходів:

- 1) організація моніторингу економічних тенденцій і структурних змін на товарних ринках як загальнодержавного, так регіонального рівнів;
- 2) підвищення контролю за дотриманням антимонопольного законодавства (особливо в олігопольному секторі);
- 3) зменшення вхідних бар'єрів та стимулювання вступу нових суб'єктів на ринки (особливо для підприємств малого та середнього бізнесу);
- 4) науково обґрунтоване прогнозування монопольних тенденцій та узгоджених дій;
- 5) обмеження впливу конкуренції з боку імпорتنих товарів на загальнодержавних товарних ринках з конкурентною структурою;
- 6) створення організаційно-економічного механізму підтримки економічної конкуренції і обмеження монополістичних проявів в таких масштабах, що необхідні для стимулювання конкурентів до здійснення корисних підприємницьких ініціатив.

Література

1. Мисліцька Н.С. Конкуренція і монополія як сторони ринкової взаємодії // Збірник тез доповідей VII Міжнародної наук.-практич. інтернет-конференції «Розвиток України в XXI столітті: економічні, соціальні, екологічні, гуманітарні та правові проблеми». – Тернопіль, 2010. Секція 1–3. – С. 61–63.
2. Звіти Антимонопольного комітету України за 2004–2009 роки // www.atmc.gov.ua
3. Хоменко І.О., Башманова З.Г. Конкуренція як основний елемент ринкової економіки // Вісник Чернігівського державного університету. – 2009. – №35. – С. 27.
4. Конкуренція в Україні: Аналітична доповідь щодо стану, тенденцій і проблем розвитку економічної конкуренції в Україні у 2000–2005 роках. – К.: Антимонопольний комітет України, Центр комплексних досліджень з питань антимонопольної політики, ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України, 2006. – 37 с.

5. Костусев А. А. Конкурентная политика в Украине. Монография. – К.: КНЭУ, 2004. – 210 с.

6. Дідківська Л. Роль споживача в конкурентних відносинах у контексті сучасного розвитку // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2009. – №2. – С. 19.

7. Державний комітет статистики України // www.ukrstat.gov.ua

8. Князева И.В. Антимонопольная политика в России. – М.: Омега-Л, 2006. – 526 с.

9. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001 р. №2210–III зі змінами і доповненнями // zakon.rada.gov.ua

10. Узгоджені дії проти картелів // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2009. – №2. – С. 53.

О.Ю. ПАЛЕХА,
аспірантка, Європейський університет

Аналіз формування системи взаємодії операторів ринку в управлінні якістю туристичного продукту

У даній статті досліджуються питання взаємодії основних учасників створення туристичного продукту, розглянуто функції основних суб'єктів туристичного ринку; наведено механізм взаємодії всіх операторів ринку.

В данной статье исследуются вопросы взаимодействия основных участников создания туристического продукта, рассмотрены функции основных субъектов туристического рынка; приведен механизм взаимодействия всех операторов рынка.

This article investigates the cooperation of tourism product suppliers, the main functions of tourism suppliers are considered, the mechanism of cooperation of all tourism suppliers is given.

Постановка проблеми. На початку XXI століття туризм став одним із головних секторів світової економіки. Більш того, статистика переконливо засвідчує, що сьогодні туризм у всьому світі є однією з найбільш високодохідних галузей господарювання, яка в сучасних умовах постійно й динамічно розвивається, сприяючи вирішенню цілого комплексу життєво важливих соціально-економічних проблем.

Щорічно у світі здійснюється понад 800 млн. туристичних подорожей (стійкою є тенденція до збільшення їхньої кількості), понад 52% з яких – у межах Європи. Частка туризму у світовому експорті товарів і послуг становить близько 13%, а в країнах ЄС – 14%. Туризм формує 8% сукупного ВВП країн ЄС і забезпечує близько 11% їхнього економічного зростання. Кількість робочих місць у туристичній індустрії країн ЄС становить близько 12% від загальної чисельності зайнятих [1]. Але послуги подорожуючим надають також такі ключові галузі, як транспорт, зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів народного споживання, торгівля тощо.

На сьогодні процес створення туристичного продукту характеризується відсутністю системного підходу до розгляду проблем розвитку туризму. Так, суб'єкти галузі, які беруть участь у створенні туристичного продукту, розглядаються поза перс-

пективами розвитку індустрії туризму в структурі економіки регіонів та поза особливостями та перспективами розвитку індустрії туризму України на фоні міжнародного туризму.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В останні роки в Україні зростає увага вчених і фахівців туристичної галузі до проблем розвитку туризму, формування складових туристичної індустрії тощо. Питання історії виникнення та подальшого функціонування туристичної галузі розглядалися у праця В. Антонова–Саратовського, В.І. Бурчакова, В.Г. Герасименка, Т.А. Дьорової, О.І. Лугової, П.М. Слободяна, Д.А. Степанкова, В.К. Федорченка та інших авторів. Питанням класифікації учасників процесу створення туристичного продукту займалися вчені ряду країн. Дослідження питання складових туристичного продукту, їх класифікації, принципів функціонування займалися багато вчених, серед яких О.А. Агєєва, Д.Н. Акуленок, М.М. Васильєва, А.Д. Чудновський, О.О. Любіцева, Ю.Ф. Волкова.

Мета статті – дослідити питання взаємодії основних учасників створення туристичного продукту, розглянути функції основних суб'єктів туристичного ринку; навести механізм взаємодії всіх операторів ринку.

Виклад основного матеріалу. Туризм є каталізатором, що спричиняє як активний розвиток окремих галузей економіки, так і соціально-економічний розвиток країни в цілому. Туристична галузь набуває дедалі більшого значення для розвитку економіки та соціальної сфери і в Україні. Останнім часом відбуваються серйозні позитивні зміни: розробляються нові маршрути, розвивається готельна інфраструктура, підвищується рівень обслуговування туристів і поліпшується відвідуваність туристичних об'єктів. Туристично-рекреаційні можливості України викликають велику зацікавленість у представників міжнародної туристичної індустрії. Ця галузь також підтримує національні традиції, стимулює розвиток народних промислів, відродження рецептів приготування смачних страв, вимагає збереження природи й створення сприятливих соціальних умов для свого функціонування.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

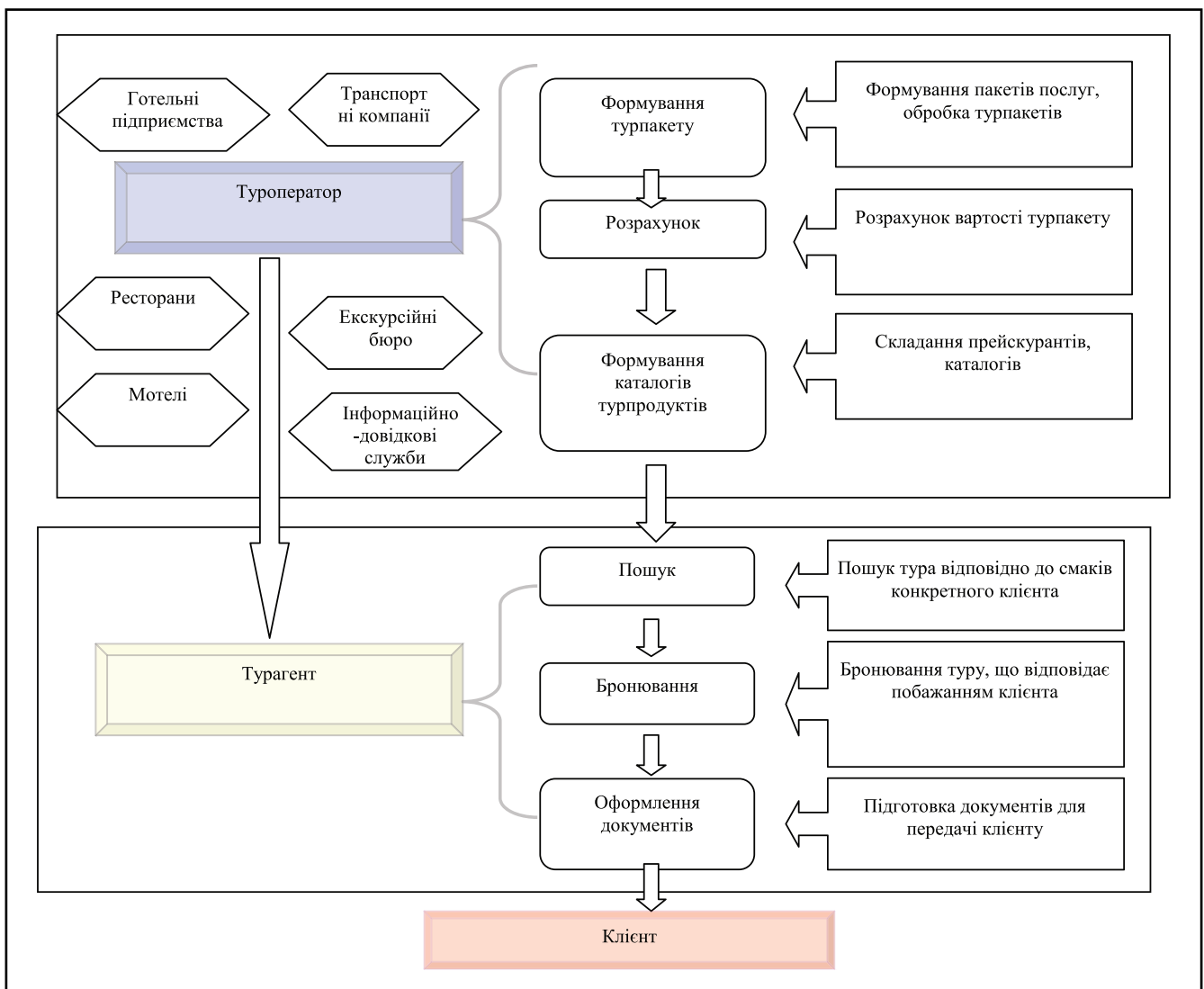
Головними суб'єктами на туристичному ринку є туристичні підприємства: туроператор та турагент. Для того щоб зрозуміти, в чому ж відмінність цих двох учасників, необхідно звернутися до ст. 5 Закону України «Про туризм». Законодавчим актом передбачено такі визначення [3]:

– туристичні оператори (туроператори) – юридичні особи, створені відповідно до законодавства України, для яких виключною діяльністю є організація та забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг і які в установленому порядку отримали ліцензію на туроператорську діяльність;

– туристичні агенти (турагенти) – юридичні особи, створені відповідно до законодавства України, а також фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, які здійснюють посередницьку діяльність з реалізації туристичного продукту туроператорів та туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності, а також посередницьку діяльність щодо реалізації характерних і супутніх послуг, і одержали в установленому порядку ліцензію на туристичну діяльність.

Туроператор може виконувати дві функції: реалізовувати власний туристичний продукт і виступати посередником по відношенню до продукту інших туроператорів. Таким чином, туроператор – це юридична особа, яка самостійно організовує турпоїздки за межі території України для їх реалізації споживачам. У свою чергу, турагент здійснює лише посередницьку діяльність на підставі агентського договору, укладеного між компанією–турагентом та компанією–туроператором, про реалізацію турів, наприклад, до інших держав для громадян України та осіб, які постійно проживають на її території. Турагенту не потрібно самостійно займатися організацією туру, йому лише необхідно знайти потенційного туриста, який бажає придбати тур, виконати умови агентського договору з реалізації туру і після його оплати споживачем отримати агентську винагороду, якщо інше не передбачено самим договором, зокрема, щодо термінів виплати цієї винагороди. При цьому якість, що задовольняє клієнта, є результатом його взаємодії з постачальниками послуг.

Механізм взаємодії учасників туристичного ринку подано на рисунку.



Механізм взаємодії учасників туристичного ринку

Виходячи із запропонованого механізму якість туристичного продукту формується туроператором, який безпосередньо взаємодіє з постачальниками та формує свій продукт на основі пропозицій різних учасників ринку.

Як видно з рисунку, туристичний оператор самостійно організовує тур, що включає такі дії: укладення договорів з іноземним партнером на предмет надання місць у готелях, забезпечення трансферу для перевезення туристів; укладання договорів з авіакомпаніями на предмет надання місць у літаках за певним маршрутом; укладання договорів зі страховими компаніями; оформлення відносин з банками або іншими кредитними установами на предмет здійснення фінансового забезпечення цивільної відповідальності туроператора (гарантія банку або іншої кредитної установи) перед туристами; оформлення відносин з консульськими установами.

Для наочності діяльності основних суб'єктів ринку – туроператорів та турагентств – доцільно буде проаналізувати підсумки їх роботи в туристичному сезоні 2009 року, бо саме на цей рік припав пік світової економічної кризи, й порівняти отримані результати з результатами попередніх років.

Світова економічна криза негативно вплинула як на результати діяльності туристичних підприємств в цілому в Україні, так і в м. Києві. Показники туристичної діяльності за 2000–2009 роки в м. Києві подано в табл. 1.

Так, у 2009 році туристичними організаціями столиці обслуговано 1 млн. 585 тис. 11 туристів, що на 24% менше, ніж в 2008 році, кількість іноземних туристів зменшилася на 17,7%, кількість вітчизняних туристів, що виїжджала за кордон, зменшилася на 26,9%, кількість внутрішніх туристів зменшилася на 22,7%, київські екскурсійні маршрути відповідно на 63,5% менше, платежі до бюджету зменшилися на 11,8% (71,3 млн. грн. у 2009 році).

Разом із тим загальний обсяг наданих послуг збільшився на 26,9% і становив 6,5 млрд. грн., прибуток підприємств збільшився на 36% (становив 78,7 млн. грн.), що досить наглядно видно з табл. 1.

Станом на 31.12.2009 р. згідно з діючим реєстром туристичних підприємств м. Києва у столиці діяло 1994 туристичні підприємства, в тому числі 1066 туроператорів і 928 турагентів.

Як видно з табл. 1, туристичний бізнес на тлі відчутного спаду в інших секторах економіки гнучко реагує на зниження платоспроможності українців. Так, протягом 2007–2008 років зростання за окремими показниками в м. Києві становило до 25%.

Економічний спад в Україні зумовив переорієнтацію споживчого попиту, вважають експерти, однак, на їхню думку, це стимулює розвиток внутрішнього туризму та жодним чином не позначається на в'їзному туризмі.

Слід зазначити, що спад туристичної активності був характерним не лише для ринку України. Нестаток туристів було відчутно і в таких країнах, як Туреччина та Єгипет, які вважаються лідерами за туристичною привабливістю, у 2009 році до них приїхало на 25% менше відпочиваючих; збитки світового туризму, в середньому, становлять 6%.

Незважаючи на те що подальший розвиток туризму було загальмовано через кризу, робота туристичних підприємств як основних суб'єктів ринку в умовах кризи дала для працівників цієї сфери значний корисний досвід, висвітила позитивні та негативні сторони їх діяльності й визначила розуміння того, що туристична галузь цілком може претендувати на чільні позиції в економіці держави.

У результаті інтенсивної інтеграції української економіки в світову та сприяюче даному процесу зняття бар'єрів входу на ринок іноземних операторів призводить до збільшення рівня конкурентних умов не тільки між собою, але й з зарубіжними операторами. Одним із пріоритетних напрямів вирішення даних проблем може бути проведення обмежень в спектрі галузевих завдань. Це пов'язано з головною особливістю туристичних послуг для яких наявність суміжних підприємств є умовою, без якої не може відбутися повноцінного споживання туристичної послуги. Тобто спільна діяльність туристичних операторів, фірм з підприємствами безпосереднього обслуговування туристів, є важливою умовою виробництва туристичних товарів та послуг.

Так, у 2008 році в Україні відбулося поєднання семи великих туристичних операторів в Асоціацію лідерів турбізнесу України (АЛТУ). На сьогодні до складу АЛТУ входять такі великі туристичні оператори України, як «Туртесс Тревел», «Проланд», «ТЕЗ Тур», «Агентство «Пан-Юкрейн», «Кандагар», «Вояж-Київ», «САМ».

Таблиця 1. Показники туристичної діяльності м. Києва

Показники	Одиниця виміру	Роки					
		2000	2006	2007	2008	2009	2008–2009 роки, % +/-
Загальний обсяг туристичних потоків, в тому числі:	тис. осіб	327,14	1472,88	1814,05	2086,50	1585,01	–24
– іноземних туристів		107,469	208,931	286,901	313,427	257,893	–17,7
– внутрішніх туристів		143,703	385,805	410,569	377,058	307,152	–18,5
– туристів, що виїжджали		75,98	878,14	1116,58	1396,01	1019,97	–26,9
– кількість екскурсантів		60,907	243,703	243,364	243,031	88,670	–63,5
Обсяг наданих туристичних послуг	млн. грн.	312	2076	3209	5063	6564	29,6
Балансовий прибуток	тис. грн.	15972	41906	58128	50145	78774	57
Надходження до бюджету	тис. грн.	47378	56323	68757	80961	71353	–11,8
Кількість працівників турфірм	осіб	5720	5427	6732	7340	7181	–2,1

Дані отримано в Управлінні туризму, готельного господарства та курортів м. Києва.

Таблиця 2. Характеристика діяльності компаній–членів АЛТУ у 2007–2009 роках

№	Найменування	Кількість обслужованих туристів				Обсяг наданих туристичних послуг				Балансовий прибуток			
		2009	2008	зміни	2007	2009	2008	зміни	2007	2009	2008	зміни	2007
1	ТОВ «Туртесс Тревел»	130341	239598	–46%	209581	690174	867186	–20%	867186	98	106	–8%	95
2	ТОВ «ТЕЗ Тур»	108042	190422	–43%	171263	8493	11181	–24%	11181	129	156	–17%	127
3	ТОВ «Агентство «Пан-Юкрейн»	36392	36392	0%	36392	223551	223551	0%	223551	80	80	0%	67
4	ТОВ «Кандагар–Тур»	27294	36637	–26%	21459	65181	63693	2%	63693	42	38	11%	38
5	ТОВ «Туристична фірма «САМ»	20479	33343	–39%	32435	1694963	193615	775%	193615	120	180	–33%	107
6	ТОВ «Туроператор «Проланд»	7128	11427	–38%	11427	52287	52081	0%	52081	27	25	8%	21
7	ТОВ «Експрес–Вояж»	2641	1524	73%	1524	20324	11500	77%	11500	15	13	15%	12
8	ТОВ «Туристичний клуб»	2548	2484	3%	2484	33688	29937	13%	29937	28	25	12%	18
9	ТОВ «Вояж–Київ»	2089	8175	–74%	9750	16423	32426	–49%	42126	15	49	–69%	49
10	ТОВ «Гермес Тревел Груп»	304	461	–34%	461	2421	2368	2%	2368	11	11	0%	
11	ТОВ «ТАСС Тревел»	3	0		0	533	0		0	14	2	600%	

Дані отримано в Управлінні туризму, готельного господарства та курортів м. Києва згідно звітів за формою державної статистичної звітності №1–ТУР.

Частка цих операторів на ринку туристичного бізнесу становить близько 70% у виїзному та більше 30% у внутрішньому туризмі. Загальна характеристика діяльності компаній–членів АЛТУ в м. Києві наведена у табл. 2.

Метою створення на туристичному ринку об'єднань підприємств є формування сприятливого поля діяльності туристичних компаній та агентств країни; налагодження ділових відносин і співпраці з органами влади, органами місцевого управління, а також міжнародними організаціями; створення удосконаленої законодавчої бази в сфері туризму та подорожей.

Діяльність асоціації побудована на основі рівноправного партнерства і соціальної відповідальності. Це неприбуткове добровільне недержавне об'єднання підприємств та організацій, які працюють у туристичній сфері, створена з метою сприяння просування і розвитку всіх видів туризму в Україні, гармонізації відносин між державними органами та суб'єктами туристичної діяльності, забезпечення захисту прав та представництва спільних інтересів суб'єктів туристичної діяльності в державних органах, органах місцевого самоврядування.

З метою захисту прав споживачів туристичних послуг Асоціацією лідерів турбізнесу України розроблена перша недержавна програма «Знак Якості АЛТУ», яка спрямована на поліпшення якості туристичного обслуговування і підвищення професійного рівня персоналу турагента.

Наявність «Знаку Якості АЛТУ» у турагента – це свідчення надійності агента як партнера для туроператорів; можливість отримання пріоритетних умов роботи з провідними туроператорами–членами АЛТУ; можливість постійного доступу до професійної системи підтвердження кваліфікації персоналу; можливість брати участь в інформаційних кампаніях АЛТУ, спрямованих на підтримку «Знаку Якості АЛТУ» [5].

Якість туристичного продукту прямо залежить від величини витрат і ефективного їхнього використання. Так, ефективність діяльності транспорту, задіяного туристичним підприємством може бути подана як відношення вартості вихідних ресурсів до вартості вхідної продукції. Найбільш конкурентоспроможний сьогодні в галузі туристичних перевезень є повітряний транспорт. Авіаперевезення займають більше однієї третьої від всіх перевезень міжнародних туристів.

Як довели експертні опитування керівництва АЛТУ, в асоціації відсутні програми щодо взаємодії з транспортними підприємствами, які задіяні у формуванні якісного туристичного продукту.

Тому спільна діяльність туристичних операторів, туристичних фірм з підприємствами, що обслуговують їх споживачів є важливою умовою виробництва якісного туристичного продукту. Сьогодні існує декілька проблем на межі послуг туристичного підприємства і транспортних авіаційних організацій. Головна з них полягає в тому, що транспортні затрати в структурі ціни туристичної послуги складають 40–50%. Таке співвідношення не дозволяє туристичним підприємствам вести гнучку цінову політику під час продажу всього пакету послуг. Другою проблемою є те, що більшість транспортних підприємств не тільки здійснюють перевезення туристів, але й забезпечують перевезення пасажирів, пошти, вантажів, що не мають відношення до туризму. Тому при перевезенні туристів авіаперевізники не роблять поділу між просто пасажиром і туристом. В зв'язку з цим якість обслуговування туристів має багато невирішених проблем.

Висновки

Підвищення конкурентоспроможності підприємств, що надають комплекс туристичних послуг, є комплексною задачею, успіх якої визначається розвитком людського капіталу, економічних інститутів, реалізацією та посиленням вже існуючих конкурентних переваг, технології, туристських природних та культурно–історичних ресурсів. Загальною проблемою підвищення якості туристичного продукту є відсутність системного підходу до розгляду проблем розвитку туризму. Так, конкретні суб'єкти галузі розглядаються поза контекстом особливостей та перспектив розвитку ринку на сучасному етапі, поза перспективами розвитку індустрії в структурі економіки регіонів, поза особливостями та перспективами розвитку індустрії туризму в Україні на фоні міжнародного туризму. У зв'язку з цим пропонуємо заходи щодо оптимізації туристичного ринку, що базується на такому принципі: розвиток українського турпродукту повинен розглядатись як складний комплекс, якість якого залежить від

тісної взаємодії та координації дій усіх учасників створення туристичного продукту.

Література

1. Винниченко І. Ваше слово, панове олігархи! / І. Винниченко // Дзеркало тижня. – №30 від 16 серпня 2008 р.

2. Федорченко В. Реорганізацію – для консолідації / В. Федорченко // Дзеркало тижня. – №31 від 13 серпня 2005 р.

3. Про туризм: Закон України від 15 вересня 1995 р. №325/95-ВР/ Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. – 1995, №31, ст. 241 (із змінами та доповненнями).

4. <http://altu.com.ua>

Р.В. СКЛЯРОВ,
аспірант, Науково-дослідний економічний інститут

Ефективність оподаткування ПДВ в Україні

У даній статті розглядається значення системи оподаткування ПДВ в Україні для наповнення доходної частини державного бюджету.

В данной статье рассматривается значение системы налогообложения НДС в Украине для наполнения доходной части государственного бюджета.

In this article meaning of the taxation system of VAT in Ukraine for filling of profitable part of the State budget are considered.

Постановка проблеми. На даному етапі свого розвитку Україна прагне створити ефективну податкову систему. Ми знаємо, що податки перебувають на перехресті економічних ресурсів різних груп платників та споживачів державних ресурсів. Задовольнити вимоги всіх можна тільки завдяки знайденому компромісу.

Життєздатність і надійність податкової системи залежить від двох чинників. По-перше, від правильності побудови цієї системи, адже нераціонально побудована податкова система не може надійно функціонувати. По-друге, від рівня організації податкової служби держави і налагодженості податкової роботи. Добра податкова служба здатна підтримувати хитку податкову систему, недієздатна ж загрожує розвалом навіть ідеальної податкової системи.

Для виконання своїх функцій податкова система має відшліфувати роботу кожного податку, а також установити контроль за його справлянням. Особливо це стосується податків, що забезпечують надходження значної частки доходів до бюджету, зокрема податку на додану вартість. Тому висока фіскальна ефективність системи оподаткування ПДВ в Україні та удосконалення механізму його адміністрування є одним із головних завдань в контексті наповнення грошовими ресурсами доходної частини державного бюджету України в умовах кризи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Висловлюються різні підходи щодо стратегії реформування системи оподаткування ПДВ. Наприклад, Л. Тарангул і С. Джигалов вказують, що підвищення ефективності оподаткування безпосередньо залежить не тільки від успішної реалізації

науково обґрунтованої податкової політики, а також від збільшення обсягів податкових надходжень за рахунок розширення бази оподаткування, що формується переважно у сфері виробництва [5].

Інші автори звертали увагу на те, що пільгове поле ПДВ в Україні є надмірним. Зокрема, В.М. Мельник стверджує, що в окремі періоди через неконтрольовані розширення пільг цей податок ставав фіскально збитковим [10]. А.М. Соколовська у праці «Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду» вважає, що: «Пільги з цього податку є не лише найчисленнішими, але й найбільш деформуючими...» і наголошує, що провідне місце серед пільг щодо ПДВ у західноєвропейській практиці належить диференційованим ставкам оподаткування окремих груп товарів та послуг [11].

Українські науковці І. Луїна та Н. Фролова на основі результатів дослідження номінальних та ефективних з точки зору формування доходів бюджету ставок податків на споживання, у тому числі ПДВ, дійшли висновку, що «прийняття рішення щодо збільшення чи зменшення ставок податків на споживання має ґрунтуватися не на номінальних, а на ефективних ставках оподаткування» [9]. Разом із тим серед економістів триває дискусія стосовно розміру його ставки. Велика група економістів, серед яких, зокрема, Д.А. Дяковський, стверджує, що «ставка у 20% є досить високою порівняно із ставками, прийнятими в Європі» [3].

Переважна частина фахівців дотримуються думки, що цей податок є надійним та стабільним джерелом доходної частини бюджету, тому в процесі економічної модернізації України необхідно знайти власний напрям ефективної інтеграції, який би якнайкраще відповідав національним інтересам і враховував потенціальні можливості.

Питанням функціонування податку на додану вартість в Україні приділяли свою увагу такі вчені, як М. Мельник, Л. Тарангул, Т. Хацаюк, С. Джигалов, М. Науменко, І. Луїна, Н. Фролова, В.М. Федосова, А.М. Соколовська, Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий та ін.

Метою статті є визначення ефективності системи оподаткування ПДВ, частки податкових надходження від ПДВ у

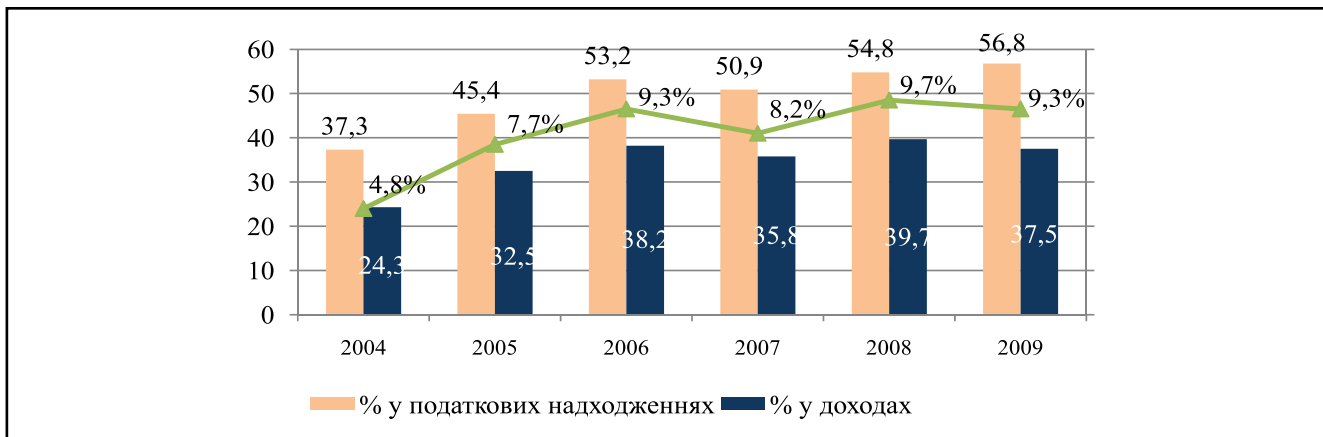


Рисунок 1. Динаміка питомої ваги ПДВ у доходах Державного бюджету України за 2004–2009 роки у відносному вимірі

бюджеті та можливостей по підвищенню ефективності діючої системи оподаткування ПДВ.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи роль оподаткування ПДВ, потрібно звернути увагу на те, що цей податок приносить значну частину податкових надходжень до бюджету, тому від ефективності його адміністрування великою мірою залежить виконання Державного бюджету України, що в умовах кризи є особливо актуальним. Динаміка питомої ваги податкових надходжень від ПДВ у Державному бюджеті України показана на рис. 1.

Сьогодні на нього припадає 57% загальних податкових надходжень і майже 38% загальних доходів держбюджету. Обсяг мобілізації податку до казни становить 9,3% ВВП [7]. При цьому в останні роки, в умовах фінансової кризи, його питома вага у податкових надходженнях стійко зростає. Це пояснюється меншою чутливістю ПДВ до коливань економічної кон'юнктури. Вагома питома вага ПДВ у надходженнях бюджету визначає його критично важливе значення у податковій системі України. Проте останнім часом посилюється комплекс серйозних проблем, пов'язаних з адмініструванням цього податку та викривленням його економічної сутності.

ПДВ хоч і забезпечує лівову частину доходів бюджету, однак вона є меншою від потенційної. Фіскальний потенціал відносно високої номінальної ставки ПДВ в Україні знижу-

ється неадекватно низькою ефективною – імпліцитною – ставкою податку (рис. 2).

З одного боку, вона становила у 2009 році 15,8%, що є значним показником. З іншого боку, якщо враховувати обсяг невідшкодованого ПДВ, реальна ставка становить 11,5%. У 2004 році імпліцитна ставка ПДВ була дещо нижчою, зате обійшлося без простроченої заборгованості з відшкодування податку [5].

Після скасування численних пільг реальна ставка у 2005–2006 роках становила 14,6% при помірній динаміці заборгованості з повернення ПДВ – 1,5 млрд. грн.

Проте вже з 2007 року реальна ставка ПДВ має тенденцію до зниження. Це пояснюється низькою ефективною боротьби з оптимізацією оподаткування та новою хвилею «пільгових ініціатив».

Аналогічним чином коливалася і продуктивність ПДВ (рис. 3). У 2005–2008 роках уряд зміг підвищити його продуктивність майже вдвічі. В той же час через значний обсяг невідшкодованого ПДВ показник продуктивності був завищеним.

За умови виконання зобов'язань щодо відшкодування податку його продуктивність становила б у 2008 році 57,58%, а не 79%, як показують розрахунки на основі офіційної методики.

Це дає підстави зробити висновок, що додаткові надходження від скасування галузевих пільг з ПДВ, пільг у СЕЗ і

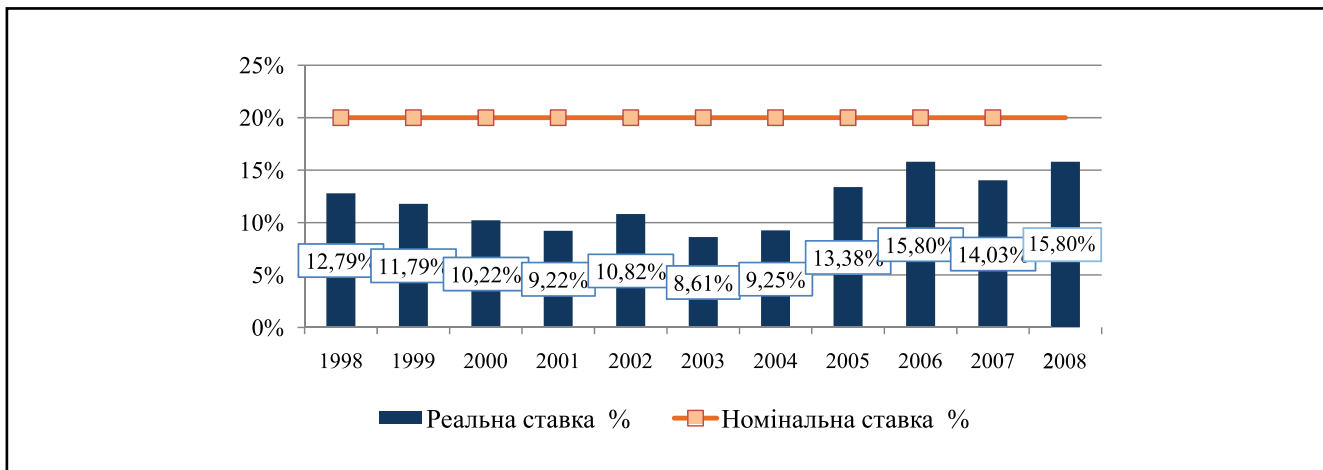


Рисунок 2. Динаміка реальної та номінальної ставки ПДВ за 1998–2008 роки в Україні

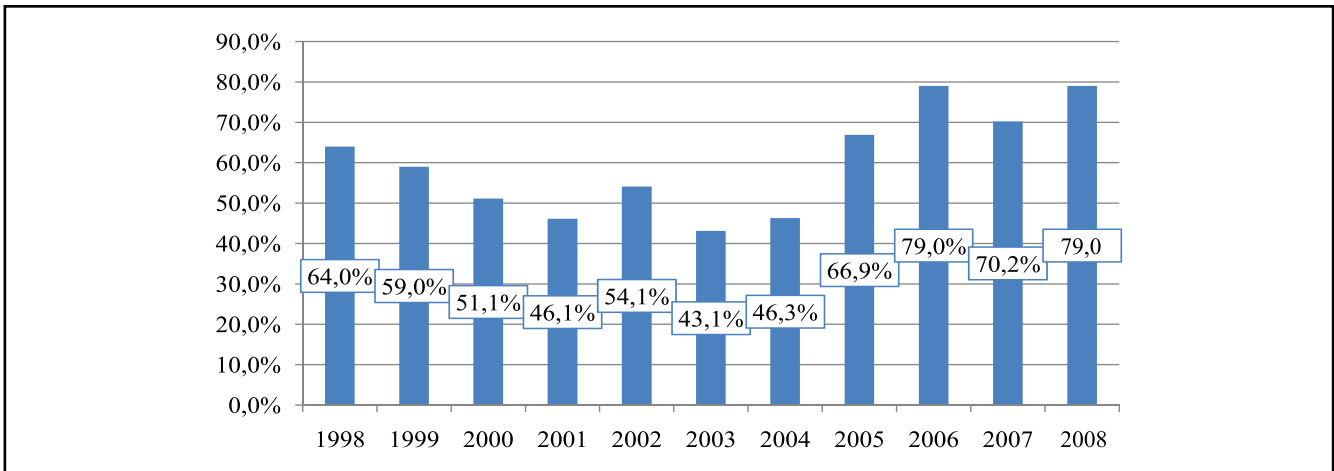


Рисунок 3. Динаміка продуктивності податку на додану вартість за 1998–2008 роки в Україні

ТПР, скасування ПДВ–векселів, запровадження 20–відсоткової ставки на імпорт газу було майже повністю нівельовано втратами ПДВ через інші схеми мінімізації оподаткування.

Найбільш точну картину проблем ілюструє показник бюджетної ефективності ПДВ (рис. 4), який відображає, скільки надходжень податку у відсотках до ВВП припадає на 1% номінальної ставки. В Україні він коливається у межах 0,4–0,47, у Болгарії – 0,63, в Естонії – 0,5, у Латвії – 0,47, у Словенії – 0,44.

До слова, при наближенні українського показника бюджетної ефективності ПДВ до рівня Болгарії додаткові надходження податку складуть 40 млрд. грн., або збільшаться майже удвічі.

Важливою є й динаміка зростання обсягів відшкодованого та невідшкодованого ПДВ на загальнодержавному рівні, яка представлена на рис. 5. Проблема відшкодування податку на додану вартість в останні роки стала одним з макроекономічних чинників охолодження економіки. Затримуючи кошти, уряд вилучає ліквідні ресурси підприємств для фінансування державних витрат [4].

Головна проблема щодо відшкодування ПДВ експортерам полягає у неповному виконанні урядових зобов'язань. Експорт української продукції прямо впливає на підвищення зобов'язань з відшкодування ПДВ. Проблема поглиблює

наявність великої простроченої заборгованості з відшкодування ПДВ.

Серед найголовніших наслідків невідшкодування ПДВ можна виділити такі: ПДВ фактично стає податком на експорт і обмежує ресурси експортерів, а в такому разі зменшується обсяг зовнішньої торгівлі; через брак прозорого механізму погашення заборгованості платники податків перебувають у нерівних умовах. Оскільки рішення про відшкодування влада часто ухвалює «в ручному режимі» і не завжди послуговується належними критеріями в процесі відшкодування, виникають умови для зловживань та корупції; доходи бюджету стають дедалі менше стабільними і гірше піддаються прогнозуванню, оскільки залежать від політичного рішення щодо погашення боргу з повернення ПДВ.

Саме застосування незаконних схем відшкодування ПДВ при здійсненні експортних операцій породжує проблему виведення капіталу з економіки країни. Незаконне отримання експортного ПДВ означає для держави не лише втрату грошей, а й упущену вигоду, розмір якої взагалі не можна підрахувати.

Для вирішення цієї проблеми Кабінет Міністрів України здійснив погашення накопиченої за 2009 рік і протермінованої поточної бюджетної заборгованості з відшкодування ПДВ шляхом випуску облігацій внутрішньої державної пози-

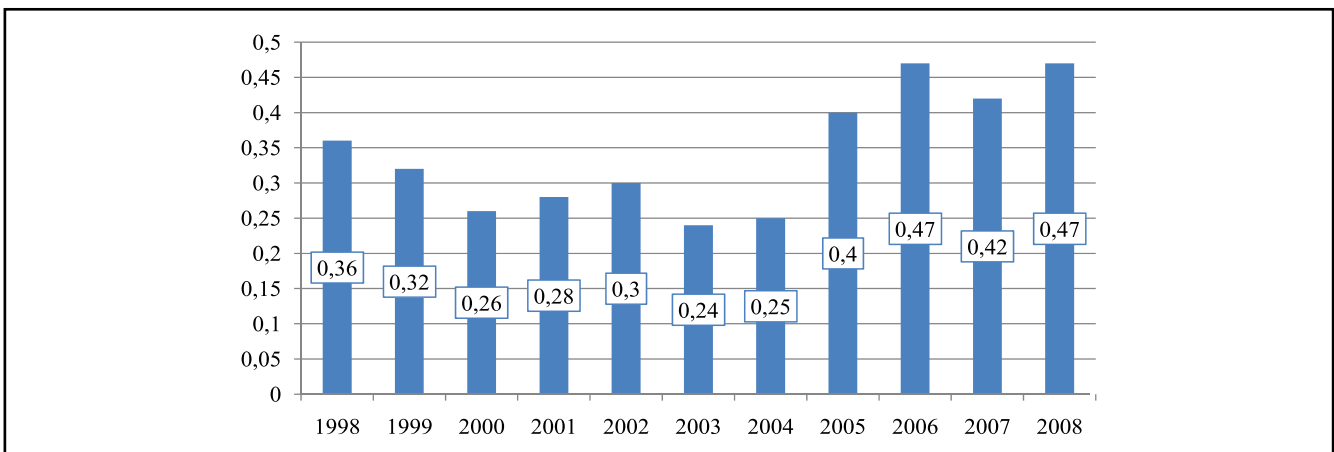


Рисунок 4. Динаміка коефіцієнту бюджетної ефективності ПДВ в Україні за 1998–2008 роки

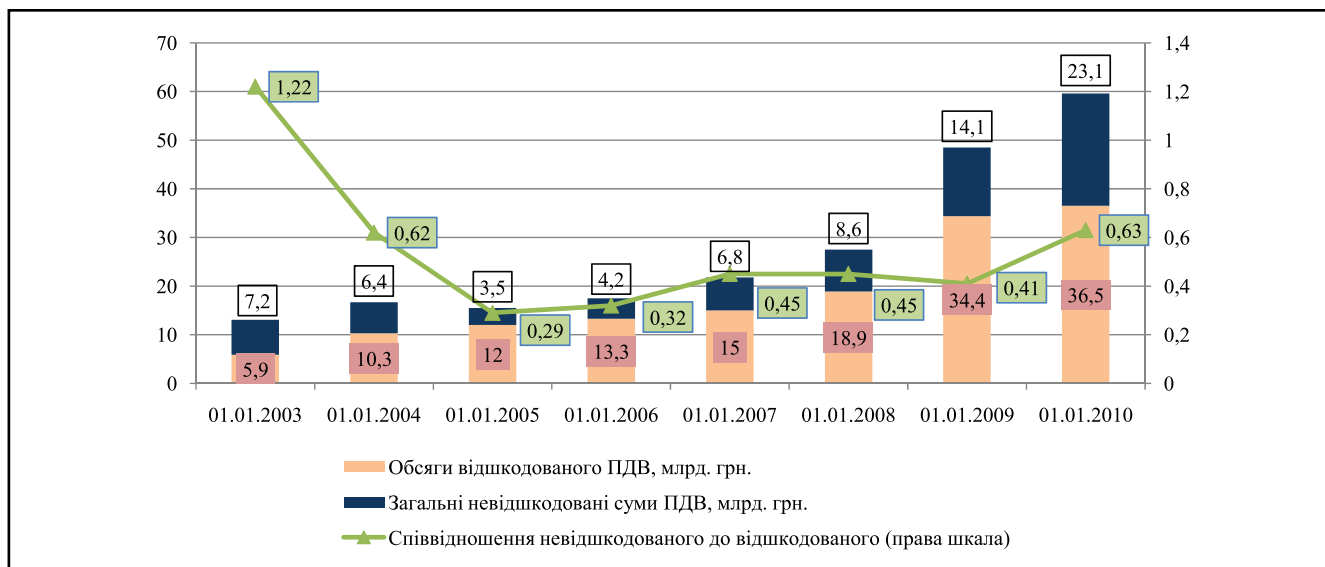


Рисунок 5. Динаміка зростання обсягів відшкодованого та невідшкодованого ПДВ в Україні за 2003–2010 роки

ки (ОВДП). Реструктуризація боргу дозволила уряду зняти тиск на державну казну, розтягнувши погашення в часі. Особливо важливим є те, що облігації–ПДВ – це відтермінування, яке не викликає питань, воно гарантоване урядом і має чіткі параметри, коли і скільки можна отримати грошей.

Однак є й негативні чинники. Фактично підприємства замість реальних грошей отримали оформлені держборги. Для експортерів же на цьому етапі «жива» гривня у багато разів важливіше, ніж майбутні прибутки. Швидше за все, інфляція виявиться вищою від процентних доходів облігацій–ПДВ. Як результат – експортер повинен буде за рахунок своїх прибутків покрити збитки від знецінення його власних грошей.

Загалом, можна стверджувати, що головним фактором, який вплинув на зменшення податкових надходжень від податку на додану вартість у порівнянні з попередніми роками, є світова фінансова криза. Основним питанням залишиться те, як подолати процеси, які призводять до зменшення надходжень до бюджету. У зв'язку з цим доречними, на наш погляд, є наступні кроки щодо підвищення фіскальної ефективності ПДВ:

1. Тимчасове зниження ставки ПДВ на 1,5–2,5%. Розмір ставки ПДВ впливає на податкові надходження цього податку та масштаб ухилення від його сплати. Ставка у 20% є досить високою порівняно із ставками, прийнятими в Європі. Висока ставка ПДВ значно здорожує вітчизняну продукцію, що зменшує її конкурентоспроможність, і в багатьох випадках вона витісняється з ринку імпортною продукцією» [3].

Для зменшення кількості платників ПДВ, які перебувають в тіні і не сплачують в умовах кризи надто високу ставку ПДВ, пропозиція зниження ставки є, на наш погляд, доцільною. Крім того, цей захід є одним із найбільш поширених у контексті боротьби зі світовою фінансовою кризою у світі і для прикладу, є однією з рекомендацій антикризового плану Єврокомісії щодо подолання фінансової кризи в ЄС. Зокрема, Великобританія вже знизила ПДВ з 17,5 до 15% [8].

Скорочення діючої ставки ПДВ сприятиме зменшенню податкового тиску, і отже зменшенню ухилення від оподаткування і збільшенню бази оподаткування. На нашу думку, зниження ставки ПДВ могло б привести у майбутньому до здешевлення вітчизняної продукції, зростання бюджетних надходжень за рахунок поживлення підприємництва, зменшення ухилення від оподаткування та розширення попиту.

2. Диференціація ставки ПДВ. Більшість країн, які застосовують ПДВ у своїх податкових системах, запровадили комплекс заходів з мінімізації негативного впливу ПДВ на добробут населення. В ЄС є три режими оподаткування залежно від соціальної значимості товарів [6].

Товари широкого вжитку тут оподатковуються за стандартною ставкою – не менше 15%. Щодо товарів розкоші застосовується підвищена ставка. Соціально важливі товари і послуги – харчі та ліки – оподатковуються за зниженою ставкою 5%. Такий підхід є соціально справедливим, тож його варто прийняти і в Україні.

Сьогодні для України реальним є впровадження диференційованих ставок ПДВ за такими товарними групами:

- продукти харчування та медикаменти першої необхідності;
- друковані засоби масової інформації та книги;
- предмети розкоші;
- інші товари та послуги.

Щоб уникнути втрат бюджету від зміни ставок, доцільно запровадити застосування знижених ставок до перших двох товарних груп, і стандартної – до четвертої групи. Третя група може оподатковуватися за підвищеною ставкою, покриваючи втрати держави від застосування знижених ставок. Така пропозиція, на наш погляд, є доцільною і матиме соціальний ефект, що полягатиме у перенесенні податкового тягаря на багатших громадян, які й формують попит на предмети розкоші. Таким чином, держава зробить реальний крок до забезпечення участі надвисоких доходів у податковому перерозподілі.

3. Ліквідація пільг з ПДВ. Попри скасування більшості преференцій з ПДВ у 2005 році у рамках СЕЗ та за галузевими програмами, обсяг наданих пільг залишається значним. За оцінками уряду, втрати бюджету 2010 року від податкових переваг щодо ПДВ складуть майже 18 млрд. грн.

Значним ризиком для ефективності ПДВ є намагання окремих категорій платників податку – металургійних, автотомобілебудівних, суднобудівних підприємств – лобіювати пільги із сплати ПДВ при імпорті основних фондів. Гарним приводом для таких ініціатив стала фінансово-економічна криза.

При наданні пільг певним галузям існує небезпека перетворення короточасної економічно обґрунтованої підтримки на довгострокову політику перерозподілу доходів держави на користь окремих секторів економіки або підприємств.

Тому, на наш погляд, варто перейти до методики, яка застосовується в ЄС та Росії. Вона полягає у зниженні ставки ПДВ з одночасною ліквідацією усіх пільг. Це спростить адміністрування податку і відновить принцип його нейтральності.

На нашу думку, надмірність пільг з ПДВ, як не парадоксально, знижує регулюючу ефективність цього податку. Адже податкові стимули є відносними: вони діють позитивно на того, хто у вигравші порівняно з іншими учасниками ринку (самі ж по собі податки як вилучення частини доходів не є стимулом у прямому розумінні). Якщо перелік пільг надто широкий, то відносні стимули не спонукають капітал переливатися у сфери своєї дії, бо замало залишається інших сфер (донорів). Незважаючи на дані про зменшення пільгового поля ПДВ, воно є ще досить широким і потребує перегляду.

Висновки

Підсумовуючи, потрібно сказати, що у загальній системі податків та обов'язкових платежів податок на додану вартість посідає особливе місце. Цей податок, що охоплює найбільшу кількість суб'єктів господарювання, є одним з основних джерел наповнення Державного бюджету України.

Податок на додану вартість має високу ефективність з фінансової точки зору. Широка база оподаткування, яка включає не тільки товари, а й роботу і послуги, сприяє вагомому зростанню доходів держави від цього податку. Вилучення

податку на всіх етапах руху товарів сприяє рівномірному розподілу податкового тягаря між усіма суб'єктами підприємницької діяльності. Універсальні, тобто єдині, ставки полегшують як обчислення податку безпосередньо для платників, так і контроль державних податкових органів за дотриманням платіжної дисципліни.

Однак існує низка проблем, які негативно впливають на податкові надходження від ПДВ, зокрема заборгованість по його відшкодуванню, численні пільги та надмірно висока ставка. Тому для мобілізації державою максимальної кількості грошових ресурсів в умовах кризи, реформування даних аспектів системи оподаткування ПДВ є важливим завданням держави в середньостроковій перспективі.

Література

1. Закон України 3 квітня 1997 р. №168/97-ВР «Про податок на додану вартість».
2. Проект Податкового кодексу України (Азаров М.Я., 2010 р.). www.rada.gov.ua
3. Дяковський Д.А. Непрямі податки в системі доходів державного бюджету. У зб.: Фінансово-кредитний механізм економічного розвитку. – К., 2008. – С. 128.
4. Сльозко Т. Чи насправді ми сплачуємо податок з доданої вартості? // Економіка України. 2009. №8. – С. 57–60.
5. Тарангул Л.Л., Жиганов С.А. Взаємообумовленість оподаткування та економічного розвитку // Науковий вісник Національної академії ДПС України. 2008. – №4. – С. 55–61.
6. Молдован О. Диференціація ставок ПДВ: за і проти – Економічна правда. – 19.05.2010.
7. Молдован О. Пільги – ахіллесова п'ята ПДВ? – Економічна правда. – 06.04.2010.
8. Каменський Є. Антикризові заходи Європейського Союзу. – *UA Foreign Affairs*. №6 / 2009.
9. Луніна І.О., Фролова Н.Б. Ефективність оподаткування споживання в Україні // *Фінанси України*, №1, 2007. – С. 17.
10. Мельник В.М. Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу: Монографія / В.М. Мельник. – К.: Комп'ютерпрес, 2006. – С. 112.
11. Соколовська А.М. та ін. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду. – К.: НДФІ, 2006. – С. 67.

Розробка захисних заходів щодо забезпечення конкурентних можливостей для вітчизняних виробників цукру

Проаналізовано сучасний стан цукрової галузі, який свідчить про необхідність пошуку дієвих шляхів щодо його покращення. Досліджено внутрішній та зовнішній ринки цукру, розглянуто світові тенденції виробництва цукру. Запропоновано захисні заходи, які зможуть забезпечити внутрішній ринок цукром власного виробництва і створити експортний потенціал.

Проанализировано современное состояние сахарной отрасли, которое свидетельствует о необходимости поиска действенных путей по его улучшению. Исследованы внутренний и внешний рынки сахара, рассмотрены мировые тенденции производства сахара. Рекомендованы защитные меры, которые смогут обеспечить внутренний рынок сахаром собственного производства и создать экспортный потенциал.

The present state of the sugar industry, which demonstrates the need to find effective ways to improve it. Investigated the internal and external market situation, considered the world trends of sugar production. Suggested protective measures that will ensure the domestic sugar market their own production and create export potential.

Постановка проблеми. Цукор займає одне з перших місць серед найважливіших продуктів харчування. При сучасному рівні купівельної спроможності населення він є найбільш доступним продуктом у раціоні харчування населення. А цукровий буряк – це не тільки умова продовольчої незалежності країни, а й гарантія робочих місць, доходів бурякозасаджувачів, фактор підвищення культури землеробства, велике джерело цінних кормів для тваринництва. Тростинний цукор при значно більшому виході продукції з гектара посівів і часто при значно менших витратах завжди буде дешевшим за буряковий цукор, які б не були врожаї буряків і поліпшувалася технологія його вирощування. Тому питання розробки захисної системи, що дозволить виробництву цукрових буряків витримувати конкуренцію з більш дешевим тростинним цукром-сирцем, стоїть досить гостро.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням дослідження ринків присвячені роботи багатьох зарубіжних вчених, зокрема Ф. Котлера, А. Маршалла, А. Пезенті, Р. Піндайка, Д. Рубінфельда, П. Самуельсона тощо. Суттєвих результатів у дослідженні ринків товарів, зокрема ринку цукру, досягли такі українські вчені, як О.С. Заєць, О.М. Варченко, М.Ю. Коденська, П.Т. Саблук, А.В. Фурса, О.М. Шпичак,

М.М. Ярчук та інші. Водночас в економічній літературі недостатньо дослідженими залишилися питання розробки заходів для підвищення конкурентоспроможності бурякового цукру.

Мета даної статті – провести комплексний аналіз діяльності цукрової галузі за 2009–2010 роки та визначити інструменти захисту вітчизняного виробника.

Виклад основного матеріалу. Виробництво цукрових буряків може здійснюватися тільки в умовах захисної системи, що дозволяє витримати конкуренцію з більш дешевим тростинним цукром-сирцем. Багаторічний досвід країн світу з розвиненим цукровим виробництвом свідчить, що ефективний його розвиток досягається лише при наявності: міцного законодавчого захисту вітчизняного виробництва; державного регулювання ринку шляхом матеріального стимулювання експорту, надання пільгових кредитів; системного інвестування галузі, визнання її пріоритетності і стратегічного значення [6, с. 42].

У 2010 році сезон виробництва цукру був технологічно складнішим та більш фінансово витратним, оскільки спекотна сонячна погода та тривала відсутність опадів влітку у деяких регіонах зумовили погіршення розвитку цукрових буряків та їх якості, зниження урожайності та цукристості, що вплинуло і на формування ціни на цукор.

Економічна доцільність вирощування цукрових буряків залежить від їх вартості, врожайності, витрат на їх вирощування та можливості господарств ефективно працювати. На сьогодні спостерігається негативна динаміка змін основних показників діяльності цукрової галузі, що наведена в таблиці.

У 2010 році площа посіву цукрових буряків становила 502,9 тис. га, а площа до збирання – 492 тис. га. Негативним фактором діяльності цукрової промисловості є зниження урожайності цукрових буряків на 3,6 т/га, що становила по Україні 27,8 т/га. Близько 200 тис. т цукросировини щодоби надходило на цукрові заводи в цілому по Україні. Загальна сума за весь сезон становила 13,37 млн. т цукрових буряків з цукристістю у середньому 15,3%, з них перероблено 13,03 млн. т (втрати склали 0,34 млн. т), з яких вироблено 1546 тис. т цукру білого. Вихід цукру за 2010 рік становив 11,86%. Цей показник зменшився на 1,86% у порівнянні з 2009 роком.

Позитивним фактором діяльності галузі є збільшення кількості працюючих цукрових заводів, що вплинуло на збільшення виробництва цукру на 279 тис. т. Витрати на ви-

Основні показники діяльності цукрової галузі у 2009–2010 роках

№ з/п	Показники	Рік		Абсолютне відхилення (+, -)	Темп зміни, %
		2010	2009		
1	2	3	4	5	6
1	Площа цукрових буряків до збирання, тис. га	492	320	172	153,8
2	Урожайність цукрових буряків, тис. т	27,8	31,4	-3,6	0,89
3	Виробництво цукру з цукрових буряків, тис. т	1546	1267	279	122,02
4	Середній вихід цукру, %	11,86	13,72	-1,86	86,44
5	Ступінь вилучення цукру, %	75,55	79,42	-3,82	95,13
6	Середньодобова переробка на один завод, тонн/добу	3035	3344	-309	90,76
7	Тривалість виробництва в середньому на один завод, діб	63,7	54,0	9,7	117,96
8	Працювало цукрових заводів	73	56	17	130,35
9	Витрати на виробництво 1 тонни цукру, грн.	7000	5500	1500	127,3
10	Середні оптові ціни реалізації 1 тонни цукру, грн.	6930	4400	2530	157,5
11	Рентабельність виробництва цукрових буряків у середньому по Україні, %	25,5	35,0	-9,5	72,9
12	Рентабельність виробництва цукру у середньому по Україні, %	-	2,3	-	-

робництво однієї тонни цукру з цукрових буряків у 2010 році становили в середньому 7000 грн. за одну тунну. Причинами зростання цін на цукор є збільшення закупівельних цін на цукрові буряки, підвищення цін на природний газ для промислових споживачів та на всі складові витрат, що формують собівартість виробництва цукру, зокрема, на вапняковий камінь, дифузійні ножі, мішкотару, хімпрепарати, сірку, фільтрувальну тканину тощо.

Цукрове виробництво є найбільш енергоємним серед підприємств харчової промисловості. Частка палива та енергії в собівартості переробки 1 тонни цукрових буряків становить понад 30%. Питання енергозбереження – це значний резерв збільшення економічної ефективності виробництва цукру та, відповідно, зниження собівартості. Необхідно працювати над виробництвом та використанням альтернативних видів палива, його законодавчим забезпеченням, а також державною підтримкою на початковому етапі [1, с. 198].

Споживання природного газу цукровими заводами у 2010 році в порівнянні з 2009 роком з розрахунку на 1 тунну переробки цукрових буряків збільшилося на 3,3 куб. м і становило 45,5 куб. м, ці зміни відбулися внаслідок простоїв цукрових заводів.

Собівартість цукру – це на 50% вартість сировини, цукрових буряків. Відповідно, чим дешевша сировина, тим нижча собівартість. Якщо виплачується дотація на сировину, то, природно, нижче вартість цукру, тому що торговельні націнки в Україні чітко контролюються.

На сьогодні ситуація на внутрішньому ринку характеризується низькою купівельною активністю. Середні оптово-відпускні ціни коливаються в межах 7800–7950 грн. за тунну з ПДВ. В Україні запаси цукру на 1 березня 2011 року становлять 990 тис. т, що забезпечує потребу внутрішнього ринку майже на сім місяців поточного року (середня місячна потреба внутрішнього ринку становить 130–150 тис. т).

Відповідно до зобов'язань України перед СОТ передбачено у 2011 році ввезення на митну територію України в межах тарифної квоти 267,8 тис. т цукру-сирцю з тростини.

З урахуванням власного виробництва цукру з цукрових буряків (1546 тис. т) перехідних запасів (323 тис. т) та імпорту цукру-сирцю в межах тарифної квоти прогнозі його ресурси забезпечують потребу внутрішнього ринку України в повному обсязі на період 2010–2011 маркетингового року.

Захисна стратегія України від зайвого імпорту цукру має бути спрямована на створення сприятливих умов вітчизняним виробникам. Створити ефективну систему захисних заходів від зайвого імпорту неможливо без дослідження ринку, що є важливим джерелом для прийняття ефективних управлінських рішень.

Внутрішній ринок цукру залишається до цього часу незахищеним від імпорту цукру білого кристалічного, що надходить на територію України з Білорусії в рамках Угоди про вільну торгівлю. Поряд із цим продовжують ввозитися цукрозамінники та інтенсивні підсолоджувачі, що в останні роки набули широкого використання у харчовій, фармацевтичній та інших галузях народного господарства, які у середньому складають 8 кг цукру білого на душу населення.

Отже, у зв'язку з вище перерахованими умовами уряду необхідно врегулювати питання імпорту та експорту цукру та цукровмісних продуктів у рамках двосторонніх угод про вільну торгівлю з країнами – членами Митного союзу між Білорусією, Казахстаном та Російською Федерацією.

Цукрова тростина, як досить проста культура, яку вирощують в основному із залученням дешевої робочої сили, має на світовому ринку безперечні переваги, пов'язані в тому числі зі зростаючими обсягами переробки цієї сировини на етапол, що набагато ефективніше, ніж переробка кукурудзи на ці ж цілі. Зараз на частку тростинного цукру припадає 75% світового виробництва цього продукту, а до 2016 року вона становитиме 80%. При цьому виробництво бурякового цукру знизиться не тільки відносно, а й абсолютно по причині розриву в цінах і у зв'язку з бажанням багатьох розвинених країн зменшити державні витрати на вирощування цукрових буряків, а також і в ряді випадків через зниження споживання цукру в зазначених країнах. У світовому плані буряковий

цукор буде відігравати все меншу роль, незрівняну з тростинним [2, с. 35].

Виробництвом цукру займаються понад 100 країн у світі. Частка України у загальному світовому виробництві цукру в 2009–2010 роках становила 0,8%, у виробництві з цукрового буряку – 4,2%.

За останні два роки утворився дефіцит виробництва цукру над його споживанням в обсязі 5 млн. т. Основними чинниками зниження обсягів виробництва є несприятливі кліматичні умови у найбільших країнах–виробниках цукру – Бразилії, Індії, Китаї, Мексиці та Таїланді. Світові ціни на цукор підвищилися до найвищого рівня майже за 30 років [8].

Водночас вплив світових тенденцій 2009–2010 роках, які викликали підвищення цін на цукор на світових ринках більш ніж у два рази, спонукає товаровиробників цукрових буряків суттєво збільшити площі посіву цукрових буряків в 2011 році.

Дослідивши експортні можливості ринку цукру, Україна за параметром якості могла б орієнтуватися лише на ринок Росії та середньої Азії, тому що європейська якість набагато краща. З Білоруссю ми ще можемо конкурувати, але в останні роки вона зробила дуже серйозні кроки в плані модернізації виробництва і підвищення якості цукру.

З метою вирішення проблемних питань цукрової галузі, стабілізації ситуації та захисту внутрішнього ринку необхідно доопрацювати Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру». Уряду необхідно передбачити забезпечення внутрішнього ринку виключно вітчизняним буряковим цукром та припинення імпорту цукру, починаючи з наступного року.

Державне регулювання ринку цукру об'єктивно необхідне, адже виробництво цукру з тростини потребує майже вдвічі менших витрат порівняно з виробництвом цукру з буряків. Усі країни, які виробляють цукор із буряків, захищають і регулюють свій ринок різними механізмами. Для України дієвими, на нашу думку, будуть такі заходи:

- захист внутрішнього ринку від небажаного надходження цукру білого, цукровмісних продуктів та синтетичних замінників;
- запровадити механізм стимулювання експорту;
- розробити виробничі технології та провести експериментальні дослідження біологічних видів палива з цукровмісних продуктів на технічній базі цукрових заводів;
- для поповнення обігових коштів на фінансування витрат по закупівлі цукрових буряків, насіння, добрив, пального та матеріальних ресурсів, цукровим заводам необхідно надавати пільгові кредити;
- запровадити нульову ставку ввізного мита при імпорті в Україну енергозберігаючого та технологічного обладнання, а також сільськогосподарської техніки для бурякоцукрової галузі;
- прийняти нормативно–правові акти щодо пільгових цін на природний газ для цукрових заводів у період сезону переробки цукрових буряків урожаю 2011 року;

- скасувати щорічну тарифну квоту COT на ввезення в Україну цукру–сирцю з тростини;
- розробити механізм відстрочення сплати ПДВ;
- домагатися виділення коштів державного бюджету для розробки нормативно–технічної документації для цукрової галузі, адаптованої до вимог ЄС та COT;
- здійснювати державну підтримку вирощування та виробництва насіння цукрових буряків вітчизняної селекції;
- сприяти здійсненню закупівлі Аграрним фондом до державного продовольчого резерву цукру квоти «А» у його виробників в обсягах, передбачених діючим законодавством;
- нормативно врегулювати питання щодо лібералізації умов декларування зміни оптово–відпускної ціни на цукор, а також запровадити диференційний підхід до формування оптової ціни на цукор у залежності від його якості та кон'юнктури внутрішнього та зовнішнього ринків.

Висновки

Найоптимальніший варіант захисту ринку – нарощувати внутрішнє виробництво. Потрібно працювати над технологіями, підвищувати врожайність. Чим вища врожайність, тим нижча собівартість буряків. Для того щоб буряк виростити, потрібна дотація. Вона необхідна влітку, перед тим як проводити заходи по основному внесенню добрива, а це потрібно робити в серпні–вересні, щоб виростити буряк у наступному році. В нинішніх умовах фермерам або великим господарствам потрібні кошти вчасно тому, що, не отримавши якісь дотації, українські переробники буряків конкурентно програють Європі або Білорусі, де цю дотацію отримують.

Державне регулювання ринку цукру об'єктивно необхідне, адже виробництво цукру з тростини потребує майже вдвічі менших витрат порівняно з виробництвом цукру з буряків. Основними принципами державної економічної політики повинні бути: розробка і впровадження у виробництво економічних і нормативно–правових регуляторів управління ринковими відносинами; надання дотацій та пільгових кредитів, інвестування виробництва, субсидування експорту, проведення інтервенційних закупок тощо.

Література

1. Борисенко Б. Основи конкурентної політики. – К.: Таксон, 2004.
2. Вісник цукровиків України // Інформаційний бюлетень. – 2011. – №2 (57). – С. 32–40.
3. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил та інструментів COT / Наук. ред. Т.М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 2003.
4. Заєць О.С. Ринок цукру в Україні. – К.: Наукова думка, 1999. – 385 с.
5. Мельник Т.М. Міжнародна торгівля товарами в умовах посилення глобалізаційної конкуренції: Монографія. – К.: КНЕУ, 2007. – 396 с.
6. Опыт стран–членов ВТО по защите национальных интересов на внутреннем рынках: Журнальный вариант монографического исследования // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – №8. – С. 12–121.

7. FAPRI 2009. U.S. and World agricultural outlook. // Miguel Carriquiry, Fengxia Dong, Xiaodong Du. – U.S.A. Iowa State University, University of Missouri–Columbia, Food and Agricultural Policy Research Institute Ames, 2009. – 411 p.

8. Sugar: World Production, supply and distribution [Electronic resource] // United States Department of Agriculture, May, 2009. – Mode of access: [http://www.fas.usda.gov/http/sugar/2009/May/sugar 2009.pdf](http://www.fas.usda.gov/http/sugar/2009/May/sugar%2009.pdf)

О.І. ЩЕРБИНА,
аспірант, НДЕІ

Взаємодія держави з міжнародними фінансовими організаціями як інструмент покращення стану соціальної сфери України

У статті розглядається питання визначення джерел та механізмів залучення позабюджетних коштів, яке набуває все більшої актуальності.

В статье рассматривается вопрос определения источников и механизмов привлечения внебюджетных средств, который становится все более актуальным.

Постановка проблеми. Навколо питання розвитку соціальної сфери в Україні триває гостра політико-економічна полеміка. У його центрі в тому числі оптимальні механізми фінансування соціальної сфери України і роль бюджету та інших джерел у цьому процесі на сьогодні, і особливо на перспективу.

Сучасна ситуація характерна тим, що економіка країни потроху почала долати негативні наслідки фінансової кризи.

Так, у 2010 році макроекономічна ситуація країни характеризувалася поступовим зростанням ВВП (з 91,3 млрд. грн. у 2009 році до 108,3 млрд. грн. у 2010, за даними Державного комітету статистики у фактичних цінах) на фоні помірного зростання інфляції та незначних коливань обмінного курсу національної валюти [1].

Починаючи розглядати питання фінансування соціальної сфери, необхідно враховувати, що саме поняття «соціальна сфера» як наукова категорія є багатоплановим, і тому вкрай важливо визначити концептуальні засади такого поняття [2, с. 18]. Так, у сучасній літературі можна виділити декілька підходів до визначення соціальної сфери. Перший розуміє її як сукупність великих соціальних груп: класів, націй, народів і так далі, вважаючи, що таке уявлення про соціальну сферу відображає глибокий рівень суспільного життя, носить сутнісний характер, на відміну від уявлення про неї як просто суми локальних соціальних утворень.

Інший підхід зводить поняття соціальної сфери до невиноробничої сфери і галузей послуг та трактує її як сукупність галузей народного господарства, в тій чи іншій мірі задіяних в процесі задоволення соціальних потреб громадян, праців-

ники яких отримують відповідні доходи із засобів, що виділяються суспільством на ці потреби [2, с. 19].

Таким чином соціальна сфера є сукупністю галузей, підприємств, організацій, що визначають образ та рівень життя людей, їх добробут.

Покращення стану соціальної сфери, а саме підвищення стандартів життя, збереження й розвиток людського й соціального капіталу шляхом підвищення ефективності й стабільності соціального захисту, поліпшення якості й доступності освіти й медичного обслуговування тощо є пріоритетними напрямками соціально-економічного розвитку країни, що визначені програмою економічних реформ Президента України на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава».

Питанню фінансових джерел забезпечення розвитку соціальної сфери присвячено багато досліджень як вітчизняних так й іноземних фахівців. Однак необхідно зазначити, що дуже мало уваги в сучасній літературі приділяється проблематиці недержавного фінансування соціальної сфери.

Тому, враховуючи об'єктивні бюджетні обмеження, **мета статті** – розглянути питання визначення джерел та механізмів залучення позабюджетних коштів, яке набуває все більшої актуальності.

Виклад основного матеріалу. Соціальна сфера є самобутньою, складноорганізованою, впорядкованою цілою, єдиною в своїй суті, в своїй якості, призначенні. Вона представляє з себе сукупність галузей і видів діяльності, підприємств, фірм, закладів та установ, які мають забезпечити задоволення потреб людей у матеріальних благах, послугах, створити умови для співіснування і співпраці людей у суспільстві.

Разом із тим вона є багатифункціональною через складність і багатозначність процесу відтворення диференційованих соціальних суб'єктів з їх здібностями, потребами, різноманітними інтересами. Процеси функціонування і розвитку соціальної сфери обумовлені об'єктивними закономірностями і ґрунтуються на певних принципах соціального управління.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Соціальна сфера існує не сама по собі, не ізольовано, а в певному взаємозв'язку з іншими сферами суспільства: матеріально-виробничою, політичною, культурно-духовною і системами природного порядку. Соціальна сфера, виражаючи життєдіяльність в цілісному здійсненні, як би пронизує всі інші, оскільки в кожній з них діють люди, соціальні спільноти. З іншого боку, умовою розвитку соціальної сфери є функціонування інших сфер, оскільки в них створюються матеріальні, духовні блага і цінності, реалізуються функції політичного управління суспільством.

Таким чином, соціальна сфера як би «перекривається» іншими сферами, збираючи, як у фокусі, всі передумови, закономірності та тенденції відтворення і розвитку суспільства. У цьому сенсі всі інші сфери суспільства можуть розглядатися як середовище. По відношенню до них соціальна сфера виступає як чинник зміцнення і підтримки стабільності соціальних відносин і процесів, їх відносної рівноваги. Це є неодмінною умовою збереження цілісності всієї суспільної системи.

Одним із базових компонентів соціальної сфери є соціальна інфраструктура. Під нею розуміють комплекс галузей, що виконують соціально-економічні функції, задоволення матеріальних і духовних потреб населення, створення нормальних умов життєдіяльності. За своєю внутрішньою організацією інфраструктура соціальної сфери є системою установ, підприємств і органів управління, що забезпечують ефективність функціонування всіх інститутів соціальної сфери. При цьому багатобразні потреби індивідів, сімей і суспільства в цілому задовольняються широким і багатобразним набором товарів і послуг [3].

Витрачання суспільних коштів на соціальні цілі з певною мірою умовності можна розділити на три групи:

а) надання соціальної допомоги тим членам суспільства, які не мають можливості самостійно себе забезпечити (напри-

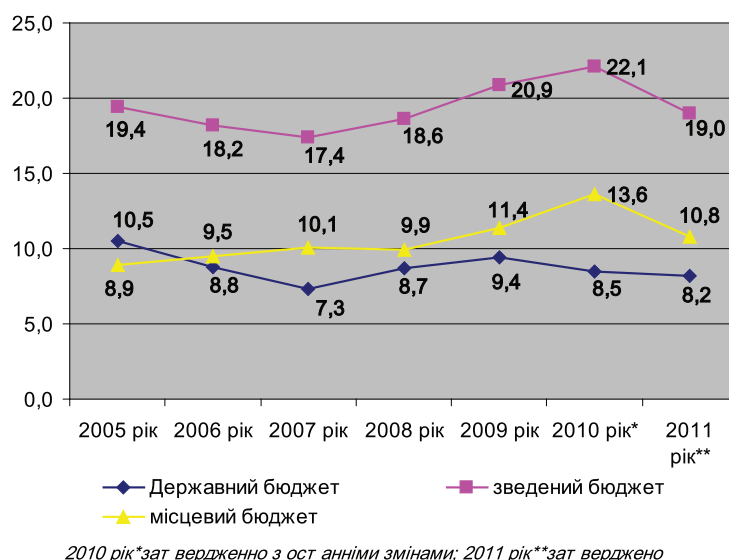
клад, допомоги, що виплачуються інвалідам). Найближчим субституту соціальної допомоги є приватна доброчинність;

б) забезпечення соціального страхування у разі хвороби, безробіття тощо. Для цієї групи, на відміну від попередньої, суть процесу не зводиться до перерозподілу, тут має місце своєрідне попереднє акумулювання коштів, в тому числі особистих, з метою наступної виплати з настанням страхового випадку;

в) виробництво і придбання матеріальних благ і послуг, відповідальність за задоволення потреб в яких бере на себе держава.

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

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



Динаміка частки видатків соціального спрямування зведеного, державного і місцевих бюджетів у ВВП за 2005–2011 роки

Відповідно до Меморандуму економічної та фінансової політики між Україною та МВФ від 16 липня 2010 року, одним із напрямів фінансової політики є обмеження загального дефіциту сектору державного управління на рівні 5,5% – у 2010 році, 3,5% – у 2011 році та 2,5% – у 2012 році. Тому, ґрунтуючись на необхідності стабілізації економічної ситуації, бюджетна політика на 2011 рік характеризується проведенням комплексу заходів із скорочення бюджетних витрат та приведення їх у відповідність із наявними фінансовими ресурсами. У той же час залучення додаткових фінансових ресурсів на зовнішніх ринках відбувається з метою економічного розвитку та оновлення основних фондів.

Таким чином, зниження у ВВП частки соціальних видатків пояснюється об'єктивними фінансовими умовами та є одним з напрямів до стабілізації економічної ситуації у цілому. Однак Україна значно поступається іншим, більш розвиненим країнам за показником ВВП на душу населення. Так, згідно з рейтингом країн за індексом розвитку людського потенціалу та його компонентів у 2010 році Україна посідає 69-те місце з ВВП на душу населення (\$6535) за паритетом купівельної спроможності, тоді як найближчі сусіди: Румунія – 50 місце (\$12 844), Польща – 41 місце (\$17 803), Угорщина – 36 місце (\$17 472), Словаччина – 31 місце (\$21 658) [5, с. 143–144].

З огляду на вищевказане для України на сьогодні залишається актуальною проблема недостатності фінансування соціальних потреб населення. Тому можливо стверджувати, що на вказаному історичному етапі все більшої актуальності набуває визначення додаткових джерел, передусім, залучення позабюджетних коштів. Одним з інструментів залучення коштів є співпраця з міжнародним і фінансовими організаціями (МФО) як надійного та ефективного джерела фінансування, враховуючи достатньо низькі відсоткові ставки, наявність пільгового періоду, а також можливість відстрочки або реструктуризації основної суми боргу).

У діяльності з міжнародними фінансовими організаціями Україна пройшла шлях становлення і розвитку зовнішньополітичних проявів, трансформування концептуальних засад для досягнення вагомого результату, що сприятиме утвердженню України як високорозвинутої держави, рівної серед європейських країн, основною метою якої на міжнародній арені є збереження унітарності, недоторканості, цілісності, економічної та інформаційної безпеки, захист прав і свобод людини.

Базовими документами зовнішньої політики України є такі визнані міжнародні акти, як Статут ООН, Декларація прав людини, акти ОБСЄ – Гельсінський заключний акт, Паризька хартія для нової Європи та вітчизняні документи – Конституція України, Акт проголошення незалежності України, Декларація про державний суверенітет України, Основні напрями зовнішньої політики України.

До основних механізмів залучення Україною іноземних коштів належать:

- позички таких міжнародних фінансових організацій, як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк (СБ), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР);
- кредити іноземних держав та їх угруповань типу Європейської Спільноти (ЕС);
- кредити держав – постачальниць енергоносіїв (Росія і Туркменістан);
- розміщення цінних паперів у вигляді облігацій державних позик на зовнішніх ринках, а також на внутрішньому ринку при купівлі їх нерезидентами;
- гранти, субсидії, стипендії тощо як науково-технічну допомогу від міжнародних фінансових організацій та з країн розвинутої економіки [6, с. 144].

Конкретні мотивації щодо процедур та порядку використання вказаних джерел впливають із їх можливих цілових функцій: підтримка стабільного розвитку держави, проведення соціально-економічних реформ, покриття бюджетного дефіциту тощо.

Залучення іноземних кредитів є нормальною світовою економічною практикою, коли вони отримуються, по-перше, на середньострокові й особливо довгострокові терміни для інвестування в економіку і, по-друге, на короткострокові терміни в сфері зовнішньоторговельних зв'язків.

Ефективність залучення та використання коштів МФО є найважливішою складовою оцінки використовуваних механізмів. Вона відображає цільове призначення останніх та впливає на імідж держави.

Основним нормативним документом, який охоплює питання співробітництва України з міжнародними організаціями є Стратегія співробітництва України з МФО. Вона розробляється на середньостроковий період відповідно до Концепції Стратегії, розробленої Кабінетом Міністрів України та з урахуванням положень таких документів як Послання Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір: Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки», Указ Президента України «Про Програму інтеграції України до Європейського Союзу» та Програма діяльності Кабінету Міністрів України.

Основними секторами впровадження Стратегії партнерства є: державні фінанси, муніципальна інфраструктура, енергетичний сектор, земельна реформа, державний сектор, управління соціальним страхуванням, охорона здоров'я, охорона навколишнього середовища.

Міжнародними фінансовими організаціями – провідними партнерами України є Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), який є членом Групи Світового банку, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) [7, с. 541].

На сьогодні найбільший відсоток інвестицій з боку Світового банку припадає на інфраструктурні проекти – 35,7% від загального обсягу позикових коштів. На другому місці 24,2%, – проекти енергетичного сектору. Земельні та статистичні проекти перебувають на третій позиції – 17,6%, а соціальні – 12,3% – на четвертій [8].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Починаючи з 1992 року Світовий банк затвердив для України 39 позик загальним обсягом \$6,6 млрд., з яких станом на 01.01.2011 р. Україна отримала від Світового банку \$4,9 млрд., у тому числі у 2010 році – \$158,41 млн. Досі продовжується реалізація 11 інвестиційних проектів на загальну суму \$1368,68 млн., з яких вибрано \$282,2 млн. (або 20,62%) [8].

Відповідно до основних положень програмних документів стратегії уряд України має виступати ініціатором взаємодій з МФО та забезпечувати ефективне використання запозичень. Проте досвід залучення таких коштів у соціальній сфері не такий великий, як у реалізації проектів реально-го сектору або розвитку інфраструктури.

Так, за весь період співпраці з Міжнародним банком реконструкції та розвитку було розпочато лише декілька проектів, спрямованих на фінансування соціальної сфери та інфраструктури, що характеризувалися як успішністю так і проблемами при їх реалізації.

Серед них можна відмітити проект «Контроль за туберкульозом та ВІЛ/СНІДом в Україні», необхідність якого була викликана погіршенням епідемічної ситуації з туберкульозу та ВІЛ/СНІДу в Україні, яке спостерігається протягом останнього десятиріччя.

Метою проекту є зменшення темпів розповсюдження туберкульозу та ВІЛ-інфекції і зниження смертності від цих захворювань шляхом впровадження сучасних та ефективних протиепідемічних заходів в обмежені строки при мінімальних фінансових затратах. Загальна вартість проекту – \$81,88 млн., у тому числі позика Світового банку – \$60,0 млн., мабуть, краще перенести в кінець цього абзацу, адже незрозуміло тоді, звідки дані про скасування. У зв'язку із низькою вибіркою під час реалізації проекту Світовим банком було скасовано \$12,5 млн., що становило 20,3% від загальної суми позики [9].

Проект було закінчено у 2009 році. За період його реалізації були частково забезпечені діагностичним, стерилізаційним та холодильним обладнанням, витратними матеріалами, лабораторними меблями, комп'ютерною технікою лабораторій різних рівнів; розроблено та надруковано посібник зі здорового способу життя та профілактики передачі ВІЛ від матері до дитини; проведено закупівлю презервативів, шприців, дезінфікуючих засобів, друк брошур та листівок, їх розповсюдження серед уразливих груп; частково забезпеченні комп'ютерним та холодильним обладнанням станції переливання крові тощо.

І хоча з 1999 року число вперше зареєстрованих випадків ВІЛ-інфекції серед громадян України зростає щорічно, в останні роки спостерігається зниження темпу приросту кількості нових випадків ВІЛ-інфекції. Так, якщо у 2002 році в порівнянні з попереднім 2001 роком темп приросту кількості нових випадків ВІЛ-інфекції становив понад 25,1%, то в 2009 році в порівнянні з 2008 роком – лише 4,6%.

Отже, незважаючи на те, що проект характеризувався слабкою вибіркою коштів та постійними затримками у виконанні плану заходів, який погоджується Світовим банком,

його реалізація мала не тільки вагомий внесок у допомозі хворим на ТБ та СНІД, а й позитивно вплинула на скорочення темпів поширення епідемії в цілому.

Значну ефективність при впровадженні мають такі проекти, як «Фонд соціальних інвестицій», «Удосконалення системи соціальної допомоги», «Рівний доступ до якісної освіти» та інші.

Так, метою проекту «Фонд соціальних інвестицій» було надання допомоги щодо покращення умов життя бідних та вразливих груп населення у визначених громадах, розширення можливостей громад і вразливих груп населення у вирішенні місцевих соціальних проблем та сприяння реформуванню системи соціального захисту шляхом створення моделей адресності та надання послуг. Управління фінансовими ресурсами та діяльність проекту фінансувалася відповідно до Угоди про позику. Основними джерелами надходження коштів для виконання проекту були: позика Світового банку; внесок уряду України; внески громад. Загальна вартість проекту становила \$70,09 млн., у тому числі позика Світового банку – \$50,21 млн. [10].

Проект «Удосконалення системи соціальної допомоги» спрямований на надання допомоги уряду України у реформуванні системи соціального захисту шляхом посилення адресності та підвищення ефективності управління програмами соціальної допомоги. Сума позики Світового банку становить \$99,4 млн. Проект планується завершити 01.07.2011 р. [11].

Цей проект спрямований на створення «єдиного вікна» для призначення допомог шляхом відповідного облаштування та оснащення приміщень місцевих органів праці та соціального захисту населення, а також комп'ютеризації процесу призначення допомоги, переходу на роботу за єдиною технологією на підставі одного пакету документів. Вкрай важливим компонентом проекту є створення умов для прийому людей відповідно до європейських стандартів. Станом на 01.09.2010 р. 568 місцевих управлінь (97,2% від загальної кількості (584) управлінь), які підлягають ремонту за рахунок коштів позики Світового банку) отримали кошти на ремонт своїх приміщень; 550 місцевих управлінь (96,8% від кількості управлінь, на які братимуть участь у проекті) провели тендери щодо відбору підрядників з ремонту приміщень; 537 місцевих управлінь уклали договори підряду. Завершено ремонти у 436 місцевих управліннях (74,6% від загальної кількості управлінь, які підлягають ремонту за рахунок коштів позики).

Одним із найважливіших завдань реалізації проекту «Удосконалення системи соціальної допомоги» є впровадження сучасних стандартів в обслуговуванні населення. Сьогодні практично всі місцеві управління праці та соціального захисту забезпечили щоденний прийом громадян, які потребують державної підтримки, у зручний для них час протягом дня без обідньої перерви.

Лише оптимізація структури місцевих органів праці та соціального захисту населення та більш раціональний розпо-

діл обов'язків між спеціалістами, які задіяні в процесі надання соціальної допомоги, дозволили зменшити час опрацювання однієї заяви з 4,5 години у 2005 році до 1,7 години у 2009 році, а кількість справ, опрацьованих одним спеціалістом, досягла 370 (у 2005 році – 260). Як наслідок, більш ніж на 16 відсотків скоротився час, який триває від подання заяви до безпосереднього отримання коштів. Завдяки роботі управлінь за єдиною технологією обмежуються можливості для шахрайства та зловживання внаслідок підвищення контролю за достовірністю даних заявників щодо їх майнового стану та доходів. Також зменшується ймовірність використання «особливих» стосунків зі спеціалістами, що впливає на рішення відносно того чи іншого заявника.

Проект «Рівний доступ до якісної освіти» реалізується з метою надання допомоги уряду України у здійсненні заходів з реформування системи освіти щодо забезпечення рівного доступу до загальної середньої освіти та підвищення якості й ефективності освітньої системи. Загальна вартість проекту – \$96,26 млн., у тому числі сума позики Світового банку – \$86,6 млн. Впровадження проекту сприяє поліпшенню якості навчання учнів та підвищенню ефективності управління в системі освіти [12].

Висновки

Отже, оскільки незважаючи на певне поживавлення економіка України сьогодні все ще відчуває гостру нестачу фінансових ресурсів, на думку автора, особливо гостро постає питання залучення у соціальну сферу альтернативних джерел фінансування, одним з яких і є кошти міжнародних фінансових організацій.

Водночас питання залучення Україною таких коштів має як позитивні, так і негативні аспекти.

До першої групи аспектів доцільно віднести позитивні соціальні та економічні результати реалізації проектів, що здійснюються в Україні. Однак противники процесу кредитування МФО наголошують на бюрократизмі та затягуванні міжнародними установами вирішення термінових питань, що виникають під час співпраці, негативний вплив окремих вимог світових фінансових організацій на економічний стан країни, значну заборгованість перед бюджетом підприємств, які отримали міжнародні позики під гарантії уряду.

Але, незважаючи на певні вади співпраці з міжнародними установами, відмова від неї може призвести до ситуації, коли

погашення зовнішніх боргів виконуватиметься тільки за рахунок державного бюджету, що, в свою чергу, зменшить обсяг фінансової допомоги, у тому числі для соціальної сфери, що, в свою чергу, призведе до падіння рівня життя в Україні.

Таким чином, відмова від співпраці з МФО може призвести до погіршення соціально-економічної ситуації в країні, тоді як ефективна, науково обґрунтована співпраця з міжнародними фінансовими організаціями сприятиме не тільки покращенню стану соціальної сфери, а й всебічному розвитку та швидким ринковим перетворенням країни в цілому.

Література

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Осадчая Г.И. Социология социальной сферы: Учеб. пособие. – М.: 1999. – 279 с.
3. Пакулін С.Л., Топчій О.О. Науковий аналіз розвитку соціальної сфери на регіональному рівні http://www.rusnauka.com/2_KAND_2008/Economics/26186.doc.htm
4. Бюджетний моніторинг. Аналіз виконання бюджету за січень–червень 2010 року / Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Губенко В.В. Самчинська І.В., ІБСЕД «Проект зміцнення місцевої фінансової ініціативи, USAID – К.: 2010. – 136 с.
5. Human development report 2010/ The United Nations Development Programme, New York, NY 10010 USA, November 2010.
6. Пересада А.А., Майорова Т.В. Інвестиційне кредитування – К.: 2002. – 272 с. <http://ecolib.com.ua/article.php?book=5&article=391>
7. Мозговий О.М. Міжнародні фінанси: Навч. посіб. – К.: 2005. – 557 с. <http://ubooks.com.ua/books/000230/inx49.php>
8. Економічна правда./ Україна та Світовий банк: десятиліття втрачених можливостей <http://www.epravda.com.ua/publications/2009/12/25/222166/>
9. Офіційний сайт Міністерства охорони здоров'я України / Загальна інформація про проект «Контроль за туберкульозом та ВІЛ/СНІДом в Україні» http://www.moz.gov.ua/ua/portal/wbnk_040520.html
10. Офіційний сайт Українського фонду соціальних інвестицій / <http://usif.kiev.ua>
11. Офіційний сайт Міністерства праці та соціальної політики України / <http://www.mlsp.gov.ua>
12. Офіційний сайт Міністерство освіти і науки України <http://www.mon.gov.ua/>

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.І. ГАЛЯС,
аспірантка, Волинський національний університет ім. Л. Українки

Економічний вимір глобалізаційного впливу на регіональний розвиток (на прикладі Волинської області)

Досліджується вплив глобалізації на розвиток економічного простору України та її регіонів. Представлена методологія розрахунку індексу економічної глобалізації та детально проаналізовано економічний вимір глобалізації Волинського регіону.

Исследовано влияние глобализации на развитие экономического пространства Украины и ее регионов. Представлена методология расчета индекса экономической глобализации и детально проанализировано экономическое измерение глобализации Волынского региона.

The influence of globalization on the development of Ukrainian and regional economic space is investigated. Methodology of calculation of economic globalization index is presented and the economic measuring of globalization of the Volyn region is analyzed.

Постановка проблеми. Глобалізація є однією із самих актуальних тем на сьогодні, оскільки характеризує стан і розвиток сучасної економічної системи, а також поступово охоплює й інші сфери суспільного життя. З проголошенням незалежності Україна задекларувала курс на відкритість економіки, внаслідок чого глобалізаційні процеси перетворюються на вирішальні фактори національного та регіонального розвитку.

У сучасних умовах успішний економічний розвиток будь-якої території не може відбуватися, використовуючи виключно внутрішні ресурси. Недооцінка зовнішніх факторів прирікає її на відставання. Тому виникла нагальна потреба у вимірі глобалізаційного впливу на економіку України та її регіонів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивчення питань, пов'язаних із дослідженням ролі та впливу глобалізації на світову економіку, займалося багато відомих іноземних вчених, таких як У. Бек, М. Кастельс, Е. Корнер, Д. Найт, Дж. Сакс, Е. Уорнер, Ф. Фукуяма та ін. Значним добром у дослідженні різних аспектів глобалізації є внесок українських науковців. Так, теоретичні основи глобалізації розвитку в Україні вперше було сформульовано в монографії «Глобалізація і безпека розвитку» під науковою редакцією О. Білоруса. Різносторонні проблеми глобалізації і глобалізму у своїх працях розглядають також З. Варналій, В. Василенко, А. Гальчинський, В. Геець, Є. Маруняк, Т. Пепа, В. Троян, А. Філіпенко та інші.

Незважаючи на значну кількість робіт, присвячених дослідженню сутності глобалізації як найважливішої тенденції в сучасному світовому розвитку, залишаються мало вивченими питання стосовно впливу глобалізації на регіональний розвиток, зокрема оцінка її економічного виміру.

Метою статті постає аналіз економічного виміру глобалізації як на національному, так і на регіональному рівнях. Виходячи з мети нами були поставлені такі завдання: надати оцінку явищу глобалізації; представити методологію розрахунку економічного виміру глобалізації; провести обчислення індексу економічної глобалізації регіонів України та детально проаналізувати основні його складові на прикладі одного з регіонів, зокрема Волинської області.

Виклад основного матеріалу. Глобалізація – один із найважливіших факторів, що визначає сучасний етап розвитку людства. Це процес всесвітньої економічної, політичної і культурної інтеграції та уніфікації. В основі рушійних сил глобалізації світової економіки лежить ряд чинників, які відносяться до основних сфер сучасного життя (рис. 1).

Під глобалізацією світового господарства розуміють процес посилення взаємозв'язку національних економік країн світу, що знаходить своє вираження в утворенні світового ринку товарів і послуг, фінансів; становленні глобального інформаційного простору, перетворенні знання в основний елемент суспільного багатства, виході бізнесу за національні кордони через формування транснаціональних корпорацій, впровадженні і домінуванні в повсякденній практиці міжнародних відносин і внутрішньополітичного життя народів принципово нових і універсальних ліберально-демократичних цінностей тощо. Це об'єктивний процес, який носить системний характер і визначає поступове формування світового економічного простору.

Україна відчула вплив глобалізації вже з перших років незалежності, коли її економіка та суспільна сфера стали відкритими для світу. Нові явища принесли країні нові можливості й перспективи. Розширювався доступ до культурних, інтелектуальних і технологічних здобутків світового співтовариства.

Але поряд із позитивними чинниками глобалізації, їй притаманні і болючі проблеми та загрози. Ризики втрати націо-

нальної ідентичності та культури малочисельних народів, зростання безробіття, бідності, безпритульності, техногенне навантаження й деградація довкілля, прояви міжнародної злочинності, корупції, тероризму, порушення авторських прав на інтелектуальну і промислову власність, злочини в інформаційних мережах тощо – все це інший «бік медалі» глобалізації. У міру розвитку технологічного й суспільного прогресу негативні явища глобалізації поширюються швидше, а боротьба з ними потребує дедалі більших і складніших зусиль. До них Україна, як молода держава, не підготовлена і найчастіше від них не захищена.

Постає запитання: як кількісно оцінити позитивний і негативний вплив глобалізації на країни та їх регіони. Найбільш відомі дві системи кількісного і якісного вимірювання глобалізації. Першу розробив швейцарський Інститут дослідження бізнесу (KOF), другу – Міжнародна організація Carnegie Endowment for International Peace (CEIP) спільно з журналом Foreign Policy. Обидві системи дозволяють щорічно розраховувати кількісну оцінку – індекс глобалізації (Іг).

Індекс глобалізації дозволяє оцінити масштаб інтеграції будь-якої країни у світовий простір і провести порівняння різних країн за цим показником. Індекс глобалізації за системою KOF визначається трьома вимірами: економічним, соціальним та політичним і обчислюється як сума всіх складових із відповідними ваговими коефіцієнтами [1]. У системі CEIP індекс глобалізації включає ще четверту складову – технологічну [2].

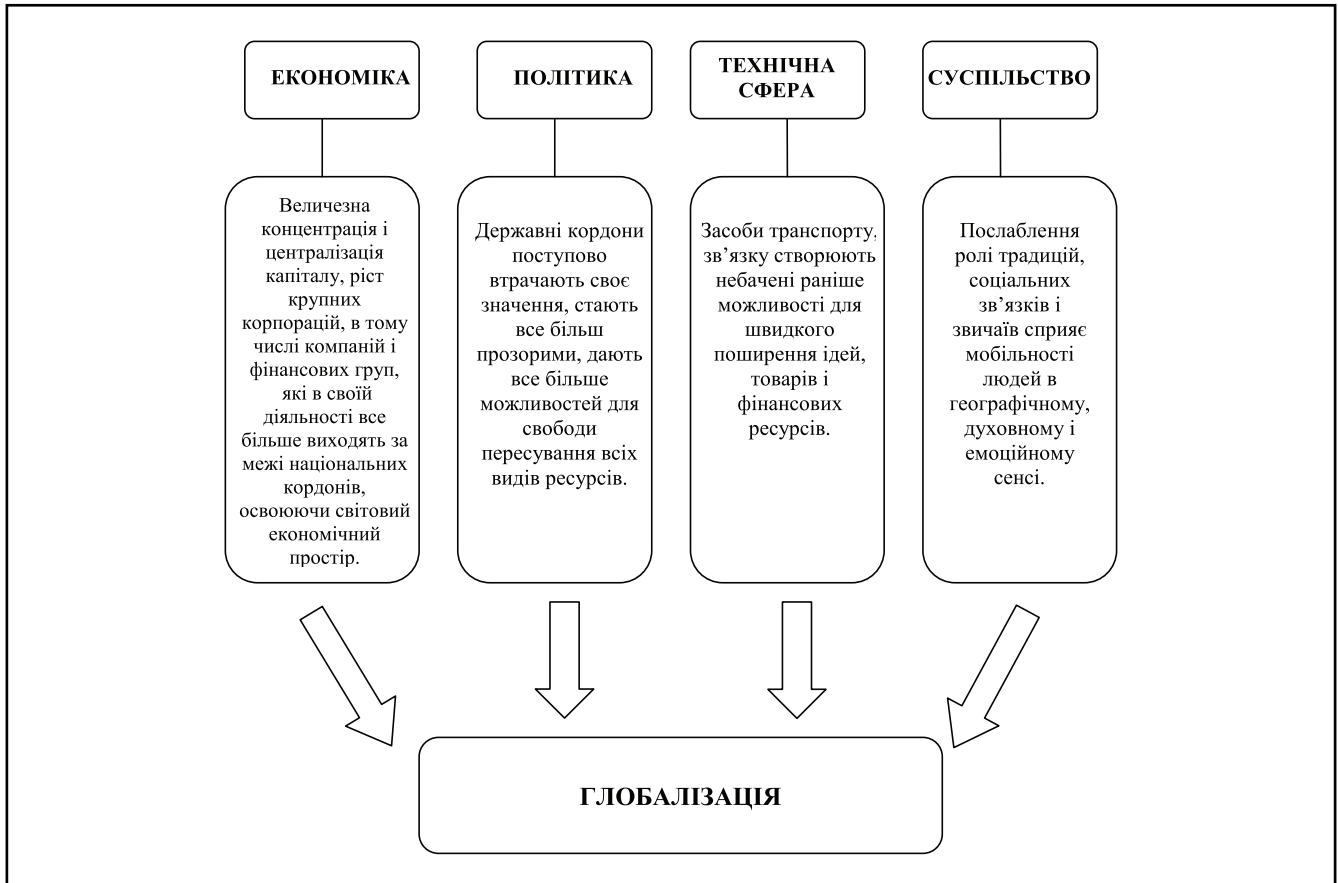


Рисунок 1. Рушійні сили глобалізації

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Економічний вимір глобалізації (Іег) відображає постійне зростання взаємозв'язку між потребами людей, з одного боку, та можливостями виробництва й розповсюдження товарів і послуг за допомогою міжнародної торгівлі, надходження іноземних інвестицій і розвитку процесів транснаціоналізації – з іншого. В обох системах він визначається такими спільними індикаторами: рівень торгівлі у вигляді суми всіх видів експорту й імпорту; прямі іноземні інвестиції як сума їх припливу та відтоку. В системі KOF використовуються додаткові індикатори: портфельні інвестиції у вигляді суми абсолютної вартості їх припливу та відтоку і доходи нерезидентів у формі заробітної плати чи прибутку від інвестицій, виражені у відсотках від ВВП.

Обрахунок економічного виміру глобалізації за останні три роки показав, що за системою KOF перше місце у світі посідає Сінгапур, в якого Іег=97,48%. Україна знаходиться в п'ятій десятці країн за загальним індексом глобалізації, а визначивши індекс економічної глобалізації вона посіла 70 місце у 2007 році із значенням Іег – 64,6 відсотка.

З кожним роком Україна все більше глобалізується у світовий економічний простір (рис. 2) і розвиток економіки нашої держави та її регіонів залежить від тих тенденцій та явищ, що панують у світі.

Щоб оцінити економічний вимір глобалізаційного впливу на регіональний розвиток, ми взяли за основу методологію визначення індексу економічної глобалізації, розроблену швейцарським Інститутом дослідження бізнесу.

Застосування методології Іег дозволяє порівнювати рівень економічної глобалізації українських регіонів не лише між собою, але і в міжнародному контексті. Таке порівняння можливе завдяки єдиній методології Іег, що використовується для оцінювання рівня економічної глобалізації як на національному, так і на регіональному рівнях.

Розрахунок Іег базується на восьми складових з певного набору показників, що, в свою чергу, складаються із статистичних даних. Статистичні дані, що використовуються при підрахунку Іег нормалізуються до відсоткових значень. Згідно методології розрахунку Іег складові економічної глобалізації виділені в два окремі субіндекси («фактичні потоки», «обмеження»).

Відсоткова частка біля кожної з категорій представляє її питому вагу всередині тієї категорії, до якої вона безпосередньо входить. Розрахунок Іег ґрунтується на послідовному накопиченні значень, починаючи з рівня змінних (тобто найнижчого рівня) і до загального значення Іег (тобто найвищого рівня), з використанням питомих ваг, зазначених нижче.

Всі дані, необхідні для розрахунку Іег, є офіційними даними головних управлінь статистики регіонів України. В тих випадках, коли дані не були доступними на регіональному рівні, нами було використано національні дані. Зокрема, це стосується складових субіндексу «обмеження». Це пояснюється тим, що політика, яка здійснюється урядом та НБУ щодо зовнішньоекономічної діяльності, є однаковою на всій території України.

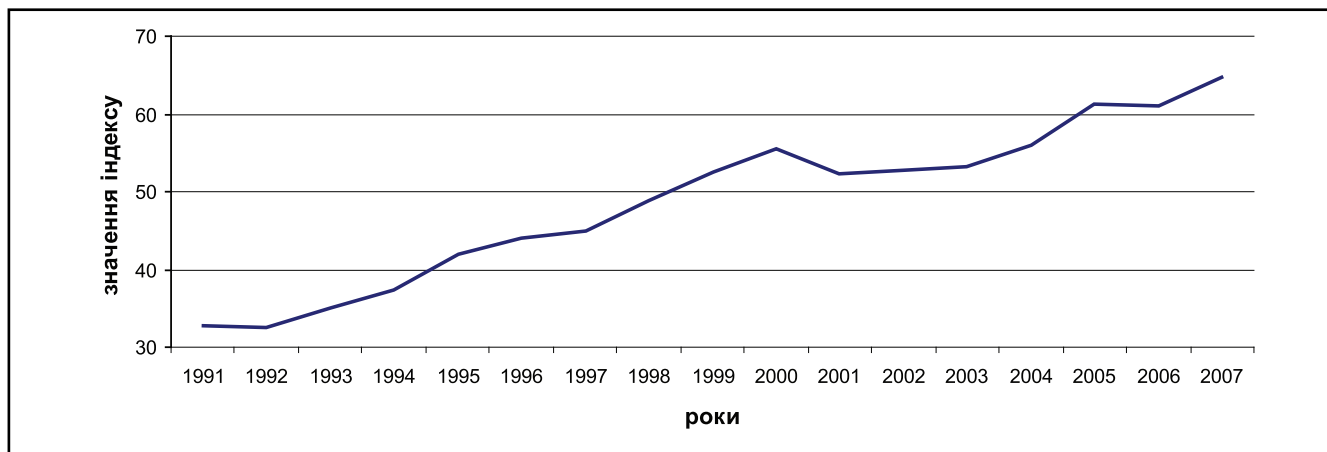


Рисунок 2. Індекс економічної глобалізації України*

* Складено на основі даних швейцарського Інституту дослідження бізнесу [1].

Структура індексу економічної глобалізації

Показники	Питома вага, %
1. Фактичні потоки	50
зовнішня торгівля (по відношенню до ВРП)	23
прямі іноземні інвестиції (по відношенню до ВРП)	29
портфельні інвестиції (по відношенню до ВРП)	27
прибутки зарубіжних підданих (по відношенню до ВРП)	22
2. Обмеження	50
приховані імпорتنі бар'єри	20
середня тарифна ставка	30
податки на міжнародну торгівлю	24
обмеження рахунків підприємств	26

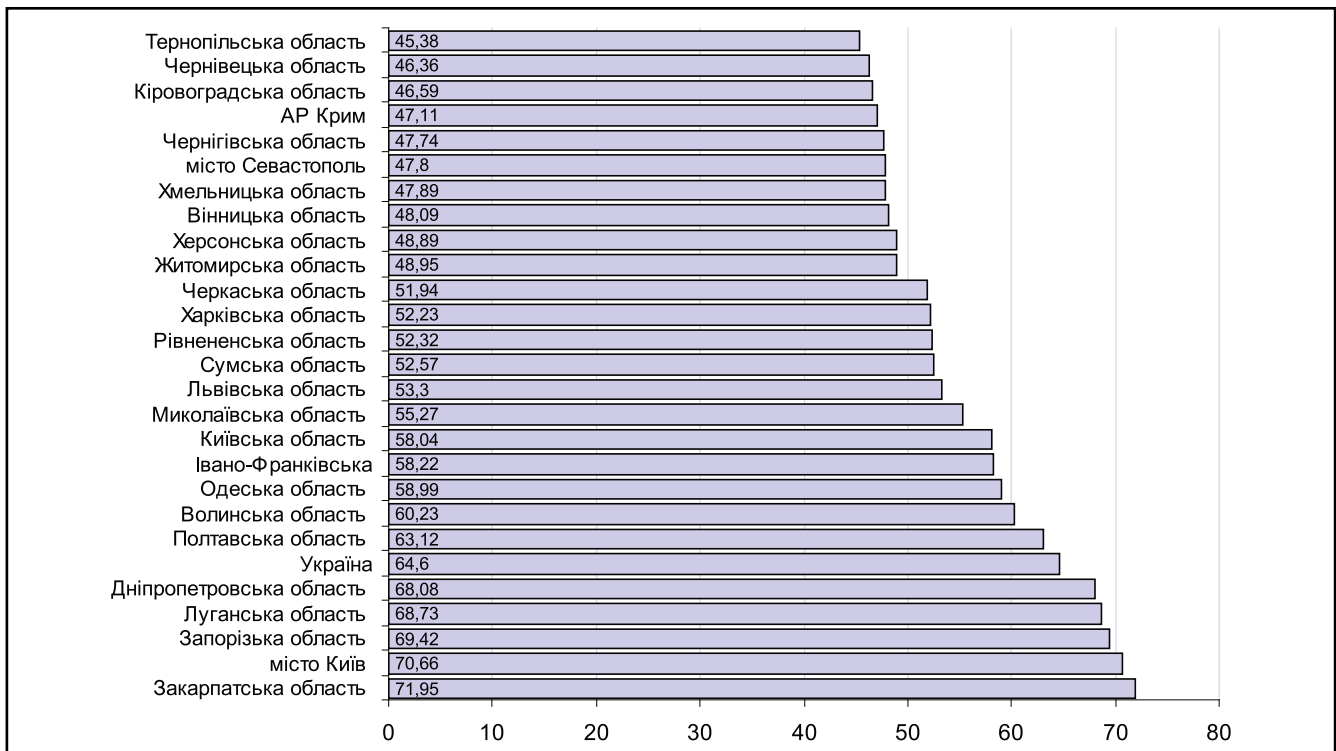


Рисунок 3. Рейтинг економічної глобалізації регіонів України, 2007 рік*

* Складено на основі власних розрахунків.

Здійснивши розрахунок, ми вивели рейтинг українських регіонів за рівнем їх економічної глобалізації (рис. 3).

Провідне місце в рейтингу регіонів України посідає Закарпатська область із значенням Іег – 71,95%. Вище загальнонаціонального рівня економічної глобалізації піднялися такі регіони, як м. Київ, Запорізька, Луганська та Дніпропетровська області.

До другої групи можна віднести регіони, значення Іег яких є меншим загальнонаціонального рівня, але становить більше п'ятдесяти відсотків. Це Полтавська, Волинська, Одеська, Івано-Франківська, Київська, Миколаївська, Львівська, Сумська, Рівненська, Харківська, Черкаська області.

У третій групі представлені десять регіонів, які отримали найнижчі показники. Це: Житомирська, Херсонська, Вінницька, Хмельницька, Чернігівська, Кіровоградська, Чернівецька, Тернопільська області та м. Севастополь, АР Крим.

А зараз проведемо детальніший аналіз основних складових економічного виміру глобалізації на прикладі Волинської області. Вона має досить високе значення Іег серед регіонів України, що становить 60,23%, і посідає сьоме місце у загальнонаціональному рейтингу. В міжнародному рейтингу економічної глобалізації регіон знаходиться поряд з такими країнами, як Киргизія і Барбадос.

Волинська область посідає 24-е місце серед 27 регіонів України за загальною чисельністю населення та за внеском у ВВП країни, де валовий регіональний продукт становить лише 60% загальнонаціонального показника (12 340 грн. на особу в 2008 році) [3]. Хоча економічний вимір глобалізації даного регіону є лише на чотири відсотки меншим за загальноук-

раїнський і більшим за такі області, як Одеська, Харківська, Львівська, Київська, показники економічного розвитку яких є значно вищими. Це пояснюється тим, що в розрахунку індексу економічної глобалізації Волинської області серед усіх його складових питома вага зовнішньої торгівлі по відношенню до валового регіонального продукту була найбільшою. Так, зовнішньоторговельна квота Волині становила 76%. Наприклад, в Одеській області вона дорівнювала 75%, у Київській – 69%, у Харківській – 52%, у Львівській – менше 50%.

Зовнішньоторговельна діяльність має важливе значення для розвитку економіки Волинської області. Адже Волинь – прикордонний регіон, який знаходиться в центральній частині європейської геополітичної системи, що сприяє налагодженню економічних відносин з усіма країнами Європи. Вигідність економіко-географічного положення сприяє поглибленню господарської спеціалізації області, розширенню її участі у загальнодержавному і міжнародному поділі праці, а також транзитному обслуговуванню експортно-імпорتنих перевезень.

З кожним роком зовнішньоторговельний оборот регіону невинно зростає, досягнувши в 2008 році \$1,9 млрд., що по відношенню до валового регіонального продукту дорівнює 77%. А в 2009 році внаслідок дії світової фінансової кризи господарюючі суб'єкти області експортували товарів на третину менше, ніж у 2008 році, а імпортували у 3,3 раза менше попереднього року. Показник зовнішньоторговельного обороту був менший рівня 2005 року [5].

Для періоду 2000–2009 років характерне постійне від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі, яке досягнуло максимальної позначки у 2008 році і становило \$859,4 млн.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Кризові явища у світовій фінансово-економічній системі вплинули не тільки на зовнішньоекономічну діяльність регіону, а й на всі галузі економіки. Волинська область опинилася в групі аутсайдерів, де спостерігалось найбільш катастрофічне падіння промислового виробництва. В 2009 році обсяг промислового виробництва становив лише 51,7% попереднього року.

Стрімким було падіння обсягів будівельних робіт (більш як на 60% в порівнянні до минулого року), які, як відомо, є не лише потужним мультиплікатором для регіональних господарських комплексів, але й індикатором інвестиційної активності.

Унаслідок чого індекс фізичного обсягу валового регіонального продукту за 2009 до відповідного періоду попереднього року Волинської області був найнижчим серед усіх регіонів України [4].

У 2010 році економіка області почала поступово відновлюватися, активізувалася і зовнішньоторговельна діяльність.

Волинь веде співпрацю більше як з 80 країнами світу, де на країни Європи припадає найбільша частка в експортно-імпортних операціях (більше 60 відсотків), а на країни СНД – лише п'ята частина. Основними країнами-партнерами є Німеччина, Польща, Російська Федерація, Корея, Словаччина, Казахстан, Білорусь.

У товарній структурі експорту переважає механічне обладнання, машини, електрообладнання, продукція тваринного походження, деревина та вироби з неї, різні промислові товари, полімерні матеріали, пластмаси, текстиль. У структурі імпорту провідне місце належить транспортним засобам, механічному обладнанню, машинам, електрообладнанню, пластмасам, недорогоцінним металам та виробам з них, мінеральній продукції.

Волинська область поступово збільшує обсяг торгівлі послугами, досягнувши максимального обсягу у 2008 році, що становив \$98,5 млн. з позитивним сальдо зовнішньої торгівлі у сумі \$4,2 млн. Слід зазначити, що країни Європи забезпечили 90% експорту і 87% імпорту послуг, країни СНД відповідно – 7 і 11%.

Серед експортованих послуг переважають послуги, пов'язані з роздрібною торгівлею паливом, у виробництві готового одягу, вантажних автомобільних перевезень. Структуру імпорту визначили послуги з фінансового посередництва, роздрібною торгівлею паливом, послуги юридичним особам, транспортні та готелів і ресторанів.

Найбільший обсяг операцій з зовнішньоторгового обігу здійснюють такі підприємства, як ВАТ «Волиньхолдінг», ТОВ «Каскад Продакшн», ТзОВ «Аміко-Кераміка», ВАТ «Луцький автомобільний завод», підприємство «Олдем», ТзОВ «Автохаус-Луцьк», ВАТ «СКФ Україна», ТзОВ СП «Хемосвіт Луцькхім», ПП «Ліспромсервіс», підприємство «Волиньавтомосервіс», ВАТ «Ковельсільмаш», КП «Верес».

Наступною складовою індексу економічної глобалізації є інвестиційна. Оскільки ринок портфельних інвестицій в Україні є поки що малорозвинутим та незначним, відсутня навіть

інформація в статистичних органах управління щодо їх розміру по регіонах, то в обрахунку Ієґ Волинської області ми використовуємо лише дані по прямих іноземних інвестиціях.

Так, на початок 2010 року економічний комплекс області отримав \$328,9 млн. зарубіжних капіталовкладень, тобто в середньому \$318 іноземних інвестицій на кожного жителя регіону, у той час як середнє значення цього показника в Україні – \$870 [5]. Частка Волині в загальному обсязі інвестицій в Україну є непомітною і становить всього 0,8%. А частка прямих іноземних інвестицій у валовому регіональному продукті – 6%. Варто зазначити, що з 2006 року надходження іноземного капіталу різко активізувалось, і за чотири останні роки надійшло 70% всіх іноземних інвестицій в область. Це свідчить про покращення інвестиційного клімату, що є позитивною тенденцією в розвитку регіону.

Іноземні інвестиції здійснювали партнери з 31 країни світу. При цьому близько 90% загальних обсягів закордонних надходжень походять з країн Європейського Союзу. Основними країнами-інвесторами є Польща, Кіпр, на які припадає 77% загального обсягу.

Аналіз розподілу іноземних інвестицій у розрізі міст та районів області свідчить, що беззаперечним лідером за обсягами залученого зарубіжного капіталу залишається обласний центр, що виглядає цілком логічним з огляду на виробничі потужності Луцька (60% від усіх інвестицій). Хоча в розрахунку на одного мешканця найбільший обсяг прямих іноземних інвестицій спостерігається в Нововолинську (понад \$1,15 тис.), Луцьк займає другу позицію (\$1,02 тис.), далі йдуть Ковельський (\$914) та Луцький (\$343) райони.

Серед найважливіших інвестиційних проектів, що успішно впроваджуються в області, слід відмітити Луцький автомобільний завод, що входить до складу корпорації «Богдан». Там створюються нові виробничі потужності для випуску автобусів та тролейбусів. Інвестує цей проект приватна компанія з обмеженою відповідальністю SV Motors LTD (Велика Британія). Завершено перший етап цієї програми, реалізація якої дозволить забезпечити потребу України в міських, міжміських автобусах та міському електротранспорті і відмовитися від імпорту транспорту громадського користування, в тому числі і для підготовки до Євро-2012 [6].

Також у Луцьку діє ще ряд проектів за участю іноземного капіталу, серед них: виробництво будівельних матеріалів на основі мінеральної вати на ТзОВ «Мінмат Ревербері» (Італія); виробництво бетону на міні-заводі «Ліхтнер Бетон Україна», що здійснюється німецькими інвесторами; виготовлення металевих заготовок для автомобільної промисловості на підприємстві «Світ-Строй Луцьк» (Словаччина).

Значна динаміка інвестиційної діяльності простежується в Нововолинську – цьому великою мірою сприяє впровадження ряду господарських проектів, зокрема проекту з освоєння випуску виробів із деревини (плит ДСП, МДФ, ОСБ) на фірмі «Кроноспан УА» та виробництво меблів на ТзОВ «БРВ-Україна» із залученням капіталу з Кіпру й Польщі відповідно.

Відчутних результатів у роботі з іноземними інвесторами досягнув Луцький район, насамперед за рахунок реалізації одного з найбільших інвестиційних проектів області – будівництва заводу з виробництва бортових кабельних мереж для легкових автомобілів концерну «Даймлер Крайслер АГ» (ФРН), що здійснюється на ТзОВ «Кромберг енд Шуберт Україна». Обнадівливі показники демонструє місто Ковель та Ківерцівський район, де іноземні інвестори працюють у деревообробній галузі.

Понад три чверті внесеного з початку інвестування іноземного капіталу зосереджено в установах, що здійснюють фінансову діяльність, на підприємствах з виробництва харчових продуктів, напоїв, оброблення деревини та виробництва виробів з деревини і машинобудування.

Одною з головних ознак того, що ринок Волинського регіону поступово входить до світового економічного простору, є присутність на ньому великих транснаціональних компаній: шведської корпорації SKF та швейцарської Nestle.

У 1997 році SKF – провідний світовий постачальник продукції, послуг та рішень для споживача у сфері підшипникобудування, придбала державний пакет акцій Луцького підшипникового заводу. Протягом перших чотирьох років корпорацією було внесено близько \$30 млн. капіталовкладень [7].

Успішно реалізований інвестиційний проект, у результаті якого завод увійшов до складу корпорації SKF, дозволив значно модернізувати виробництво, вдосконалити технологію, покращити умови праці та суттєво підвищити її продуктивність. На даний час на заводі впроваджена система забезпечення якості виробництва відповідно до вимог ISO/TS 16949:2002, яка гарантує дотримання вимог технологічних процедур на усіх етапах виробництва – від закупівлі матеріалів до відвантаження готової продукції споживачеві. Це дозволяє підприємству успішно працювати та розвиватися в умовах жорсткої ринкової конкуренції. Продукція виробництва АТ «СКФ Україна» присутня на ринках країн СНД, Європи, Америки, Азії, а значна її частина постачається на заводи SKF. У майбутньому АТ «СКФ Україна» планує розширити географію продаж та й надалі інвестувати у розвиток і модернізацію підприємства.

Швейцарська корпорація Nestle прийшла на волинський ринок у кінці 2003 року, придбавши 100% акцій підприємства «Волиньхолдинг», яке випускає продукцію під відомою торгівельною маркою «Торчин Продукт». ТМ «Торчин» є лідером на українському ринку холодних соусів (майонез, кетчуп, гірчиця, соуси).

У 2007 році компанія Nestle отримала дозвіл на будівництво нової фабрики харчових продуктів у селі Смолигів Луцького району, неподалік уже існуючого заводу. Вона має бути побудована за світовими стандартами і стане найбільшим та найсучаснішим підприємством України з виробництва холодних соусів. Планується, що інвестиції у будівництво заводу перевищать 25 млн. євро [6].

Уже у 2009 році було завершено будівництво першої черги заводу, а саме логістичний центр зі зберігання готової

продукції загальною площею 14 тис. кв. м, який дозволить обробляти понад 250 т вантажів (сировини і готової продукції) на рік. Інвестиції компанії у будівництво склали 220 млн. грн. Новий логістичний центр Nestle в Україні є сьогодні найсучаснішим і найбільшим у Європі. Він забезпечуватиме проведення імпортно–експортних операцій кулінарних продуктів Nestle в Україні.

Економічна криза не завадила реалізації інвестиційних планів Nestle. У 2010 році робота компанії зосереджена на введенні в експлуатацію другої черги заводу, завершення якої дасть змогу перенести сюди фабрику з виготовлення продукції. На сьогодні завод БАТ «Волиньхолдинг» досяг максимальної потужності, завоювавши велику частину ринку в традиційних категоріях, що випускаються під ТМ «Торчин». Так, частка ринку кетчупу в 2009 році становила 62%, майонезу – 25%, гірчиці – 47%, соусів – 50%. Загалом ТМ «Торчин» займає близько 34% ринку кулінарних продуктів.

Активізація діяльності ТНК на волинському ринку є позитивним моментом для розвитку економіки регіону. За умов нестачі внутрішніх ресурсів для інтенсифікації економічного розвитку, вкрай актуальним постає питання створення сприятливих умов для діяльності ТНК на території України. Адже працюючи на вітчизняному ринку, вони використовують передовий виробничий досвід і технології; створюють нові робочі місця, які за рівнем оплати праці та соціально–побутовими умовами задовольняють основні потреби українських робітників і вчених, формують підґрунтя для підвищення кваліфікації кадрів і на цій основі здійснюється зростання рівня освіти. У провідних українських товаровиробників у складі ТНК з'являється можливість доступу до нових ринків, передових науково–технічних досягнень, інвестиційних ліній тощо.

Звичайно, діяльність ТНК як і діяльність будь–якого вітчизняного підприємства може спричиняти і негативні наслідки для економіки приймаючого регіону, але, на нашу думку, подолання їх цілком реальним завданням. Проблемні моменти мають регулюватися національним законодавством й підлягати компетенції місцевої влади та контролюючих органів. Загалом, досягнення високої конкурентоспроможності вітчизняної економіки на світовому ринку можливе лише при дотриманні глобальних інтеграційних тенденцій, невід'ємною складовою яких є транснаціоналізація виробництва.

Висновки

Таким чином, глобалізація, яка на сучасному етапі визнає формування світового економічного простору, має вагомий вплив на розвиток економіки України та її регіонів. Незалежно від позитивних чи негативних оцінок даного впливу, вітчизняна економіка поступово інтегрується до світового господарства, про що свідчать дані розрахунку виміру економічної глобалізації регіонів України. З огляду на це подальше вивчення проблем глобалізаційного впливу є надзвичайно актуальним і необхідним.

Література

1. Швейцарський Інститут дослідження бізнесу (KOF Konjunkturforschungsstelle der ETH Zurich) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://globalization.kof.ethz.ch>
2. Міжнародна організація Carnegie Endowment for International Peace (CEIP) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.atkearney.com>
3. Статистичний щорічник Волинь – 2008. За ред. М.І. Мотиль. Головне управління статистики у Волинській області. – Луцьк, 2009. – 552 с.

4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Офіційний сайт головного управління статистики у Волинській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vous.in.lutsk.ua>
6. Офіційний сайт Волинської державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.voladm.gov.ua>
7. Офіційний сайт компанії SKF в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.skf.com/portal/skf_ua/home

С. КУЧЕРЕНКО,
Переяслав-Хмельницький ДПУ ім. Г. Сковороди

Запровадження інноваційної технології вирощування соняшнику в аграрних підприємствах регіону

У статті розглянуто економічну ефективність вирощування соняшнику; окреслено напрями щодо підвищення ефективності вирощування соняшнику на інноваційних засадах.

В статье рассмотрена экономическая эффективность выращивания подсолнечника; описаны направления повышения эффективности выращивания подсолнечника на инновационных принципах.

Economic efficiency of growing of sunflower is considered in the article; outlined directions are in relation to the increase of efficiency of growing of sunflower on innovative principles.

Постановка проблеми. Вирощування соняшнику – один із найбільш традиційних напрямів розвитку олійної галузі України. У нашій державі соняшник забезпечує близько 95% загального виробництва рослинної олії, це одна з найбільш багатих сільськогосподарських культур, яка користується високим попитом як на внутрішньому, так і зовнішньому ринку, що дає змогу аграрним підприємствам отримувати високі прибутки.

У сучасних умовах функціонування і розвиток аграрних підприємств залежать від ефективної роботи їх інноваційного механізму, а також ефективності реалізованих нововведень. Вплив науково-технічного і технологічного прогресу на розвиток національної економіки характеризується посиленням інноваційної активності і новим підходом до визначення інновацій, який поєднує знання, техніку і технології з ринком.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у дослідження особливостей інноваційного розвитку сільськогосподарства в Україні зробили відомі українські вчені В. Андрійчук, М. Зубець, П. Саблук, В. Геєць, О. Крисальний, М. Малік та інші. Вчені доводять, що стабільна активізація інноваційних процесів може забезпечити розвиток аграр-

ної економіки в сучасних умовах. Основне – відновлення технологій та впровадження нових наукових розробок.

Унаслідок виходу вирощування олійних культур з оптимальних параметрів є потреба вивчення і наукового обґрунтування раціональних розмірів посівних площ соняшнику, пошук перспектив забезпечення стабільної прибутковості аграрних господарств Київського регіону на інноваційних засадах, забезпечення переробних підприємств якісною сировиною в достатній кількості, що й зумовило вибір теми статті, з метою запровадження інноваційної технології для підвищення економічної ефективності вирощування соняшнику в аграрних підприємствах регіону.

Метою статті є аналіз стану та економічна ефективність виробництва і переробки насіння соняшнику, виділити їх особливості в сучасних умовах; окреслити напрями щодо підвищення ефективності вирощування соняшнику на інноваційних засадах.

Виклад основного матеріалу. При обґрунтуванні економічної ефективності вирощування соняшнику в сільськогосподарських підприємствах Київської області було виявлено одне з найбільш типових для аграрних підприємств Київської області господарство ТОВ «Родень».

Площа сільськогосподарських угідь становить 2300 га, з них рілля – 2100 га. Товариство спеціалізується в рослинництві на виробництві зерна.

На початок 2008 року в господарстві налічувалося 14 тракторів загальною потужністю 1439 к.с., що становить 68,5 к.с. на 100 га ріллі. Рівень забезпечення тракторною енергетикою в ТОВ «Родень» становить лише 60% від науково обґрунтованого. При цьому чотири трактори з 14 наявних виробили свій нормативний строк експлуатації.

Середньорічна чисельність працівників у господарстві становила 54 чоловік, з них 54 працювали в галузі рослинниц-

тва. Зайнятість працюючих в рослинництві має сезонний характер. Найбільш інтенсивно трудові ресурси використовуються в період догляду за посівами та при збиранні урожаю.

Для збирання соняшнику застосовується комбайн СК-5, строки збирання – 8–9 днів. Шлейф робочих машин морально і фізично застарів, не відповідає сучасним вимогам агротехніки. Він складається із одноопераційних машин (плуги, культиватори, сівалки), з яких 60% виробили свій нормативний строк експлуатації. Останніми роками шлейф робочих машин поповнився лише важкою дисковою бороною та двома культиваторами. В парку цих машин відсутні сучасні багатоопераційні комбіновані машини, які забезпечують високу якість підготовки ґрунту під посів соняшнику за один прохід агрегату по полю.

Аналіз забезпечення господарства трудовими ресурсами показує, що кількість середньорічних працівників на 100 га с.-г. угідь становить три особи, що менше від рекомендованої потреби.

Сівба соняшнику проводиться в кінці квітня на початку травня, при цьому застосовується гібрид Харківський-6, який оновлюють через чотири роки, попередником соняшнику в господарстві є яра пшениця. Збирання урожаю проводять протягом другої декади вересня – першої декади жовтня.

Щодо показників розвитку вирощування соняшнику в ТОВ «Родень» (табл. 2), то за досліджувані роки посівна площа під соняшником становить в середньому 179 га.

Урожайність 2008 року становила 14,9 ц/га (зросла у 1,2 раза порівняно з 2004 роком), витрати на 1 га посіву збільшилися на 28,5% порівняно з 2004 роком, виробнича собівартість зросла і становила 106 грн./ц. Рівень рентабельності 2008 року становив 20,7% проти 2,4% – в 2004 році, у 2005–2006 роках вирощування соняшнику було збитковим.

Такі тенденції зумовлені факторами внутрішньогосподарського та внутрішньогалузевого характеру – недостатня реалізація резервів підвищення урожайності сільськогосподарських

культур. Це свідчить про необхідність пошуку способів виходу господарства з кризового стану, що може бути досягнуто, насамперед, за рахунок підвищення урожайності соняшнику.

Порівнюючи технологічну карту вирощування соняшнику в ТОВ «Родень» з традиційною технологічною картою, можна зробити висновок, що деякі технологічні операції у товаристві не виконують, а саме: мульчування ґрунту, культивування з боронованням після оранки на зяб, передпосівну культивування, внесення добрив, досходове та післясходове бороновання, прополювання вручну, очищення та сортування зерна.

Для підвищення економічної ефективності вирощування соняшнику в ТОВ «Родень» запропоновано здійснити заходи; серед яких першочерговим є впровадження сучасних інноваційних технологій вирощування та переробки насіння соняшнику.

За технологічним напрямом згідно з умовами господарства вибрано технологію вирощування соняшнику, що застосовується в ТОВ «Пустовіти», та досягнення сучасної аграрної науки.

У ТОВ «Родень» у 2008 році за трьома різними технологіями (що застосовується в господарстві, інтенсивну та інноваційну) вирощували гібрид Мирослав. Всього під випробування зайнято 150 га. Погодні умови періоду вегетації рослин соняшнику в 2008 році були відносно сприятливими для його росту й розвитку.

Найвищу врожайність насіння соняшнику (19,8 ц/га) отримали на ділянці при застосуванні інноваційної ресурсозберігаючої технології (табл. 3).

Найнижчі виробничі витрати у сумі 1091,28 грн. на 1 га посіву спостерігаються при використанні традиційної технології, яка використовувалася в господарстві останнім часом. Застосування інтенсивної технології вирощування призвело до зростання виробничих витрат, які становили 1859,11 грн. на 1 га, застосування ж інноваційної технології спричинило збільшення виробничих витрат до 1788,14 грн на 1 га. Технологічні карти та собівартість вирощування наведено у

Таблиця 1. Агрокліматичні умови вирощування соняшнику в ТОВ «Родень»

Умова	Зміст умови
Місце розташування	Село Пологи-Вергуни Переяслав-Хмельницького району розташоване на південному сході Київської області. Найбільша відстань до поля – 10 км
Клімат	Помірний з суховіями влітку та відлигами взимку
Опади	360–450 мм за рік. Розподіл опадів впродовж року нерівномірний. Водозабезпеченість за вегетативний період характеризується гідротермічним коефіцієнтом 1,2, що дає підстави вважати зону помірно зволоженою при середній кількості опадів 376 мм за вегетаційний період (квітень–жовтень). Річне випаровування вологи 500–600 мм
Температура	Сума температур понад 10°C становить 2600–2750 °C. Безморозний період триває 160–170 днів
Сніговий покрив	Найдовша тривалість снігового покриву 125 днів при середній висоті його 16 см
Рельєф	Майже на всій території слабохвилястий
Ґрунтові води	Водозабезпеченість за вегетативний період характеризується гідротермічним коефіцієнтом 1,2, що дає підстави вважати зону помірно зволоженою
Ґрунти	Чорноземи малогумусні
Польові роботи	Початок польових робіт – перша декада квітня, закінчення – третя декада жовтня, тривалість – 200–210 днів
Стан доріг	Дороги з твердим покриттям
Шляхи сполучення	Шляхи сполучення якісні. Відстань до хлібоприймального пункту – 57 км, до залізничної станції – 55 км, до аеропорту – 80 км

Джерело: складено за даними метеостанції, внутрішньогосподарського землеустрою, ґрунтових карт господарства, результатами досліджень.

Таблиця 2. Показники ефективності вирощування соняшнику в ТОВ «Родень»

Показник	Рік					2008 до 2004 року, %
	2004	2005	2006	2007	2008	
Площа вирощування, га	76	357	186	124	150	197,4
Урожайність, ц/га	11,9	9,5	9,7	14,4	14,9	125,2
Затрати праці на 1 ц, люд.-год	6,6	4,1	5,0	3,8	2,6	39,4
Затрати праці на 1 га, люд.-год	79,0	39,2	48,4	54,4	38,7	49,0
Виробнича собівартість 1 ц продукції, грн	103,43	79,01	101,11	71,82	106,01	102,5
Витрати виробництва на 1 га, грн.	1229	750,7	978,49	1992	1579,51	128,5
Собівартість 1 ц реалізованої продукції, грн.	116,07	86,94	107,33	136,87	114,21	98,4
Ціна 1 ц реалізованої продукції, грн.	118,84	80,75	86,67	156,39	135,33	113,9
Прибуток на 1 га, грн.	31,58	-56,02	-16,67	488,00	331,66	1050,2
Прибуток на 1 ц, грн.	2,77	-6,19	-20,67	19,52	22,26	803,6
Рівень рентабельності, %	2,4	-7,1	-19,2	14,3	20,7	x

Джерело: розраховано з використанням даних господарства та звіту «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» за 2004–2008 роки.

додатках Щ. Разом із тим при застосуванні інноваційної технології найвища окупність додаткових витрат (128,45%) та найвища рентабельність виробництва (44,1%).

Застосовуючи інноваційну технологію, була спроба вирішити проблему збалансованого живлення соняшнику і підтримання у ґрунті необхідного рівня поживних речовин. Застосовувавши органічні добрива, використовуючи методи біологічного рослинництва, ми не відмовились від застосування мінеральних добрив. Дози їх внесення є оптимально-мінімальними, щоб забезпечити високу врожайність, екологічний стан навколишнього середовища, продуктів харчування та кормів. Досягнутих результатів ми досягли, зменшивши дозу мінеральних добрив, що рекомендовані за інтенсивною технологією на 50%.

Дотримуючись методів біологічного рослинництва, ми не використовували крім десиканту Реглон Супер інших агрохімікатів, порівняно з інтенсивною технологією, яка передбачає використання гербіциду Харнес та інсектициду Штефесин.

Крім того, при дослідженні насіння соняшнику виявилось, що зібране насіння одного й того ж посіяного сорту має різну олійність, це вплинуло на ціну реалізації при його продажу.

Таким чином, застосування інноваційної ресурсозберігаючої технології вирощування соняшнику призвело до збільшення виробничих витрат, проте ми отримали значний обсяг додаткової продукції, помітний приріст прибутку та високий рівень рентабельності виробництва.

Фінансово-економічний стан господарства може сприяти успішному підвищенню економічної ефективності вирощування соняшнику. Без зовнішніх інвестицій господарство зможе придбати необхідні матеріально-технічні ресурси (добрива, елітне насіння, та пально-мастильні матеріали), які забезпечать підвищення урожайності соняшнику.

Для підвищення економічної ефективності вирощування соняшнику в ТОВ «Родень» здійснено заходи, серед яких першочерговими є прискорення науково-технічного прогресу в господарстві, який необхідно здійснити за такими напрямками: технічним, технологічним, агротехнічним, біологічним та організаційно-економічним.

Згідно з технічним напрямом господарству слід використовувати сучасну техніку, яка забезпечить своєчасне і якісне виконання технологічних операцій згідно з вимогами агротехніки. За технологічним напрямом необхідно вибрати відповід-

Таблиця 3. Економічна ефективність вирощування соняшнику за різними технологіями у ТОВ «Родень» Переяслав-Хмельницького району Київської області

Показник	Технологія			Разом (в середньому)
	що застосовується в господарстві	інтенсивна	інноваційна	
Урожайність, ц/га	9,3	15,6	19,8	14,9
Олійність насіння, %	42,3	44,1	45,6	44,0
Приріст врожайності, ц/га	0	6,3	10,5	5,6
Виробничі витрати, грн.	54564,00	92955,44	89406,85	236926,29
Повна собівартість реалізованої продукції, грн.	53982,20	94253,80	91614,30	239850,30
Додаткові витрати, грн.	0	38391,44	34842,85	73234,29
Ціна реалізації 1 ц, грн.	122	142	142	135,33
Виручка від реалізації, грн.	52460	105080	132060	289600
Додаткова виручка, тис. грн.	0	52620	79600	132220
Окупність додаткових витрат, %	0	37,06	128,45	80,54
Виробнича собівартість 1 ц, грн.	117,34	119,17	90,31	106,01
Повна собівартість 1 ц, грн.	125,54	127,37	98,51	114,21
Прибуток, грн.	-1522,20	10826,20	40445,70	49749,70
Рівень рентабельності, %	-2,8	11,5	44,1	20,7

Джерело: власні розрахунки автора.

но до умов господарства перспективні технології вирощування соняшнику, вибрати сорти. За агрохімічним напрямом слід визначити забезпеченість ґрунтів поживними речовинами, розрахувати потребу в добривах під плановий рівень урожайності. Основною проблемою організаційно-економічного напрямку є забезпечення єдності економічних інтересів кожного члена товариства через їх матеріальне стимулювання, дотримання принципу соціальної справедливості при розподілі прибутків між членами трудового колективу.

Запропонована система інноваційних чинників створила умови ефективнішого використання обмежених наявних ресурсів застосуванням біологічних факторів (високопродуктивних сортів, стимуляторів росту), сучасної техніки, агрохімікатів нового покоління та удосконалення технологічних підходів, поліпшення якісних показників.

Запропоновані технології є динамічними в зв'язку з появою нових сортів, технічних і хімічних засобів та технологічних рішень, що дає можливість для постійного їх удосконалювання.

Результат впровадження запропонованої системи інноваційних чинників дав змогу отримати урожай високоякісного насіння соняшнику на рівні 19,8 ц/га, при рівні рентабельності 44,1%.

Збут продукції – насіння соняшнику, нерафінованої олії, соняшникового шроту здійснювався прямими контрактами з вітчизняними підприємствами.

Соціальне значення пропонованої технології полягає в тому, що її успішне виконання сприятиме розширенню площ вирощування якісного насіння соняшнику і кращому забезпеченню населення важливими продуктами харчування.

Технологічна складова системи інноваційних чинників ґрунтуються на основних розробках і подальшому розвитку технології вирощування соняшнику в аграрних підприємствах Київської області. Технологічними інноваціями є нові високопродуктивні адаптивні імунні сорти соняшнику нового покоління: Мирослав, Хортиця, Гена, Титанік, Драган; удосконалена система обробітку ґрунту включає: при основному обробітку ґрунту після озимої пшениці застосування дискування.

Оранка на глибину 22–25 см плугами з передплужниками із загортанням поживних решток.

Соняшник потребує значного вмісту в ґрунті поживних речовин. Бажано при сівбі вносити комплексні добрива, орієн-

туючись на вміст у них фосфору із розрахунку 100 кг на 1 га, такі як нітроаммофоска, амофоска.

Мінеральні добрива вносити під зяблеву оранку, використовуючи розкидачі МВУ–5А, для органічних добрив МТО–6.

Сіяти соняшник услід за передпосівною культивацією сівалками «СУПН–8», використовуючи для цього висівні диски з отворами діаметром 3 мм. Міжрядний обробіток проводити культиваторами КРН–5,6А, КГР–5,6.

Для збирання соняшнику доцільно використовувати зернозбиральний комбайн «СК–5».

Післязбиральну обробку насіння раціональніше проводити на зерносушильних комплексах типу КЗС. У господарствах, де соняшник займає відносно невеликі площі, використовують пересувні ворохоочисні машини ОВС–25.

Застосовувати для зберігання насіння вентилязовані зернохосовища хлібоприймальних пунктів. Виробництво нерафінованої олії здійснювати застосовуючи власну олійницю.

Запропонована система інноваційних чинників ґрунтується на своєчасному і якісному виконанні всіх передбачених операцій. Прогнозовані основні техніко-економічні показники наведено в табл. 4.

Зниження врожайності соняшнику останніми роками стало наслідком погіршення загальної культури землеробства, недостатнього внесення мінеральних добрив, гербіцидів, десикантів, пестицидів, несвоєчасного проведення технологічних операцій при використанні недосконалої техніки.

У той час досвід окремих господарств, які вчасно впровадили інтенсивні та інноваційні технології вирощування сільськогосподарських культур показує, що при правильному веденні землеробства і достатньому рівні інвестицій можливе різке збільшення і стабілізація на високому рівні врожаїв і якості продукції. Зважаючи на те, що попит на сільськогосподарську продукцію у країнах СНД високий та стабільний, що Україна була і залишається великим постачальником сільськогосподарської продукції на ринки держав СНД, що попит на насіння олійних культур збільшується, господарства мають постійний, широкий ринок збуту і високий прибуток. Вищенаведене дозволяє зробити висновок, що при достатньому рівні інвестицій, належній організації діяльності можливе ефективне виробництво соняшникової продукції, що забезпечить високий рівень щорічного прибутку.

Таблиця 4. Прогнозовані основні техніко-економічні показники запропонованої технології

Показник	Рік		
	2010	2011	2012
Витрати на виробництво насіння соняшнику, тис. грн.	533,8	583,2	637,6
Товарне виробництво продукції за проектом (виходячи із загального валового виробництва на 1 га по 20 ц), т:			
– насіння соняшнику	335	325	315
– олія	22,8	26,3	29,8
– шрот	25,6	29,5	33,5
Собівартість виробництва 1ц насіння, грн.	133,46	145,81	159,39
Прибуток, тис. грн.	215,3	274,8	315,4
Рівень рентабельності, %	39,3	46,0	48,3

Джерело: власні розрахунки автора.

Висновки

Зниження врожайності соняшнику за останні роки стало наслідком падіння загальної культури землеробства, недостатнього внесення мінеральних добрив, гербіцидів, десикантів, пестицидів, несвоєчасного проведення технологічних операцій при використанні недосконалої техніки.

У той час досвід окремих господарств, які вчасно впровадили інтенсивні технології вирощування сільськогосподарських культур показує, що при правильному веденні господарства і достатньому рівні інвестицій можливе різке збільшення і стабілізація на високому рівні врожаїв і якості продукції. Зважаючи на те, що попит на насіння олійних культур збільшується, господарства мають постійний, широкий ринок збуту і високий прибуток. Вище наведене дозволяє зробити висновок, що при достатньому рівні інвестицій, належній організації виробництва можливе отримання високого рівня щорічного прибутку.

Запропонована система інноваційних чинників дає підстави аграрним підприємствам більш ефективно використовувати наявні ресурси завдяки використанню біоло-

гічних факторів, впровадженню високопродуктивних гібридів та сортів соняшнику, сучасної високопродуктивної техніки, агрохімікатів нового покоління та вдосконаленню технологічних підходів. Економічний розвиток країни в цілому залежить від ефективного розвитку кожного підприємства.

Література

1. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств за 2004–2008 рр.: [статистичний збірник]. – К.: Державний комітет статистики України.
2. Офіційний сайт Електронної енциклопедії сільського господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: www.agroscience.com.ua
3. Технології вирощування зернових і технічних культур в умовах Лісостепу України / [Мазоренко Д.І., Мазнев Г.Є., Тіщенко Л.М. та ін.]; за ред. П.Т. Саблука. – Х.: ХНТУСГ, 2007. – 633 с.
4. Технологічні карти та витрати на вирощування сільськогосподарських культур / За ред. П.Т. Саблука, Д.І. Мазоренка, Г.Є. Мазнева. – Х.: ХНТУСГ, 2004. – 307 с.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Т.М. БУЛАХ,
к.е.н., доцент, КНУКіМ

Сільська молодь – основний ресурс у забезпеченні соціально-економічного відродження села

У статті розкрито стан та проблеми сільської молоді в Україні та запропоновано шляхи їх розв'язання. Основну увагу звернуто на поглиблення реалізації державної молодіжної політики на селі.

В статье раскрыты состояние и проблемы сельской молодежи в Украине и предложены пути их решения. Основное внимание обращается на углубление реализации государственной молодежной политики в селе.

The article deals with state and problems of rural youth in Ukraine and the ways of their solution. Special attentions paid to the deepening of state youth policy in the countryside.

Постановка проблеми. Успішне вирішення завдань ефективного функціонування і подальшого розвитку сільськогосподарського виробництва першочергово залежить від формування справжнього господаря на українській землі, раціонального розподілу і використання трудових ресурсів, серед яких чільне місце займає сільська молодь. Лише високий рівень її трудової активності і зацікавленості в результатах своєї праці забезпечить відродження аграрного сектору економіки, сприятиме підвищенню ефективності виробництва сільськогосподарської продукції і загальному розвитку держави.

Важливі зміни характеру і змісту праці, що відбуваються нині в сільському господарстві, висувають підвищені вимоги до професійних здібностей молоді. Тому провідними напрямками діяльності суспільства мають бути не тільки підготовка підростаючого покоління до праці, залучення його до

сільськогосподарського виробництва, а й досягнення високого рівня закріплення молодих кадрів на селі, створення таких умов, які б сприяли високопродуктивній праці молоді з високою професійною майстерністю, новаторською жилкою. Все це визначає актуальність дослідження проблеми формування ресурсів праці сільської молоді, їх професійного самовизначення, становлення соціально-трудових відносин в умовах пореформеного розвитку сільськогосподарських підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий науковий внесок у вивчення трудових ресурсів, проблем життєдіяльності, духовного розвитку населення, насамперед жінок і молоді, та підвищення ефективності праці зробили такі відомі вчені: Ю. Алексєєв, О. Бородіна, І. Власов, С. Гудзинський, Б. Данилишин, В. Євдокименко, А. Корполь, Р. Косодій, М. Лендел, В. Мікловда, О. Могильний, О. Онищенко, М. Орлатий, М. Пітюлич, І. Прокопа, О. Прокопенко, П. Саблук, М. Хвесик, Л. Шепотько, В. Юрчишин, К. Якуба; зарубіжні – Л. Ван Депюель, Ж. Вілкін, Т. Дуча, Х. Каравелі, М. Кларк, Т. Лонч, В. Назаренко, В. Пациорковський, А. Петріков, Ж. Плева, Т. Ратінгер, О. Хашковская та багато інших. Однак багатогранність, складність і невичерпність проблем професійно-освітньої підготовки сільської молоді, її зайнятості, трудової активності та закріплення в сільській місцевості в умовах відсутності соціально-економічної стабільності, пореформеного розвитку аграрного сектору потребує нових підходів для її подальшого і всебічного вивчення.

Метою статті є розкриття стану та виявлення проблем сільського молоді в Україні та надання пропозицій щодо їх подолання, враховуючи реалізацію державної молодіжної політики на селі.

Виклад основного матеріалу. Непродумане економічне реформування села породило сьогодні цілий комплекс економічних та соціально-культурних проблем, найбільш важливою з яких з точки зору майбутнього є проблема працевлаштування та соціальної реалізації молоді на селі. Молодь як ніхто інший відчуває нинішню безперспективність і деградацію життя на селі, при першій же можливості залишає його в пошуках заробітку і кращої долі.

Відповідно до даних офіційної статистики в Україні налічується близько 15 млн. людей молодого (до 35 років) віку на трохи більше, ніж 46 млн. населення. Із них 10,7 млн. проживає у містах, а ще 4,3 млн. — належить до сільської молоді [8]. І вже це надає третині молоді набагато гірші стартові умови для входження у велике життя, зокрема для здобуття освіти і працевлаштування. Проблеми сільської молоді навіть стали предметом окремого обговорення на парламентських слуханнях у грудні 2005 року, а вже через рік, у листопаді 2006 року, парламент обговорював молодіжні проблеми усієї країни [6].

Незважаючи на певні зусилля органів державної влади, органів місцевого самоврядування, громадських організацій, соціальне становище сільської молоді залишається складним.

Розруха в аграрному секторі призвела до того, що сільське господарство стало для сільської молоді неперспективною сферою діяльності. За незначними винятками в селах або неможливо отримати роботу в сільськогосподарському підприємстві (хоча протягом 1999–2009 років рівень безробіття сільської молоді й скоротився, але втричі менше, ніж серед міської молоді), або запропонований розмір оплати праці неприйнятний для молоді і активної людини (заробітна плата в сільському господарстві майже втричі менша від заробітної плати в промисловості) [8].

Невтішні й перспективи організації чи успадкування фермерського господарства: важкі умови функціонування більшості цих господарств стримують розвиток фермерського укладу. Не влаштовує молоді і важка малопродуктивна праця в особистих селянських господарствах, де практично неможливо організувати ефективне товарне виробництво. Ситуація ускладнюється ще й тим, що у членів селянських родин, які досягли повноліття після паювання землі, немає права на земельний пай, а шанс придбати земельну ділянку після зняття мораторію на купівлю–продаж землі — невеликий.

Погіршується якість та рівень освіти сільської молоді, збільшується частка тих, хто має лише базову загальну та початкову освіту, причому найвідчутніше це виявляється серед 15–19-річних селян. Це тісно пов'язано з незадовільними матеріальними умовами життя більшості сільських жителів та критичним станом мережі сільських загальноосвітніх закладів. Нині понад 18% сільських шкіл — це загальноосвітні нав-

чальні заклади з малою наповнюваністю, більше половини з яких — початкові школи. Лише близько 1,1% сільських учнів (проти 10% — городян) у 2008/09 навчальному році навчалося у гімназіях, ліцеях та колегіумах, 88% сільської молоді вважає, що вони не мають можливості здобути освіту належної якості за місцем проживання [4].

Вельми актуальне для сільського населення і забезпечення належної якості та доступності вищої освіти. Враховуючи те, що школярі в сільській місцевості все ж зазвичай отримують гіршу загальноосвітню підготовку, ніж у великих містах, комерціалізація освіти різко обмежує доступ до осередків більш-менш добротної освіти для молодих поколінь вихідців із середньодітних сімей (не кажучи вже про багатодітні), із незаможних верств сільського населення. Ось чому сільські жителі більшою мірою зорієнтовані на вступ до ВНЗ I–II рівнів акредитації, тоді як городяни (особливо жителі обласних центрів) у більшості випадків налаштовані на навчання у ВНЗ III–IV рівнів акредитації. На початок 2009/10 навчального року частка сільської молоді становила 34% у загальній чисельності зарахованих до ВНЗ I–II рівнів акредитації, тоді як до ВНЗ III–IV рівнів акредитації — 24%. Переважна більшість (близько 88%) студентів із сільської місцевості навчається у ВНЗ державної форми власності. Деякою мірою розширенню доступу сільської молоді до здобуття вищої освіти сприяє вступ у ВНЗ за цільовим направленням, проте з року в рік кількість такої молоді скорочується: якщо в 1995 році за цільовим направленням до ВНЗ усіх рівнів акредитації поступило 36,4 тис. молодих селян, у 2000 році — 26,1 тис., то у 2010 році — 24,8 тис. [1, 8].

Негативно на молоді впливає деградація соціальної інфраструктури села. Скорочення мережі шкіл, дитячих дошкільних установ, закладів культури й охорони здоров'я, підприємств побутового обслуговування і торгівлі, погіршення стану сільських доріг, транспортного обслуговування тощо формує у молодих сільських мешканців стійке переконання в безперспективності сільських населених пунктів як місця їх майбутнього постійного проживання. До виїзду із села спонукає й неможливість збудувати сучасне житло. Більша частина реального сільського житлового фонду (батьківські і дідівські хати) не задовольняють сучасні вимоги молоді до житла, а для будівництва нового — бракує коштів. Для переважної більшості сільської молоді недоступна й участь в теперішніх програмах кредитування будівництва житла («Власний дім», Державна програма забезпечення молоді житлом на 2002–2012 роки).

Хоча впродовж останнього часу чисельність сільської молоді дещо збільшилася, проте ці зміни в динаміці чисельності молоді сталися не внаслідок поліпшення сучасних позитивних демографічних показників, а стали наслідком сприятливої ситуації у віковій структурі населення, яка пов'язана із високою народжуваністю кінця 70-х — середини 80-х років минулого століття. Ця тенденція характерна для цієї вікової групи в Україні в цілому.

Це явище є швидкоплинним, і, за прогнозами демографів, якщо демографічні показники 90-х років минулого століття залишаться такими самими, найближчим часом почнуться зворотні процеси. Адже загальний коефіцієнт шлюбності на селі у 2009 році порівняно з 1989 роком скоротився з 8,0 до 5,4. З року в рік зростає кількість консенсуальних (неза-реєстрованих) шлюбів. Причому такі шлюби є більш поши-реним явищем для села, ніж міста: у селі їх частка серед ус-іх шлюбів становить для чоловіків 8,8%, а для жінок – 8,9%, тоді як у місті відповідно 6,0 і 6,1%. Серед сільських хлопців у віці 15–19 років такі шлюби становлять 27,6%, серед дів-чат цього ж віку – 19,4%. Якщо в 1991 році на селі народи-лося 211,6 тис. дітей, то в 2009 році – 173 тис. Протягом цього часу загальний коефіцієнт народжуваності сільського населення знизився від 12,6 до 11,9 народжених в розра-хунку на 1000 осіб. Високою навіть для України серед сільської молоді є смертність. На селі вона майже в усіх ві-кових групах переважає середні показники по Україні – як серед чоловіків, так і серед жінок [1, 8].

Погіршення матеріальних умов життя і праці більшості се-лян, згортання фізкультурно-масової та оздоровчої роботи спричинило негативний вплив на фізичне здоров'я молоді, її психоемоційний стан, стимулювало поширення негативних відхилень у поведінці, вживання алкоголю, наркотичних та психотропних речовин. Якщо до 90-х років минулого сто-ліття 95% наркоманів проживали в містах, то нині сформу-валася стала тенденція до збільшення частки жителів сільської місцевості, які вживають наркотики.

За статистичними даними, як первинна, так і загальна зах-ворюваність мешканців села нижча, ніж у підліткового насе-лення міст, відповідно на 23,4 і 24,0%, це значною мірою об-умовлено меншою кількістю звертань і неповним виявлен-ням патології на селі, що пов'язано з недостатньою чисельні-стю та укомплектованістю сільських амбулаторно-поліклі-нічних закладів вузькими спеціалістами, підлітковими тера-певтами, несвоєчасним підвищенням їх кваліфікації, недо-статньою забезпеченістю інформаційно-методичними ма-теріалами, браком відповідного медичного обладнання тощо. За даними соціально-демографічного обстеження, 81% сільської молоді не має змоги отримати відповідне медичне обслуговування за місцем проживання [4].

Міграційні процеси у загальноукраїнському та міжнарод-ному масштабі позбавили село кадрового потенціалу. Домі-нуючою частиною мігрантів сільської місцевості є молодь – представники вікової категорії 14–35 років становлять 56% усіх мігрантів. У сільській місцевості вибуття молоді помітно перевищує її прибуття [2].

Незважаючи на гостроту широкого кола соціальних пи-тань на селі та більш скрутне матеріальне становище сільської молоді, її конфліктний потенціал стабільно нижчий, ніж у молоді, що мешкає в містах.

Сільська молодь більшою мірою, ніж міська, орієнтована на необхідність збереження традицій. Майже 90% молодих

селян тією чи іншою мірою знає національні обряди, звичаї та традиції.

Соціально-економічна ситуація на селі, становище сільської молоді є предметом уваги найвищих органів державного упра-вління, міністерств і відомств, місцевих органів виконавчої вла-ди і органів місцевого самоврядування, громадськості в цілому. На необхідності її поліпшення неодноразово наголошувалося в указах Президента України, постановах Верховної Ради, рі-шеннях уряду. Зокрема, у липні 2002 року видано Указ Прези-дента України «Про першочергові заходи щодо підтримки ро-звитку соціальної сфери села», яким затверджено Державну програму розвитку соціальної сфери села на період до 2005 року. На розв'язання багатьох проблем сільської молоді спря-мовано Закони України «Про сприяння соціальному станю-вленню та розвитку молоді в Україні», «Про соціальну роботу з дітьми та молоддю», «Про молодіжні та дитячі громадські орга-нізації», Загальнодержавну програму підтримки молоді на 2004–2008 роки, міжгалузеву програму Міністерства аграр-ної політики України, Міністерства освіти і науки України та Мі-ністерства України у справах сім'ї, дітей та молоді «Сільська молодь». Виконуються програми «Шкільний автобус», «Сільський автобус». У багатьох областях ухвалено регіональ-ні програми, спрямовані на поліпшення тих чи інших умов жит-тедіяльності сільського населення в цілому і молоді зокрема. Важливим напрямом у впровадженні комплексного підходу до законодавчого врегулювання питань молодіжної політики ста-ло затвердження Державної цільової соціальної програми «Молодь України» на 2009–2015 роки. Програма передба-чає відхід від патерналістської моделі державної політики щодо молоді та співпрацю відповідно до законодавства з гро-мадськими і благодійними організаціями. Це дасть змогу за-провадити ефективний механізм партнерства та взаємодії [5].

Проте необхідно відзначити, що ринкові перетворення в аграрному секторі здійснюються значно повільніше, ніж в інших секторах економіки, що подолання соціально-еконо-мічного занепаду села потребує значно більших зусиль і коштів, спрямованих на відродження й урізноманітнення ви-робничої сфери, створення нових робочих місць, піднесення добробуту сільських жителів, забезпечення надійного функ-ціонування та зміцнення матеріальної бази соціальної ін-фраструктури. Адже підтримка сільського господарства за останні десять років зменшилася в дев'ять разів. Аграрний сектор поки що залишається найменш цікавим для інвесто-рів. З майже 51 млрд. грн. капітальних вкладень за 2009 рік селу перепало менш ніж двадцята їх частина.

Отож, щоб зробити село привабливим як в економічному, так і в соціальному плані, сприятливим для соціального ста-новлення молодого покоління найближчим часом, необхідно активізувати державну політику в аграрному секторі, погли-бити реалізацію державної молодіжної політики на селі.

Що стосується здійснення державної політики на селі, то не можна ототожнювати сільське населення лише з вироб-никами сільськогосподарської продукції, селянством, ос-

кільки це далеко не тотожні людські спільноти. До початку минулого століття в більшості країн світу основну частину сільського населення справді становили селяни. Ситуація докорінно змінилася у другій половині XX століття. Селяни, фермери, чисельно зменшуючись внаслідок індустріального прогресу, становлять лише частину (і все меншу) тих, хто живе за межами міських поселень. У сільській місцевості стає дедалі більше тих, хто займається найрізноманітнішими видами діяльності у промисловості, будівництві, транспорті, сфері надання найрізноманітніших і все нових видів послуг, наприклад фермерством та розвитком інфраструктури зеленого туризму.

Сільська місцевість як середовище розташування житла дедалі більше приваблює тих, хто раніше проживав за її межами (процес деурбанізації).

Ось чому в стратегічному розумінні здійснення державної політики на селі має ставити за мету деаграризацію економіки, забезпечення багатофункціонального розвитку села, створення умов для використання сільською місцевістю тих різноманітних функцій, які властиві їй у постіндустріальних суспільствах. Село – це не тільки і не тільки сільське господарство, це і дороги, і газо-, водопостачання, і каналізація, і зв'язок, і медицина, і освіта, і побутове обслуговування, і малий бізнес тощо.

Водночас стабілізувати чисельність сільського населення, що вкрай важливо для збереження української нації, можна, лише здійснюючи гнучку політику підтримки аграрного виробництва і стимулювання багатогалузевого, багатофункціонального розвитку села.

Враховуючи це, Україна, визначаючи аграрну стратегію, має орієнтуватися на перспективу свого вступу до ЄС. Аграрна політика країни має забезпечувати високу конкурентну спроможність вітчизняної сільгосппродукції на внутрішньому та світовому аграрних ринках, що дозволить Україні посісти відповідне місце в міжнародному аграрному розподілі праці.

Необхідно також враховувати, що тривалість і руйнівність аграрної кризи в різних галузях і напрямках економічного і соціального розвитку села буде тим більша, чим довше триватиме зволікання з ринковою трансформацією і реальним реформуванням відповідних галузей і напрямів.

Одним із головних завдань відродження села поряд із формуванням економічних механізмів розвитку сільських територій є зміцнення місцевого самоврядування, його організаційних і матеріальних засад, підняття ролі і місця громадськості у здійсненні реформ [1].

Що стосується найближчих завдань у реалізації державної політики на селі, то важливим кроком у цьому напрямі могло б стати розроблення проекту Національної програми соціального розвитку села на період до 2011 року, в якій мали б знайти вирішення проблеми розширення зайнятості, подолання бідності, реанімації соціальної інфраструктури тощо. Актуальним є ухвалення Закону України «Про основні засади державної аграрної політики» [7].

Сьогодні, коли економіка України, в тому числі на селі, починає поступово розвиватися, дуже важливо зробити все можливе, щоб на вістрі перетворень була молодь.

Ось чому одним із найважливіших, пріоритетних напрямів діяльності держави на селі, який має постійно здійснюватися з урахуванням її можливостей на політичному, соціальному, економічному, законодавчому та організаційному рівнях, має стати державна молодіжна політика.

Створення необхідних умов і гарантій для здобуття сільською молоддю освіти, сприяння творчому та інтелектуальному її розвитку має стати однією з базових складових державної молодіжної політики.

Висновки

Отже, для того, щоб поліпшити нинішню соціально-культурну ситуацію, що склалася в сільській місцевості, в Україні необхідно:

- розглянути ситуацію із сільськими школами в кожному регіоні, визначитися із мережею;
- створити та розгалуджити мережі навчально-виховних комплексів «загальноосвітній навчальний заклад – дошкільний навчальний заклад»;
- визначити опорні школи та організувати освітні округи;
- вирішити питання організованого, стабільного підвищення учнів сільських шкіл;
- поліпшити якість підготовки вчителя, що передбачає навчання за суміжними спеціальностями, володіння комп'ютерними технологіями навчання, іноземними мовами, сучасними інтерактивними методиками роботи у школі з малою наповнюваністю учнів;
- використати досвід країн з розвинутою економікою щодо впровадження державної політики уряду стосовно покращення соціально-культурного становища молоді, що проживає у сільській місцевості;
- удосконалити та впровадити механізм гарантованого забезпечення молодих людей першим робочим місцем, квотування робочих місць, стимулювання роботодавців щодо створення додаткових робочих місць для сільської молоді;
- розробити та впровадити фінансовий механізм закріплення випускників вищих навчальних закладів на селі;
- створити механізм державної підтримки розвитку молодіжного фермерства та молодіжного підприємництва в сільській місцевості;
- сприяти проходженню сільськими молодими людьми альтернативної служби на підприємствах і організаціях сільської місцевості;
- розробити та впровадити систему пільгового кредитування сільської молоді на придбання товарів тривалого користування;
- здійснювати оздоровлення студентської молоді з числа сиріт, інвалідів, з багатодітних та малозабезпечених сімей.

Виконання вищезазначеного може стати підґрунтям для істотного підвищення ефективності державної молодіжної

політики на селі, що сприятиме повноцінному розвитку молодих селян, ширшому їх залученню до процесів, які допоможуть відродитися українському селу, а Україні посісти гідне місце в міжнародному аграрному розподілі праці.

Література

1. Головенько В.А. Стан соціально-економічного розвитку українського села та його вплив на становище сімей / В.А. Головенько // Український історичний журнал. – 2008. – № 1. – С. 99–117.
2. Доля І.М. Визначення пріоритетних напрямів підвищення рівня соціального захисту сільської молоді / І.М. Доля, Є.О. Пожидаєв // Донецький регіональний філіал НІСД. – Режим доступу: – <http://www.niss.gov.ua>
3. Молодіжна політика Європейського Союзу. Перспективи та шляхи запровадження в Україні: Тренінговий посібник. – Донецьк, 2006. – 104 с.

4. Молодь України: червень 2007 р.: аналітичний звіт за результатами досліджень. – Режим доступу: – <http://www.dipsm.org.ua>
5. Про затвердження державної цільової програми «Молодь України» на 2009–2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 28 січня 2009 р. №41. – Режим доступу: – <http://www.zakon.rada.gov.ua>
6. Про рекомендації парламентських слухань про становище молоді в Україні «Сільська молодь: стан, проблеми та шляхи їх вирішення»: Постанова Верховної Ради України від 20 грудня 2005 року №3238-IV. – Режим доступу: – <http://www.zakon.rada.gov.ua>
7. Сільська молодь України: стан, проблеми, шляхи вирішення: основні положення щорічної доповіді Президентів України, Верховній Раді України про становище молоді в Україні за підсумками 2004 року // Міністерство України у справах сім'ї, молоді та спорту, державний інститут проблем сім'ї та молоді. – К., 2005.
8. Україна в цифрах 2009: статистичний збірник. – К.: ДП «ІАА», 2010. – 279 с.

Т.В. МАМПОШ,
к.е.н., декан економічного факультету, Тернопільський комерційний інститут

Методичні підходи щодо порядку визначення об'єктів, що підлягають приватизації

У статті розглядаються методичні питання щодо порядку визначення об'єктів, що підлягають приватизації, на її сертифікатному та грошовому етапах, а також при завершенні цього процесу як масштабного соціально-економічного проекту.

В статье рассматриваются методические вопросы порядка определения объектов, подлежащих приватизации, на ее сертификатном и денежном этапах, а также при завершении этого процесса как масштабного социально-экономического проекта.

The article discloses the methodical issues of order of the defining the objects that have to be privatized on its certification and monetary phases as well as by finalizing this process as significant social and economic project.

Постановка проблеми. Питання здійснення приватизації вже протягом тривалого часу залишаються актуальними. На особливу увагу вони заслуговують зараз, коли до приватизації залучаються підприємства, що є стратегічно важливими для економіки та безпеки держави. Саме ці підприємства в значній мірі будуть визначати тенденції розвитку національної економіки та її конкурентоспроможність, що зумовлює необхідність більш виваженого підходу до визначення їх долі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням здійснення приватизації приділено в економічній літературі достатньо уваги, зокрема в працях таких вчених, як О. Бондар, Є. Григоренко, О. Пасхавер, О. Розенфельд,

О. Рудченко, О. Рябенко, М. Чечетов, М. Шкільняк та ін. У той же час питання визначення обсягів приватизації все ще залишаються дискусійними, а органи приватизації керуються переважно фінансовими цілями виконання завдань щодо надходжень до бюджету від приватизації, що хоча й спрямовано на вирішення тактичних цілей, але не завжди відповідає ринковій кон'юктурі та стратегічним цілям розвитку національної економіки.

Метою статті є розгляд методичних підходів щодо визначення переліку об'єктів, що залучаються до приватизації, на різних етапах її здійснення.

Виклад основного матеріалу. Протягом усього періоду здійснення приватизації в Україні на її сертифікатному та грошовому етапах змінювалася схема формування попиту та пропозиції в цій сфері. Зокрема, у сертифікатному етапі активним елементом виступав попит, котрий формували емітовані приватизаційні та компенсаційні сертифікати, а його задоволення здійснювалося за рахунок далеко не завжди інвестиційно привабливих об'єктів шляхом застосування адміністративно-економічних способів приватизації (рис. 1).

На відміну від цього положення на грошовому етапі, метою якого є завершення активних процесів продажу державного майна за ринковими цінами як з позиції виявлення ефективних власників, так і для поповнення бюджету, активним елементом уже слід визнати пропозицію, котра формується як за рахунок залишку неприватизованих об'єктів, а

також високоліквідних, котрі є інвестиційно привабливими (рис. 2). Тому задоволення попиту на придбання об'єктів здійснюється шляхом застосування переважно ринкових конкурентних способів приватизації, що слід забезпечувати з врахуванням ринкових підходів, що, на жаль, не завжди має місце на практиці.

У проекті Державної програми приватизації на 2007–2009 роки [1] передбачалося законодавчо закріпити такий порядок підготовки до приватизації державного майна. Вихідним моментом є те, що Кабінет Міністрів України за-тверджує та доводить до кінця поточного року уповноваженим органам управління завдання з передачі до ФДМУ для підго-товки до продажу в році, що передує відповідному бюджетно-му періоду, об'єктів права державної власності, сумарна прог-нозована вартість яких повинна бути не менша, ніж прогнозо-вана сума надходження коштів від приватизації до державно-го бюджету у відповідному бюджетному періоді (рис. 3).

При цьому перелік об'єктів права державної власності, які вважаються об'єктами приватизації на період, що розро-бляється, включає:

- об'єкти, подальше перебування яких у державній влас-ності є економічно недоцільним та потребує виділення до-даткових бюджетних коштів для забезпечення розвитку ви-робництва або їх утримання;
- підприємства, що потребують фінансового оздоровлен-ня діяльності згідно з методичними рекомендаціями, за-

твердженими Міністерством економіки України, має ознаки неплатоспроможності) шляхом залучення недержавних ін-вестицій;

- об'єкти незавершеного будівництва, що не можуть бути добудовані через відсутність державних коштів;
- високоліквідні об'єкти, продаж яких має забезпечити виконання бюджетних завдань [1].

Саме остання група об'єктів є домінуючою при виконанні завдань державного бюджету, але їх визначення повинно здійснюватися на принципово інших методологічних заса-дах. На наш погляд, в якості методологічного підходу щодо обґрунтування обсягів приватизації повинен реалізовувати-ся принцип врахування ринкової кон'юнктури щодо високо-ліквідних об'єктів, стосовно яких вже прийняте рішення про виключення із суспільного сектора. Тобто, необхідно прове-сти аналіз кон'юнктури як на вітчизняному (щодо об'єктів, до приватизації яких передбачається залучати лише вітчизня-них інвесторів з позицій дотримання національних інтересів, що забезпечується за рахунок визначення кваліфікаційних вимог до потенційних учасників продажу), так і світовому ринку крізь призму оптимальної інвестиційної привабливості об'єктів, а також обґрунтувати період часу, коли їх продаж буде найбільш доречним.

Розглядаючи методичні підходи щодо визначення перелі-ку об'єктів, котрі залучаються до процесу приватизації в ці-лому, слід, на наш погляд, виходити з таких позицій. Насам-

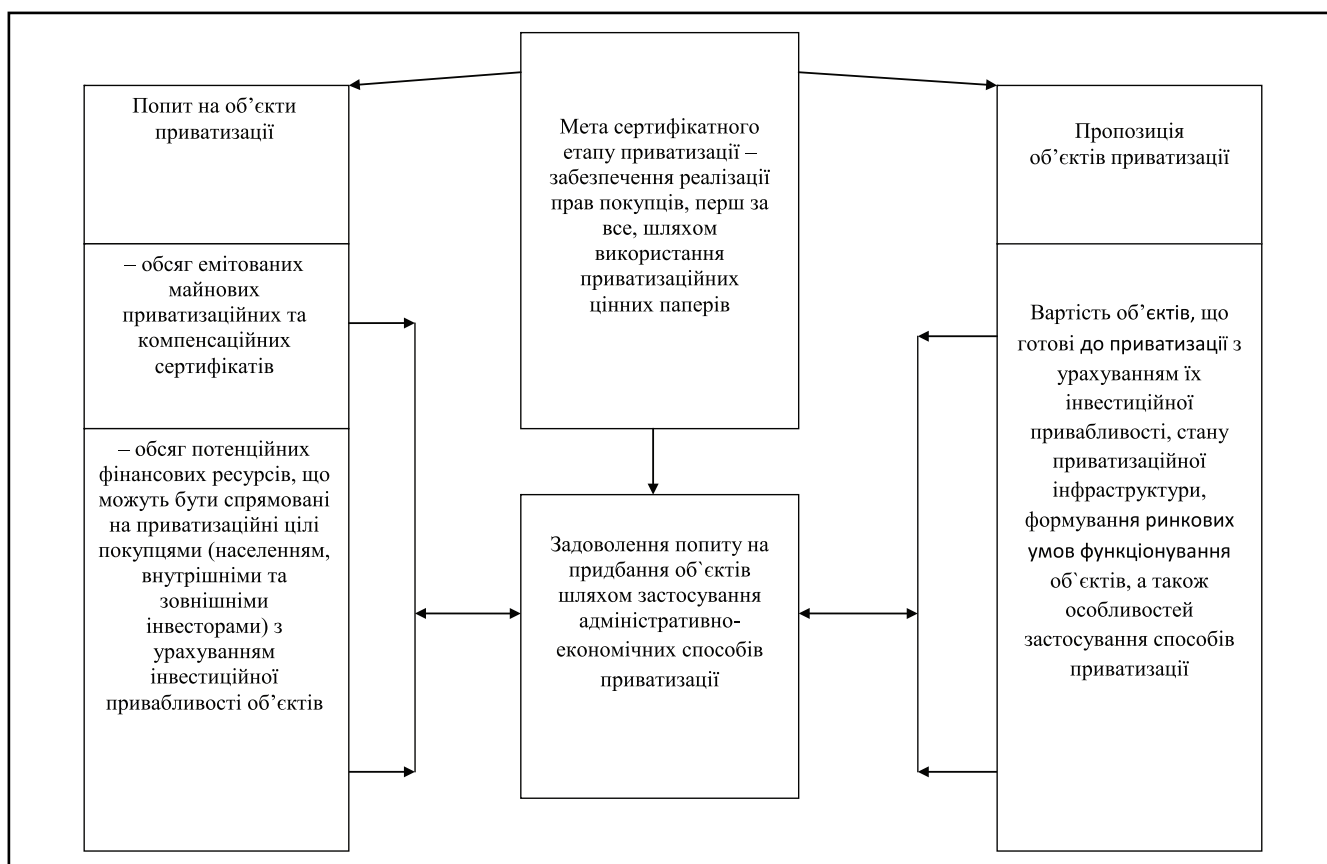


Рисунок 1. Схема формування попиту та пропозиції на об'єкти приватизації в процесі її сертифікатного етапу

Джерело: розроблено автором.

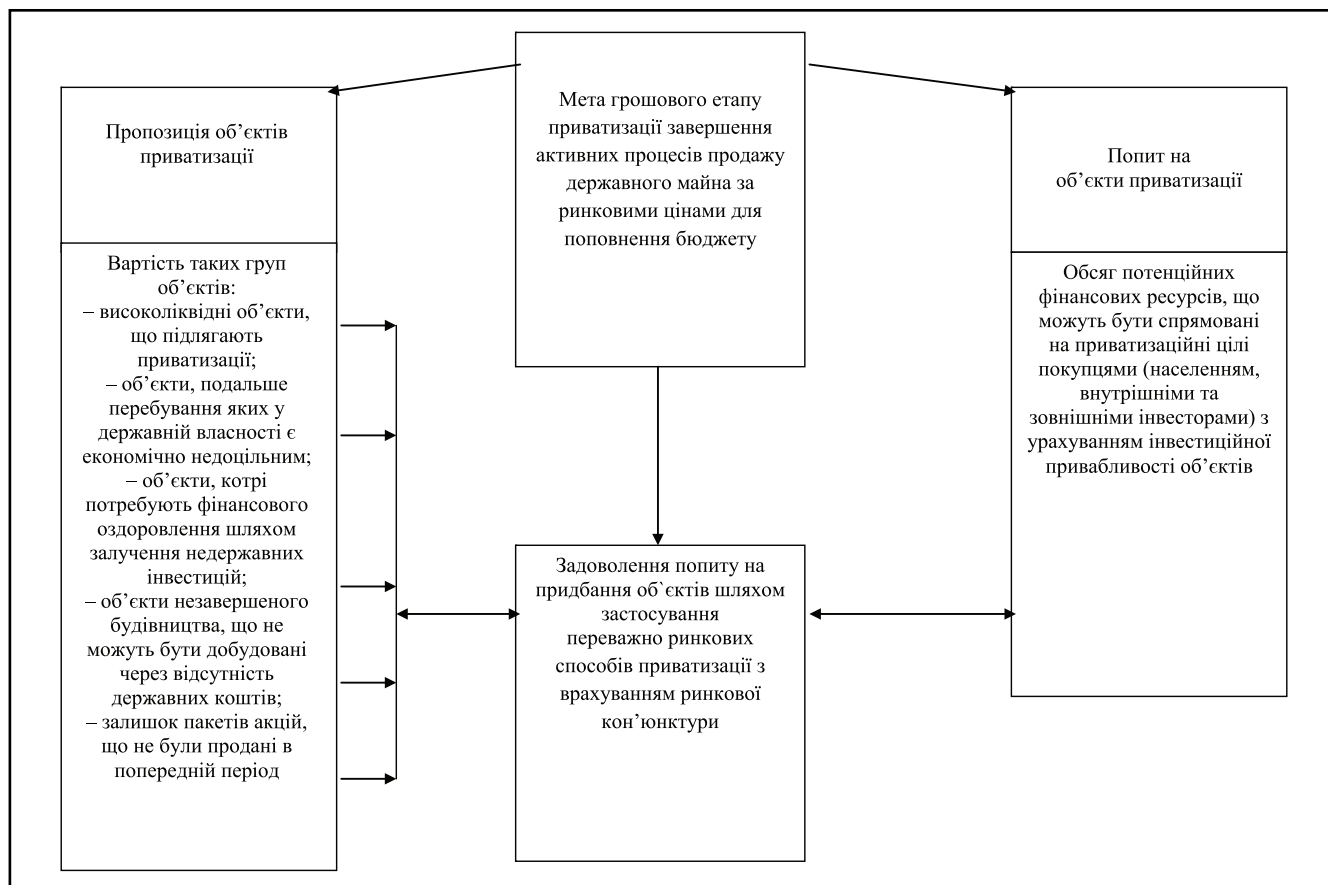


Рисунок 2. Схема формування попиту та пропозиції на об'єкти приватизації в процесі її грошового етапу

Джерело: розроблено автором.

перед треба враховувати стадії цього процесу. Зокрема, на етапі, коли ще не створена критична маса приватного сектора, тобто тоді, коли приватизація здійснюється, так би мовити, за «революційною доцільністю», потрібно враховувати необхідність забезпечення незворотності трансформаційних перетворень. У цьому контексті слід виходити з наявної кількості об'єктів, готових до приватизації, та попиту на них з врахуванням наявних платіжних засобів (приватизаційних та майнових сертифікатів, готівкових коштів).

На етапі, коли процеси реформування відносин власності стали повільнішими, тобто на сучасному етапі, коли вже створена критична маса приватного сектора, а процеси приватизації набули пооб'єктного розгляду, доцільнішими є підхід за більш вираженими критеріальними ознаками. По-перше, слід визначити наявність необхідних умов щодо можливого здійснення приватизації, якими є:

а) об'єкт віднесений до сфери, що не заборонена для приватизації;

б) ініціатор приватизації відповідно до чинного законодавства (орган, уповноважений управляти державним майном, орган приватизації, потенційний інвестор, трудовий колектив тощо).

По-друге, повинні дотримуватися відповідні критерії залучення об'єктів до приватизації, зокрема обґрунтування доцільності приватизації об'єкта (як альтернатива його функ-

ціонування в суспільному секторі з урахуванням корпоративізації) та можливі її соціально-економічні наслідки. При цьому для низьколіквідних об'єктів причиною приватизації може бути збитковість виробництва та низький рівень управління (за показниками рентабельності виробництва, обсягами інноваційної та інвестиційної діяльності); для високоліквідних – співвідношення необхідного обсягу інвестицій для розвитку підприємства та надходжень від приватизації до бюджету (з урахуванням ринкових цін продажу майна).

Слід зазначити, що зараз розглядається проект Державної програми приватизації на 2010–2014 роки [2], і хоча в ньому відсутній порядок визначення об'єктів, що підлягає приватизації, котрий розглядається в даній роботі, все ж загальні методичні підходи, що використовуються, не в повній мірі відповідає потребам національної економіки. Крім того, при визначенні доцільності приватизації об'єктів заслуговує на увагу положення Методичних рекомендацій щодо прогнозування наслідків та оцінки впливу на стан економічної безпеки держави приватизації деяких категорій підприємств (затверджено наказом Міністерства економіки України від 29.05.2009 р. №518) [3] (надалі – Методичні рекомендації), що розроблені на виконання положень Указу Президента України № 200/2008 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 15 лютого 2008 року «Про забезпечення національних інтересів і національної безпеки

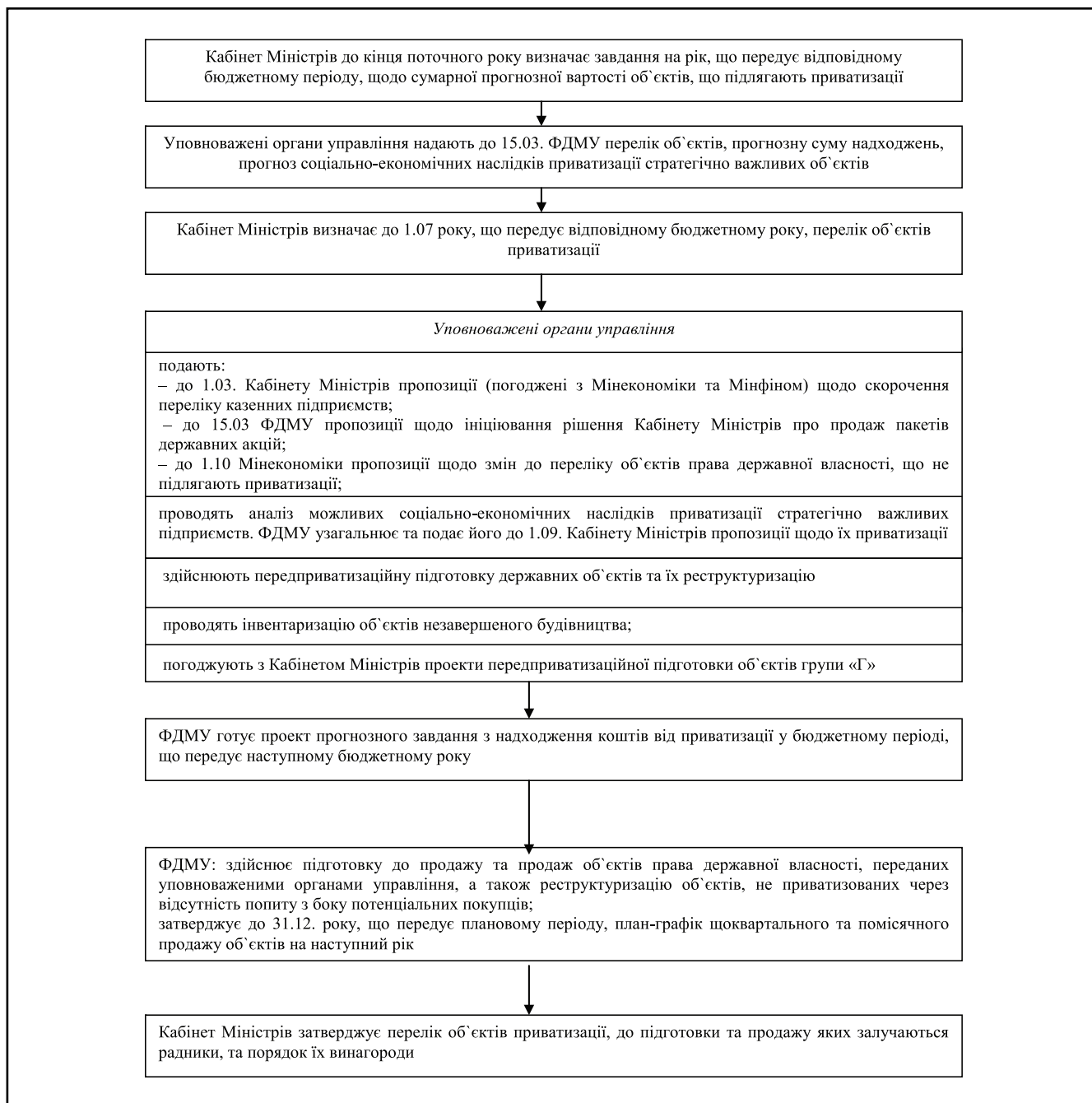


Рисунок 3. Порядок визначення переліку об'єктів приватизації на її грошовому етапі, що пропонується ФДМУ

Джерело: розроблено автором на основі [1]

у сфері приватизації та концептуальні засади їх реалізації» [4]. Як відомо, зазначений указ призупинив процеси приватизації стратегічно важливих підприємств з метою забезпечення виконавчими та законодавчими органами влади України правового поля, в межах якого приватизація буде відповідати загальнодержавним інтересам.

Що стосується Методичних рекомендацій, то вони спрямовані саме на обґрунтування доцільності реформування підприємств, що займають монопольне (домінуюче) становище на ринку товарів, науково-дослідних (науково-технічних) установ, містоутворюючих підприємств, а також підприємств, що мають стратегічне значення для економіки і без-

пеки держави. Принципово важливими положеннями Методичних рекомендацій є те, що при визначенні та прогнозуванні наслідків різних варіантів реформування зазначеного кола підприємств передбачається враховувати так званий стратегічний ефект. Економічний зміст стратегічного ефекту полягає у тому, що він відображає рівень захищеності відповідної економічної сфери, її здатність отримувати економічний ефект чи запобігати втратам, зумовленим неможливістю реалізувати інтереси майбутнього розвитку підприємства чи відповідної сфери діяльності.

При визначенні напрямів реформування передбачається враховувати вимоги забезпечення економічної безпеки

держави, а в якості її загроз розглядаються такі, як зниження конкурентоспроможності виробництва, інвестиційної та інноваційної активності, науково-технічного та технологічного потенціалу, скорочення досліджень на стратегічно важливих напрямках інноваційного розвитку; порушення процесів відтворення та критичний стан основних засобів, відсутність здійснення в необхідних обсягах інноваційно-інвестиційної діяльності; критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, низькі темпи розширення внутрішнього ринку тощо.

Критерієм визначення оптимального варіанту реформування підприємства є забезпечення балансу суспільних інтересів щодо його розвитку з урахуванням вимог економічної безпеки [3].

Висновки

На сучасному етапі завершення активних процесів реформування відносин власності при визначенні переліку об'єктів, призначених для приватизації, слід керуватися не тільки фіскальними інтересами поповнення бюджету, а за-

стосовувати більш виважений підхід, котрий передбачає необхідність обґрунтування доцільності приватизації об'єкта порівняно з його функціонуванням у суспільному секторі (за умови посилення управління), визначення потрібних обсягів інвестицій та джерел їх формування; надходжень до бюджету (з урахуванням ринкової кон'юнктури) тощо.

Література

1. Проект Закону України «Про Державну програму приватизації на 2007–2009 роки» <http://www.spfu.gov.ua>
2. Проект Закону України «Про Державну програму приватизації на 2010–2014 роки» <http://www.spfu.gov.ua>
3. Методичні рекомендації щодо прогнозування наслідків та оцінки впливу на стан економічної безпеки держави приватизації деяких категорій підприємств / <http://www.spfu.gov.ua>
4. Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 15 лютого 2008 року «Про забезпечення національних інтересів і національної безпеки у сфері приватизації та концептуальні засади їх реалізації»/ Урядовий кур'єр. – 2008. – №52. – С. 11.

О.Л. ФРАНЧЕНКО,
аспірантка, НДЕІ

Використання заощаджень населення в інвестування економіки країни через структури фондового ринку

У статті обґрунтовано необхідність використання заощаджень населення в інвестування економіки країни, запропоновано розширити спектр напрямів залучення таких коштів через структури фондового ринку та наведено схему процесу трансформації заощаджень населення в інвестиції.

В статье обоснована необходимость использования сбережений населения в инвестирование экономики страны, предложено расширить спектр направлений заимствования таких средств через структуры фондового рынка, а также представлена схема процесса трансформации сбережений населения в инвестиции.

Article justified the need to use the savings in investment economy proposed to expand the range of borrowing of funds through the stock market, and also represented schema transformation savings in investment.

Постановка проблеми. Підтримка необхідного рівня макроекономічної рівноваги на сучасному етапі економічного розвитку нашої країни неможлива без залучення в народне господарство певного обсягу інвестиційних ресурсів. Поширена думка сьогодення – залучення іноземних інвестицій, і зовсім мало приділено уваги можливості залучення внутрішніх кош-

тів, які в останні роки акумулюються с послідовним інвестуванням або за кордон, або хоч і всередині країни, але в традиційно безпечні об'єкти. Таке розміщення зрозуміле, адже інвестування в розвиток економіки нашої країни не має гарантій ані з боку законодавства, ані стабільності в економічному відношенні. В досвіді більшості країн з розвинутою економікою внутрішні інвестиції становлять чималу частку оборотного капіталу держави. Для отримання змін у залученні внутрішніх інвестицій потрібно удосконалити механізми трансформації заощаджень населення та надати останньому гарантій. Це стимулюватиме внутрішнього інвестора.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Заощадження населення відіграють важливу роль у соціально-економічному розвитку суспільства. Одним із перших, хто розробляв наукові уявлення про заощадження як економічне поняття, був А. Сміт. Він стверджував, що «кожен марнотрат є ворогом суспільного блага, а будь-яка ощадна людина – суспільним благодійником».

Теоретичні основи сутності дефініції заощаджень досліджувалися іноземними та вітчизняними науковцями. Серед них хотілося б виділити праці таких вчених, як О. Мамедов, О.М. Мозговий, М. Алексеєнко, В.В. Булатов, М.П. Денисен-

ко, С.Ю. Рябчикова, О.В. Зав'ялова, І.І. Калініченко, О.Д. Литвиненко, С. Панчишин, М. Савлук та інші.

Метою даної *статті* є дослідження механізму використання заощаджень населення в інвестиції через структури фондового ринку та побудова схеми процесу трансформації заощаджень населення в інвестиції.

Виклад основного матеріалу. Динамічний розвиток сучасної економіки важко уявити без масштабної інвестиційної діяльності. Водночас розміри інвестиційної активності в країні визначаються обсягом заощаджень. В економічній науці незаперечним є факт, що заощадження – єдине джерело інвестиційних ресурсів. Якщо, наприклад, дотримуватись логіки Дж.М. Кейнса, дохід можна визначити двоюко: як суму споживання та заощадження або як суму видатків на споживчі блага та інвестиції. Тому рівність інвестицій і заощаджень очевидна й «впливає із двостороннього характеру угод між виробником, з одного боку, та споживачем чи покупцем капітальних благ – з іншого» [1, с. 118]. Для змішаної відкритої економіки ця тотожність зберігає свою силу з тією лише відмінністю, що категорію «заощадження» тлумачать дещо ширше, як суму чотирьох компонентів: заощаджень населення (домогосподарств), фірм, уряду (у формі чистих податків) та іноземних заощаджень. Високий рівень кореляції між заощадженнями та інвестиціями демонструють і результати статистичних досліджень, відомі в економічній теорії як загадка Фельдштейна – Горіоки [2, с. 194–195].

Таким чином, дефініція «заощадження» є ще досить розпливчатою. З одного боку, це невикористана частина грошового доходу за певний період, а з іншого – заощадження, накопичуючись, утворюють фінансові активи сім'ї як частину загального її багатства. Вважаємо за необхідне надати авторське бачення досліджуваної категорії. На нашу думку, заощадження – це частина грошових коштів фізичних та юридичних осіб, яка нагромаджується шляхом одночасного збільшення доходів та скорочення поточних потреб на споживання в перспективі задоволення майбутніх потреб направлених на соціально-економічний розвиток особистості. Основною відмінністю запропонованого визначення є те, що окрім населення дане визначення враховує ще й юридичних осіб, в яких формується значна частина фінансових ресурсів.

Основними елементами заощаджень доцільно вважати:

- внески та депозити в банках;
- фінансові ресурси у готівковій формі, які перебувають у розпорядженні населення;
- вкладення населення в цінних паперах;
- заощадження коштів населення в наявній валюті;
- резерв страхових внесків населення.

Заощадження населення є одним із основних джерел надходження коштів на грошовий ринок та одночасно фактором економічного зростання. Зважаючи на зазначене, необхідно дослідити класифікацію заощаджень.

За формою нагромадження вартості заощадження поділяються на грошові, натуральні та фінансові активи [3, с. 4;

4, с. 27]. В іншій економічній літературі виокремлюють: валові внутрішні заощадження, чисті (валові) національні заощадження, чисті (валові) урядові заощадження, чисті (валові) приватні заощадження [5, с. 177–181; 7, с. 7]. Заощадження в частині нагромадження нефінансових активів включають нагромадження основного капіталу та приріст запасів матеріальних оборотних коштів [8, с. 174].

За терміном розміщення заощадження поділяють на коротко-, середньо- та довгострокові. Короткострокові заощадження формуються в основному у вигляді готівки. До середньострокових заощаджень відносять вкладення у високоліквідні товарно-матеріальні цінності або в іноземну валюту. Натомість довгострокові заощадження розміщуються, як правило, в нерухоме майно, цінні папери та послуги фінансових посередників [4, с. 175].

Заощадження також поділяли на мотивовані та немотивовані. З цього приводу деякі вчені зазначали, що до ощадливості нас спонукає бажання поліпшити своє становище... Більшість людей прагнуть поліпшити становище, збільшуючи своє майно. Це – найбільш звичний і найпростіший засіб; а найнадійніший спосіб примножити своє багатство – заощадження, так, Дж.М. Кейнс зазначав, що «є, взагалі кажучи, вісім основних стимулів або цілей суб'єктивного характеру; всі вони спонукають людей утримуватися від витрачання одержаного доходу» [1, с. 220]. Перелічимо ці вісім мотивів Кейнса, вказавши поряд, як їх визначає сьогодні економічна наука.

1. Створити резерв на випадок непередбачених обставин – застережний мотив.

2. Забезпечити майбутнє (наприклад, подбати про старість, освіту дітей), оскільки співвідношення між доходами людини (сім'ї) та її потребами змінюється упродовж життя – мотив життєвого циклу.

3. Забезпечити собі дохід у формі процента і скористатися зростанням цінності майна, оскільки більшому реальному споживанню у майбутньому віддають перевагу над меншим поточним споживанням – мотив міжчасового заміщення.

4. Отримати можливість поступово збільшувати свої видатки у майбутньому, що відповідає поширеному підсвідомому бажанню бачити в майбутньому поступове підвищення свого життєвого рівня – мотив поліпшення.

5. Насолоджуватися почуттям незалежності та свободою дій, навіть якщо немає чітких планів чи намірів – мотив незалежності.

6. Забезпечити можливості маневру для здійснення ризикових чи ділових операцій – мотив підприємництва.

7. Залишити спадок – мотив спадку.

8. Задовольнити почуття скнарості, тобто нічим необґрунтований, але стійкий спротив самому фактові витрачання грошей – мотив жадібності.

Варто зазначити, що кількість видів заощаджень, які можуть формуватися в суспільстві перш за все залежать від факторів, які впливають на їх рівень. Вважаємо, що є чотири групи факторів: політичні, економічні, демографічні, соціальні (рис. 1).

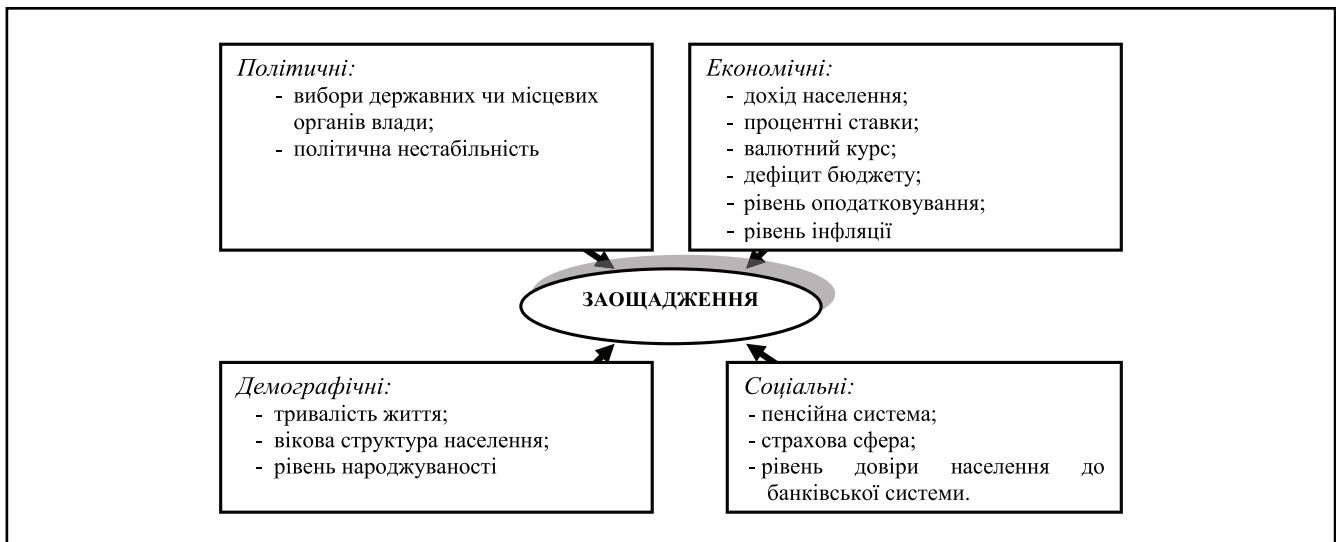


Рисунок 1. Фактори впливу на заощадження населення

* Складено автором.

Виходячи з представленого рис. 1, доцільно зауважити, що всі перераховані фактори значно впливають на заощадження та сферу де вони формуються. Виходячи із зазначеного на нашу думку, класифікацію заощаджень можна представити таким чином:

1. За формою: документарні заощадження; недокументарні заощадження.
2. За терміном: короткострокові заощадження, довгострокові заощадження.
3. За джерелом походження: спадкові заощадження; виграшні заощадження; інвестиційні заощадження.
4. За національною приналежністю: іноземні заощадження, вітчизняні заощадження.
5. За формою існування: готівкові заощадження, депозитні заощадження.
6. За галузю нагромадження: заощадження домогосподарств; заощадження фірм; заощадження держави.
7. За характером мобілізації: організовані заощадження; неорганізовані заощадження.
8. За сферою обігу: зовнішні заощадження; внутрішні заощадження.
9. За мірою легалізації: офіційні заощадження; неофіційні заощадження.
10. За ступенем розвитку: мотивовані; немотивовані.
11. За характером вираження: номінальні; реальні.
12. За рівнем розвитку індивіда: добровільні; вимушені.

Запропонована класифікація дає можливість стверджувати, що дефініція «заощадження» має досить розгалужену класифікацію. Такий авторський підхід відрізняється від попередніх більшою деталізацією та групуванням ознак й дає змогу визначити роль заощаджень у розвитку фондового ринку нашої країни.

В Україні проблема залучення коштів населення в економіку має загальнодержавне значення. Останнім часом вітчизняні підприємства та установи корпоративного сектору,

особливо найактивніші фінансові посередники – банки все частіше звертаються за додатковими ресурсами до зовнішніх ринків, чому, безперечно, сприяє активний розвиток глобалізаційних процесів у фінансовій сфері та інтеграція України до світових фінансових ринків. Однак такі запозичення суттєво збільшують частку боргів банківських установ і нефінансових корпорацій у структурі валового зовнішнього боргу держави, а тому можуть містити значні ризики з точки зору збільшення залежності вітчизняного фінансового сектору від іноземного капіталу, бути джерелом загрози різких змін у кон'юктурі зовнішніх фінансових ринків чи навіть спричинити дію негативних наслідків світових фінансових криз.

Розвиток інструментів ринку, його структури, розмірів приводить до переміщення капіталів в галузі з найбільшою нормою прибутку, ефективному приміщенню капіталів, прискоренню переливів капіталу, їх відтворному інвестуванню в економіку. Тому фондовий ринок виконує відтворювальну функцію, реалізація якої сприяє перебудові структури економіки і врешті-решт досягненню високої ефективності виробництва за допомогою цінних паперів.

Не вдаючись до складних розрахунків, можна переконатися, що існує функціональний зв'язок між рівнем заощаджень та інвестиціями. Достатньо порівняти значення валових заощаджень та інвестицій у провідних країнах світу. Зокрема, 2000 року валові заощадження країн зони євро досягли 21,9% ВВП, а валові інвестиції в основний капітал – 21,2% ВВП. Для США та Японії валові заощадження того ж року становили 18,1 та 27,7% ВВП, тоді як валові інвестиції – 21,1 та 25,9% ВВП відповідно [6, с. 53]. Як видно, здатність економік вказаних країн до інвестування тісно пов'язана з обсягами національних заощаджень. Ця залежність виявляється у будь-якій економіці, проте механізм перетворення заощаджень в інвестиції може істотно різнитися. Головну роль у цьому відіграватимуть рівень розвитку та спосіб координації національної економіки. У бартерній еконо-

міці заощадження можуть здійснюватися лише у формі реальних товарів. Відповідно інвестування передбачає обмін цих товарів на капітальні блага, перетворюючи його у тривалий та громіздкий процес.

Якщо власник заощаджень та інвестор збігається в одній особі, то доцільність існування такої системи досить сумнівна. У цьому разі фізичні особи самостійно приймають рішення про використання власних заощаджень для інвестицій у житлове будівництво чи здійснення індивідуальної підприємницької діяльності (підприємництво без створення юридичної особи, фермерство тощо). Або ж інвестиційне рішення є результатом спільних зусиль, тоді створення фірми на підставі партнерства. Зрештою, саме тоді фірма виступає суб'єктом інвестиційної діяльності, реалізуючи заощадження її засновників (рис. 2).

Якщо ж власник заощаджень не є безпосереднім інвестором, механізм залучення інвестиційних ресурсів в економіку ускладнюється. Відтепер фірма-інвестор змушена не лише зважати на відповідність реалізованого проекту завданням, а й враховувати інтереси власників вільних грошових коштів. Для останніх надання грошей у позику означає відмову від максимальної ліквідності заощаджень, а тому вимагає компенсації у формі процента. Розмір виплат, тривалість та форма запозичення – основні параметри, узгодження яких дає змогу реалізувати інтереси учасників інвестиційної діяльності. Механізмом збалансування цих параметрів відповідно до запитів кожної із сторін у ринковій економіці є фінансові ринки. Серед них важливу роль відіграє ринок цінних паперів. Цей сегмент фінансового ринку має ту перевагу, що забезпечує канали прямого фінансування інвестиційних проектів. Фірми та уряди країн спроможні позичати безпосередньо в населення за рахунок випуску в обіг майнових прав.

Рух заощаджень та інвестицій відбиває різні аспекти однієї із особливостей руху капіталу між секторами. Ця особливість полягає в тому, що відбувається рух фінансових фондів від виробників споживчих товарів до виробників інвестиційних товарів. Якщо в домашніх господарствах знижується рівень

споживання і збільшуються заощадження, виникає об'єктивна необхідність переведення фінансових фондів до виробників інвестиційних товарів. Цей процес регулює фінансовий ринок, внаслідок чого збільшується притік інвестицій у виробництво засобів виробництва на базі використання інноваційних технологій, відбувається економічне зростання на новій науково-технічній основі, підвищується продуктивність праці.

В економіці відбувається рух грошових потоків, що стимулює економічний розвиток і зростання добробуту населення. Заощадження інвестуються в реальні й фінансові активи, їхнє раціональне використання стимулює зростання прибутку в агентів економічних відносин, відбувається розширення зайнятості, збільшуються доходи домашніх господарств, що сприяє зростанню заощаджень і відповідному збільшенню інвестицій в економіку. Проте якщо цей процес ламає економічна криза, тоді весь рух може стати зворотним.

Варто зауважити, що, якщо інвестиційні можливості конкретної фірми обмежені недостатнім власним капіталом, можна скористатися заощадженнями населення, запропонувавши натомість фінансові інструменти з прийнятними для індивідуального інвестора характеристиками. Як свідчить господарська практика, емітент спирається аж ніяк не на вузьке коло осіб. У США акціонерами є 51,4 млн. осіб, що становить 21,1% всього населення країни, у Великобританії – 9 млн. (або 15,8%), в Японії – 11 млн. (або 9%), у ФРН – 4,5 млн. осіб (або 5,5%) [7, с. 11].

Якими б вагомими не були переваги ринку цінних паперів, вважати його ідеальним варіантом розв'язання проблеми трансформації заощаджень в інвестиції немає достатніх підстав. Безперешкодне функціонування інвестиційного процесу тільки на базі прямого фінансування має передбачати абсолютну достовірність та вичерпність інформації про емітентів, якою користуються фінансові інвестори.

Фінансове посередництво охоплює велику кількість інститутів, які подібно до інших фірм та уряду залучають заощадження домогосподарств, проте менше зацікавлені у здійсненні реальних інвестицій і перепозичають фінансові ре-

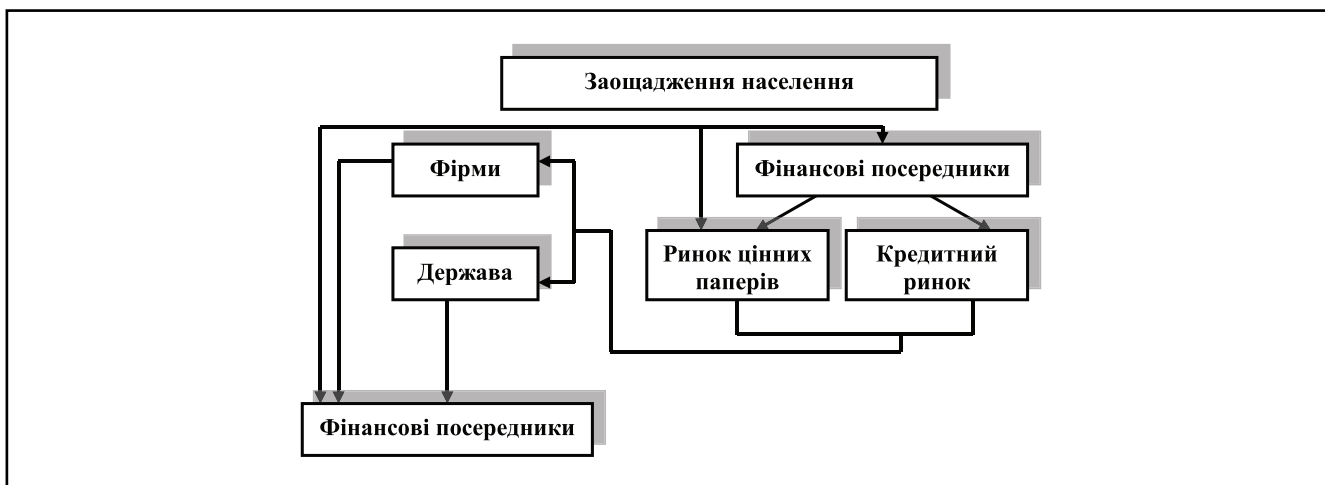


Рисунок 2. Схема процесу трансформації заощаджень населення в інвестиції*

* Складено автором.

сурси. Перехід заощаджень у користування кінцевих позичальників відбувається через фондовий ринок. На перший погляд канали непрямого фінансування лише ускладнюють процес трансформації заощаджень в інвестиції та стимулюють непродуктивні спекулятивні операції. Однак глибокий аналіз засвідчує формування потужного сектору фінансових послуг, перевагами якого користуються як фінансові інвестори, так і реальні. Власники заощаджень, як і за умов прямого фінансування, здатні збільшувати свої споживчі видатки у майбутньому, проте позбуваються потреби самостійно обирати інвестиційно привабливі проекти, доручаючи це фахівцям фінансових інститутів.

На сьогодні багато фахівців вважають, що назріла нагальна потреба в розробці програми вдосконалення розвитку фондового ринку, координації досліджень в цій області. В рамках розробки такої програми слід звернути увагу на необхідність:

- повнішого віддзеркалення вкладень населення в цінні папери в резерви страхування;
- відновлення практики соціологічного опитування громадян з тематики заощаджень в рамках обстеження сімей.

Запропоновані заходи дозволять забезпечити найбільш сприятливі умови для залучення їх як інвестицій на фондовий ринок.

Питання участі населення в інвестиційному процесі знаходиться в безпосередній залежності від умов забезпечення цієї участі. Тут перш за все необхідна система державних гарантій повернення вкладених в процесі інвестування фінансових ресурсів. При цьому має бути створений фонд обов'язкового резервування за рахунок засобів інституційних інвесторів (за прикладом комерційних банків), які служили б джерелом компенсації по вкладеннях інвесторів у випадках їх банкрутства. Для цього необхідно ухвалити відповідні нормативно-правові акти по встановленню щорічних обов'язкових відрахувань, розмір яких має бути пропорційний обсягам коштів населення, що залучаються інвесторами.

Іншим найважливішим напрямом розвитку системи гарантування безпеки внесків має стати введення системи обов'язкового страхування внесків дрібних інвесторів. Це зажадає розвитку нового для України сектору інвестиційного страхування, який не лише сприятиме зростанню страхового ринку, а й підвищить надійність інвестицій в Україні в цілому.

Необхідною умовою формування механізму захисту вкладень інвесторів є подальший розвиток та вдосконалення української депозитарної системи й перетворення її в інститут по захисту інтересів інвесторів. Для цього необхідно ширше використовувати поширені закордоном методи роботи з дрібними інвесторами. Тому потрібно створювати спеціальні депозитарії або відділи, які будуть орієнтовані на роботу з дрібними вкладниками.

Реалізація всіх перерахованих напрямів є основною допомогою по відновленню довіри населення до інвесторів та зміцнення засад формування ефективного фондового ринку в цілому.

Зокрема, для підвищення мотивації вкладень у цінні папери потенційні інвестори повинні мати:

- гарантії збереження своїх інвестицій;
- максимально повну інформацію про емітентів акцій;
- податкові пільги на інвестиції в цінні папери (при першому їх розміщенні);
- механізм оподаткування прибутків (але не збитків) при роботі на даному ринку;
- достатній набір інструментів для роботи на ринку цінних паперів: акції, облігації, векселі і т.д.

Висновки

Ринковий механізм трансформації заощаджень населення в інвестиції сприяє зростанню ролі домашніх господарств як суб'єктів макроекономічного розвитку, розширюючи їх функції і перетворюючи їх в основний споживчий осередок суспільства. У функціонуванні сучасної економіки фондовий ринок грає істотну роль. Він регулює багато соціально-економічних процесів, у тому числі і процеси інвестування капіталу, мобілізації коштів населення, їх заощадження та примноження. Внаслідок міграції капіталу відбувається його перелив з галузей, де має місце надлишок капіталу в галузі, де капіталу недостатньо і де його застосування корисне з погляду отримання прибутку, за рахунок отримання відтоку. Цінні папери служать тим інструментом, за допомогою якого цей механізм працює. В результаті відбувається наближення до оптимальної структури суспільного виробництва, що відповідає суспільному попиту. У цьому полягає важлива функція фондового ринку.

Одним із напрямів запобігання чи попередження розвитку кризових тенденцій в фінансовій сфері може бути забезпечення оптимального співвідношення між внутрішніми та зовнішніми джерелами запозичень, які використовують фінансово-кредитні установи. Варто приділяти більше уваги стимулюванню залучення заощаджень населення, які є важливим ресурсом з точки зору досягнення економічної рівноваги та стабільності у фінансовій системі країни. Порушення такої рівноваги може спричинити негативні процеси в економіці, а тому при розробці та реалізації державної економічної політики питання забезпечення економічної стабільності повинні ґрунтуватися на необхідності формування збалансованої та ефективної структури доходів і витрат населення, а також максимально можливої їх акумуляції на фондовому ринку.

Література

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс // Антология экономической классики. – М: Эконом, 1992. – Т. 2. – 486 с.
2. Булатов В.В. Економічне зростання і фондовий ринок. Т. 1 / Булатов В.В. – М.: Наука, 2004 р. – С. 110.
3. Мамедов О. Сущность рыночной трансформации сбережений домохозяйств в постадминистративной экономике (от «предпочтения ликвидности» – к «предпочтению прибыльности») / Мамедов О.

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://turati.virtuala-ve.net/files/mamedov.doc>

4. Алексеенко М. Сущность и роль сбережений в условиях рыночной экономики / М. Алексеенко // Экономика Украины – 2002. – № 11. – С. 23–30.

5. Панчишин С. Доходи і заощадження в перехідній економіці України / За ред. Панчишина С., Савлука М. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2003. – 406 с. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.franko.lviv.ua>

6. Алехин Б.И. Государственные сберегательные облигации для населения / Б.И. Алехин, А.В. Захаров // Финансы. 2005. – № 12. – С. 51.

7. Денисенко М.П. Організаційно-економічний механізм інвестування // «Науковий світ» Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції; ВАТ «Хімнафтомашпроект». – К.: «Науковий світ», 2001. – 414 с.

8. Самуельсон П.А., Нордгауз В.Д. // Мікроекономіка: Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 675 с.

В.І. ЯРОШЕНКО,
аспірант, НДЕІ

Передумови розвитку професійного ринку праці

У статті розглянуто проблемні питання щодо розвитку професійного ринку праці. Досліджено вплив демографічної ситуації, основних макроекономічних показників, структури незайнятих громадян, попиту ринку праці на окремі професії, конкурентоспроможності робочої сили на формування професійного ринку праці.

В статье рассмотрены проблемные вопросы относительно развития профессионального рынка труда. Проведены исследования влияния демографической ситуации, основных макроэкономических показателей, структуры незанятых граждан, спроса рынка труда на отдельные профессии, конкурентоспособности рабочей силы на формирование профессионального рынка труда.

In clause problem questions concerning development of a professional labour market are considered. Are carried out researches of influence of a demographic situation, the basic macroeconomic parameters, structures of free citizens, demand of a labour market for separate trades, competitiveness of a labour on formation of a professional labour market.

Постановка проблеми. Ринок праці України не збалансований за окремими професіями і спеціальностями. Технологічна і структурна перебудова галузей економіки, з одного боку, як правило, призводить до зникнення застарілих робочих місць, а з іншого – до появи нових вакансій. У цей час структурні невідповідності між попитом та її пропозицією загострюються в розрізі окремих професій і спеціальностей, їх конкурентоспроможності на ринку праці. Тому актуальним є дослідження проблеми розвитку професійного ринку праці в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні і практичні проблеми ринку праці, робочих місць, конкурентоспроможності стали об'єктом дослідження відомих вчених: І.К. Бондар, О.Ю. Рудченко, В.Ф. Беседін, В.О. Покришук, В.А. Савченко, О.М. Кузнецова та ін. Ряд публікацій

визначають необхідність удосконалення професійно-кваліфікаційного складу робочої сили шляхом розширення навчання на виробництві та в професійно-технічних навчальних закладах за відповідними професіями і кваліфікацією. Також важливе значення має державне регулювання основними процесами, що стосуються ринку праці, це насамперед заробітна плата, соціальний захист безробітних, підвищення життєвого рівня працюючого населення. О.Ю. Рудченко важливі питання розглядає щодо створення високопродуктивних робочих місць. І.К. Бондар звертає особливу увагу на необхідність комплексного вирішення проблеми розширення зайнятості населення, враховуючи професійний і кваліфікаційний рівень. В.О. Покришук звертає увагу на важливість державних програм розвитку трудового потенціалу, попиту і пропозиції робочої сили на ринку праці.

Метою статті є дослідження проблем формування професійного ринку праці.

Виклад основного матеріалу. Складність, багатогранність і масштабність розвитку професійного конкурентоспроможного ринку праці як складної системи, передбачає множину взаємопов'язаних і взаємодіючих між собою елементів та підсистем різної фізичної природи.

Важливими факторами впливу на розвиток професійного ринку праці є демографічна ситуація, економічно-соціальні процеси, професійне навчання, ринок інвестицій, міграційні процеси.

Демографічна ситуація країни є одним із головних індикаторів її соціально-економічного розвитку та основою формування конкурентного професійного ринку праці. Динаміка чисельності та руху населення (народжуваність, смертність, еміграція), а також його склад є важливими вихідними параметрами і є основою формування професійного ринку праці.

Динаміка чисельності населення, народжуваності та смертності в Україні показує наявність негативних тенденцій у цій сфері (табл. 1).

Таблиця 1. Динаміка чисельності населення, народжуваності та смертності в Україні за період 1989–2009 років

Роки	Чисельність населення, млн. осіб***	Народжуваність, тис. осіб	Смертність, тис. осіб	Коефіцієнт народжуваності***	Коефіцієнт смертності**
1989	51,7	691,0	600,6	13,4	11,6
1990	51,8	657,2	629,6	12,7	12,2
1995	51,7	493,0	792,6	9,5	15,4
2000	49,4	385,1	758,1	7,8	15,4
2001	48,7	376,4	745,9	7,7	15,3
2002*	48,2	390,7	754,9	8,1	15,7
2003	47,8	408,6	765,4	8,5	16,0
2004	47,4	427,3	761,3	9,0	16,0
2005	47,1	426,1	782,0	9,0	16,6
2006	46,7	460,4	758,1	9,8	16,2
2007	46,5	472,7	762,9	10,2	16,4
2008	46,2	510,6	754,5	11,0	16,3
2009	46,1	512,5	706,7	11,1	15,3

* За даними Всеукраїнського перепису населення на 5 грудня 2001 року.

** На 1000 наявного населення.

*** Станом на 1 січня відповідного року.

Джерело: [8, с. 335, 342–343].

Між двома останніми переписами – у січні 1989 року та грудні 2001 року – кількість наявного населення скоротилася з 51,7 до 48,7 млн. осіб, або на 6,4%, і продовжує скорочуватися. За даними Держкомстату [8], чисельність населення у 2009 році зменшиться до 46,1 млн. осіб, що майже на 10,8% нижче за 1989 рік. Слід зауважити, що чисельність населення скорочується і в інших країнах, але не з такою інтенсивністю. Доповіді ПРООН наводять прогнозні зміни чисельності населення по окремих країнах світу до 2015 року; що до України, то очікувана чисельність населення, за їх розрахунками, дорівнюватиме 43,3 млн. осіб.

Для сучасної демографічної ситуації в Україні характерні:

- негативні тенденції зменшення народжуваності і збільшення смертності, що призводить до загального зменшення чисельності населення;
- постаріння населення, збільшення навантаження на його «працездатну частину»;
- скорочення тривалості життя як чоловіків, так і жінок;
- погіршення здоров'я нації;
- посилення інтенсивності міграційних процесів, що має неоднозначний вплив на демографічну ситуацію завдяки як негативним, так і позитивним наслідкам.

Аналіз статистичних даних свідчить, що кількість померлих зросла з 600,6 тис. у 1989 році до 706,7 тис. у 2009 році, що призвело до збільшення коефіцієнту смертності з 11,6 до 15,3%. Число народжених скоротилося відповідно з 691 до 512,5 тис. осіб, коефіцієнт народжуваності знизився з 13,4 до 11,1. Причини падіння народжуваності, за даними фахівців, можуть бути відокремлені у такі групи: економічні, соціальні, психологічні, біологічні; тобто економічні фактори часто не є визначальними у зниженні народжуваності, яке є історичною тенденцією, що притаманна також високо розвинутих країнам.

Результатом зниження народжуваності і зростання смертності є старіння населення. Так, експерти ООН вважа-

ють, що до 2050 року тільки в Японії частка осіб старше 65 років перевищить 30%. В Україні за період між переписами 1989 та 2001 років частка осіб у віці 60 років і старше зросла з 12,3 до 25,5%. Питома вага осіб 65 років і більше в Україні зараз наближається до країн Західної Європи. Зазначена тенденція обумовлює посилення демографічного навантаження на працездатне населення України та спричиняє зростання частки населення, що потребує соціального захисту. Це, в свою чергу, негативно впливає на стан професійного ринку праці, знижує його конкурентні переваги.

Поліпшення демографічної ситуації в Україні можна очікувати лише за умов покращення економічної ситуації та проведення виваженої соціальної та демографічної політики. Провідну роль у цьому мають відігравати:

- подолання бідності на основі зростання доходів та рівня життя населення;
- реформування трудової сфери шляхом формування конкурентних переваг професійного ринку праці через посилення мотиваційних механізмів, підвищення конкурентоспроможності робочої сили;
- забезпечення ефективної зайнятості населення, що має стати гарантією отримання робочого місця за певною професією; реалізація ефективного соціально-економічного механізму задоволення потреби сім'ї в дітях через законодавче закріплення наявності у заробітній платі (соціальних платежах) обґрунтованої частини для утримання й гідного виховання здорових поколінь, тобто забезпечення належного рівня життя не тільки самого працюючого, а й його родини;
- орієнтація демографічної політики на створення умов розширеного відтворення людського потенціалу, забезпечення убудованості демографічної політики в соціальну, підвищення демостворюючої функції сфери праці;
- орієнтація державної політики у сфері охорони здоров'я на збереження трудового потенціалу країни, зокрема стимулювання здорового способу життя, формування для цьо-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

го відповідної нормативно-правової бази; створення ефективних механізмів підвищення якості і доступності медично-го обслуговування.

Основними макроекономічними чинниками, що формують конкурентні переваги професійного ринку праці, є:

- динаміка обсягів і темпів зростання виробництва, валового внутрішнього продукту, виробництва окремих галузей і сфер економіки; продуктивності праці та ін.;
- інвестиційна та інноваційна діяльність;
- розвиток підприємництва, малого і середнього бізнесу;
- доходи та життєвий рівень населення.

Динаміку основних макроекономічних показників в Україні наведено у табл. 2. Динаміка основних макроекономічних показників засвідчила про вплив фінансово-економічної кризи на темпи їх зниження. Починаючи з 2008 року спостерігається негативна тенденція щодо скорочення ВВП, промислового виробництва, сільського господарства, а також показників експорту і імпорту товарів і послуг.

Вагомий вплив на розвиток професійного ринку праці чинять структура економіки та зміни в її пропорціях, масштабах і темпах структурної перебудови. Нерівномірність розміщення ресурсного, виробничого і соціального потенціалів, імпортна залежність, моно профільна спеціалізація регіонів стримує формування конкурентного професійного ринку праці і забезпечення продуктивної зайнятості населення.

У цьому контексті слід відмітити позитивну тенденцію випереджаючих темпів зростання обсягів виробництва продукції переробної промисловості та збільшення, таким чином, її частки у структурі реалізації промислової продукції (з 65,5% у 2001 році до 71,6% у 2009 році) і відповідно зменшення питомої ваги продукції добувної промисловості (відповідно з 9,7% до 9,3%). У структурі реалізованої продукції добувної і переробної промисловості у 2009 році 64,3% становила сировинна продукція, 12,0% – продукція інвестиційного призначення, 23,7% – товари широкого і тривалого використання

[9, с. 24–25]. Негативною тенденцією є зменшення частки інвестиційної продукції у загальних обсягах реалізації зазначеної продукції (з 13% у 2004 році до 12,0% в 2009 році).

Негативною тенденцією є наявність значної кількості збиткових підприємств (у 2000 році – 37,7%, у 2009 році – 41,3% від загальної кількості підприємств по всіх видах економічної діяльності); у промисловості частка збиткових підприємств декілька вища (відповідно 42,2 і 45,9%) [9, с. 19].

Обсяги експорту зросли з \$14,6 млрд. у 2000 році до \$39,7 млрд. у 2009 році, або у 2,7 раза, що є позитивною тенденцією. Але завдяки більш швидкого зростання імпорту за цей період (у 3,2% раза, або \$14 млрд. до \$45 млрд.) коефіцієнт покриття імпорту експортом знизився відповідно з 1,04 до 0,87 і починаючи з 2005 року становитиме менше одиниці [9, с. 80].

Кризові явища торкнулися і ринку праці щодо пропозиції та попиту робочої сили. В 2009 році внаслідок впливу світової фінансової кризи відбулося суттєве скорочення кількості вакансій по всіх групах професій. На кінець 2009 року база вакансій Державної служби зайнятості становила 65,8 тис. одиниць, що майже на 30% менше, ніж станом на кінець 2008 року. В той же час на обліку в центрах зайнятості перебувало 542,8 тис. незайнятих громадян. Структурні невідповідності між попитом на робочу силу та її пропозицією загострюються в розрізі окремих професій і спеціальностей. Так, на обліку в службі зайнятості протягом 2009 року перебувало 70,0 тис. бухгалтерів, для яких було зареєстровано 28,1 тис. вакансій; для 34,0 тис. економістів були актуальними 7,9 тис. вакансій. У той же час потреба в слюсарях і сантехніках становила 10,3 тис. осіб, при цьому в службі зайнятості перебувало на обліку 7,0 тис. працівників цієї професії. Значна частина незайнятих громадян не влаштовує роботодавців внаслідок особливих вимог щодо рівня кваліфікації та досвіду роботи.

Основна причина в тому, що сучасний стан розвитку економіки України характеризується трансформаційними процесами, метою яких є вихід на нові, більш прогресивні тех-

Таблиця 2. Динаміка основних макроекономічних показників в Україні за 2000–2009 роки

Показник	Роки									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ВВП номінальний, млрд. грн.	170,1	204,2	225,8	267,3	345,1	441,5	544,2	720,7	948,1	914,7
ВВП реальний. Темпи зростання*	105,9	109,2	105,2	109,6	112,1	102,7	107,3	107,9	102,3	84,9
ВВП на душу населення, грн.**	3436	4195	4685	5591	7273	9372	11630	15496	20495	19862
% до попереднього року	106,7	111,1	106,3	110,5	113,0	103,5	108,1	108,6	102,6	96,9
Загальний темп промислового виробництва, %*	113,2	114,2	107,0	115,8	112,5	103,1	106,2	107,6	94,8	78,1
Індекс обсягу продукції добувної промисловості, %*	106,4	103,3	102,3	105,6	104,1	104,4	105,8	102,7	97,6	89,4
Індекс обсягу продукції переробної промисловості	116,6	117,2	108,9	117,6	114,6	103,0	106,3	111,7	96,8	73,5
Темпи приросту валової продукції сільськогосподарства, %*	109,8	109,5	101,2	89,3	119,6	99,9	102,5	93,9	116,5	99,7
Експорт, \$ млрд.	14,6	16,3	18,0	23,1	32,7	34,2	38,4	49,3	67,0	39,7
Імпорт, \$ млрд.	14,0	15,8	17,0	23,0	29,0	36,1	45,0	60,6	85,5	45,4
Коефіцієнт покриття імпорту експортом	1,04	1,03	1,06	1,00	1,13	0,95	0,85	0,81	0,78	0,87

* До відповідного періоду попереднього року.

** розрахунки Міністерства економіки України.
Джерело: [9, с. 12–14, 16].

нології. Позитивний результат таких перетворень не може бути досягнутий без виходу на якісно новий рівень кваліфікації робочої сили та її конкурентоспроможності. Система забезпеченості кадрами вже сьогодні повинна гнучко реагувати на зміни потреб виробництва і ринку праці.

Відсутність комплексного, системного підходу до потреб кадрового забезпечення виробничої сфери як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні призвели до зростання невідповідності між потребою в кваліфікаційних кадрах і існуючого професійно-кваліфікаційною структурою.

Це пояснюється тим, що структура професійного ринку праці лежить у площині суттєвої регіональної диференціації рівня розвитку економіки, і як наслідок у суттєвій різниці попиту і пропозиції робочої сили, в тому числі по професійно-кваліфікаційних ознаках. Наприклад, у депресивних регіонах, де спостерігається більш високий рівень безробіття, знизився якісний склад трудових ресурсів під впливом певних чинників:

- тривалого безробіття значної частини населення, яке призвело до втрати професійної компетенції робочої сили (знання, вмінь, навиків), тобто дискваліфікації (в 2009 році статус безробітного понад один рік мали 16,0% громадян) [10, с. 145];

- перерозподіл певної частини кваліфікованої робочої сили в ті галузі і сфери, де мається попит на малокваліфіковану робочу силу. Наприклад, відбувся відтік спеціалістів, інженерів, робітників з промислових підприємств (у зв'язку із неповною зайнятістю, прихованим безробіттям, практикою резервування робочої сили, затримкою, або невиплатою заробітної плати) в сферу торгівлі, послуг, тіньової зайнятості. Це явище також призводить до втрати професійно-кваліфікаційного рівня працюючих;

- звуження масштабів відтворення кваліфікаційної робочої сили, обумовленого в структурі попиту на відповідні професії. В умовах різкого зниження промислового виробництва знижується потреба в підготовці висококваліфікованих робітників, техніків, інженерів. Переорієнтація структури навчальних місць, у вузах, які фінансуються за рахунок державного бюджету, на користь економічних, управлінських і юридичних спеціальностей відповідає виключно кон'юнктурному попиту населення на сьогодні і несе в собі загрозу перспективам розвитку трудового потенціалу суспільства. Відсутність системи масової професійної підготовки кваліфікованих робітників підриває можливості майбутнього економічного зростання в державі по тій причині, що кадрова підсистема даного процесу залишається небезпечною;

- зниження рівня життя більшості сімей стає перепоною отримання професійної освіти дітьми. Мова йде не стільки про недоступність отримання платної освіти, скільки про неможливість утримання підростаючих дітей, які отримують професійну освіту безоплатно, але ще непрацюючих. Вступ у трудове життя без професії і спеціальності проблематичний для молодих людей, перспективою для них залишитися в сфері некваліфікованої, переважно фізичної праці на все життя [1, с. 66–67].

Якщо проаналізувати статистичні дані, то спостерігається динаміка збільшення чисельності осіб, які перебували на

службі зайнятості за причиною звільнення за угодою сторін, закінчення строку договору (57,4% у 2009 році в порівнянні із 27,9% в 2001 році). Це свідчить про незадоволеність працюючих умовами договору (табл. 3). Причому щорічно тенденція спостерігалася щодо збільшення даного показника.

Більшість наявних вакансій, які були зареєстровані у державній службі зайнятості, характеризується низькою заробітною платою.

Це свідчить про те, що ті робочі місця, які пропонуються на ринку праці, у більшості своїй малоефективні.

Технологічна і структурна перебудова галузей економіки, з одного боку, як правило, призводить до зникнення застарілих робочих місць, а з іншого – до появи нових вакансій. І ось тут виникають проблеми щодо кадрового високопрофесійного складу робочої сили, яка необхідна на нові високотехнологічні робочі місця з відповідною оплатою праці. В цій площині є декілька проблем. Це незбалансованість попиту і пропозиції на дані робочі місця, а з іншого – низька матеріальна мотивація праці.

Слід зазначити, що ефективність праці і конкурентоспроможності працівників економічної діяльності залежить насамперед від рівня оплати праці, яка реально врахувала б кваліфікацію і творчий внесок кожного працівника в роботу підприємства, при цьому вирішувалися б питання ефективної охорони праці, екологічної безпеки трудової діяльності. Таким чином, адекватність оплати праці є одним із найважливіших соціально-економічних показників культури виробництва і вирішальним фактором зростання продуктивності праці.

Трудові ресурси країни, які мають сукупність конкурентних можливостей, такі як високий рівень освіти і традиції, що орієнтуються на творчу працю; розвинуте почуття справедливості і навички колективної праці; схильні до самореалізації в інтересах колективу; високий рівень кваліфікації; наявність власних наукових шкіл і унікальних передових технологій, не можуть їх реалізувати із-за існуючої економічної політики, невеликої заробітної плати і т.ін. причини.

У цілому можна вважати, що продуктивність праці в Україні як на окремих підприємствах, так і в масштабі всієї економіки – значно нижче, ніж у всіх індустріальних країнах.

У сучасних умовах ситуація на ринку праці ускладнюється тим, що становлення ринкових відносин супроводжувалося виникненням нових проблем, зокрема недостатньою зайнятістю населення, наявністю прихованого безробіття, що досягла приблизно 10–15%; суттєва кількість вакансій при дефіциті робочої сили визначеного профілю професій, що пояснюється недоліками підготовки кадрів; відсутністю трудової мобільності, яка необхідна для адаптації робочої сили до зміни виробничих умов; значні масштаби зайнятості некваліфікованою працею; існування неформальних форм зайнятості; збереження психологічних установок тоталітарного «комуністичного» суспільства (почуття солідарності, взаємодопомоги, колективізму; скромні і невибагливі потреби щодо забезпечення свого добробуту).

У цілому можна констатувати, що найважливіший фактор, який загострив і нові проблеми, – це знецінення праці. Якщо у

Таблиця 3. Структура чисельності незайнятих громадян, які перебували на обліку у службі зайнятості у 2001–2009 роках

Роки	Усього перебувало на обліку протягом року	в т.ч. особи, які до реєстрації в службі зайнятості не були зайняті																	
		до 1 року:																	
		з них:																	
		Усього		вивільнені працівники у зв'язку зі змінами в організації виробництва та військовослужбовці, звільнені із скороченням чисельності або штату без права на пенсію	звільнені за власним бажанням	випускники закладів освіти	особи, які звільнилися із строкової військової або альтернативної (невійськової) служби	звільнені за порушення трудової дисципліни	звільнені з установ, що виконують покарання або здійснюють примусове лікування	звільнені за угодою сторін, закінчення строку договору та інші	Понад 1 рік								
особи	у % до гр. 1	особи	у % до гр. 1	особи	у % до гр. 1	особи	у % до гр. 1	особи	у % до гр. 1	особи	у % до гр. 1	особи	у % до гр. 1	особи	у % до гр. 1	особи	у % до гр. 1		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
2001	2760239	2109876	76,4	379517	13,7	752961	27,3	154279	5,6	30446	1,1	11127	0,4	11025	0,4	770521	27,9	650363	23,6
2002	2799215	2078703	74,3	308209	11,0	633180	22,6	132847	4,7	25184	0,9	9981	0,4	9250	0,3	960052	34,4	720512	25,7
2003	2835197	2111611	74,5	261538	9,2	536000	18,9	124115	4,4	22099	0,8	9285	0,3	8265	0,3	1150309	40,6	723586	25,5
2004	2900579	2259873	77,9	207608	7,2	492364	17,0	119437	4,1	18768	0,6	8581	0,3	8107	0,3	1405008	48,4	640706	22,1
2005	2887736	2251613	78,0	177791	6,2	459352	15,9	108835	3,8	18151	0,6	8064	0,3	9339	0,3	1470081	50,9	636123	22,0
2006	2700381	2114010	78,3	153554	5,7	413190	15,3	89504	3,3	13438	0,5	6993	0,3	7812	0,3	1429519	52,9	586371	21,7
2007	2419657	1889073	78,1	101424	4,2	385422	15,9	69943	2,9	8129	0,3	6086	0,3	5716	0,2	1312353	54,3	530584	21,9
2008	2500733	1958259	78,3	80596	3,2	386105	15,4	68940	2,8	7146	0,3	5996	0,2	4621	0,2	1404855	56,2	542474	21,7
2009	2143348	1774227	82,8	130903	6,1	317502	14,8	81857	3,8	7258	0,3	4804	0,2	5229	0,2	1226674	57,4	369121	17,2

Джерело: [10, с. 134].

1990 році в Україні заробітна плата становила 70,9% доходів населення, то в 2009 році – 41,9%. Різко знизилася і її частка у витратах підприємства. Заробітна плата більшості працюючих не виконує ні відтворювальної, ні стимулюючої функції, як наслідок у цілому знижується якість життя населення.

Це значною мірою пояснює деякі ірраціональні з погляду теорії ринку праці мотиви формування пропозиції і попиту робочої сили на ньому, що проявляється в умовах становлення багатокладної економіки.

Виникнення приватного підприємницького сектору в економіці призвело до відтоку робочої сили з державного сектору, на частку якого припадає менше 40% зайнятих. Перерозподіл робочої сили за секторами відбувається не тільки в результаті акціонування і приватизації держпідприємств, але й внаслідок створення нових структур у сфері малого бізнесу.

Вибір людиною сфери зайнятості (державний або недержавний сектор) і її форми у значній мірі залежать від віку, статі, професії, місця роботи. Найбільшу схильність до підприємницької діяльності проявляє молодь. Для одних це пов'язано з можливістю підвищити свої доходи, для інших, зокрема молодих фахівців, – проявити свою індивідуальність, задовольнити потребу у творчості. Для жінок привабливість дрібного бізнесу і самозайнятості пов'язана з можливістю вільно розпоряджатись своїм часом у порівнянні з традиційними формами зайнятості у державному секторі.

Разом із тим зміна форми зайнятості для багатьох категорій працівників не мотивується одержанням більшого доходу. Причин декілька: наприклад, небажання ризикувати невисоким але стабільним заробітком у державному секторі, наявність іншої роботи, яка дозволяє одержувати іноді більш високі доходи, ніж на основній роботі. Цей своєрідний ефект змушує зайнятих інтенсивніше працювати на додатковій роботі не залишаючи основну роботу і характеризує різні категорії населення – особливо літніх осіб та осіб з середньою освітою. Більшість професіоналів розуміють, що перетворення додаткової роботи в основну може бути причиною втрат кваліфікації, тому вони не бажають відмовлятися від своєї спеціальності (лише третина подвійно зайнятих може працевлаштуватися за тією ж професією, що й на основній роботі).

Не заперечуючи значення матеріального добробуту як основної причини переходу з державного сектору в недержавний і зміни професії, варто виділити й інший мотив. Для значного числа робітників, інженерів, науковців зайнятість у недержавному секторі – це можливість мати більше вільного часу, звільнитись від регламентації робочого часу, контролю, фізичних і нервово-психологічних навантажень. Навіть якщо перехід був вимушений (через скорочення виробництва, нерегулярну виплату заробітної плати і ін.) і пов'язаний зі зміною соціального статусу, більшість осіб, що змінили вид діяльності швидше за все не повернуться до попередньої роботи.

Причини, що утримують різні категорії працівників у рамках державного сектору, різні, як і причини, що спонукають

до зміни сфери діяльності. Особливе місце займають фахівці класу, для яких перехід з державного сектору у більшості випадків пов'язаний зі зміною професії і означає відмову від особистої самореалізації, повну зміну професійних і життєвих планів.

Таким чином, для вирішення проблем конкурентоспроможності професійного ринку праці необхідно змінювати відношення до людини, підготовки і використання професіоналів і становлення держави України як лідера.

Висновки

Основними проблемами, які необхідно вирішити з метою удосконалення формування професійного ринку праці, є:

- регулювання попиту і пропозиції робочої сили у розрізі професій і кваліфікації;
- підвищення професійно-кваліфікаційного складу робочої сили шляхом навчання на виробництві і відповідних навчальних закладах, враховуючи інноваційний шлях розвитку економіки України;
- удосконалення регіональної диференціації попиту і пропозиції на професійно-кваліфікаційний склад робочої сили;
- регулювання створення високоефективних робочих місць згідно новим технологіям і відповідною оплатою праці;
- удосконалення оплати праці у виробничій сфері та підвищення добробуту працюючих.

Література

1. Руденко Г.Г., Муртозаев Б.Ч. Формирование рынков труда: Учебное пособие под ред. проф. Ю.Г. Одегова. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 416 с.
2. Ринок праці України у 2006 році: Аналітично-статистичний збірник // Державний центр зайнятості Міністерства праці та соціальної політики України. – К., 2007. – 280 с.
3. Статистика ринку праці: Міжнародні стандарти та національний досвід. Навчальний посібник // За ред. Н.С. Власенко, Н.В. Григорович, Н.В. Рубльової. – К.: ТОВ «Август-Трейд», 2006. – 360 с.
4. Волков О.В. Ринок праці. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури.
5. Качан Є.П., Обухівський О.О. Регіональна політика ринку праці: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2005. – 176 с.
6. Україна-2015: Національна стратегія розвитку // Громадсько-політичне об'єднання Український форум. – К.: 2008.
7. Гриньова В.М., Самойленко В.В. Ринок праці: теоретико-методологічні засади та напрямки розвитку: Монографія. – Х.: ВД «ІН-ЖЕК», 2007. – 168 с.
8. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Державний комітет статистики України; [ред. О.Г. Осауленко]. – К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 567 с.
9. Моніторинг макроекономічних та галузевих показників. Випуск 6 (122). – Міністерство економіки України, червень 2010. – 87 с.
10. Ринок праці України у 2009 році: аналітично-статистичний збірник // Державний центр зайнятості Міністерства праці та соціальної політики України – К.: 2010. – 271 с.

Ефективне використання енергетичних ресурсів України як основа добробуту нації

У статті розглянуте питання підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів, що видобуваються в Україні, як важливої передумови сталого економічного розвитку та зростання добробуту нації.

В статье рассмотрены вопросы повышения эффективности использования энергетических ресурсов, добываемых в Украине, как важной предпосылки для стабильного экономического развития и роста благосостояния нации.

This study is dedicated to the searching how increase the effectiveness of allocation of energy resources to be mined in Ukraine in case of stable economic development and increase of nation's welfare.

Постановка проблеми. Ефективне використання природних ресурсів лежить в основі економічного зростання будь-якої країни. Природні ресурси виступають не лише як фактор виробництва, вони використовуються в тому числі як джерело доходів у міжнародній торгівлі сировиною та продуктами її переробки. Однак розквіт багатих на копалини країн залежить від вичерпаності родовищ в часі. В такому випадку говорять про «прокляття» природних ресурсів. Від зваженості державної політики у використанні природних багатств залежить стабільність економічного розвитку країни та добробут її населення в довгостроковій перспективі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Тематиці ефективного використання енергетичних ресурсів в Україні приділяють увагу такі вчені, як: В.Д. Білодід, С.П. Денисюк, М.В. Гнідий, С.Ф. Єрмілов, І.М. Карп, М.П. Ковалко, В.І. Коновалюк, І.Є. Корнілов, М.М. Кулик, Н.Б. Малахов, І.В. Недін, Б.С. Стогній, С.Б. Тулуб, А.К. Шидловський, Б.З. Піріашвілі. Недостатньо розкритим, на думку автора, залишається питання формування методів регулювання ринків енергетичної сировини з метою максимізації суспільного добробуту та забезпечення сталого економічного розвитку держави.

Розв'язання проблематики добробуту нації хвилювало багатьох представників людськості з давніх часів. Представники соціалістичної утопії Т. Кампанелло і Е.–Г. Мореллі розглядали добробут як філософську категорію і стверджували, що загальне щастя досягається шляхом рівного розподілу всіх благ в суспільстві. Засновник економічної теорії англійський вчений А. Сміт вбачав добробут у зростанні чистого доходу нації за рахунок використання наявних факторів виробництва: капіталу, праці і землі. Важливою передумовою для зростання національного багатства розглядалася дія так званої «невидимої руки» відкритої економіки.

Сучасне розуміння економічної теорії добробуту нерозривно пов'язують з В. Парето і А. Пігу. Італійський вчений В. Парето висунув ідею оптимальності, за якою добробут суспільства досягає свого максимуму, а розподіл ресурсів становиться оптимальним, якщо будь-яка зміна такої системи розподілу не погіршує стан добробуту принаймні одного з її суб'єктів. Оптимальний стан ринку досягається у врівноваженні прагнень всіх його учасників відповідно до їх функцій корисності. Рушійною силою у врівноваженні інтересів учасників ринку виступає дія відкритої економіки. Представник кембриджської школи А. Пігу розширив теоретичні підходи з оцінки добробуту за рахунок введення в теорію поняття низхідної граничної корисності, а також принципу утилітаризму — втручання держави у врегулювання тих недоліків суспільного розподілу благ, які не забезпечуються відкритою економікою. Згідно з А. Пігу, для кожного виробленого товару має виконуватися умова, що сума всіх витрат, понесених в суспільстві для отримання додаткової одиниці суспільного блага, має дорівнювати граничним суспільним витратам, тобто сумі, яку люди погодилися б заплатити за альтернативне використання ресурсів. Максимізація суспільного добробуту по Пігу передбачає впровадження прогресивного оподаткування в залежності від граничної корисності благ для кожного члена суспільства, а також перерозподіл доходів через державний бюджет, направлений на згладжування так званих «зовнішніх ефектів» ринку, які виникають як побічні наслідки від економічної діяльності.

Метою статті є розробка механізмів підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів України в контексті забезпечення її енергетичної безпеки та сталого економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. В енергетичній сфері такими недоліками ринку розглядаються: обмеженість природних ресурсів, які з часом повністю виснажуються; негативний вплив на навколишнє середовище; монополізація галузі в рамках ефекту економії на масштабі, що згодом може призвести до неефективного розподілу ресурсної ренти, так званого природного багатства нації.

Вирішення даної проблематики криється в ефективності перерозподілу монопольних надприбутків, які отримуються з ресурсної ренти. В економічній теорії розглядають ренти, названі на честь англійського економіста Д. Рікардо та американського економіста Г. Хотеллінга.

В основі диференційної ренти Рікардо лежить різниця у факторах виробництва (на прикладі Рікардо це сільськогос-

подарська земля), яка за рівними умовами капіталу і праці дає різну вартість кінцевого продукту. Пропозиція вартості за найвищими граничними витратами, що викликані складними умовами виробництва, надає можливість для інших учасників ринку, що мають більш сприятливі умови, отримати додаткові прибутки у вигляді ренти. На прикладі видобувної промисловості формування ціни за граничними витратами сприяє використанню найбільш доступних, а отже і дешевих енергоносіїв, вичерпання яких становить проблему для майбутніх поколінь.

Можливості для запобігання негативному наслідку вичерпання незворотних ресурсів доводяться у дослідженнях Г. Хотеллінга та Р. Солоу. Г. Хотеллінг у своїй роботі «Економіка вичерпних ресурсів» довів, що ціна за незворотні ресурси має відображати готовність кінцевих споживачів відмовитися від власних споживчих переваг і віддати за них більшу ціну, ніж розмір граничних витрат виробництва. Отже, рента Хотеллінга відображає еластичність попиту на обмежений товар в залежності від його споживчого значення.

На схематичному зображенні принципу формування ціни на енергоносії (див. рис.) видно, що рента Хотеллінга значно перевищує ренту Рікардо. Це викликано обмеженістю потужностей видобування, а також нееластичністю попиту. Якби діяли абсолютно конкурентні умови і обсяги видобування не обмежувалися (в точці Q), пропозиція б формувалася у в точці перетину її з попитом за ціною (P_0) і обсягом (Q_0). В цій ситуації держава вимушена вирішувати суперечливі завдання: з одного боку розширення пропозиції може призвести до більшого виснаження ресурсів, з іншого допущення її обмеженості — до монополізації ціни. Вирішенням цього завдання є встановлення ринкової вартості на енергоресурси і перерозподіл отриманих за рентою Хотеллінга ринкових надприбутків на користь суспільства.

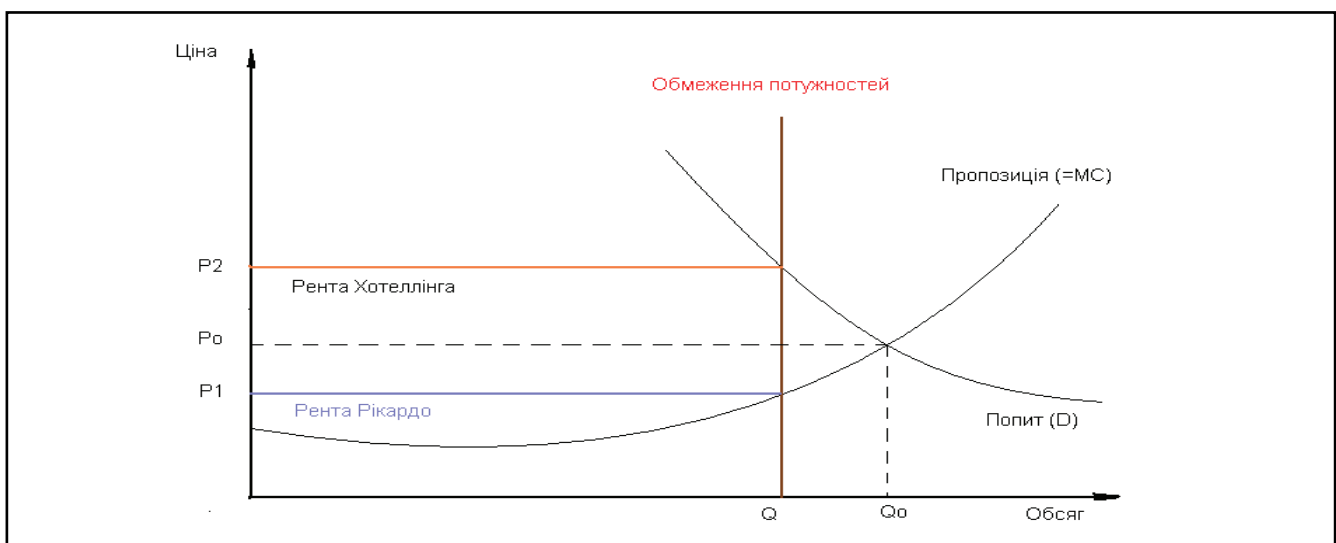
Необхідність цільового перерозподілу прибутків запропонував американський економіст Р. Солоу, який ввів у теорію природних ресурсів фактор технологічного прогресу. В своїй праці

«Економічна теорія ресурсів або ресурси економічної теорії» він виходив з того, що найбільш уразливим оказується сучасне покоління, оскільки з поступовим використанням ресурсів відбувається технологічний прогрес, завдяки якому кожне наступне покоління отримує нові матеріали і технології, яких не мало попереднє. Тому, витрачаючи ресурси, сучасне покоління має створити значний виробничий потенціал, на базі якого відбуватиметься подальше економічне зростання. Іншими словами, сучасне покоління має інвестувати прибутки, що отримуються від природної ренти, в технологічний розвиток. Вартість обмежених ресурсів має сприяти розвитку альтернативних (резервних) технологій, які виступають економічним субститутутом кінцевого ресурсу після його вичерпання.

Прозорість формування ринку енергоносіїв, структурної побудови кінцевої ціни на енергоресурси, державної політики з перерозподілу ресурсної ренти виступають життєво необхідною передумовою для перетворення «ресурсного прокляття» на суспільне благо. В новій парадигмі розвитку ринкових відносин функціональним завданням держави постає:

- розподіл надр серед приватних компаній на основі кращої конкурентної пропозиції, тобто сприяння конкурентної боротьби за монопольні сегменти ринку;
- перерозподіл монопольних надприбутків шляхом впровадження гнучкої системи рентної плати та інших фіскальних платежів;
- сприяння розвитку альтернативних джерел енергії, що направлено на заощадливе використання класичних джерел енергоносіїв;
- диверсифікація зовнішніх шляхів постачання як основи для підвищення конкурентоспроможності внутрішнього ринку енергоносіїв.

Конкурентна ціна, що формується за умов відкритого ринку, виступає природним регулятором, що підштовхує всіх його учасників до заощадження та підвищення ефективності використання енергії, впровадження сучасних технологій з видобування, зростання зайнятості населення шляхом



Формування ціни на енергоносії за рентою Рікардо і Хотеллінга [8, с. 49]

утворення нових місць та ущільнення сегментів ринку праці. Ринкова ціна сигналізує також на міжнародному ринку капіталів про можливості довгострокового інвестування і сприяє залученню іноземних інвестицій.

Світовий досвід демонструє широкий інструментарій фіскальних і нефіскальних методів регулювання ренти, отриманої від експлуатації природних ресурсів. До фіскальних інструментів відносяться прямі і непрямі податки.

Серед прямих податків найбільшого поширення набули такі:

- Податок на прибуток підприємств (corporate income tax) – нараховується як звичайний, на рівні з іншими видами економічної діяльності, податок або як спеціальний, що має набагато вищу ставку. У першому випадку податок за звичайною ставкою використовується у комбінації з іншими податковими інструментами з метою отримання обов'язкових платежів державі не залежно від кон'юнктури ринку енергоносіїв. У другому випадку ставка податку збільшується виключно для компаній в сфері видобування енергетичних копалин. Для того щоб підприємства не мали спокуси, зменшувати базу оподаткування шляхом збільшення видатків і, за рахунок цього, зменшувати податкове навантаження, податок із збільшеною ставкою вводиться у прив'язці до окремого бухгалтерського обліку за кожним проектом або ділянкою видобування. За рахунок цього здійснюється відокремлення затрат між проектами (наприклад, прибутковими проектами та збитковими), а також від затрат, що здійснюються у загальній діяльності компанії і не пов'язані безпосередньо з видобуванням копалин. Такого роду розмежування бухгалтерського обліку (ring fencing) за географічним або проектним принципом використовується також в рамках діяльності транснаціональних компаній з метою недопущення надмірного відтоку капіталу як плати за запозичення (interest payments) в країні (офшорні зони) із більш ліберальним режимом оподаткування. Недоліком даної системи оподаткування є складність впровадження стандартів роздільного бухгалтерського обліку.

- Прогресивний податок (progressive profit tax) – податок, що стягується за прогресивною шкалою у прив'язці до певних критеріїв, якими можуть виступати ринкова ціна енергоносіїв, обсяги виробництва, торговий оборот або рентабельність продажів. Розвинені держави на сьогодні все частіше звертаються до критеріїв так званої R-факторної моделі та моделі норми прибутку.

- R-факторна модель розглядає співвідношення валових надходжень до валових затрат підприємства. Якщо коефіцієнт такого співвідношення перевищує одиницю, включається прогресивний податок з прибутку підприємства. Ступінь його градування залежить від зростання коефіцієнту співвідношення, починаючи від одиниці. Мета такого підходу – стимулювати інвесторів шляхом надання податкових преференцій на перших етапах реалізації проектів, коли потрібні найбільші капіталовкладення. В цьому випадку держава лишається однак без доходів на невизначений час. Запобіг-

ти цьому дозволяє система комбінування прогресивного і звичайного податків. Першим обкладаються надприбутки відповідно до коефіцієнту диференціації, другим – валовий прибуток підприємств.

- Модель норми прибутку є подальшим вдосконаленням попередньої моделі, оскільки вводить у відносини між у відносини між «принципалом» і «агентом» інтереси останнього щодо отримання цільової норми прибутку (target real rate of return). Підприємство в такому випадку отримує певні стимули для реалізації проекту, які гарантують його право отримувати прибутки в рамках визначеної граничної норми. Отримані надприбутки обкладаються відповідно прогресивним податком. Граничний розмір цільової норми прибутку орієнтується на рентабельність альтернативних безризикових інвестицій та специфічну для країни премію за ризик інвестування. Недоліком прогресивного оподаткування залишається складність його адміністрування та зростання відповідних регуляторних витрат держави.

Враховуючи недоліки прямого оподаткування, більшість країн світу доповнюють його широким інструментарієм непрямого оподаткування. До нього входять:

- Роялті (royalties) – історично найбільш вживаний інструмент оподаткування мінеральної сировини. Його застосування має різні форми. Розрахунок роялті може нараховуватися на одиницю продукції (наприклад з 1 куб. м або тонни) або її вартість (так звані адвалерні податки). Окремі роялті мають форму прогресивного податку. Вони можуть також поділятися між центральним і місцевими бюджетами. Основна складність розрахунку роялті – визначення його розміру, який відповідав би ринку. Найбільш проблемним це питання постає, коли видобуток енергоносіїв не є однорідним і має значну різницю у витратах в залежності від родовища. Тому в окремих країнах, з гомогенною структурою видобутку, роялті може використовуватися як основний інструмент, тоді як в інших – лише як додатковий. Зменшення ставки роялті для альтернативних енергоносіїв може розглядатися як додатковий стимулятор для розробки їх родовищ.

- Податок на додану вартість (value added tax) – як різновидність адвалерного податку часто використовується у видобувній галузі різних країн. Утім найбільшу проблему з його застосуванням становлять питання щодо відшкодування ПДВ з експорту (якщо країна виступає нетто-постачальником енергоносіїв на зовнішній ринок) та нарахування ПДВ на імпорт інвестиційних товарів, необхідних для видобувної промисловості. В окремих країнах для запобігання ускладнень або створення додаткових стимулів ПДВ стягується за нульовою ставкою.

Набір неподаткових інструментів регулювання діяльності підприємств у видобувній галузі є більш різноманітним. Сюди входять різного роду рентні платежі, у тому числі за користування надрами, концесію або оренду. Переваги таких платежів в тому, що держава отримує їх з самого початку реалізації проекту, недолік – слабкий зв'язок з ефективністю діяльності видобувної компанії та ринковою кон'юнкту-

рою. Відсутність такого зв'язку змушує державу постійно корегувати розмір платежів, що небажано для інвесторів. За умов відсутності гнучкого зв'язку з економічною кон'юктурою держава несе певний ризик щодо завищеного або заниженого рівня рентних платежів, що може виступати стримуючим або, навпаки, занадто привабливим фактором для інвесторів. У цьому контексті рентні платежі, як правило, встановлюються на невисокому рівні і використовуються як додатковий інструмент до оподаткування.

Запобігти такій невизначеності можуть аукціони з продажу права на розробку та експлуатацію родовищ. Для цього держава (в особі державного підприємства або нашої компанії) здійснює попередню геологічну розвідку родовищ, оцінку їх можливих запасів та технічних умов видобутку, згодом виставляє право подальшої розробки на аукціон. Платежі з аукціону відображають дійсний рівень ринкової зацікавленості у відповідному лоті. Отже, аукціони можуть бути ефективним інструментом у корегуванні відповідної рентної політики.

Одним із найбільш поширених у світі інструментів забезпечення участі держави в отриманні ресурсної ренти виступають так звані угоди про розподіл продукції. В рамках такого співробітництва здійснюється розподіл продукції між інвестором і державою (як правило в особі державного підприємства), яка оцінюється як прибуткова частина після покриття всіх виробничих витрат. Структура виробничих витрат, а також їх допустимий граничний рівень закріплюються на договірній основі. Витрати, що перевищують граничний поріг, можуть бути перенесені на подальші періоди, термін яких, однак, може обмежуватися. Пропорція розподілу прибуткової частини продукції може бути як 50/50, так і інша. Перевага такого методу співробітництва полягає в тому, що держава, здійснивши мінімальні попередні інвестиції у розвідку надр, у подальшому економить на витратах з розбудови і експлуатації, натомість отримує гарантовану участь у прибутку. Привабливість проекту для інвестора оцінюється з точки зору можливих ризиків, що лежать в площині природних умов видобутку, ринкової кон'юнктури, політичної, у тому числі фінансової, стабільності країни – контрагента.

Однак найбільш тісне співробітництво між державою і інвестором може бути реалізовано шляхом участі держави на пайовій основі в інвестиційному проекті. Така участь може бути здійснена як шляхом заснування спільного підприємства, так і викупу частки вже існуючого підприємства на ринкових засадах або її отримання на певних умовах майнових прав. Участь держави необов'язково має бути мажоритарною, достатньо і міноритарної частки для отримання доступу до внутрішньої інформації щодо ефективності діяльності компанії. Саме в цьому і полягає її сенс. Держава на рівних правах з іншими акціонерами здійснює інвестування в проект та отримує з цього дивіденди. Водночас вона володіє інформацією, необхідною для більш детального розрахунку допустимої частки розподілу ресурсної ренти.

Світовий досвід показує, що більшість країн, що розвиваються, схильються до використання схем співробітництва в рамках угод про розподіл продукції [10]. Серед них більшість надає перевагу фізичному розподілу прибуткової частини продукції, де частка держави у прибутку може коливатися від 40 до 90%. Розвинуті країни покладаються переважно на грошові потоки в рамках диференційованої рентної ставки або податку на надприбуток [13]. Такий підхід максимально наближений до умов відкритого ринку, максимізує частку держави у розподілі ресурсної ренти. Його впровадження залежить від прозорих правил гри на ринку, стабільності податкової системи, досконалості бухгалтерської звітності та податкового аудиту. Цікавими з точки зору досвіду для можливого впровадження в Україні є підходи з формування фінансової політики в Республіці Казахстан [9], а також пропозиції російських економістів з впровадження R-факторної моделі для власної нафтогазової промисловості [2].

Регулювання підприємницької діяльності у сфері видобування енергетичних копалин в Україні базується на широкій законодавчій базі, яка включає:

- 1) Кодекс України «Про надра» від 27.07.94 р. №132;
- 2) Закон України «Про угоди про розподіл продукції» від 14.09.99 р. №1039;
- 3) Закон України «Про альтернативні види палива» від 14.01.2000 р. №1391;
- 4) Закон України «Про нафту і газ» від 12.07.2001 р. №2665;
- 5) Закон України «Про рентні платежі за нафту, газ і газовий конденсат» від 05.02.2004 р. №1456;
- 6) Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 03.06.2008 р. №309;
- 7) Закон України «Про газ (метан) вугільних родовищ» від 21.05.2009 р. №1392.

На жаль, широкий спектр нормативних актів носить здебільшого фрагментарний, а подекуди і суперечливий характер, що пов'язано з відсутністю в країні стратегічного бачення розвитку економіки природних ресурсів, а також мінливістю політичної влади, яка приймає скоротечні рішення на користь поточних потреб, нехтуючи довгостроковими інтересами суспільства. Діюче правове поле регулювання діяльності з користування природними (у тому числі енергетичними) надрами в Україні має такі недоліки:

- 1) створені умови не сприяють максимізації ефекту використання природних ресурсів, пов'язаного з отриманням інвесторами зваженого прибутку на інвестований капітал та перерозподілом державою решти ресурсної ренти на збалансування доходів в суспільстві (виконання соціальних програм) та інвестування у сталий економічний розвиток на базі науково-технологічного прогресу. Причиною тому є відсутність відкритого ринку енергоносіїв, як саморегульованої системи. Натомість державою здійснюються спроби замінити ринкові механізми інструментами адміністративного управління з нескінченним спробами підвищити його

ефективність. Фіксовані рентні платежі не дозволяють державі отримати максимально допустимий зиск від ресурсної ренти. Відсутність ринку, а відтоді і ринкової ціни на енергоносії, що сигналізує про граничну корисність енергоносіїв для споживання, з одного боку, з іншого – надає стимулів для виробників здійснювати необхідні інвестиції у розбудову ресурсної бази, – не дає державі можливості оцінити рівень максимально допустимих доходів;

2) надмірна кількість регламентованих норм створює широку базу для корупції і зловживання в економіці, що забезпечує тіньовий перерозподіл капіталу і, в свою чергу, призводить до поглиблення соціальної диспропорції в суспільстві. Численні норми та нормативи дають спокусу для «агента» виторгувати у «принципала» кращі умови шляхом тіньових домовленостей;

3) відсутність чіткого призначення доходів, що отримує держава від перерозподілу надприбутків з ресурсної ренти. Адже ці доходи мають йти не на «проїдання» бюджету, а інвестуватися у сталий розвиток економіки через підтримку її наукового потенціалу, впровадження інноваційних технологій, у тому числі у розбудову альтернативних джерел енергії, що виступають субститутами (замінниками) традиційних джерел, а отже заощаджують їх використання в довгостроковій перспективі. Велика значимість цих коштів і для соціальної консолідації суспільства шляхом інвестування у пенсійні, оздоровчі та освітні проекти.

Вирішення зазначеної вище проблематики не можливо без впровадження реально діючої ринкової економіки в сфері енергетичних ресурсів. Ринок газу в Україні має бути реалізовано відповідно до Закону «Про засади функціонування ринку природного газу» (від 08.07.2010 р. №2467), який приймався з урахуванням вимог імплементації європейського законодавства, що витікає з членства України в Енергетичному співтоваристві Європи. На жаль, даний закон визначає лише тільки концептуальні засади реформування ринку газу і не містить безпосередніх заходів з його впровадження. Крім цього, лібералізація ринку газу на сьогодні стикається з проблемою забезпечення населення цим видом палива за ціною, що значно нижча за ринкову (відповідно до постанови КМУ «Про забезпечення споживачів природним газом» від 27.12.2001 р. №1729). З загального обсягу газу, що видобувається на сьогодні в Україні (20,3 млрд. куб. м у 2009 році) більшість іде на потреби населення (16,9 млрд. куб. м), решта, у тому числі імпортований газ, на потреби житлово-комунального господарства (6,6 млрд. куб. м).

Впровадження ринкових механізмів у торгівлі нафтою (згідно з положенням КМУ «Про запровадження аукціонів з продажу нафти, газового конденсату, природного, скрапленого газу та вугілля» від 04.04.2000 р. №599) стикається з іншою, ніж у сфері газу проблематикою, пов'язаною з монополізацією відносин у цьому сегменті ринку.

Проблематика впровадження конкурентних відносин на ринку енергоносіїв погіршується через монопольне поло-

ження державної компанії НАК «Нафтогаз України» в нафтогазовому комплексі країни.

За таких умов ціна на вітчизняні енергоносії, що формується на внутрішньому ринку, значно нижча за відповідну на міжнародному рівні. Відсутність ринкових стимулів призводить до певних диспропорцій в економіці, які проявляються у:

1) відсутності достатнього капіталу у видобувних підприємств, необхідного для розширення виробництва. Це, в свою чергу, призводить до виснаження розвіданих до цього часу запасів при недостатньому обсязі впровадження нових джерел видобування, застаріння основних засобів, зростання технологічних втрат виробництва;

2) відсутності у споживчій стороні економічних стимулів для заощадження споживання енергоносіїв та підвищення ефективності їх використання. Доступність дешевої енергії призводить лише до її марнотратства. Енергоефективність економіки України при цьому падає і становить 0,4 т.н.е./\$ тис. ВВП у паритеті купівельної спроможності*;

3) зростанні залежності від зовнішніх поставок енергоносіїв. Україна лише на 33% забезпечує свої власні потреби у природному газі, і на 36% – у сирій нафті (за даними 2009 року);

4) зростанні адміністративних втрат, пов'язаних з необхідністю утримання великого штату неефективного, по суті, управлінського апарату, а також необхідністю компенсації різниці між виробничими втратами та дешевою енергією, що надається споживачам (населенню та в сфері ЖКГ). Неефективний перерозподіл доходів та перехресне субсидювання призводить до зростання інфляційного тиску в економіці.

Україна має значні запаси вуглеводнів, обсяги яких дозволили б повністю покривати внутрішній попит на енергоносії за власний рахунок. Однак більшість з них є важкодоступними, що потребує значних капітальних інвестицій у модернізацію наявних потужностей, а також впровадження принципово нових технологій з видобування. Розробка і експлуатація таких ресурсів набуває рентабельності лише за певним рівнем ринкової ціни. За даними попередньої геологічної розвідки, оціночні запаси нафти та газового конденсату в Україні сягають близько 1,6 млрд. т, газу – 7,4 трлн. куб. м. Однак більш перспективними з точки зору можливостей майбутнього розвитку виступають вуглеводні, видобуток яких є особливо капіталомістким по відношенню до традиційних ресурсів. Серед них виділяють метан вугільних родовищ, запаси якого в Україні оцінюються в обсязі близько 22 трлн. куб. м, та сланцевий газ із запасами близько 32 трлн. куб. м.

Розробка зазначених запасів могла б повністю вирішити питання енергетичної безпеки України щодо залежності від імпорту енергоносіїв. 100% забезпечення внутрішніх потреб, звичайно, не ставитися за мету, оскільки у конкуренції з імпоротною сировиною ціна пропозиції на внутрішньому ринку стає виваженою відповідно до його потреб. Завдання держа-

* За даними Міжнародного енергетичного агентства. http://www.iea.org/stats/indicators.asp?COUNTRY_CODE=UA

ви в цьому — максимально сприяти диверсифікації джерел і шляхів постачання енергоносіїв з метою посилення конкуренції на внутрішньому ринку. Ціна ринку сприятиме диверсифікації, оскільки дозволить вирахувати економічну доцільність будівництва нових каналів постачання з віддалених джерел видобування (з Росії, середньоазійського та прикаспійського регіонів, Близького Сходу або Північної Африки тощо). Незалежність від імпорту надає ще одну перевагу для вирішення питань енергетичної безпеки України — вона посилює її транзитний потенціал шляхом перенаправлення імпорتنих потоків з внутрішнього ринку на зовнішній. У цьому контексті Україна отримує визнання як надійного партнера у співробітництві на енергетичному просторі Європи.

Висновки

Отже, з наведеного вище можна зробити такі висновки та пропозиції:

1. Україна виснажує свої легкодоступні енергетичні ресурси, розроблені переважно ще за часів СРСР, не створюючи при цьому нових продуктивних сил, необхідних для розвитку та використання більш матеріаломістких і важкодоступних енергетичних копалин. Від цього Україна втрачає не лише тільки в сфері енергетичної безпеки. Ланцюг залежності впливає на її сталий економічний розвиток, зростання і розподіл доходів, досягнення соціальної рівноваги в суспільстві, а також формування суспільно-політичної солідарності в усвідомленні відповідальності перед майбутніми поколіннями.

2. Досягнення ефективності видобування і використання енергетичних ресурсів можливо лише тільки шляхом впровадження ринкових відносин в сегментах видобування і постачання енергоносіїв. Конкурентна боротьба на ринку призводить до формування збалансованої ціни попиту і пропозиції, яка сигналізує про максимальну корисність товару в суспільстві. Завдання держави в цій сфері — сприяння розвитку конкуренції, обмеження дії монополій, у тому числі природних, диверсифікація зовнішніх шляхів постачання, впровадження стандартів екологічно відповідальної діяльності агентів ринку.

3. У новій парадигмі ринкових відносин функції держави кардинально міняється. З одного боку, держава має максимально сприяти розвитку підприємництва в енергетичній сфері з обов'язковим дотриманням стандартів екологічної безпеки, захисту прав споживачів та захисту конкуренції, з іншого — встановлення прозорих, зрозумілих і прогнозованих у часі відносин із розподілення природної ренти між учасниками ринку та державою, яка уособлює інтереси суспільства з точки зору максимального корисного використання природних багатств.

4. Серед широкого інструментарію участі держави в розподілі ренти слід вибирати найбільш ефективні засоби. Критерієм такої ефективності мають бути: максимальна наближеність рентних платежів до ринкової кон'юнктури, обоюдне врахування інтересів сторін у відносинах «принципал-агент», легкість адміністрування та максимальне запо-

бігання можливостей для зловживання як з боку «агента» шляхом оперування валовими витратами, так і з боку «принципала» шляхом використання надмірного регуляторного впливу в корупційних цілях.

5. Кінцевою метою реформування ринку енергоносіїв має бути досягнення критеріїв добробуту, що виражаються економічним зростанням країни в довгостроковій перспективі на базі науково-технологічного прогресу, збільшенням доходів населення та їх оптимальним розподілом серед верств населення, підвищенням соціальних стандартів життя, зміцненням державних інститутів влади та максимізації ними суспільних благ.

Література

1. Газові ринки ЄС і України: проблеми розвитку та інтеграції // Український центр економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова. Національна безпека і оборона, №8. Київ. — 2008.
2. Голоскоков А.Н. Подходы к дифференциации налогообложения в газовой отрасли // Институт проблем нефти и газа СО РАН. Якутск. 2009.
3. Ляхов А.В. Вопросы экономической оценки природных ресурсов // Экономика промышленности. — 2005. — №3. — С. 38–42.
4. Матвеев В.Д., Журавлева М.В., Ущев Ф.А. Стратегия извлечения природных ресурсов, устойчивость экономического развития и проблема «проклятия природных ресурсов» // Европейский университет в Санкт-Петербурге. Санкт-Петербург. 2006.
5. Солоу Р. Экономическая теория ресурсов или ресурсы экономической теории // Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. Т. 3. Под ред. В.М. Гальперина. — СПб.: Экономическая школа. 1999.
6. Хотеллинг Г. Общее благосостояние в связи с проблемами налогообложения и установления железнодорожных тарифов и тарифов на коммунальные услуги // Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. Т. 1. Под ред. В.М. Гальперина. — СПб.: Экономическая школа, 1999.
7. Хотеллинг Г. Экономика исчерпаемых ресурсов // Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. Т. 3. Под ред. В.М. Гальперина. — СПб.: Экономическая школа. 1999.
8. Цена энергии. Международные механизмы формирования цен на нефть и газ // Секретариат энергетической хартии. Брюссель, 2007.
9. Aitmambet Zharas. State participation and excess profits tax: what are the financial effects of their practical application in Kazakhstan? // Kazakh State Academy of Management. Centre of Energy, Petroleum and Mineral Law and Policy, University of Dundee, Scotland, U.K. 2002.
10. Baunsgaard Thomas. A Primer on mineral taxation // International monetary fund. Washington. 2001.
11. Boadway Robin, Flatters Frank. The taxation of natural resources. Principles and policy issues // World Bank. Washington. 1993.
12. Revenue Watch Index. Transparency: Governments and the oil, gas and mining industries // Transparency International. Berlin, 2010.
13. Taylor Amy. Revenue from non-renewable resources. A review of experience // The Pembina Institute. Calgary, 2006.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

КОТИРЛО О.О. Державне регулювання фондового ринку України	3
ВОРОБІЙОВА О.І. Інвестиційні ризики банків на фондовому ринку та підходи до їх оцінки	6
ДАВИДЕНКО Н.М. Етика бізнесу як основний елемент корпоративної культури в АПК	13
ЕФРЕМОВ Д.П. Конвергенція України з ЄС за макроекономічними параметрами: стан та перспективи	15
ЦИГАНЮК А.В. Прогнозування структури ВВП на довгострокову перспективу: методичні підходи	20
ШТАНГРЕТ А.М., МЕЛЬНИКОВ О.В. Загрози на шляху України до економіки знань: стан та ключові проблеми освіти	24
ДМИТРЕНКО Л.О. Посилення конкурентних позицій українських підприємств на світовому ринку машинобудування	31
КАРАЧИНА Н.П. Комплексність та спектральність категорії «економічна безпека»	36
ЛОБОВА О.М. Державне регулювання страхування агропромислових ризиків	43
ЛОПАТЮК Р.І. Особливості фінансування сільськогосподарських підприємств	49
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Ефективна еліта як ключова складова стратегії вітчизняної трансформації	52
ПОПОВИЧ О.В. Специфіка здійснення фінансових взаємовідносин при міжнародних перевезеннях різними видами транспорту	56
БУРБЕЛА Т.М. Аналіз структурних зрушень в економіці та їхній вплив на ефективність виробництва	62
ЮРИК Н.Є. Проблеми реалізації стратегії в умовах кризової ситуації на підприємствах машинобудівної галузі	67
МАКАРЧУК І.М. Сутність, склад і структура ліквідності підприємств	71

Інноваційно-інвестиційна політика

КОРНИЛОВА І.М. Види інноваційних стратегій та особливості їхнього використання вітчизняними підприємствами	79
ПУГАЧОВА О.Г. Інновації як властивість емерджентності складних систем	86
РЕЗНИК Н.П. Особливості розвитку інвестиційних процесів в агропромисловому комплексі	89
ГАПОНЕНКО Н.В., МЕЛЬЯНКОВА Л.В. Інноваційні аспекти сучасного розвитку систем заробітної плати в аграрних підприємствах	93

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

МИХАЛЬСЬКА В.В. Забезпечення майбутніх фахівців якісними професійними компетенціями у вищій школі	97
КУДЛАСЕВИЧ О.М. Основні віхи історії вітчизняного підприємництва: ретроспективний аналіз	100
ДАНИЛЕВСЬКА-ЖУГУНІСОВА О.Є. Оцінка джерел формування кредитного забезпечення відтворення основних засобів	105
КНЕЙСЛЕР О. Теоретико-прагматичні підходи до визначення сутності перестрахування	109
БЛАКИТА Г.В. Управління стратегічними перетвореннями на торговельних підприємствах у режимі реального часу	113
БАТИР А.В., КИРИЛЮК Є.М. Фінансіалізація економіки як одна з причин зростання цін на сільськогосподарську продукцію	119
БУРДОНОС Л.І. Теоретико-методологічні основи наукової діяльності вищих навчальних закладів	123
ДЯЧЕНКО О.О. Підходи до управління змінами при впровадженні нових організаційних структур у сфері авіатранспортних компаній	131
ГАРМАТЮК О.В. Прогнозування збуту як механізм управління підприємством	135
КЛАПКІВ Л.М. Вплив макроекономічних факторів на рівень фінансових ризиків у діяльності страховиків	139
КУБІЦЬКИЙ Ю.С. Сучасна модель та парадигма управління сільськими територіями	143
МОТАШКО Т.П. Вітчизняний досвід залучення грошових доходів населення шляхом емісії державних цінних паперів	150
МИСПІЦЬКА Н.С. Структурний аналіз конкурентного середовища економіки України	153
ПАЛЕХА О.Ю. Аналіз формування системи взаємодії операторів ринку в управлінні якістю туристичного продукту	158
СКЛЯРОВ Р.В. Ефективність оподаткування ПДВ в Україні	162
ДУХНОВСЬКА Л.М. Розробка захисних заходів щодо забезпечення конкурентних можливостей для вітчизняних виробників цукру	167
ЦЕРБИНА О.І. Взаємодія держави з міжнародними фінансовими організаціями як інструмент покращення стану соціальної сфери України	170

Розвиток регіональної економіки

ГАЛЯС В.І. Економічний вимір глобалізаційного впливу на регіональний розвиток (на прикладі Волинської області)	175
КУЧЕРЕНКО С. Запровадження інноваційної технології вирощування соняшнику в аграрних підприємствах регіону	181

Соціально-трудові проблеми

БУЛАХ Т.М. Сільська молодь – основний ресурс у забезпеченні соціально-економічного відродження села	186
МАМРОШ Т.В. Методичні підходи щодо порядку визначення об'єктів, що підлягають приватизації	190
ФРАНЧЕНКО О.Л. Використання заощаджень населення в інвестування економіки країни через структури фондового ринку	194
ЯРОШЕНКО В.І. Передумови розвитку професійного ринку праці	199
БУДНИЧЕНКО Ю.М. Ефективне використання енергетичних ресурсів України як основа добробуту нації	205

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково–дослідний економічний інститут Мінекономіки України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. **Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.**
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - анотація на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
 - ключові слова на трьох мовах (українська, російська, англійська);
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, до диска обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. *У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.*

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

Редакційна колегія

О Г О Л О Ш Е Н Н Я

Науково–дослідний економічний інститут Міністерства економічного розвитку і торгівлі України оголошує конкурсний прийом в аспірантуру з відривом та без відриву від виробництва та в докторантуру з відривом від виробництва у 2011 році з таких спеціальностей:

08.00.03 – економіка та управління національним господарством;

08.00.04 – економіка та управління підприємствами;

08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка.

В аспірантуру приймаються особи, що мають вищу освіту і кваліфікацію спеціаліста або магістра. Вступники в аспірантуру подають на ім'я директора: заяву, особовий листок з обліку кадрів з фотокарткою, автобіографію, копію диплома про вищу освіту, медичну довідку про стан здоров'я за формою № 086–У, посвідчення про складені кандидатські іспити, список опублікованих наукових праць і винаходів або реферат з обраної наукової спеціальності та складають конкурсні вступні іспити: зі спеціальності, філософії та іноземної мови у вересні–жовтні 2011 року.

Особи, що вступають в докторантуру, крім того подають копію диплома про присудження наукового ступеня кандидата наук, обґрунтування теми та розгорнутий план докторської дисертації.

Документи приймаються до 1 вересня поточного року.

Паспорт, диплом про вищу освіту та диплом кандидата наук подаються вступниками особисто.

Гуртожитком інститут не забезпечує.

Документи подавати або надсилати за такою адресою:

01103, м.Київ–103, бульвар Дружби Народів, буд. 28, кім. 531.

Довідки за телефоном: 286–52–66

Науково–дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№3 (118) 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 21.03.2011 р.
Формат 60х84 ¹/₈. Ум. друк. аркушів 24,88.
Наклад — 500 прим.