Науково–дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Збірник наукових праць

№5 (120)

Київ 2011

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 5 (120) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2011. – 236 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

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

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

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

І.Г. МАНЦУРОВ, доктор економічних наук, професор (науковий редактор)
І.К. БОНДАР, доктор економічних наук, професор (заст. наукового редактора)
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 № КВ 5350
© Науково–дослідний економічний інститут, 2011

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

А.М. ПАВЛІКОВСЬКИЙ,
к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Фінансово-економічна криза в Україні: причини, актуальні тенденції та перспективи подолання

У статті запропоновано напрями підвищення ефективності антикризової політики держави з урахуванням прогресивного зарубіжного досвіду. Автор вважає, що завершення ринкових перетворень в Україні, проведення структурних реформ, оздоровлення державних фінансів мають ключове значення для виходу з кризи та розкриття в повній мірі потенціалу вітчизняної економіки.

В статье предложены пути повышения эффективности антикризисной политики государства с учетом прогрессивного зарубежного опыта. Автор считает, что завершение рыночных реформ в Украине, оздоровление государственных финансов имеют ключевое значение для выхода из кризиса и раскрытия в полной мере потенциала отечественной экономики.

The article offers the directions of the improvement crisis policy with respect to progressive foreign experience. The author considers that realization of the structural reforms in Ukraine, sanation of public finances have important role for an exit from the crisis and opening in the complete measure of potential of domestic economy.

Постановка проблеми. З початку формування ринкових відносин Україна неодноразово страждала від економічних криз і нестабільності. Зокрема, в 90-х роках XX ст. мала місце трансформаційна криза, яка супроводжувалася 60% падінням ВВП, рекордними у світовому масштабі темпами інфляції (у 1993 році становила 10 256%), знеціненням національної грошової одиниці (за 1997–1998 роки у 2,3 раза) [1, с. 7]. Однак економічне зростання в Україні з 2000 року завершилося черговою кризою, яка на фоні та під впливом загальносвітової нестабільності розпочалася восени 2008 року. Хоча за останні два роки вдалося досягнути певної стабілізації, насамперед у фінансовій сфері, про повне одужання економіки, на жаль, говорити ще зарано. Тому актуальність проблематики наслідків фінансово-економічної кризи в Україні та світі загалом сьогодні є беззаперечною.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. З'ясуванню причин сучасної фінансово-економічної кризи та визначенню напрямів подолання її наслідків значну увагу приділили такі зарубіжні вчені (в тому числі російські), як С. Вайн, М. Єршов, Б. Замараєв, А. Кудрин, В. Мау, Дж. Сорос, Дж. Стігліц та ін. Серед вітчизняних науковців, що активно займаються дослідженням цього питання, слід відзначити О.І. Барановського, І.В. Бураковського, А.С. Гальчинського, В.М. Гейця, А.Я. Жаліла, О.В. Плотнікова, А.В. Поляченка, О.А. Пороховського та багатьох ін. Разом із тим, на наш погляд, нагальною залишається потреба в розробці комплексного підходу до подолання негативних наслідків фінансово-економічної кризи в Україні на основі узагальнення вітчизняного та зарубіжного антикризового досвіду.

Метою статті є розробка практичних рекомендацій у сфері антикризової політики держави на основі узагальнення теоретичних підходів до розуміння економічної кризи та з'ясування її причин, ключових тенденцій і специфіки в Україні.

© А.М. ПАВЛІКОВСЬКИЙ, 2011

Виклад основного матеріалу. Кризові явища супроводжують усю історію людської цивілізації. З економічної точки зору криза традиційно розглядається як невід'ємний елемент циклічності, що є природною ознакою розвитку. Однак, незважаючи на те, що економічна теорія і прикладна аналітика вже два століття приділяють максимальну увагу вивченню економічних криз, невичерпність зазначеної проблематики є очевидною. Вважаємо, що досягти позитивних зрушень у цьому напрямі можливо за умови наукового–теоретичного осмислення природи економічної кризи з метою прийняття ефективних антикризових рішень на практиці.

У найзагальнішому розумінні криза – це глибокий розлад, різкий перелом, період загострення суперечностей у процесі розвитку [2, с. 18], що, зокрема, випливає з етимологічного значення слова «криза» (лат. crisis запозичене з грецької мови) – перелом, переломний момент, рішучий поворот, вибір, суд, рішення [3, с. 91].

Економічна криза є найважливішою фазою економічного циклу, в якій відбувається глибокий розлад економічної системи (в тому числі її підсистем) і водночас тимчасове вирішення її суперечностей [4, с. 397]. Ключова роль фази кризи пояснюється тим, що з неї розпочинається і завершується економічний цикл; причому фаза кризи зосереджує в собі основні ознаки й суперечності циклічного процесу відтворення. Тому криза набуває сутнісних характеристик і може бути осмислена лише як невід'ємна складова циклу і водночас протилежність економічній рівновазі [1, с. 27].

На економічну природу та причини виникнення криз у науковій і навчальній літературі існують різні точки зору, враховуючи різноаспектність і багатогранність цього феномену. Економічна криза зазвичай сприймається як різке погіршення економічного стану країни, порушення економічної рівноваги, розбалансованість соціально–економічної системи. Проте більшість дослідників акцентують увагу на тому, що криза (в тому числі економічна) містить у собі значний позитивний потенціал. Зокрема А. Чухно [5, с. 4] вважає кризу однією з форм розвитку економіки, в ході якої усуваються застарілі техніка і технологія, організація виробництва і праці, відкривається простір для зростання й утвердження нового; хоча це супроводжується спадом виробництва, зростанням безробіття, зниженням доходів населення тощо.

Отже, криза не лише руйнує, а й у той же час формує передумови для наступного зростання – розвитку економічного та суспільного процесу в усіх його складових. Розуміння цього дає підстави вести мову про подвійність функції кризи: руйнівна місія (негативні соціально–економічні наслідки) і водночас конструктивна роль в системі не лише економічного, а й суспільного розвитку загалом. Ми погоджуємося, що сприйняття кризи лише як негативного явища є однобічним, таким, що заважає прояву її позитивного потенціалу. Так, Й. Шумпетер обґрунтував специфічність кризи як «процес творчого руйнування» [1, с. 9], що важко заперечити.

Ураховуючи останні здобутки теорії циклічності, вважаємо кризу необхідною ланкою оновлення траєкторії розвитку економіки, інструментом формування нової (вищої порівняно з попереднім розвитком) системи структурних зв'язків. Криза – невід'ємний атрибут утвердження нового, стимул для появи перспективного, адже вона, будучи завершенням і початком у їх поєднанні, розчищає для цього шлях, створює необхідне підґрунтя. Іншими словами, криза – це фаза, в якій переривається попередній хід розвитку, де завершується старе й починається нове [1, с. 30].

Очевидно, що економічна криза не є одномоментним явищем, а її суть не можна осягнути за допомогою методу точкового визначення. Ми схильні трактувати економічну кризу як певний перехідний стан економіки, розвитку суспільства загалом (адже як свідчить досвід, криза завжди протяжна у своєму часовому вимірі та чинить значний вплив на суспільне життя). Функція економічної кризи як фази конкретного циклу, з одного боку, полягає у виявленні та демонтажі старого, віджилого, недієздатного, а з іншого – в створенні передумов для утвердження нового, надання шансу потенційно сильнішому.

Аналіз наукових поглядів на циклічність (а отже, й кризу) та причини її існування дозволяє чітко прослідкувати їх залежність від соціально–економічної дійсності конкретного періоду розвитку людства, тобто циклічність кореспондує принципу історизму. Зазначимо, що до XX ст. економічні кризи переважно обмежувалися однією або декількома країнами, проте згодом набули міжнародного (світового) характеру. За окремими підрахунками, з моменту першої кризи до 2005 року відбулося 22 економічні кризи, які мали ознаки світового масштабу [4, с. 397].

У міру посилення динамізму і глобалізму економічних криз зростає суспільне занепокоєння їх причинами, оскільки подолання криз коштує суспільству не один рік зростання (в різних країнах світу витрати на боротьбу з кризами сягали від кількох до 55% ВВП). У цьому контексті, на наш погляд, необхідно розрізняти причини і прояв (зовнішній вираз) економічної кризи. У більшості випадків симптоми кризи дуже схожі (значний спад виробництва, порушення виробничих зв'язків, що склалися, втрата прибутків, збільшення кількості банкрутств суб'єктів господарювання, зростання безробіття, розлад фінансової системи, неплатежі, дефолти, обвал на ринках цінних паперів і нерухомості, біржова паніка, знецінення національної грошової одиниці, та в результаті – зниження життєвого рівня, добробуту населення), що створює певну ілюзію однаковості причин їх виникнення.

Стосовно пояснення економічних криз існують різні погляди науковців і практиків, які з моменту першої з них намагалися з'ясувати основні причини цього явища та виробити рекомендації для його попередження. Не заглиблюючись в аналіз численних теорій і трактувань причин виникнення криз, широко представлених в економічній літературі, відзначимо, що криза – це феномен еволюції, тому й причини її виникнення (хоч вони й схожі між собою та в певній мірі пов–

торюються) теж постійно розвиваються та ускладнюються адекватно соціально–економічним реаліям суспільства, в яких відбуваються. Адже спочатку економічні кризи проявлялися як кризи недовиробництва сільськогосподарської продукції, з середини XIX ст. – як «недоспоживання», пов'язаного з порушенням рівноваги між промисловим виробництвом і платоспроможним попитом і т.д. На підтвердження цієї думки наведемо деякі основні тенденції (особливості) сучасних економічних криз: по–перше, вони менш глибокі, хоч і відбуваються частіше; по–друге, замість надвиробництва товарів, яке спостерігалося під час криз у минулому, нині має місце надвиробництво основного капіталу; по–третє, відсутнє різке зниження цін, що супроводжувало перші економічні кризи; по–четверте, скоротилися фази кризи та депресії і відповідно збільшилися фази пожвавлення та піднесення; по–п'яте, на відміну від стихійного характеру сучасні кризи піддаються певному передбаченню й регулюванню.

Важливо розуміти, що у структурі циклічності економічного розвитку криза не є причиною порушення рівноваги. Криза являється наслідком деформації ключових чинників рівноваги (конкуренції, самостійності суб'єктів ринку тощо), реакцією на розбалансування економіки, яке у зв'язку з цим настає. Тому економічна криза справедливо вважається однією з найбільш значущих складових інформаційної системи суспільства, насамперед, ринкової економіки [1, с. 28]. Іншими словами, криза відіграє інформаційну функцію, адже сигналізує суспільству про необхідність системних змін; причому не лише в економічній сфері, а й соціальній.

Зазначене вище цілком і повністю стосується сучасної світової економічної кризи, яка, розвиваючись рекордно високими темпами, в 2007–2008 роках вразила більшість країн світу. Ми погоджуємося, що нинішня криза ставить перед людством широке коло завдань, які виходять за межі суто економічних реалій і стосуються глобальних, цивілізаційних і метасистемних трансформацій, зокрема в соціально–духовній сфері життя, геополітичних відносинах тощо. Сьогодні в науковій літературі зустрічаються різні погляди на кризу та оцінки наслідків, проте ні в кого не викликає сумніву її системний характер, що робить виклик як цілому світоустрою, так і окремим національним економічним моделям. У цьому контексті слушною є думка О.А. Пороховського [6, с. 12], що вже зараз цілком очевидним є головний урок сучасної кризи – порушення питання про ефективність для цілого світу ринкової моделі розвитку.

Отже, сьогодні беззаперечним є факт, що кризові процеси стають дедалі частішими та відчутнішими, адже в новому тисячолітті вже можна вести мову про перманентність кризових явищ. З огляду на постійне посилення нерівномірності, асинхронності та диспропорцій розвитку, які притаманні економічній глобалізації, особливої гостроти набуває питання про адекватність державної політики сучасним реаліям і викликам.

Стосовно специфічних причин виникнення сучасної світової кризи, то головними серед них є: випереджаючі темпи зростання фінансового сектору порівняно з реальною економікою; підвищена міжнародна мобільність капіталу та посилення тенденцій до його віртуалізації; неконтрольоване зростання обсягів іпотечного кредитування за відсутності належної оцінки ризиків і масова сек'юритизація, а також дерегуляція глобальних фінансових ринків в умовах неефективного нагляду. Як свідчить досвід, лібералізація (хоч і вважається в цілому критично важливим фактором покращення розподілу ресурсів і довгострокового зростання) часто є причиною нестабільності, адже стимулює надмірне зростання ризиків (на фоні уникнення регулювання та перекладання на інших за допомогою похідних фінансових інструментів) і появу різноманітних макроекономічних дисбалансів.

Слід відзначити, що чітка та аргументована відповідь світової спільноти стосовно співвідношення основних причин, що призвели до розгортання сучасної кризи, досі відсутня. На думку лідерів «Великої двадцятки» (G20) (за результатами антикризового саміту в листопаді 2008 року), нинішня світова економічна криза виникла внаслідок комбінації двох груп чинників мікро– та макроекономічного характеру. Серед причин мікрорівня слід назвати схильність економічних агентів до надлишкового ризику, яка була спровокована тривалим періодом економічного зростання та слабким управлінням ризиками з боку учасників ринку; а на макрорівні – неефективний нагляд за фінансовим ринком, відсутність структурних реформ тощо [7, с. 18].

Однак розглянуті вище причини нинішньої світової економічної кризи не дають відповіді на питання, що стало передумовою зародження вітчизняної кризи, адже саме станом на 2008 рік наша держава (за всі роки незалежності) мала побудовану ринкову економіку з досить розвиненими на той час її атрибутами і відповідним ступенем інтегрованості в світову економіку. З іншого боку, очевидно, що внутрішні економічна та політична кризи почалась задовго до найбільш знакових проявів світової нестабільності, в тому числі і безпосередньо для України. Таким чином, ситуація, що склалася в Україні напередодні кризи, є досить неоднозначною, а подекуди й суперечливою. Це вимагає проведення ґрунтовного аналізу соціально–економічних умов розвитку в Україні з метою з'ясування причин економічної кризи та визначення актуальних тенденцій її розвитку в світлі вдосконалення антикризової політики.

Віддаючи належне загальносвітовому фактору нестабільності, дослідження причин виникнення економічної кризи в Україні розпочнемо з нього, хоча ми підтримуємо думку більшості науковців про першочергову важливість у цьому контексті загострення саме внутрішніх макроекономічних дисбалансів, зокрема зумовлених перманентною політичною кризою в Україні.

Світова економічна криза розпочалася на іпотечному ринку США в 2007 році та швидко вразила більшість країн світу (насамперед ЄС та Японію), дестабілізувавши світове господарство. Як наслідок, криза початково охопила най–

розвинутішу частину світової економіки, спричинивши суттєвий і тривалий спад економічної активності. Зокрема, світовий ВВП у 2008 і 2009 роках зріс лише на 1,83 і 2,2% відповідно (для порівняння: в 2006 році – 3,9%); ВВП країн ЄС (ЄС–27) – 0,7 і –4,2% (у 2006 році – 3,2%), ВВП США – 0,4 і –2,4% (при цьому в четвертому кварталі 2008 року – –6,3%, а в першому кварталі 2009 року – –6,4%).

Основними напрямами впливу світової кризи на економіку України стали скорочення попиту та зниження цін на традиційні товари вітчизняного експорту (насамперед, металургійної промисловості) й обмеження доступу українських економічних агентів до світових ринків капіталу. Такі негативні зовнішні виклики нашарувалися на внутрішні структурні дисбаланси в Україні. Це дає підстави стверджувати, що сучасна вітчизняна економічна криза зумовлена передусім внутрішніми чинниками, які активізувалися та загострилися внаслідок негативних світових потрясінь.

Зауважимо, що уповільнення економічного зростання в Україні спостерігалося ще в першій половині 2008 року – до глобального поширення економічної кризи; при цьому накопичення кризового потенціалу в Україні, який проявився під впливом світової нестабільності у 2008 році, розпочалося ще в 2002–2003 роках [7, с. 120]. Проаналізуємо цей аспект докладніше.

У результаті девальвації гривні майже втричі впродовж 1998–2000 років українські виробники отримали значний запас цінової конкурентоспроможності, яка підкріплювалася високим попитом на продукцію вітчизняних експортерів на світових ринках. Завдяки поєднанню сприятливих внутрішніх і зовнішніх факторів в Україні розпочалося економічне зростання. Зокрема, в 2003–2004 роках вітчизняна економіка мала ознаки інвестиційно–відновлювального зростання – темпи збільшення обсягів інвестицій були майже втричі вищими від темпів зростання реального ВВП [8, с. 17]. Однак унаслідок політичної нестабільності та боротьби за владу кошти державного бюджету починаючи з 2004 року розподілялися на користь споживання, а не модернізації та інвестицій у реальний сектор економіки. Уже в 2005 році питома вага коштів державного бюджету у структурі фінансування інвестицій в основний капітал зменшилася майже вдвічі порівняно з 2004 роком – з 10,5 до 5,5%, а за підсумками 2008–2009 років скоротилася з 5 до 4,4% [9]. Про зміщення акценту бюджетної політики на соціальну складову свідчать дані про виконання державного бюджету. За офіційною інформацією Рахункової палати України, у 2004 році порівняно з попереднім роком доходи державного бюджету зросли на 23%, у той час як видатки – на 40,6%, перш за все внаслідок збільшення фінансування соціальних заходів.

Протягом 2005 року державні соціальні гарантії з оплати праці та соціальні виплати теж суттєво підвищилися, з огляду на що у структурі видатків загального фонду державного бюджету мало місце істотне зростання питомої ваги поточних трансфертів населенню – з 15,2 до 29,7%, пов'язане зі збільшенням дотацій Пенсійному фонду України. У наступні роки переорієнтація на соціальну сферу тривала, збільшуючи навантаження на державний бюджет. Наприклад, у 2006 році в Україні трансферти для соціальної сфери були у 2,5 раза вищими, ніж у більшості європейських країн [8, с. 17]. Як наслідок, відбулося різке збільшення доходів населення України, щорічні темпи приросту яких у докризовий період коливалися від 16,53 до 39,08%, хоча зрозуміло, що економічних підстав для цього не було. Дисбаланс, який виник у результаті непродуманої соціальної політики, досить добре простежується під час порівняння темпів зростання реальної заробітної плати та продуктивності праці: за період 2000–2006 років в Україні середньорічні темпи приросту реальної заробітної плати становили 19,2%, а продуктивності праці – лише 7,2%, що в 2,67 разів менше [10].

Тому вже в 2004–2005 роках в Україні сформувався надмірний платоспроможний попит, який став одним із вирішальних факторів прискореного зростання інфляції. Враховуючи дефіцит якісних товарів вітчизняного виробництва, задоволення такого попиту відбувалося на основі збільшення обсягів імпорту споживчих товарів, доступ яких на український ринок було спрощено з 2005 року. З 2006 року мало місце погіршення показників зовнішньоторговельного балансу України, зокрема вперше з 1999 року було зафіксовано від'ємне сальдо поточного рахунку платіжного балансу в розмірі $1,6 млрд. (хоча він компенсувався за рахунок припливу довгострокових ресурсів, що дозволяло навіть збільшувати обсяг міжнародних резервів України, які за період 2003–2007 років зросли в 4,68 раза). У результаті перевищення темпів зростання імпорту товарів над експортом відбулося зниження коефіцієнта покриття імпорту товарів експортом – з максимального за аналізований період 112,6% у 2004 році до 82,5% у 2007 році, хоча за підсумками 2009 року значення показника зросло до 89,7%. Окремо відмітимо загальну тенденцію до скорочення частки експорту товарів і послуг у структурі ВВП України за 2004–2009 роки. Це є негативним явищем, особливо враховуючи існуючі диспропорції в товарній структурі експорту й імпорту (Україна експортує переважно сировину та необроблену продукцію, в той час як імпортує готову продукцію).

Невідповідність у докризовий період структури виробництва структурі сукупного попиту, непродумана бюджетна політика, нарощування зовнішнього боргу та спрямування його значної частини на приватне споживання мали своїм наслідком прискорення інфляційних процесів. З метою стримування останніх проводилася політика ревальвації гривні, яка, однак, не мала очікуваного ефекту через немонетарні причини інфляції в Україні. Таким чином, високий інфляційний тиск на економіку став вагомим чинником виникнення нинішньої кризи в Україні.

Результати аналізу соціально–економічного розвитку України в докризовий період дозволяють нам погодитися з твердженням, що сучасна криза насамперед має економіч–

ні передумови виникнення. У цьому полягає суттєва відмінність вітчизняної кризи від світової, адже у розвинутих країнах (наприклад, США) кризові явища первісно зародилися у фінансовій сфері та лише потім знайшли відображення в реальному секторі економіки. Проте ця особливість не заперечує той факт, що хронічні проблеми, накопичені у фінансовій системі України, стали вагомим обтяжуючим фактором розгортання кризи. Так, критична маса кризового потенціалу банківської системи України не лише прискорила розкручування кризи, а й істотно поглибила проблеми реального сектору економіки, збільшивши навантаження на державний бюджет і підірвавши довіру в суспільстві.

У докризовий період темпи зростання банківського сектору суттєво перевищували динаміку загальноекономічного зростання: якщо за 2000–2008 роки ВВП України в доларовому вимірі подвоївся, то основні показники банківської діяльності збільшилися в 6–7 разів. Уже це дає підстави стверджувати, що криза в банківській системі України об'єктивно була неминучою, адже остання розвивалася відірвано від реального сектору економіки. У значній мірі стрімкий розвиток вітчизняної банківської системи пов'язаний із проникнення іноземного капіталу, особливо з 2005 року. Прихід іноземного капіталу в умовах економічного зростання був об'єктивним і необхідним процесом. Проблема в тому, що вітчизняна економіка була не готова максимально реалізувати позитивний потенціал інтеграції України в світовий фінансовий простір і мінімізувати пов'язані з цим загрози, насамперед через відсутніх належної координації таких процесів із боку держави. Тому нарощування присутності іноземного капіталу стало однією з причин підвищення ризикованості банків і швидкого поширення світової кризи на терени України.

Отже, позитивна динаміка реального сектору економіки та високі темпи зростання показників банківської діяльності в докризові роки забезпечувалися переважно за рахунок нарощування фізичних обсягів експорту та зовнішніх запозичень. Проте ситуація кардинально змінилася під дією двох визначальних зовнішніх чинників: падіння з другої половини 2008 року попиту на вітчизняну експортну продукцію й обмеження доступу до фінансових ресурсів на зовнішніх ринках у зв'язку зі світовою кризою ліквідності.

Незважаючи на перш за все економічні передумови сучасної кризи в Україні, з різних причин центральне місце в ній займає банківська складова. Зокрема, в банківській системі України найгостріше проявилися кризові явища, в тому числі внаслідок банківської паніки. Через недовіру вкладників до банківської системи в жовтні–грудні 2008 року загальний обсяг депозитів у національній валюті скоротився на 13,7%, або на 31,8 млрд. грн. З огляду на негативні очікування населення жовтнева банківська паніка переросла в широкомасштабну валютну кризу, адже частина достроково вилучених депозитів спрямовувалася на готівковий валютний ринок. Це спричинило тиск на обмінний курс гривні: за жовтень–грудень 2008 року офіційний курс гривні до долара США знизився на 58,4% [11].

У результаті зазначеного вище в центрі уваги українського суспільства з початку фінансово–економічної кризи постали проблеми банківської системи, а саме: втрата нею ліквідності і, як наслідок, платоспроможності більшості банків. Із метою вирішення цих проблем Національний банк України виділив 135 банкам 105,4 млрд. грн. рефінансування. У контексті подолання банківської неспроможності прийнято рішення про введення тимчасової адміністрації в 26 банків, 70 банкам надано 47,859 млрд. грн. рефінансування під програми фінансового оздоровлення [11] і капіталізовано три банки за участю держави (початкова сума складала майже 9,5 млрд. грн.). Це дає підстави виокремити таку актуальну тенденцію розвитку сучасної економічної кризи в Україні, як її «маскування» під суто банківську. Небезпека такого стану речей уже негативно проявила себе в ході розробки антикризової політики держави, яка не вирізняється, на жаль, ефективністю через непослідовність й однобічність.

Таким чином, економічна криза в Україні має як особливі (внутрішні) причини виникнення, так і власну специфіку протікання. На фоні загальносвітової нестабільності відбулося загострення внутрішніх протиріч, які у великій мірі пов'язані з незавершеністю формування ринкових відносин в Україні. Результати проведеного аналізу соціально–економічного розвитку України в докризовий період дозволяють констатувати, що нинішня криза насамперед має економічні передумови виникнення. На нашу думку, розуміння цього є важливим фактором проведення ефективної антикризової державної політики.

Розгортання економічної кризи в Україні відбулося в умовах політичної нестабільності ще задовго до початку світової кризи, що, в свою чергу, дещо завуалювало вплив останньої на вітчизняну економіку. Тому Україна зустріла осінь 2008 року абсолютно не підготовленою до серйозних впливів зовнішніх кризових явищ [7, с. 121], які, до речі, тривалий час не визнавалися вищим керівництвом країни. Це не дозволило оперативно виробити та реалізувати заходи з амортизації такого негативного впливу. Як наслідок, сьогодні Україна очолює рейтинг антилідерів із ефективності подолання наслідків світової економічної кризи; причому боротьба з кризою відбувається повільніше та коштує дорожче, ніж в інших країнах.

Ураховуючи, що економічна криза початково проявилася в банківській сфері, найпершим зреагував Національний банк України, зайнявши досить активну позицію з реалізації стабілізаційних заходів. На наш погляд, деякі з цих заходів були досить жорсткими (наприклад, мораторій на дострокове повернення вкладів), проте переважно адекватними кризовій ситуації. Найскладнішим на сьогодні завданням залишається відновлення банківського кредитування. На першому етапі розгортання кризи вирішення цього питання унеможливлювалося через втрату банками ліквідності, проте навіть її відновлення у 2009 році не спричинило пожвавлення банківсько–

го кредитування. Основна причина цього криється в істотному погіршенні якості кредитного портфеля банків. Так, якщо за підсумками 2008 року офіційна частка проблемних кредитів у кредитному портфелі банків України становила 2,27%, то за підсумками першого півріччя 2010 року – 10,82% [11]; при цьому в реальній дійсності ці цифри є значно вищими. Вважаємо, що значна частина вирішення проблеми відновлення кредитування перебуває поза межами банківської системи та компетенцією Національного банку України. Зокрема, досягнути позитивних зрушень у цьому напрямі можливо за рахунок належного захисту прав та інтересів кредиторів.

Оскільки криза в Україні передусім економічна, антикризові заходи мають реалізуватися не лише в банківській сфері. Зі світового досвіду відомо, що органи монетарної влади можуть впливати на стан економіки виключно в короткостроковому періоді. За відсутності скоординованих дій в економічній політиці, зокрема фіскальній, промисловій, зовнішньоекономічній, будь-які заходи з боку центрального банку будуть неефективними та можуть призвести до зростання вартості виходу з кризи, зокрема через нарощування інфляційних тенденцій. Це актуально й для України, враховуючи першочерговість і високу питому вагу нефінансових причин нинішньої кризи, про що йшлося вище.

У цьому контексті доцільно порівняти антикризові програми зарубіжних країн та України. Перші, як правило, поряд з заходами зі стабілізації фінансової сфери містять широкий перелік антикризових заходів, спрямованих на підтримку реального сектору економіки, споживчого та інвестиційного попиту (Білорусія, Великобританія, Іспанія, Німеччина, Росія, США, Франція та інші): надання кредитів або державних гарантій на кредити, які хоч і є пільговими, проте платними для приватного бізнесу; зменшення податкового тиску на економіку для стимулювання відновлення довгострокового розвитку; стимулювання інвестиційної діяльності, в тому числі впровадження енергозберігаючих та інших інноваційних технологій, а також розвиток інфраструктурних проектів у соціальній, інженерній і транспортній сферах; підтримка малого та середнього бізнесу з метою пожвавлення економічної активності та вирішення проблеми зайнятості населення; розширення міжнародної торгівлі задля стимулювання внутрішнього виробництва; підвищення розміру соціальних виплат, зокрема в зв'язку з безробіттям, реформування охорони здоров'я тощо [7, с. 48–57]. Важливим елементом зарубіжних антикризових програм є чітке визначення принципів державної підтримки бізнесу, оскільки вона зазвичай надається за рахунок коштів платників податків. Серед них, зокрема, відмітимо строковість реалізації антикризових заходів, обов'язкову відповідальність приватних власників за проблеми в діяльності компаній, обмеження винагороди вищого керівництва компаніями, регулярну звітність і прозорість напрямів використання державної допомоги.

Натомість антикризові заходи, що реалізує Україна, на жаль, не можна об'єднати в послідовну та комплексну програму (план) дій усіх ключових гілок влади. Антикризові рішення переважно стосуються вирішення вузького кола проблемних питань, залишаючи поза увагою дійсно найболючіші проблеми, зокрема реструктуризацію української економіки.

Окрім того, незважаючи на ухвалення низки антикризових нормативно-правових актів (лише уряд у 2008–2009 роках розробив і направив до Верховної Ради України понад 160 законопроектів, що мають антикризовий характер), значну частину стабілізаційного потенціалу було втрачено через високий рівень декларативності змісту та їх суперечливість і неузгодженість з чинним законодавством і соціально-економічними реаліями. Чимало з ухвалених заходів антикризової політики досі залишаються лише намірами, адже їх реалізація має відбуватися на основі прийняття нормативно-правових актів у майбутньому. До того ж слід зважати на те, що антикризові заходи, як правило, потребують фінансування з державного бюджету, а відтак їх ефективність залежить від здатності уряду забезпечити достатній обсяг бюджетних надходжень, що в умовах кризи є складним завданням.

Що стосується безпосередньо підтримки вітчизняного реального сектору економіки в умовах кризи, то вона є недостатньою. По-перше, реальну допомогу отримали лише окремі галузі, зокрема великі підприємства хімічної та металургійної промисловості. Більшість положень інших програмних документів з підтримки промисловості (в тому числі машинобудування, будівництва житла) хоч і затверджені в перші місяці кризи через відсутність належного бюджетного фінансування досі залишаються лише на папері. Обмеженими є заходи з підтримки сільського господарства, оскільки виробники сільськогосподарської продукції можуть розраховувати фактично лише на податкові пільги та сприяння з боку держави на отримання банківських кредитів. Малоефективними залишаються заходи, спрямовані на стримування зростаючого в країні безробіття та надання соціального захисту населенню. Відзначимо, в Україні майже не практикується низка популярних у світі антикризових заходів, наприклад, надання державних гарантій.

Проте головним недоліком антикризової економічної політики України вважаємо відсутність стратегічного бачення розв'язання накопичених соціально-економічних проблем у державі. Як зазначалося вище, криза сигналізує про наявні диспропорції та суперечності, які досягнули критичної маси. Для України більшість із них залишаються такими ж, як у 90-х роки XX ст., адже за останнє десятиліття так і не вдалося забезпечити перехід країни на інноваційну модель розвитку національної економіки, запровадити дієві механізми захисту приватної власності, розробити стратегію соціально-економічного і науково-технічного розвитку держави в умовах глобалізації світового господарства, належним чином реформувати соціальний сектор економіки, житлово-комунальну сферу, які фактично продовжують функціонувати на неринкових засадах та ін. На наше переконання, саме ці напрями потребують першочергового вирішення,

оскільки є основним джерелом кризового потенціалу розвитку української економіки. Схожу думку висловлює А. Чухно [5, с. 8], який стверджує, що сутність економічної кризи в Україні визначає виробництво: недостатній рівень розвитку економіки, недосконала її структура, значне технологічне відставання, висока спрацьованість устаткування, і як наслідок, низькі ефективність і конкурентоспроможність національних виробників.

Таким чином, сьогодні перед Україною постає нагальне завдання формування «економіки зростання» – нової економічної моделі, в основі розвитку якої мають бути цілеспрямований розвиток внутрішнього попиту, а також модифікація участі України в міжнародному поділі праці з виходом на зовнішні ринки з більш технологічною, адекватною наявному виробничому і людському потенціалу, продукцією. З приводу цього відмітимо необхідність якнайповнішої реалізації вітчизняного трудового потенціалу, який залишається однією з головних конкурентних переваг української економіки та має розглядатися як ключовий важіль економічного зростання. Очевидно, що ефективне використання трудового потенціалу вимагає концентрації зусиль задля підвищення продуктивності праці, відтак – розвитку реального сектору економіки на основі його модернізації та оновлення основного капіталу.

Ураховуючи, що з початку кризи практично не було зроблено жодних вагомих дій, аби зменшити або диверсифікувати експортну орієнтацію вітчизняної економіки, відновлення останньої істотно залежатиме від стабілізації світової економічної ситуації та збільшення попиту на вітчизняну продукцію на традиційних для України зовнішніх ринках. Тому важливо якнайшвидше досягнути позитивних зрушень у структурі експорту України в напрямі освоєння ринків продукції з вищим рівнем доданої вартості. Актуальність цього завдання посилюється також першочерговою потребою в поліпшенні стану платіжного балансу в умовах критичного наростання зовнішньої заборгованості, в тому числі за рахунок регулювання та обмеження небажаного для України імпорту.

Безперечно, слід вжити заходів щодо розбудови внутрішнього ринку. Вирішення цього завдання доцільно здійснювати шляхом підтримки малого та середнього бізнесу, а також впровадження дієвих заходів стимулювання надходження в Україну іноземних інвестицій. Девальвація гривні створила для цього позитивні стартові умови через здешевлення вартості внутрішніх активів.

Досвід подолання економічних криз свідчить, що це вимагає надзвичайно великих зусиль та фінансових ресурсів. Оскільки антикризові заходи в значній мірі фінансуються за рахунок бюджетних коштів, першочергової уваги потребує вдосконалення державних фінансів. Стратегічними цілями реформування сектору державних фінансів, на наш погляд, мають стати формування сприятливого фіскального простору для бізнесу та ефективної і децентралізованої системи державних видатків. Реформування бюджетно-податкової системи доречно проводити в межах ухвалення Податкового кодексу та нової редакції Бюджетного кодексу України, які мають стати базовими нормативно-правовими актами сектору публічних фінансів. Гострий дефіцит фінансових ресурсів бюджету вимагає підвищення фіскальної ефективності податкової системи за допомогою важелів, які не суперечать цілям відновлення економічної активності. У борговій політиці важливо перейти від пасивного залучення коштів на фінансування бюджетного дефіциту до системного управління державним боргом. Усі перераховані вище завдання є складними з точки зору практичної реалізації, адже вимагають зваженого підходу та постійного балансування інтересів різних учасників ринку.

Зазначимо, що фінансової стабільності та створення сприятливих умов для економічного пожвавлення вимагають забезпечення ефективності ринкових механізмів, гарантування дотримання правових норм, запобігання недобросовісним діям економічних суб'єктів тощо.

На окрему увагу заслуговують суто організаційні моменти вдосконалення антикризової політики в Україні. Результати проведеного вище аналізу дозволяють сформулювати декілька важливих висновків-порад у цій сфері. По-перше, всі антикризові заходи мають передбачати цілісний і збалансований комплекс дій коротко-, середньо- та довготермінового плану. При цьому визначаючи пріоритети та інструменти антикризової політики, украй важливо на перших етапах боротьби з кризою розмежувати першочергові (так звані «пожежні» заходи з метою запобігання неконтрольованому розвитку ситуації в соціально-економічній сфері) та системні заходи, які доцільно спрямовувати на усунення власне причин економічної кризи. По-друге, надання допомоги фінансовому і реальному секторам економіки необхідно здійснювати на основі цілком конкретних принципів задля ефективного використання державних коштів та захисту інтересів суспільства. Важливо також стимулювати залучення коштів приватних інвесторів для розв'язання проблем бізнесу, що можливо лише на основі довіри останнього до держави, реалізації послідовної, прозорої і прогнозованої антикризової політики. По-третє, розуміння того, що в кризових умовах середовище постійно змінюється, вимагає від антикризової політики високої гнучкості та адаптивності, аби своєчасно реагувати на нові виклики. Отже, чітке визначення пріоритетів антикризової політики та своєчасність і послідовність відповідних дій набуває критичного значення для подолання наслідків кризи.

Істотним прорахунком організації боротьби з кризою в Україні вважаємо відсутність на перших етапах її розвитку адекватного інформування з боку вищого керівництва громадськості та бізнесу щодо чітких цілей, принципів і методів стабілізації монетарної та економічної ситуації в державі. Натомість мали місце суперечливі заяви окремих політиків щодо масштабів, причин і характеру кризи в Україні, що, в свою чергу, ускладнило процес прийняття та узгодження антикризових рішень на мікро- і макрорівні, посилило рі-

вень економічної та політичної невизначеності та зміцнило недовіру в суспільстві, яку досі не вдалося відновити.

На завершення розгляду питання шляхів удосконалення антикризової політики вважаємо за доцільне навести думку А.С. Гальчинського [1, с. 9–10], що подолання кризи не має і не може мати ознак повної завершеності, адже цей процес завжди поєднується з утвердженням нової проблемності, чим, зрештою, детермінується циклічність. Тому антикризова політика має боротися не з кризою, а з чинниками, які її породили, адже криза не є безпосередньо ворогом суспільства, навпаки, вона виявляє суперечності в реальному суспільному процесі, яких людство не помічало, а отже, є потужним фактором їхнього усунення. Криза – інструмент саморегулювання, встановлення нових, адекватніших відповідним реаліям пропорцій, оскільки формує нові вузли рівноваги, робить те, чого суспільство самотужки зробити не здатне.

Таким чином, сьогодні в Україні та світі в цілому склалися усі необхідні передумови для кардинального переосмислення і, як результат, зміни економічних умов життєдіяльності. У великій мірі на успішність вирішення цього завдання впливає адекватне сприйняття кризи – не лише її негативних наслідків, а й можливостей, які вона створює. Для України це реальний шанс завершити формування ринкових відносин і підвищити рівень життя населення, а отже можливість зайняти гідне місце в світовій економіці.

Висновки

На основі проведеного у статті дослідження можна сформулювати такі висновки:

1. Проблематика причин виникнення і розвитку економічних криз, моніторингу актуальних тенденцій і прогнозування їх наслідків з метою зменшення негативного впливу є на сьогодні чи не найбільш актуальною. Фінансово–економічні кризи стали перманентними явищами, оскільки з досвіду останніх десятиліть видно, що світ залишається теоретично та практично не готовим здійснювати системні антикризові заходи, адекватно реагувати і відповідати на сучасні глобальні виклики і «шоки». Незважаючи на суперечливість природи економічної кризи та її впливу на соціально–економічне життя суспільства, вона все частіше розглядається як інструмент прогресивного розвитку, механізм суспільних інновацій.

2. Нинішня фінансово–економічна криза в Україні має яскраво виражену специфіку. Незважаючи на збіг у часі з загальносвітовою нестабільністю, причини вітчизняної кризи полягають, насамперед, у внутрішніх протиріччях, які загострилися під дією зовнішніх кризових впливів.

3. Для подолання кризової ситуації в Україні необхідні комплексні структурні зміни в економіці, аби в повній мірі реалізувати її потенціал. Важливо досягнути системності, послідовності та взаємопов'язаності антикризових заходів. На наше переконання, задля подолання кризи необхідно забезпечити політичну стабільність і консолідацію українського суспільства, відновити його довіру до держави.

Література

1. Гальчинський А.С. Криза і цикли світового розвитку / А.С. Гальчинський. – К.: АДЕФ–Україна, 2009. – 392 с.

2. Поляченко В.А. Світова іпотечна криза / В.А. Поляченко, К.В. Паливода, П.І. Гайдуцький. – К.: УкрІНТЕІ, 2008. – 428 с.

3. Етимологічний словник української мови: в 7 т. / Редкол.: О.С. Мельничук (голов. ред.) та ін. – К.: Наук. думка, 1983. – Т. 3: Кора – М / Уклад.: Р.В. Болдирєв та ін. – 1989. – 552 с.

4. Мочерний С.В. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. Т. 1 / Я.С. Ларін, О.А. Устенко, С.І. Юрій; за ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.

5. Чухно А. Сучасна фінансово–економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання / А. Чухно // Економіка України. – 2010. – №1. – С. 4–18.

6. Пороховський О.А. Економічна криза як рубіж сучасного світового і національного розвитку / О.А. Пороховський // Економічна теорія. – 2009. – №1. – С. 5–13.

7. Бураковський І.В. Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України / І.В. Бураковський, О.В. Плотніков. Худож.–оформлювач Л.П. Вировець. – Харків: Фоліо, 2009. – 299 с.

8. Підвисоцький Р. Валерій Геєць: «Каталізатором фінансової кризи в Україні була світова криза, але значна частина передумов має внутрішнє походження» / Р. Підвисоцький // Вісник НБУ. – 2009. – №2. – С. 16–18.

9. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до джерела: http://www.ukrstat.gov.ua/.

10. Ревенко А. Забута продуктивність праці [Електронний ресурс] / А. Ревенко. – Режим доступу до джерела: http://www.dt.ua/2000/2020/62334/.

11. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до джерела: http://www.bank.gov.ua/.

О.О. МИНЕНКО,
аспірант, НДЕІ

Концепція ефективного впровадження програм зовнішньої допомоги розвитку для реалізації пріоритетів України

У статті проведено оцінку впливу впровадження в Україні проектів та програм міжнародної технічної допомоги, на основі якої виокремлено внутрішні та зовнішні фактори та причини, за рахунок яких реалізація проектів донорів щодо забезпечення соціально–економічного розвитку України є неефективною.

В статье проведена оценка влияния внедрения в Украине проектов и программ международной технической помощи, на основе которой выделены внутренние и внешние факторы и причины, за счет которых реализация проектов доноров относительно обеспечения социально–экономического развития Украины является неэффективной.

In the article the estimation of influence of implementation is conducted in Ukraine of projects and programs of international technical assistance on the basis of that internal and external factors and reasons are distinguished due to that realization of projects of donors concerning the socio–economic development of Ukraine is uneffective.

Постановка проблеми. На сьогодні для економіки України є важливим розширення можливості доступу до позабюджетних коштів при формуванні організаційно–економічного механізму виконання програм соціально–економічного розвитку України, в яких державний бюджет виступає основою фінансування.

Формування переліку проблем, що підлягають розв'язання за допомогою бюджетних програм та завдань, на вирішення яких направлені ресурси донорів, здійснюються на підставі стратегії соціально–економічної політики держави. Зазвичай проекти міжнародної технічної допомоги спрямовані на вирішення тих проблем, які Україна сьогодні не в змозі вирішити самостійно та є додатковим джерелом для реалізації пріоритетів Уряду. Впровадження системи поєднання ресурсів донорів та держави дозволить більш ефективно реалізовувати як бюджетні програми так і проекти міжнародної технічної допомоги.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Зазначена тема висвітлювалася А.В. Базилюк [1], Л.Л. Кістерським [5], Л.О. Мусіною [6], В.І. Нанівською [7] та Т.В. Липовою [5] у контексті розроблення та впровадження національних стратегій розвитку, зміцнення координаційної системи управління, що, в свою чергу, надасть можливість більш ефективно використовувати ресурси міжнародної технічної допомоги. Водночас питання щодо розроблення комплексної системи спрямованої на забезпечення ефективності ресурсів донорів у контексті управління проектними циклами проектів залишається не вирішеним.

Метою даної ***статті*** є формування механізму співробітництва з донорами з метою підвищення ролі міжнародної технічної допомоги у процесі реалізації завдань уряду шляхом розроблення системи поєднання ресурсів держбюджету з ресурсами донорів при реалізації бюджетних програм, що сприятиме підтримці ініціатив уряду у здійснені реформ та надасть можливість програмувати програми зовнішньої допомоги розвитку та впливати на кінцеві результати їх впровадження.

Виклад основного матеріалу. Україна є отримувачем зовнішньої допомоги з часу здобуття незалежності. За цей час до країни надійшло близько $7,5 мільярдів доларів США у вигляді міжнародної технічної допомоги (МТД) та більше $12 млрд. у вигляді фінансової допомоги. Найбільшими донорами технічної допомоги для України є Європейська Комісія та Сполучені Штати Америки, Канада, ФРН, Японія основними кредиторами – Міжнародний валютний фонд (МВФ), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) та Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) [3].

Програми Європейської Комісії спрямовані на поширення співпраці і економічної інтеграції України до Європейського Союзу, програми США з початку надання допомоги мали три стратегічні цілі: сприяти створенню широкої ринкової економіки; сприяти створенню основи та традицій демократичної політичної системи, яка забезпечує відкриту економічну та політичну участь; сприяти створенню мережі соціальних послуг для людей під час та після економічного та політичного переходу на ринкові засади [1].

Однак в Україні донори зіштовхнулися з неефективністю цих програм. Досвід впровадження проектів МТД висвітлено ряд проблем з їх реалізації як з боку донорів, так і з боку уряду. Результати дослідження реалізації проектів та програм міжнародної технічної допомоги в Україні проаналізовані за допомогою СВОТ–аналізу та наведені в таблиці [4, 7, 11].

Після проведення ряду оцінок реалізації проектів МТД в Україні було визнано, що МТД являла собою специфічну функціональну форму для ввезення капіталу. Її специфічність полягала в тому, що вона не мала на меті отримання конкретного доходу від укладення капіталу донорів в Україну її функцією було створення умов для формування в нашій державі атрибутів та інфраструктури ринкової економіки, що створило умови для користуватися сучасними інформаційними та технологічними методами обслуговування капіталу

© О.О. МИНЕНКО, 2011

СВОТ–аналіз впровадження в Україні проектів та програм МТД

	Сильні сторони	Слабкі сторони
Внутрішні фактори	1. Отримання досвіду до знань і найпередовіших досягнень країн–донорів	1. Рекомендації, що надавалися у багатьох випадках були неадекватними, вони часто зводилися до застосування штучно сконструйованих стандартних стереотипів, були механічною калькою з чужого досвіду, не враховували специфіку нашої держави.
	2. Прискорення міжнародної інтеграції (Україна є членом та співпрацює з низкою міжнародних організацій економічного спрямування, серед них передусім СОТ, СНД, ГУАМ), зокрема, до європейської та євроатлантичної.	2. Зменшення можливості держави впливати на стан власного ринку, економіка держави поступово потрапляє під вплив ТНК і міжнародних організацій. Вони мають свої цілі, які можуть суперечити національним інтересам держави. Найбільші ризики процесів глобалізації щодо економіки України пов'язані з меншою можливістю, порівняно з розвинутими країнами, скористатись глобальними фінансами, впливати на них, утримувати належний баланс експортно–імпортних операцій.
	3. Ринкова переорієнтація економіки України на засадах багатоукладної економіки, яка включає: – формування основних атрибутів національної економіки: грошова, фінансова, платіжна, податкова, митна, банківська та інші системи – формування нової системи відносин власності (утвердження механізмів приватної власності, розширення корпоративного та приватного секторів економіки); – формування основних елементів ринкової інфраструктури: аукціони, торгово–промислові палати, торгові доми, ярмарки, маркетинг, біржі, брокерські, страхові, аудиторські фірми, холдингові компанії; – реформування земельних відносин (роздержавлення землі та передача її у власність шляхом приватизації, формування платних орендних відносин і ринку землі); – утвердження ринкового механізму ціноутворення, здійснення переходу до світових цін, запровадження ліберального режиму зовнішньої торгівлі; – сприяння становленню підприємництва, реструктуризація підприємств, їх адаптація до умов ринкової кон'юнктури, утверджується широкий прошарок власників акцій, нерухомості тощо; – створення умов для іноземного інвестування в економіку України.	3. Економіці ще не накопичено необхідного потенціалу економічного зростання. Не забезпечено зміцнення фінансової системи держави – перш за все фінансів підприємств і організацій, підвищення загальної конкурентоспроможності, структурного оновлення економіки. Не вдалося забезпечити глибокої структуризації відносин власності, запровадити повноцінні правові та організаційні механізми реалізації переваг приватної власності, всебічного зміцнення позицій національного капіталу. За умов відсутності необхідної законодавчої бази та розгалуженої інфраструктури, становлення ринкових відносин супроводжувалося глибокими деформаційними процесами, утвердженням елементів так званої віртуальної економіки (високий рівень тінізації української економіки, корупції та економічної злочинності, зростання обсягів позабанківського грошового обігу). Залежність української економіки від імпорту, вплив зростання цін імпортних товарів на інфляційні процеси. Нееквівалентний зовнішньоекономічний обмін, залежність від багатьох зовнішніх чинників, виконання функцій постачальника природної сировини і робочої сили для ТНК та розвинених країн, які концентрують глобальний інтелектуальний потенціал. Через низьку дієздатність держави у становленні ринкових відносин набули поширення нецивілізовані форми нагромадження капіталу, зміцнення позицій олігархічного капіталу, його зрощування з державною бюрократією, тенденції підпорядкування економіки та держави загалом корпоративним інтересам.
	4. Розвиток демократії: реформування засобів масової інформації; створення ряду недержавних організацій та недержавних науково–дослідних інститутів, які почали впливати на вироблення і реалізацію політики держави, що дало поштовх для більшості з них перетворитися на політичні партії.	4. Відсутність єдиної моделі демократичного розвитку. Ідеологічний плюралізм поки що спричиняє підвищену конфронтаційність політичних організацій, надмірне подрібнення політичного спектра та невміння об'єднуватися
	5. Розвиток правової та адміністративної реформи.	5. Відсутність розділеності: сфери приватного і публічного права; сфери політики і виконання законів; служби центральних і регіональних органів влади, коли ті й інші відділені від служб місцевого самоврядування пояснює неефективність реформування. По суті в жодній із сфер економічної діяльності поки що не маємо логічно завершеного системного законодавчого забезпечення.
	6. Реформація системи соціального захисту	6. Через макроекономічну нестабільність не вдалося сформувати принципово нову, адаптовану до ринкової економіки соціальну інфраструктуру, яка є необхідною для зменшення абсолютної бідності та унеможливлення її відновлення.
Зовнішні фактори	**Можливості**	**Загрози**
	Додаткове джерело ресурсного забезпечення реалізації пріоритетних проектів соціального та економічного розвитку. Поточна підтримка реформ щодо наближення до розвинених економік у політичному та економічному відношенні. Покращення адміністративної спроможності органів виконавчої влади. Розв'язання спільних проблем у таких напрямах як подолання бідності, енергетика (підтримка атомних станцій, діяльність Чорнобильського Фонду «Укриття») та захист довкілля, охорона здоров'я (зменшення дитячої смертності, поліпшення здоров`я матерів, обмеження поширення ВІЛ–інфекції/СНІДу та туберкульозу і започаткування тенденції до скорочення їх масштабів), забезпечення якісної освіти, забезпечення гендерної рівності, боротьба з організованою злочинністю, надійність та безпека кордоні. Зменшення різниці у стандартах життя з розвиненими країнами. Адаптація національного законодавства до європейських норм та гармонізація стандартів України з нормами законодавства ЄС. Перспектива нового покоління угод про асоціацію, інтеграцію в економіку ЄС, спрощення перетину кордону ЄС	Неготовність України сприймати допомогу, що виражається у відсутності: законопроекту у сфері зовнішньої допомоги, який би надавав гарантії донорам, у разі зміни законодавства України, щодо запровадження державного нагляду за реалізацією проектів та програм зовнішньої допомоги; власної обґрунтованої стратегії розвитку країни, що визначає пріоритети та напрями; механізму розроблення політики впровадження проектів зовнішньої допомоги як частини національної політики; ініціюванні діалогу з боку уряду та наявності власних бюджетних коштів для впровадження та використання нових програм зовнішньої допомоги. Низька ефективність спеціально уповноваженого органу, який відповідає за розробку та реалізацію державної політики України щодо залучення та використання зовнішньої допомоги. Відсутність єдиної відповідальної структури у сфері зовнішньої допомоги, яка б відповідала за впровадження проектів зовнішньої допомоги їх координацію, оцінку та моніторинг. Відсутність в повному розумінні національного координатора допомоги, який би забезпечував спільність та логічність розвитку видів економічної діяльності або регіональних програм, опрацьовував критерії відбору проектів, організовував співфінансування та визначав пріоритети на основі рішень уряду

Джерело: складено за даними Представництва ООН в Україні, Представництва ЄК в Україні, Представництва DFID та CIDA В Україні, Міністерства економіки України, Центру перспективних досліджень.

інвесторів. Донори зі свого боку визнали, що частина впроваджуваних проектів не була адаптована до реальних потреб України через відсутність стратегічних напрямів розвитку нашої держави, що сприяло зміні пріоритетів та підходів надання допомоги, які трансформувалися у нові інструменти та програми для України [1].

На сьогодні Європейська Комісія намагається змінити підходи в наданні міжнародної технічної допомоги. З цією метою запроваджуються нові методи надання донорської допомоги через переорієнтацію на секторальний підхід, який визначений як спосіб співпраці між урядом та донорами з метою розширення участі уряду в залученні ресурсів міжнародної технічної допомоги в межах сектору. По–перше, це означає підтримку державної політики та стратегії, по–друге, сприяє узгодженості між політикою, фінансуванням та фактичними результатами, і, по–третє, скорочення витрат на використання проектів та програм міжнародної технічної допомоги. Тобто донори намагаються через державні структури такі як Міністерство фінансів та державне казначейство скоротити витрати на обслуговування коштів міжнародної технічної допомоги [8].

За допомогою такого підходу робота в секторі основана на комбінованому впливі уряду та всіх донорів в межах сектора, а також надає можливість залучати зацікавлених підприємців, інвесторів з приватного сектора та неурядових організацій. Ці скоординовані зусилля зроблені на основі цілей, встановлених урядом, і в рамках узгодженої державної програми витрат в секторі. Узгоджені державні витрати в секторі відображені в бюджетних програмах, що формуються на основі стратегій окремих сфер та видів економічної діяльності і регіональних стратегій, в яких затверджений механізм виділення та використання коштів [2].

Однак через невідповідність встановленим критеріям, впровадження цього інструменту може обернутися для України значними додатковими втратити ресурсів. Для успішної імплементації нових підходів роботи донорів необхідно реформувати систему залучення та використання зовнішньої допомоги. З цією метою необхідно:

– удосконалити інституційну структуру управління та координацією зовнішньої допомоги в складі Міністерства економічного розвитку і торгівлі України шляхом створення національного підрозділу з координації зовнішньої допомоги (НПКЗД), який буде безпосередньо підпорядковуватися Національному Координаторові зовнішньої допомоги (НК) – першому віце–прем'єр–міністру України – міністру економічного розвитку і торгівлі України, який буде представником політичного рівня з боку уряду для діалогу з донорською спільнотою, відповідальний за визначення стратегії залучення зовнішньої допомоги, погодження стратегічних програм або меморандумів донорів щодо України, підписувати фінансові пропозиції або щорічні програми дій/Опису заходів та Угоди про фінансування, нести загальну відповідальність за координацію зовнішньої допомоги та діяльність донорів, звітувати прем'єр–міністру України та Верховній Раді України щодо питань залучення та впровадження зовнішньої допомоги.

Керівник НПКЗД буде мати статус заступника НК – голови урядово–донорської робочої групи, до посадових обов'язків якого буде відноситися: імплементація функцій НК, підготовка переговорів НК з донорською спільнотою, гармонізація та узгодження пріоритетів уряду з зовнішньою допомогою, погодження результатів тендерів щодо закупівель та виконавців проектів.

До компетенції створеного підрозділу на теперішньому етапі необхідно включити повноваження в сфері міжнародної технічної допомоги, повноваження щодо залучення позик міжнародних фінансових організацій МФО, в майбутньому – повноваження щодо співробітництва з Європейським Союзом та щодо надання зовнішньої допомоги. Роль підрозділу щодо питань зовнішньої допомоги розвитку повинна полягати у двох завданнях: координації донорів та діалозі з ними; внутрішньої координації різних адміністративних підрозділів. До основних функцій має відноситися: підготовка та опрацювання стратегічних документів з питань зовнішньої допомоги, фінансових пропозицій або щорічних програм дій/опису заходів, угод про фінансування, внутрішня координація тематичних груп та робочих підгруп, підготовка програм і управління проектними циклами та опрацьовування критеріїв відбору проектів, організація виконання проектів, підготовка оціночних та моніторингових звітів впровадження проектів, реєстрація та видача дозвільних документів, збору інформації щодо проектів і програм зовнішньої допомоги, введення статистичної бази даних проектів зовнішньої допомоги, збір фінансової інформації щодо фактичного використання ресурсів, менеджмент коштів зовнішньої допомоги, контроль закупівель та фінансове управління проектами [10].

Для координації донорів та внутрішньої координації різних адміністративних підрозділів доцільно використовувати існуючий механізм співпраці урядово–донорської робочої групи та тематичних підгруп. НПЗД має бути секретаріатом урядово–донорської робочої групи (УДРГ). В існуючу структуру УДРГ та тематичних підгруп необхідно внести наступні зміни: з української сторони до складу УДРГ крім представників Секретаріату Кабінету Міністрів, НПЗД, Міністерства закордонних справ необхідно долучити представників Міністерства фінансів України, а до роботи в робочих підгрупах головуючим необхідно долучити представників облдержадміністрацій.

Однією з переваг України перед іншими країнами, в яких було запроваджено бюджетну та секторальну підтримку, є використання програмно–цільового методу управління бюджетними коштами, який реалізується через бюджетні програми та державні цільові програми.

Для оптимізації використання ресурсів міжнародної технічної допомоги та ресурсів держбюджету необхідно поєднати традиційну структуру Проектного циклу управління

програмою/проектом ЗДР та етапи програмно–цільового методу планування державних видатків. Зазначені програми ідентифікувати як програми спільного фінансування (ПСФ). З цією метою надаємо наступне визначення Програми/ проекту спільного фінансування (далі – ПСФ) – інструмент узгодження витрат бюджету і ресурсів донорів із очікуваними результатами досягнення стратегічних цілей та завдань. Цілі, на які мають бути спрямовані програми/ проекти спільного фінансування, обумовлені стратегією соціально–економічної політики держави.

У цьому контексті варто зазначити, що виконавець, визначений в бюджетній програмі, та виконавець проекту зовнішньої допомоги повинен бути одним, а замовник чи розробник виступає в ролі бенефіціара.

Оскільки на сьогодні прикладом впровадження бюджетних програм є державні цільові програми, то в алгоритмі розроблення бюджетних програм з використанням зовнішньої допомоги будуть розглянуті етапи впровадження саме державних цільових програм. На рисунку представлений алгоритм розроблення та реалізації програм/ проектів спільного фінансування.

Відповідно до наведеної інформації зазначений алгоритм передбачає реалізацію таких дій:

1. За участю спеціалістів із стратегічного планування розробляється та затверджується урядова стратегія, яка має сприяти: інформуванню урядового бачення майбутнього країни щодо конкретних стратегічних цілей та завдань; ефективному використанню ресурсів, завдяки наявності чітких пріоритетів; створенню інструменту оцінювання результатів та механізму запровадження змін [6].

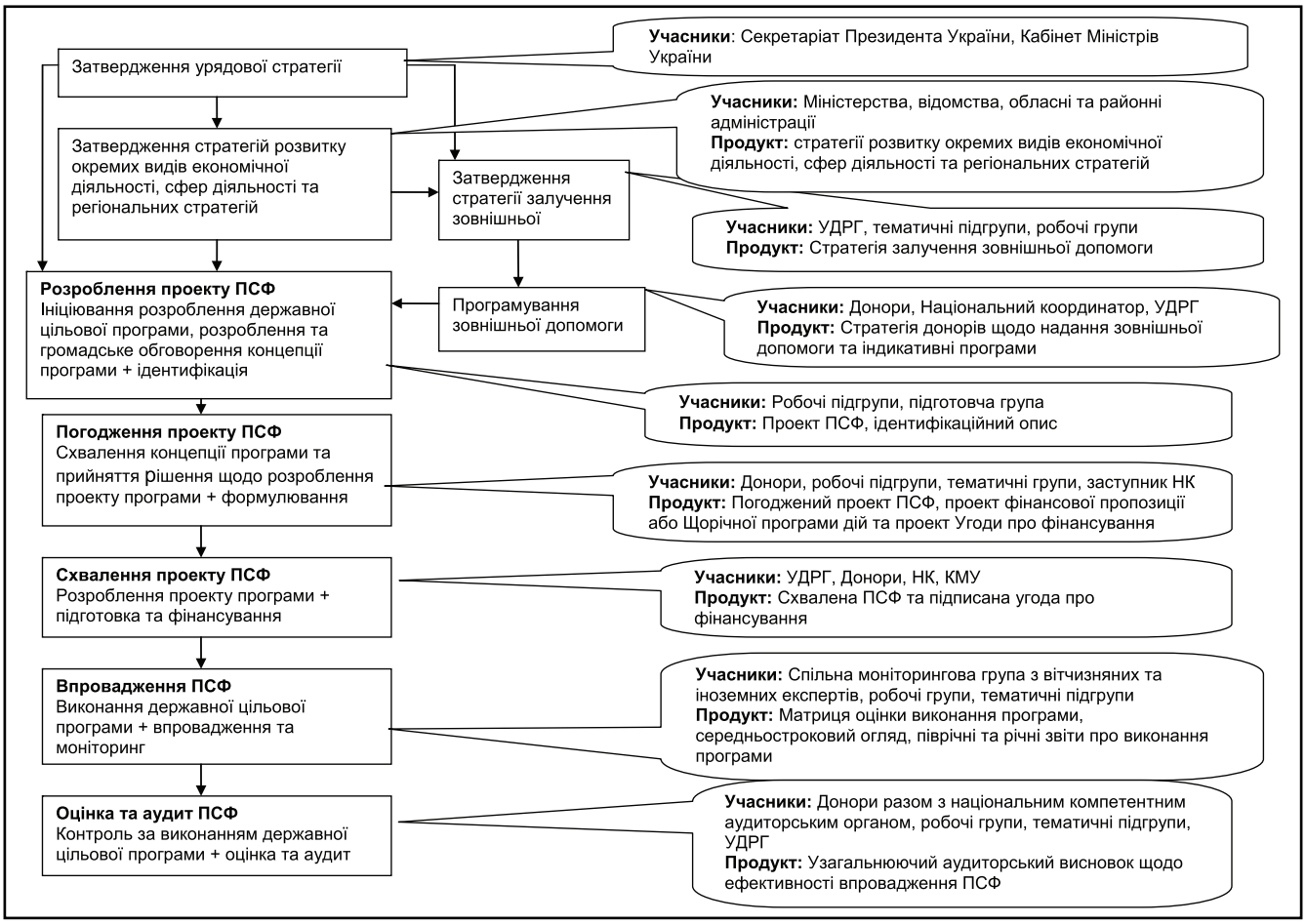
2. На основі пріоритетів, визначених в урядовій стратегії, розробляються стратегії розвитку окремих видів економічної діяльності, сфер діяльності та регіональні стратегії.

3. Після визначення напрямів розвитку держави НК зовнішньої допомоги ініціює розроблення та затвердження Стратегії надання зовнішньої допомоги.

4. З боку донорів наступним кроком є програмування зовнішньої допомоги, що виражається в затвердженні стратегічних програм або меморандумах щодо України та індикативних програм. Відповідно до загальноприйнятої практики ці документи погоджуються та підписуються НК.

5. Після затвердження вищенаведених документів розпочинається робота з розроблення ПСФ. Ініціатором розроблення ПСФ виступає головний розпорядник бюджетних коштів – бенефіціар на центральному та регіональному рівнях.

Практично цей процес повинен виглядати наступним чином. При координації спеціалістів НПКЗД на основі стратегії залучення ЗДР учасниками робочих підгруп здійснюється планування, визначення та формулювання завдань в рамках ПСФ. Відповідно до цих завдань відповідальний донор готує



Адаптований алгоритм розроблення бюджетних програм із використанням зовнішньої допомоги

проект ідентифікаційного опису або опису дій. Після підготовки проекту опису дій, урядово–донорська робоча група ініціює створення підготовчої групи, до складу якої мають увійти представники від відповідального бенефіціара, вітчизняні та зарубіжні експерти, з метою розроблення проекту ПСФ.

6. Після доопрацювання, з врахуванням рекомендацій і зауважень, української сторони проекту ПСФ та зі сторони донорів підготовки проекту фінансової пропозиції або щорічної програми дій/Опису, відбувається погодження ПСФ. Зазначена фінансова пропозиція або Щорічна програма дій/Опис заходів, крім внутрішнього погодження у донорів, в обов`язковому порядку має бути погоджена НК.

7. На основі проекту ПСФ та підготовленої фінансової пропозиції або щорічної програми дій/Опису зі сторони донорів приймається рішення про фінансування, тобто підписується донором та НК Угода про фінансування, а зі сторони Уряду схвалюється ПСФ. На цьому етапі вже визначено задачі, результати, ресурси, виконавець, реципієнт, графік та бюджет ПСФ, планування основних компонентів, строки виконання ПСФ. Після чого головуючи тематичних груп ініціюють створення Спільної моніторингової групи (СМГ) з національних та донорських експертів, а також до її складу входить бенефіціар.

8. Впровадження ПСФ пов'язаний з двома видами діяльності: ведення проекту до досягненню поставлених завдань; ведення документації про хід реалізації проекту відповідно до положень календарного плану. Роль бенефіціара та учасників робочих підгруп полягає у імплементації ПСФ на технічному рівні.

9. Оцінка та аудит ПСФ повинна здійснюватися донорами спільно з відповідним національним аудиторським органом, результатом якої є узагальнюючий аудиторський висновок щодо ефективності впровадження ПСФ.

Використання програм спільного фінансування дозволить Україні:

1. Адаптувати світові донорські тенденції відповідно до свого внутрішнього середовища.

2. Брати участь у підготовці фінансових пропозицій або щорічних програм дій/Описів.

3. Брати участь у тендерах при виборі виконавців проектів та долучати для участі в них українські компанії.

4. Впливати на хід реалізації проектів та здійснити децентралізацію повноважень у сфері технічної допомоги шляхом надання бенефеціару важелів впливу на реалізацію проектів.

5. Запровадити спільну систему моніторингу та оцінки програм.

6. Проводити оцінку та аудит використаних ресурсів донорів та мати змогу отримувати висновки щодо ефективності реалізації проектів.

7. Запровадити принцип заборони допомоги, якщо вона призводить до погіршення ситуації.

Спільне фінансування має ряд потенційних переваг у порівнянні з використанням окремо проектного фінансування: воно може зменшити операційні витрати шляхом впровадження спільної системи звітності, виплат, бухгалтерського обліку та процедур закупівель для тих видів діяльності, які в іншому випадку були б профінансовані за допомогою ряду окремих проектів; поєднати дії декількох донорів в рамках одного фінансового механізму може полегшити процес гармонізації з політиками уряду та системами планування видатків; може закласти корисне навчальне підґрунтя для побудови довіри між урядом та донорами і тому полегшити рух в напрямку прямої бюджетної підтримки та використання урядових процедур.

Крім того, використання механізму адаптації донорських програм надасть змогу підвищити ефективність використання ресурсів донорів та держбюджету. Адже на сьогодні для економіки України є важливим розширення можливості доступу до позабюджетних коштів при формуванні організаційно–економічного механізму виконання програм соціально–економічного розвитку України, в яких державний бюджет виступає основою фінансування [9].

Висновки

Відповідно до світових тенденцій основою для ефективного використання коштів зовнішньої допомоги є готовність України сприймати допомогу, що виражається у наявності власної обґрунтованої стратегії розвитку країни, визначених пріоритетів, ініціюванні діалогу з боку уряду та наявності власних бюджетних коштів для впровадження та використання нових програм зовнішньої допомоги. В Україні має існувати чіткий інституційних механізм координації зовнішньої допомоги, статус і функції якого мають забезпечити належний рівень координації та ініціативної співпраці з донорами відповідно до стратегічних пріоритетів розвитку нашої держави. Діяльність цього органу має бути підтримана відповідними законодавчими та виконавчими механізмами реалізації, такими як закон про зовнішню допомогу, національна стратегія розвитку, національна програма залучення та використання зовнішньої допомоги. В процесі планування та програмування зовнішньої допомоги уряд має проявляти більше ініціативи, виходячи з прийнятої програми та стратегічних напрямів розвитку для ефективної співпраці з донорською спільнотою.

Література

1. Базилюк А.В. Миненко О.О. Економічні наслідки в організації агробізнесу України // Актуальні проблеми економіки 2010. – №9. – С. 24.

2. Європейський інструмент сусідства та партнерства «Стратегія ЄС щодо України на період 2007–2013 роки» // http://www.delukr.org.ua

3. Звіт з координації заради розвитку.// www.oda–coordination.org.ua

4. Звіт про проведення оцінки «Потреби зміцнення спроможності у сфері зовнішньої допомоги в Україні: ефективність, координація, менеджмент» // http://www.un.org.ua/files/ua_acr_report.pdf

5. Кістерський Л., Скрепова І., Липова Т. Ефективність міжнародної технічної допомоги Україні // Економіка України. – 2006. – №5. – С. 74–75.

6. Мусіна Л.О. Стратегія реформ у програмних документах Уряду України // Збірник статей II Міжнародної науково–практичної конференції «Інформація, аналіз, прогноз – стратегічні важелі ефективного державного управління». – 2001. – №1. – С. 10.

7. Нанівська В.І., Шумило О. Ефективність надання Україні технічної допомоги потрібно суттєво підвищити // Вісник Міжнародний центр перспективних досліджень. 2003. – №175. – С. 5.

8. Настанова з питань загальної бюджетної підтримки // http://www.delukr.org.ua

9. Національна доповідь «Цілі розвитку тисячоліття Україна 2010» // http://www.undp.org.ua/files/ua_53509MDGS_UKRAINE2010_UKR.pdf

10. Паризька декларація щодо підвищення ефективності зовнішньої допомоги // http://zakon1.rada.gov.ua/cgi–bin/laws/main.cgi?nreg=998_271

11. Програма розвитку ООН «Звіт про діяльність 2005–2007» // http://www.undp.org.ua/files/ua_2317Oundp_report_ua.pdf

М.М. ПОГРЕБНЯК,
к.е.н., завідуючий кафедрою економіки підприємства, Кримський інститут економіки та господарського права

Застосування принципу планомірності при державному регулюванні перехідної економіки

У статті розглянуто особливості застосування принципу планомірності при державному регулюванні перехідної економіки. Досліджено особливості дії ринкових сил і обґрунтовано необхідність планового впливу держави на ринкову економіку. Вивчено сильні та слабкі сторони ринку і держави. Розглянуто закономірності застосування принципу планомірності при державному регулюванні економіки та запропоновано графічну модель визначення оптимального ступеня такого впливу. Зроблено висновки.

В статье рассмотрены особенности применения принципа планомерности при государственном регулировании переходной экономики. Исследованы особенности действия рыночных сил и обоснована необходимость планового влияния государства на рыночную экономику. Изучены сильные и слабые стороны рынка и государства. Рассмотрены закономерности применения принципа планомерности при государственном регулировании экономики и предложена графическая модель определения оптимальной степени такого влияния. Сделаны выводы.

The article describes the features of the principle of planning for state regulation of transition economy. The features of market forces and the necessity of the planning impact of the public sector to market economy are investigated. The strengths and weaknesses of the market and the public sector are studied. Regularities of the principle of planning for state regulation of the economy and proposed a graphical model of determining the optimal degree of such influence are researched. Conclusions are made.

Постановка проблеми. З початку XX століття посилення процесів усуспільнення виробництва – поглиблення суспільного поділу праці, розвиток спеціалізації і формування розгалуженої системи організаційно–економічних відносин – робить окремі ланки економіки все більш взаємозалежними. Звідси випливає об'єктивна необхідність у взаємопов'язаному здійсненні економічних процесів, у планомірному регулюванні структури економіки як єдиного цілого.

Визнання економіки як надскладної динамічної системи з надвисокою кількістю діалектично взаємопов'язаних елементів та процесів призвело до розуміння планомірності як їхньої спрямованості у майбутнє. В той же час планомірність не є іманентною властивістю економічної системи, вона завжди привноситься за ініціативою її суб'єктів як механізм погодженого і скоординованого встановлення взаємозв'язків з метою досягнення цілей у процесі економічної діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Переважна більшість українських фахівців–дослідників цього питання, такі як Л.І. Антошкіна, Н.М. Бабіч, В.Ф. Беседін, І.В. Беседін, І.К. Бондар, Ю. Архангельський, Б. Панасюк та інші, висловлюються про те, що роль планування завжди має бути значимою, особливо в перехідний період[1], оскільки перевага спонтанності суспільного розвитку над цілеспрямованістю, коли механізми саморегулювання тільки формуються, завжди носить руйнівний характер, що і підтверджується вітчизняною практикою [12]. Але в існуючих публікаціях питання щодо обґрунтування необхідності застосування принципу планомірності при державному регулюванні перехідної економіки висвітлено недостатньо повно і потребує розширення і доопрацювання. Разом із тим у літературі відсутні дослідження щодо визначення оптимального ступеня планового впливу на перехідну економіку.

Зважаючи на вищезазначене, ***метою*** даної ***статті*** є дослідження особливостей застосування принципу планомір–

[1] За класифікацією ЄБРР, Україна, як і інші країни Радянського Союзу, має перехідну економіку, тобто процес реформування економіки за ринковими принципами ще не закінчено [6].

© М.М. ПОГРЕБНЯК, 2011

ності при державному регулюванні перехідною економікою. Завданнями статті є, по–перше, вивчення дії ринкових сил і обґрунтування необхідності планового впливу держави на ринкову економіку; по–друге, дослідження сильних та слабих сторін ринку і держави; по–третє, розгляд закономірностей при визначенні оптимального ступеня застосування принципу планомірності.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи питання застосування принципу планомірності при регулюванні ринковою економікою, слід прийняти до уваги такі обставини. По–перше, державне регулювання економіки не зводиться до планування і в принципі може не включати його, у всякому разі в явному вигляді. Поряд із плановим регулюванням існує і нормативне регулювання, і «управління по відхиленню». Прикладом першого є встановлення довгострокових податкових ставок, що виступають для економічних суб'єктів параметрами (тобто величинами, що відносно повільно змінюються) їхньої діяльності. Безсумнівно, податкові ставки сильно впливають на діяльність приватного сектору економіки, але їхнє формування і перегляд можуть відбуватися волюнтаристськими методами або за традицією без жодного плану. Що стосується «управління по відхиленню», то це – важлива функція будь–якого уряду: реагуючи, наприклад, на фінансові кризи або скорочення податкових надходжень, він зобов'язаний виправити положення.

По–друге, світова економічна історія свідчить про не завжди вдалі результати планового впливу держави на економіку. Невдачі американського уряду в антициклічному регулюванні на рубежі 60–70–х років привели до зростання на Заході ліберальних настроїв, до ослаблення ролі інституту планування в умовах розвинутої ринкової економіки [4].

Тому принципово важливою є позиція влади щодо ролі і функцій держави в економіці. Для прихильників ліберальних поглядів, як відомо, «гарна держава – мінімально можлива держава». Прагнення мінімізувати економічне значення держави походить від поглядів на «державу, як на нічного сторожа», що виконує винятково допоміжні функції при верховенстві «невидимої руки» ринку. Ця модель була помилковою навіть в епоху капіталізму вільної конкуренції, у сучасній капіталістичній економіці функції держави набагато глибші і різноманітніші. По–перше, держава сама є найбільшим підприємцем, забезпечуючи широкомасштабне виробництво благ. По–друге, вона виступає в ролі споживача, здійснюючи систему державних закупівель. По–третє, вона регулює діяльність приватних підприємств за допомогою законодавства та адміністрування (регуляторна політика).

Панування в Україні довгий час ліберальної ідеології, заснованої на постулаті достатності ринкових інститутів для досягнення і підтримки довгострокової рівноваги в економіці (при тимчасових і незначних від неї відхиленнях), є однією з причин відмови від планування соціально–економічного розвитку. Прихильники цього підходу поширюють на реальні економічні системи властивості неокласичних і монетаристських моделей. У неокласичній моделі немає місця макропланування економіки. Якщо в межах цієї моделі ще можна врахувати податки або монетарні регулятори, то координація дій економічних суб'єктів за допомогою складання і виконання плану розвитку національної економіки в ситуації рівноваги зовсім зайва.

Після Великої депресії у США 30–х років була розроблена кейнсіанська економічна теорія [6]. Загальноприйнятою стала думка про наявність у ринку непереборних дефектів («провалів»), що роблять довгострокову динамічну рівновагу економіки недосяжною. Але з цього не випливає неминучість створення планового механізму, тому що його дефекти можуть бути не менш серйозними, ніж провали ринку. Питання про суть дефектів ринку і способи їхнього усунення (коректування) шляхом добудування певних регулюючих інститутів залишається відкритим і понині. Часто в літературі зустрічаються висловлення такого типу: «Капіталізм у своїх класичних формах з їх характерними протиріччями не в змозі забезпечити всебічний розвиток людської цивілізації і повне задоволення суспільних потреб без істотного коректування ряду його основних принципів. Таке коректування, зокрема, виявляється в соціалізації власності, виробництва і розподілу, у посиленні ролі державного регулювання економіки.

Кейнсіанська теорія і її сучасні модифікації знаходяться в основі індикативного планування. Вперше ідея планування капіталістичної економіки з'явилася у книзі К. Ландауера «Теорія національного економічного планування», яка вийшла в 1944 році [1]. Так само ідеологом планування вважають Дж.К. Гелбрейта [3]. На теоретичному рівні принцип планомірності і кейнсіанська теорія постійно ведуть полеміку з класичними і неокласичними рухами в економічній науці.

Відповідно до ключової посилки неокласичної теорії в економічній системі існує така траєкторія (траєкторії) розвитку, на якій (яких) усі господарські суб'єкти досягають максимального ступеня реалізації своїх інтересів при даних діях інших суб'єктів. Зрозуміло, що кожен суб'єкт при різних рівновагах задовольняє свої потреби в різній мірі або одержує неоднаковий прибуток (доход); виникає, отже, проблема вибору рівноваг. На практиці суб'єкти можуть намагатися вибирати стратегії поводження без врахування інтересів інших суб'єктів, і в результаті добробут усіх може погіршитися в порівнянні з кожною з рівноваг. Тобто, якщо немає механізму узгодження дій суб'єктів, відсутні і гарантії досягнення принаймні однієї з рівноважних траєкторій. Обставини посилюються існуванням в економіці періодичних коливань (циклів ділової кон'юнктури і довгих хвиль економічного розвитку) і випадкових флуктуацій (біржові паніки і втеча капіталів внаслідок стихійних лих, політичних криз, війн і т.п.). Загалом, навіть якщо ринкова рівновага й існує, імовірність її реалізації вкрай мала; більше того, в зв'язку з циклічністю розвитку ринкової економіки існують сили, що виводять її з рівноваги і породжують коливальні процеси.

Якщо абстрагуватися від питання макроекономічної рівноваги, то можна сказати, що ринок дійсно є найбільш

ефективним типом організації економіки. Але ринкова ефективність – це найпростіший тип цільової функції: максимізація доходу, прибутку. Ринок готовий перетворити на товар все, що завгодно, лише б воно купувалось і приносило доход. Ринкова ефективність вступає в суперечку із суспільною ефективністю, з інтересами суспільства в цілому. Вирішення такої суперечливості можливо лише заходами втручання в економіку держави та суспільних інститутів. Навіть дотримання прав людини неминуче пов'язано з обмеженням законів функціонування ринку з боку держави.

Досліджуючи дефекти ринку, не слід ігнорувати дефекти держави. Якщо ринок не справляється з регулюванням складних ситуацій, це не означає, що це зробить держава. Саме неефективність втручання держави в 70–ті роки і крах спроб стримати стагфляцію породили на Заході недовіру у відношенні держрегулювання (у тому числі макропланування), яка поширилася в 80–ті роки і стала причиною домінування радикального лібералізму. Нездатність радянської системи директивно–централізованого планування забезпечити ефективний і збалансований розвиток економіки на основі досягнень науково–технічного прогресу послужила головною причиною розпаду СРСР. Негативом є високі витрати суспільства на отримання держапарату і величезний господарський збиток, який завдається некомпетентними, несумлінними і несвоєчасними діями державної влади. Нарешті, величезна концентрація влади, неминуча при централізації прийняття найважливіших соціально–економічних рішень, породжує високі соціально–політичні витрати, непорівнянні з вигодами, що може «в ідеалі» одержати суспільство від подолання ринкової анархії.

Якщо відволіктися від абсолютних категорій політичної економії, можна констатувати, що досягнення економікою як системою збалансованого стану не є кінцевою метою економічного розвитку. Більш того, розвиток економічних систем відбувається саме при відхиленнях від рівноваги (як коротко–, так і довгострокової). Критерієм якості економічних механізмів є не ступінь наближеності траєкторій розвитку до рівноважних, а довгострокові темпи економічного росту, що обумовлюються ними, підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції і рівня добробуту громадян. Головна позитивна характеристика ринкових інститутів – не забезпечення ними урівноваження соціально–економічного розвитку, а: 1) децентралізація прийняття економічних рішень і раціональний розподіл обмежених ресурсів на мікро– і мезорівні; 2) створення стимулів досягнення беззбитковості і підвищення ефективності виробництва, мотивації до праці, заощадженням, інвестиціям, нововведенням через дію механізму конкуренції і принципів самофінансування; 3) продукування механізмів техніко–економічної еволюції, що визначають зміну технологічних і інституційних укладів в економіці із супутньому цьому довгостроковому розвиткові багаторазового підвищення продуктивності суспільної праці і рівня життя. При цьому перераховані переваги ринкових інститутів виявляються не мимоволі, а за умови створення ефективної системи державного регулювання економіки на основі принципу планомірності.

Таким чином, ринкова економіка у своїй глибинній суті є несталою системою, рівновага якої підтримується або вартісними саморегуляторами, або цілеспрямованим впливом державної політики. Сучасна ринкова економіка еволюціонує під впливом як законів соціально–економічного розвитку, так і економічної політики. Підтримка з боку держави глобальної конкурентоспроможності, переходу до інноваційної модулі розвитку, вирішення гострих соціальних проблем є основними завданнями уряду. Основною умовою для реалізації цього є організований (тобто функціонуючий на розвинутій інституціонально–правовій основі) ринок і багато в чому децентралізована у виконанні своїх економічних функцій держава.

Досліджуючи принципово різні підходи до організації економічної системи – адміністративно–командний та ринковий – сучасні дослідники, зокрема І.Г. Манцуров [8], відзначають характерні недоліки, які знижують суспільну ефективність подібних систем:

1. Для адміністративно–командної економіки це тенденція до максимізації капіталовкладень, тобто до збільшення не результатів суспільного виробництва, а його витрат. Причина виникнення такої тенденції полягає у самому характері функціонування адміністративного апарату, який виступає системоутворюючим механізмом для командно–адміністративного типу економіки. В сучасній Україні подібна тенденція існує для державного сектору економіки та видатків державного бюджету.

2. Для вільної ринкової економіки існує обставина неспроможності ринкового саморегулювання оптимально і справедливо врегулювати всі соціально–економічні процеси, що призводить до суттєвого обмеження економічної свободи суб'єктів господарювання. Необмежена регуляторними нормативними рамками свобода ринкових відносин, як правило, може використовуватися їхніми суб'єктами для зміни ринкових правил на свою користь або взагалі для скасування вільних ринкових відноси і створенню олігополістичних і монополістичних структур.

Таким чином, ефективність роботи економічної системи нівелюється ступенем застосування принципу планомірності. Так, планомірність, гіпертрофована в командно–адміністративній системі і нівельована до нуля у вільній ринковій економіці однаково знижує ефективність роботи економічної системи.

Для опису залежності між ступенем застосування принципу планомірності при державному регулюванні економіки і ефективністю такого застосування автором статті обрано криву нормального розподілу Гауса. Вибір було зроблено виходячи з таких причин:

1. По–перше, не існує прямої функціональної залежності між ступенем застосування принципу планомірності при державному регулюванні економіки і ефективністю такого

застосування і тому така залежність має описуватися за допомогою інструментарію теорії імовірностей.

2. По–друге, досліджувана залежність формується для великого числа незалежних величин (управлінських рішень, планових дій), кожна з яких грає в утворенні результуючого показника незначну роль, але в сукупності визначає ефективність функціонування економіки в цілому (результуючий показник).

3. По–третє, саме крива нормального розподілу Гауса найчастіше зустрічається в природі і суспільстві, що доведено численними статистичними дослідженнями [2].

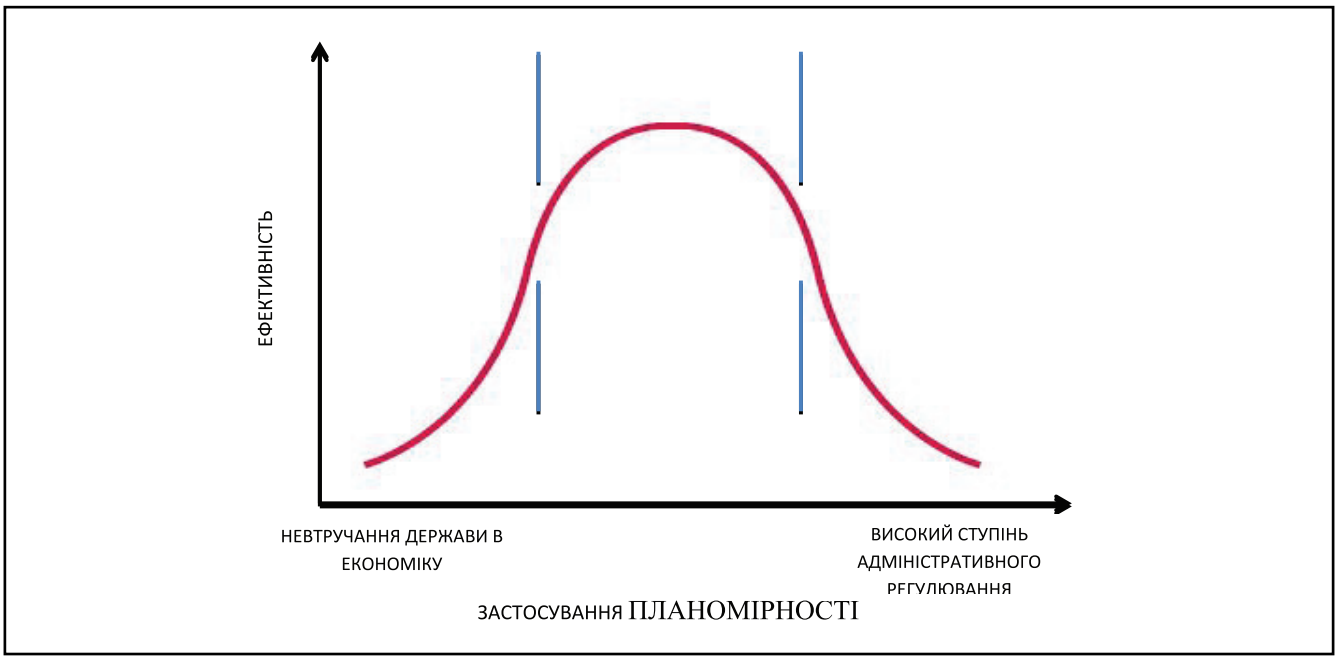


Рисунок 1. Вплив ступеню планомірності на ефективність роботи економіки

Джерело: розроблено автором.

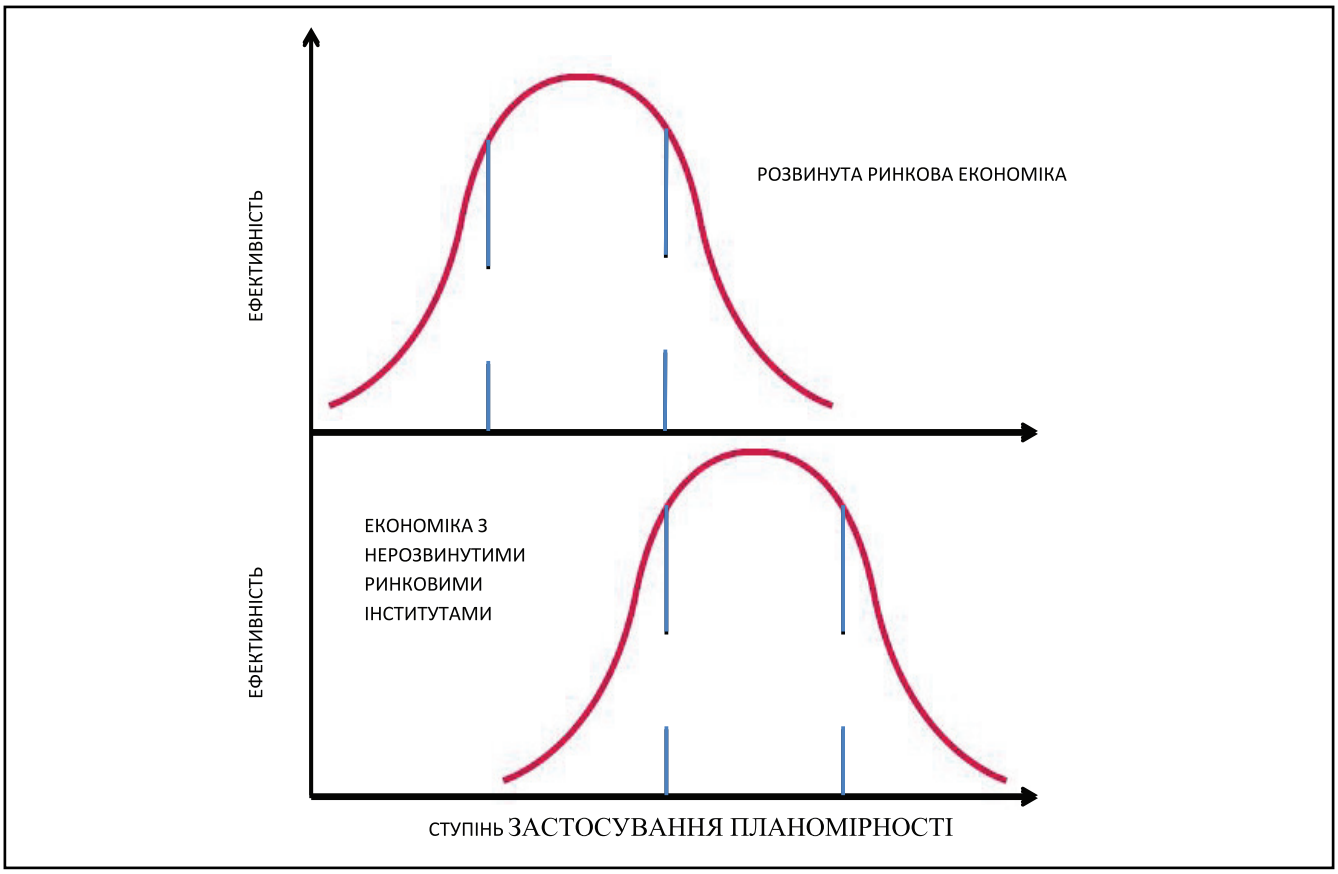


Рисунок 2. Вплив ступеню планомірності на ефективність роботи економіки

Джерело: розроблено автором.

Слід одразу зазначити, що параметри та математичні характеристики залежності (кривої) потребують ретельного формулювання, дослідження і доведення, але це є темою іншого наукового дослідження.

Схематично досліджувана залежність представлено на рис. 1.

Досліджувана залежність має істотні особливості в різних економічних системах: при розвинутій ринковій економіці в умовах діючих ринкових інститутів графік зміщується вліво, адже реальна потреба в адмініструванні економіки зменшується. Та навпаки, чим менше ступінь розвитку ринкової системи та механізмів недержавної саморегуляції, тим більше потреба в адмініструванні і графік зміщується вправо (зона максимальної ефективності припадає на більший ступінь застосування принципу планомірності та більшому адмініструванні) – рис. 2.

Таким чином, при різних ступенях розвитку ринкових інститутів і ринкових відносин ступінь застосування принципу планомірності має біти іншим і мають використовуватися інші інструменти.

Держава не може вдаватися ані до жорсткого регулювання ринковими відносинами, ані відкидати важелі впливу і покладатися на стихійний розвиток вільного ринку. Важелі впливу можуть бути адміністративними або економічними. Між економічними і адміністративними методами регулювання є взаємозв'язок. Будь–який економічний регулятор містить елементи адміністрування, оскільки контролюється державними службами. У свою чергу, в кожному адміністративному регуляторі є дещо економічне в тому розумінні, що він позначається на поведінці суб'єктів господарської системи [11].

Водночас економічні і адміністративні методи є протилежними за способами дії. Економічні методи не звужують свободу вибору для суб'єктів, що зберігають за собою право на вільне прийняття ринкових рішень. Навпаки, адміністративні прийоми істотно обмежують свободу економічного вибору, а часом зводять її до нуля. Поряд із тим адміністративні засоби, що подавляють індивідуальну економічну свободу, цілком виправдані, якщо вони використовуються в тих випадках, коли максимальна свобода одних суб'єктів обертається важкими втратами для інших суб'єктів і ринкового господарства в цілому. Сферами, де застосування адміністративних заходів є досить ефективним і не суперечить ринковому механізму, є: жорсткий державний контроль за монопольними ринками; регулювання зовнішніх ефектів і їхніх наслідків для навколишнього середовища; розроблення екологічних стандартів, що гарантують населенню екологічно безпечне життя; національних стандартів та інших, а також контроль за їх дотриманням; визначення і підтримання мінімально допустимих параметрів добробуту населення – мінімуму заробітної плати, допомоги по безробіттю тощо; захист національних інтересів в системі світового господарства тощо.

Можна зробити висновок, що дилема «план або ринок» не має істотного наукового і практичного інтересу. Набагато важливіше проблема раціонального сполучення планових і ринкових інститутів в економічному механізмі, що забезпечує ефективне функціонування і розвиток народного господарства. Таким чином, співвідношення ринку і плану – це «приклад діалектичної єдності протиріч, що рухають розвиток суспільства» [9]. Саме в цьому контексті і варто розглядати питання про доцільність застосування принципу планомірності.

Планомірність не підмінює один інститут (ринок) іншим (планом), це є пошук сполучення, що забезпечує оптимальний розвиток суспільства. Планомірність надає орієнтири розвитку економіки. Досвід показує, що господарники мають потребу в таких орієнтирах, це дозволяє збільшувати конкурентоспроможність підприємств і народного господарства в цілому. План має більше походити на ринок у сенсі свободи взаємодії суб'єктів планового процесу, а ринок покликаний бути більш організованим і захищеним від невизначеності, злочинності, цінової дискримінації й інших проявів монополізму і несумлінної конкуренції на всіх рівнях.

Висновки

Таким чином, планомірність є механізмом погодженого і скоординованого встановлення взаємозв'язків між суб'єктами економіки з метою досягнення цілей в процесі економічної діяльності. Узагальнення існуючих підходів щодо особливостей функціонування та принципових недоліків ринкової економіки (на основі кейнсіанської та неокласичної економічної теорії) дозволило зробити висновок про необхідність її планомірного регулювання з боку держави. Ступінь втручання держави в економічні процеси пов'язаний зі ступенем розвитку ринкових відносин: залежність між ними зворотна. Висока ринкова саморегуляція можлива лише в країнах, що мають розвинуту ринкову систему.

Застосування принципу планомірності при державному регулюванні ринкової економіки передусім пов'язується з державною координацією стихійних ринкових сил і мотивацій з метою інтеграції зусиль держави і суб'єктів ринку на вирішенні стратегічних завдань структурної перебудови і відродження національної економіки.

Література

1. Carl Landauer: Theory of national economic planning, Berkeley, California: University of California Press, 1944 first edition; 1947 2. edition.

2. Kruskal, William H.; Stigler, Stephen M. (1997). Normative terminology: 'normal' in statistics and elsewhere. Statistics and public policy, edited by Bruce D. Spencer. Oxford University Press. ISBN 0–19–852341–6.

3. Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество. Пер. с англ. Общая ред. и вступит. статья акад. Н.Н. Иноземцева. – М.: Прогресс, 1969. – 480 с.; Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества: Пер. с англ. / Дж.К. Гэлбрейт; Н.Н. Иноземцева и А.Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1976. – 406 с.

4. Дудкин В., Петров Ю. Индикативное планирование – механизм координации деятельности государственных и негосударственных субъектов управления экономикой // «Российский экономический журнал», 1998 г., №6. – С. 38–58.

5. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико–методологічний аспект) / Наукова монографія / – К., Видавництво «Світ знань», 2002. – 528 с.

6. Захарченко В.І., Борісов О.Г., Іванищева А.В. Зарубіжний і вітчизняний досвід державного регулювання економіки для сучасної України / Одеський національний ун–т ім. І.І. Мечникова / В.І. Захарченко (ред.). – О.: Видавничий центр Студія «Негоціант», 2005. – 128 с.

7. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. С 14–го англ. Изд. – М.: ИНФРА–М, 2003. – XXXVI, 972 с.

8. Манцуров І.Г. Статистика економічного зростання та конкурентоспроможності країни Київський національний економічний ун–т ім. Вадима Гетьмана. – К. КНЕУ, 2006. – 392 с.

9. Наливайченко С.П. Механізм планомірної трансформації перехідної економіки України в соціально орієнтовану. – Сімферополь: Таврія, 2001. – 351 с.

10. Отчет о процессе перехода // http:// www.ebrd.com/russian/pages/research/publications/flagships/transition.shtml

11. Погребняк М.М. Науково–методичні засади індикативного планування та механізми їх реалізації: дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / Науково–дослідний економічний ін–т Міністерства економіки України. – К., 2005. – 265 арк.

12. Стратегическое планирование: Учеб. пособие / Петров А.Н., Демидова Л.Г., Климов С.М. и др.; Под ред. Петрова А.Н.; С.–П. гос. ун–т экономики и финансов. – СПб., 2003. – 198 с.

Б.М. ЩУКІН,
к.е.н., доцент, НДЕІ

Практичні аспекти макроекономічного прогнозування на основі динамічної моделі «витрати – випуск»

Розглядається можливість макроекономічного прогнозування з використанням динамічної моделі «витрати – випуск» для вітчизняної економіки, яка дозволяє враховувати міжгалузеві матеріальні зв'язки та обмеження по інвестиційних ресурсах кожної галузі.

Рассматривается возможность макроэкономического прогнозирования с использованием динамической модели «затраты – выпуск» для отечественной экономики, которая позволяет учитывать межотраслевые материальные связи и ограничения по инвестиционным ресурсам каждой отрасли.

The possibility of macroeconomic forecasting using a dynamic model of input–output for the domestic economy, which takes into account cross–sectoral communication and material limitations on the investment resources of each industry.

Постановка проблеми обумовлена потребою комплексного представлення зростання економіки при прогнозуванні залежно від формування інвестиційних ресурсів з урахуванням їх галузевої структури та ресурсного забезпечення.

Розроблена та адаптована до практичних прогнозних розрахунків макроекономічна динамічна лінійна модель дає можливість оптимізувати при прогнозуванні траєкторію зростання економіки в розрізі видів діяльності з урахуванням міжгалузевих зв'язків та ресурсних обмежень і визначає залежність між випуском та інвестиціями і трудовими ресурсами.

З огляду на вищезазначене тема статті є важливою та актуальною для вдосконалення методичного апарату макропрогнозування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Динамічна модель прогнозування і її побудова базується на аналізі за методом балансу зроблених витрат і випущеної продукції (аналіз «витрати – випуск»). У цій галузі найбільше визнання одержали дослідження американського економіста В. Леонтьєва, що опублікував роботи «Межотраслевая экономика», «Метод «затраты–выпуск» в экономическом анализе» [1–3].

Незважаючи на наявність ряду серйозних недоліків, моделі «витрати – випуск» одержали в світі велике поширення, головним чином для дослідження міжгалузевих балансових зв'язків в економіці, і кількість таких моделей продовжує зростати. Поряд із прагненням удосконалювати цей метод аналізу вимальовується тенденція до об'єднання «моделей відтворення» з моделями «витрати – випуск» у формі динамічних моделей «витрати–випуск». У тих галузях, де порівняно широко застосовується програмування, вони використовуються для встановлення взаємозалежності і погодженості передбачуваних обсягів випуску продукції в рамках «моделей відтворення». Подібні моделі намагаються створити для вирішення як широких завдань прогнозування розвитку економіки, так і спеціальних проблем (наприклад, структурного аналізу виробництва, аналізу впливу зовнішньої торгівлі на економіку країни, дослідження систем цін і відносин між структурою витрат виробництва і структурою цін, вивчення місця і ролі окремих галузей і сфер діяльності в економіці та їхнього впливу на її розвиток тощо).

Звертає на себе увагу своєрідність «кількісного підходу» Форрестера до моделювання виробничо–господарської системи [4]. Його формули мають переважно структурний ха–

© Б.М. ЩУКІН, 2011

рактер і елементарні в математичному відношенні. Багато авторів справедливо вказують на те, що це робить форрестерівську позицію найчастіше занадто примітивною і прямолінійною.

Пропонована Форрестером методика побудови й аналізу виробничо–господарської моделі включає такі шість етапів: на першому визначається конкретне виробничо–господарське питання, що підлягає аналізу методом динамічного моделювання; на другому – словесно формулюються основні залежності, що характеризують структуру досліджуваної системи; на третьому – будується її структурна модель, складається система рівнянь; на четвертому – система моделюється і результати моделювання порівнюються з експериментальними даними про її реальну поведінку; на п'ятому етапі постає питання про таку модифікацію моделі, що забезпечила б зразковий збіг її з поведінкою системи на наявному експериментальному матеріалі; нарешті, шостий – заключний – етап полягає у дослідженні на моделі доцільних змін параметрів, що приводять до поліпшення її поведінки, і перекладі цих змін з мови моделі на мову реальної системи.

Як зазначає сам Форрестер, динамічне моделювання було б зовсім нереальне в недалекому минулому, тому що «чотири наріжних камені» його методології створені лише в останні десятиліття, а саме: 1) теорії інформаційних систем зі зворотним зв'язком; 2) дослідження процесів прийняття рішень; 3) експериментальне моделювання складних систем; 4) електронно–обчислювальні машини як засіб імітації реальних процесів на їхніх математичних моделях.

Динамічне моделювання викликало великий інтерес не тільки в США, а й за їхніми межами. Його вивчали і викладали також у багатьох інших країнах. Форрестер завжди застерігав, що розроблений ним метод ще недосконалий, а моделювання не можна сприймати як метод передбачення «визначення подій у визначений момент часу» або розглядати як гарантію правильності якогось певного рішення. Динамічне моделювання, підкреслював він, покликане служити завданням кращого розуміння процесу управління і сприяти прийняттю успішних рішень, не гарантуючи, однак, їхньої безумовної правильності [4, 5].

Метою статті є аналіз методичних аспектів використання міжгалузевої динамічної моделі для прогнозування показників економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Базовим розрахунковим теоретичним рівнянням динамічної міжгалузевої моделі є таке:

$$X_i^{(t)} = \sum_{j=1}^{n} \left(a_{ij} + b_{ij}\right) X_j^{(t)} - \sum_{j=1}^{n} b_{ij}\ X_j^{(t-1)} + z_i^{(t)}\ . \qquad (1)$$

де X_i^t – прогнозний обсяг випуску товарів та послуг за *i*–тим видом економічної діяльності;

$X_j^{(t-1)}$ – відомий обсяг випуску товарів і послуг за *i*–тим ВЕДом в попередньому році. Для першого прогнозного року $X_j^{(t-1)}$ є звітними даними за останній перед прогнозний рік;

a_{ij} – коефіцієнт прямих матеріальних витрат продукції *i*–того виду діяльності, яка витрачається на виробництво 1 одиниці продукції *j*–того виду діяльності;

b_{ij} – коефіцієнти капіталоємності, які показують, скільки одиниць інвестиційної продукції *i*–того (інвестиційного) виду діяльності використовуються на одну одиницю приросту продукції *j*–того виду діяльності;

z_i^t – прогнозний обсяг кінцевої продукції *i*–того виду діяльності (всі елементи кінцевого використання ВВП крім валового нагромадження основного капіталу).

Таке рівняння на кожен прогнозний рік формується по кожному виду діяльності. Загалом маємо систему *n* лінійних рівнянь з *n* показниками невідомих обсягів випуску товарів і послуг по кожному *i*–тому виду діяльності: $X_i^t,\ i = \overline{1,N}$.

Величини коефіцієнтів прямих матеріальних витрат a_{ij} та коефіцієнтів приростної капіталоємності b_{ij} вважаємо відомими на прогнозний період: вони прогнозуються на всю глибину прогнозу до початку прогнозних розрахунків.

Прогнозні величини кінцевої продукції z_i^t по кожному ВЕДу, також, прогнозуються на кожен рік прогнозного середньострокового періоду ($t = \overline{1,5}$) виходячи з цільових параметрів розвитку, які бажано досягти в кожному році прогнозного періоду.

Тоді в рівнянні 1 залишаються невідомими лише прогнозні (на 1 рік) обсяги випуску товарів і послуг по видах діяльності X_i^t.

Таким чином, маємо систему з *n* лінійних рівнянь типу з *n* невідомими X_i^t яке може бути розв'язане відносно X_i^t і ми отримуємо прогнозні обсяги випуску товарів і послуг в прогнозному році *t*.

Отримані прогнозні X_i^t будуть такими, які забезпечать:

– потреби проміжного споживання у всіх інших галузях (з урахування прямих і опосередкованих матеріальних витрат);

– потреби в інвестиційних товарах і послугах для приросту основного капіталу в усіх ВЕДах економіки (обсягів валового нагромадження основного капіталу);

– потреби в товарах і послугах для кінцевого споживання домашніх господарств, державного споживання, забезпечення чистого експорту товарів і послуг. Ця потреба визначається поза моделлю, але враховується при прогнозуванні, як мета розвитку в прогнозному періоді.

Ітераційна інформаційна схема розрахунків в порічному режимі є наступною: Показники випуску товарів і послуг по n видах діяльності за минулий рік $X_i^{(t-1)}$ вважаємо відомими (це звітні дані останнього передпрогнозного року). Для першого прогнозного року $X_i^{(t-1)}$ є даними за останній звітний період. Для кожного наступного прогнозного року *(t + 1)* такими даними стають результати прогнозних розрахунків X_i^t за попередній прогнозний рік. Таким чином, якщо врахувати, що середньостроковий прогноз охоплює п'ять років, то:

1. Для розрахунків на перший прогнозний рік відомими є обсяги товарів і послуг за останній звітний рік: X_i, де $t - 1 = 1 - 1 = 0$, а результатом розрахунків, є $X_i^1,\ i = \overline{1,N}$.

2. Для розрахунків на другий прогнозний рік *(t = 2)* відомими є обсяги виробництва товарів і послуг за перший прогнозний рік *(t = 1)*: X_i^1, а розраховуються обсяги продукції за другий прогнозний рік X_i^2.

3. Для третього прогнозного року відомими є X_i^2 і розраховуються прогнозні обсяги X_i^3.

4. Для четвертого прогнозного року відомими є X_i^3 і розраховується прогнозні обсяги X_i^4.

5. Для п'ятого року відомими є обсяги X_i^4 розраховується обсяги X_i^5.

Прогнозні розрахунки можуть проводитися і в одну ітерацію без щорічного просування до кінцевого року *(t = 5)* середньострокового періоду. При цьому використовується інформація одразу за останній рік прогнозного періоду.

В даному варіанті моделі частина завдань, які поставлені щодо можливості моделі, буде вирішуватися в окремому блоці щодо перевірки отриманих результатів прогнозування X_i^t на збалансованість з ресурсами:

– фінансовими для оцінки реальності потреби в інвестиціях в основний капітал;

– трудовими для забезпечення прогнозного приросту обсягів випуску товарів і послуг в кожному ВЕДі.

На кожній ітерації (крок в 1 рік) отримані прогнозні X_i^t дозволять розрахувати приріст випуску ΔX_i^t.

$$\Delta X_i^t = X_i^t - X_i^{(t-1)}.$$

Прогнозний приріст ΔX_i^t має бути реальним з точки зору потрібних інвестиційних і трудових ресурсів. Якщо таких ресурсів для приросту продукції ΔX_i^t буде не вистачати, проводитиметься коригування прогнозних приростів продукції ΔX_i^t або (що складніше) вхідних даних, які використовувалися для прогнозування (a_{ij}^t, b_{ij}^t, z_i^t).

Якщо позначити:

ΦP_i^t – наявні фінансові кошти в *i*–тому виді діяльності, які можуть бути направлені для інвестування в приріст основного капіталу в *t*–ому прогнозному році;

ΔTP_i^t – наявні трудові ресурси, які можуть бути спрямовані в і–тий вид діяльності якщо в ньому з'являться нові робочі місця в прогнозному році в результаті інвестицій в основний капітал.

Тоді мають виконуватися нерівності:

$$\Phi P_i^t \geq \Delta \Phi_i^t \text{ для кожного } i = \overline{1,n},$$

$$\Delta TP_i^t \leq \frac{\Delta X_i^t}{P_i^t} \text{ для кожного } i = \overline{1,n}.$$

де: P_i^t прогнозна продуктивність праці в *i*–тому ВЕДі (обсяг випуску на одного зайнятого).

$\frac{\Delta X_i^t}{P_i^t}$ – потреба в додаткових зайнятих в *i*–тому виді діяльності для забезпечення прогнозного приросту продукції в ΔX_i^t.

Прогнозні розрахунки проводилися на основі системи 16 балансових рівнянь по кожному виду діяльності. Така система рівнянь формувалася на кожен рік окремо і для кожного прогнозного року проводилась окрема ітерація розв'язання системи рівнянь і отримання прогнозних обсягів випуску товарів і послуг, які задовольняли заданим кінцевим продуктам галузей (z_i) при структурі економіки в формі матриць коефіцієнтів a_{ij} і b_{ij}.

Вхідною інформацією для проведення прогнозних розрахунків по динамічній моделі є:

1) матриця коефіцієнтів прямих матеріальних витрат на прогнозний рік – a_{ij};

2) матриця коефіцієнтів приростної капіталоємності на прогнозний рік – b_{ij};

3) вектор кінцевого споживання (державне, приватне та чистий експорт) за видами економічної діяльності – z_i.

Прогноз наведених компонентів сценарних умов прогнозного періоду проводився за відносно простим методом продовження динамічного (часового) ряду дослідженого показника за лінійною формою зв'язку.

$$П = a_0 + a_1 t$$

де *П* – прогнозний показник;

a_0, a_1 – розрахункові коефіцієнти рівняння;

t – порядковий номер року (параметр часу).

Огляд кінцевого споживання прогнозування, також, з урахуванням темпів зростання валової доданої вартості в галузях економіки (на основі результатів іншого макроекономічного прогнозу).

В одному варіанті розрахунку по моделі матриці коефіцієнтів прямих матеріальних витрат a_{ij} і коефіцієнтів приростної капіталоємності b_{ij} в прогнозному періоді не змінювалися. Тобто розглядався варіант сценарних умов, коли «технологічна» і «інвестиційна» структура економіки залишалася без змін, зростала тільки кінцева продукція галузі.

Для трьох варіантів розрахунків були сформовані три варіанти вхідної інформації (a_{ij}; b_{ij}; z_i). Комбінація їх змін у прогнозному періоді наведена у таблиці.

Комбінація вхідної інформації для прогнозних розрахунків по динамічній моделі

Варіант експериментальних розрахунків	Матриця коефіцієнтів прямих матеріальних витрат	Матриця коефіцієнтів приростної капіталоємності	Кінцева продукція (без валового нагромадження)
Варіант 1	Прогнозувалася без змін	Прогнозувалася без змін	Прогнозувалася за тенденцією зміни динамічного ряду
Варіант 2	Прогнозувалася із змінами	Змінювалася для отримання більш логічного прогнозу по моделі	Прогнозувалася за темпами, більшими за варіант 1
Варіант 3	Прогнозувалася без змін	Прогнозувалася без змін	Прогнозувалася на основі темпу зміни галузевих ВДВ

Загальний алгоритм розрахунку по моделі мав наступну послідовність:

1. Врахування даних за останній звітний рік випуску X_{st} товарів і послуг X_{st};

2. Прогноз коефіцієнтів $a_{ij(t+1)}$ для прогнозного року $(t+1)$;

3. Прогноз коефіцієнта $b_{ij(t+1)}$ для прогнозного року $(t+1)$;

4. Прогнозування кінцевої продукції $z_{i(t+1)}$ (без валового нагромадження) для прогнозного року $(t+1)$;

5. Формування системи рівнянь динамічної моделі для кожної галузі;

6. Розв'язання системи рівнянь і отримання прогнозних обсягів випуску товарів і послуг $X_{i(t+1)}$;

7. Повторення розрахунку для наступного прогнозного року;

8. Перевірка логічності прогнозів випуску товарів і послуг $X_{i(t+1)}$ за весь прогнозний період.

9. Якщо в прогнозному ряді даних $X_{i(t+n)}$ мають місце нелогічні зміни тенденції можливе використання вхідних даних a_{ij} і b_{ij} для отримання більш логічного прогнозу.

На основі отриманих прогнозних випусків товарів і послуг при відомих матрицях a_{ij} і b_{ij} можуть бути для кожного прогнозного року розраховані обсяги проміжного споживання, галузевих складових ВВП і сформовані прогнозні таблиці «витрати – випуск» – I і II квадранти.

Висновки

Практична реалізація динамічної моделі потребує відповідного методичного забезпечення щодо формування інформаційної бази для прогнозних розрахунків, врахування сценарних умов середньострокового періоду, а також методичних рекомендацій щодо використання динамічної міжгалузевої моделі в технології середньострокового прогнозування.

1. Використана в дослідженні технологія використання сформованої динамічної моделі на основі методу «витрати – випуск» потребує наступних етапів:

– формування матриці міжгалузевих інвестиційних потоків;

– розрахунок коефіцієнтів капіталоємності приросту випуску товарів і послуг за видами економічної діяльності;

– формування матриці міжгалузевих витрат трудових ресурсів;

– прогнозування матриці коефіцієнтів прямих матеріальних витрат між видами економічної діяльності;

– прогнозування коефіцієнтів капіталоємності приросту випуску товарів і послуг за видами економічної діяльності;

– прогнозування обсягів кінцевого споживання за видами економічної діяльності;

– прогнозування обсягів чистого експорту за видами економічної діяльності;

– формування балансових + рівнянь випуску і розподілу продукції за видами економічної діяльності;

– розв'язання системи балансових лінійних рівнянь моделі для порічного прогнозування обсягів випуску і ВВП в розрізі видів економічної діяльності;

– перевірка достатності трудових ресурсів в розрізі видів економічної діяльності для забезпечення розрахованих темпів річного приросту випуску товарів і послуг за видами економічної діяльності.

2. На основі теоретичної динамічної моделі таблиць «витрати–випуск» та формалізованого алгоритму проведення по ній розрахунків проведено практичну апробацію використання моделі для середньострокового прогнозування в тому числі:

– інформаційне забезпечення розрахунків по динамічній моделі (прогнозні матриця коефіцієнтів прямих матеріальних витрат, матриця коефіцієнтів приростної капіталоємності, прогнозні обсяги кінцевого продукту по галузям (без валового нагромадження основного капіталу), сценарні умови для варіантів прогнозних розрахунків по моделі;

– варіантний експериментальний розрахунок прогнозних обсягів випуску товарів і послуг в залежності від обсягів інвестицій як в цілому по економіці, так і за видами економічної діяльності (15 галузей);

– формалізація алгоритму розрахунків по моделі для прогнозування випуску товарів і послуг (а також, ВВП та валового нагромадження основного капіталу) в розрізі видів економічної діяльності і представлення методичних рекомендацій щодо проведення прогнозних розрахунків по моделі.

3. Результати апробації моделі показали розрахункову прийнятність моделі, яка дозволяє в результаті ітерацій виходити на кінцеві прогнозні темпи зростання, узгоджені з структурою проміжного міжгалузевого споживання, структурою розподілу продукції інвестиційних галузей, цільових соціальних показників (споживання домашніх господарств та загальнодержавне). Особливістю моделі очікувано була надмірна чутливість результатів розрахунків на вхідну інформацію в формі коефіцієнтів приростної капіталоємності галузей і прогнозного кінцевого продукту по галузям, що потребує більшої обґрунтованості відображення сценарних умов прогнозу у прогнозі вхідних даних для розрахунків.

Література

1. Леонтьев В. Межотраслевая экономика [пер. з англ.] – М.: Экономика, 1997. – 477 с.

2. The Input–Output Approach in Economic Analysis«. In Input–Output Relations: Proceedings of a Conference on Interindustrial Relations (held at Driebergen, Polland,), pp. 1–23.

3. Input–Output Economics. Oxford University Press, Inc., 1966, pp. IX + 257 + book jacket with the reproduction of 3 input–output tables.

4. Форрестер Д. Мировая динамика. – М., АСТ, – 2003. – 379 с.

5. Коссов В.В. Межотраслевые модели. Теория и практика использования. – М.: Статистика, Экономика, 1973.

6. Стоун Р. Метод «затраты – выпуск» и национальные счета». – М.: Статистика, 1964.

7. Беседін В.Ф. Моделювання структурних зрушень в економіці держави / В.Ф. Беседін, А.В. Циганюк // Тенденції і пропорції розвитку економіки України. [колективна монографія; за ред. В.Ф. Беседіна]. – К.: НДЕІ. – 2005. – 458 с.

Р.П. МУДРАК,
к.е.н., Уманський національний університет садівництва

Міжнародна методологія індикаторів продовольчої безпеки: відмінності у підходах та можливості застосування на національному рівні

У статті розглядається наявність багатоваріантних підходів до оцінки продовольчої безпеки в роботі авторитетних міжнародних організацій та з'ясовується відсутність універсального набору індикаторів продовольчої безпеки. Це вказує на динамічність методології продовольчої безпеки як реакції на постійну зміну життєвого середовища людини. Що вимагає активізації адекватної дослідницької та управлінської діяльності національних інститутів влади.

В статье рассматривается наличие многовариантных подходов к оценке продовольственной безопасности в работе авторитетных международных организаций и обнаруживается отсутствие универсального набора индикаторов продовольственной безопасности. Это указывает на динамичность методологии продовольственной безопасности как реакции на постоянную смену жизненной среды человека. Что требует активизации адекватной исследовательской и управленческой деятельности национальных институтов власти.

This article describes the availability of multiple approaches to pro–stuffs safety in the work of authoritative international organizations and turns no universal set of indicators for food security. This indicates a dynamic methodology for food security, as a reaction to constant change of living human environment. Which requires the activation of adequate research and management activities of national administration institutions.

Постановка проблеми. Оцінка стану продовольчої безпеки визначає необхідність розробки системи об'єктивних критеріїв і методів її кількісного вимірювання на міжнародному і внутрішньому економічному рівнях, а також на рівні регіону, області, соціальної групи населення, індивіда. Відповідно, для визначення продовольчої безпеки на кожному рівні існують свої критерії та показники: критерії повинні виражати цільові якісні орієнтири, установлюватися відповідно до початкової і прогнозованої ситуації (відповідно до стану проблеми), показники – кількісну міру наближення до цільових орієнтирів. Виходячи з того, що продовольча безпека містить три аспекти: кількісний, якісний і соціально–економічний, оцінка проблеми продовольчої безпеки повинна здійснюватися в рамках цих аспектів [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Створення ефективної методології продовольчої безпеки є актуальною науковою проблемою. Над її вирішенням працювали і працюють багато закордонних і вітчизняних дослідників. Серед найбільш відомих слід виділити: Маргарет Ендрюс (Margaret Andrews), Марка Норда (Mark Nord), Марію Герстер–Бентаю (Maria Gerster–Bentaya), Тімоті Р. Франкенбергера (Timoti R. Frankenberger), Д.М. Гольдштейна (Goldstein D.M.), Саймона Максвела (Simon Maxwell), А. Алтухова, А.А. Лисоченко, З.М. Ільїну, В.І. Власова, О.І. Гойчук, О.В. Шебаніну, О.В. Шубравську та ін. Однак зважаючи на те, що активна фаза трансформації української економіки співпала з її інтеграцією в глобальний економічний простір, перед суспільством постав цілий ряд нових проблем у галузі забезпечення національної продовольчої безпеки. Це вимагає постійної дослідницької уваги та вчасної реакції національної влади на все нові виклики.

Метою статті є показати наявність чисельної кількості наборів індикаторів продовольчої безпеки, які використовуються в роботі міжнародних організацій. Це має підтвердити думку про відсутність універсальних показників, що означає не лише можливість використання існуючого міжнародного методологічного базису, але й критичне ставлення до нього, зважаючи на динамічну зміну внутрішнього та зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу. Виходячи із динамічного характеру соціально–економічного середовища будь–якого рівня, методологія продовольчої безпеки повинна бути адекватною існуючим реаліям, що формуються під впливом комплексу ендогенних та екзогенних факторів. Зростання чисельності населення планети, прискорення темпів економічної глобалізації, негативні екологічні наслідки науково–технічного прогресу, поступове вичерпання вуглеводнів та інші чинники унеможливлюють статичний характер методології продовольчої безпеки. Тому остання повинна увесь час змінюватися, реагуючи на нові виклики часу. Як відмічають американські дослідники Маргарет Ендрюс та Марк Норд, підвищення ефективності розпізнавання голоду і продовольчої небезпеки, моніторингу продовольчої безпеки та харчування, досліджень та оцінки продовольчої системи, є найважливішими політичними і програмними ініціативами, визначеними в урядовій програмі США «План дій» [2]. Іншими словами, навіть найбільш ефективна методологічна база продовольчої безпеки, якою володіють США, потребує постійного удосконалення, як здорової реакції на нові виклики часу.

У звіті Комісії із продовольчої безпеки ФАО (CFS): 2000/2 [3] були представлені останні дослідження існуючих тенденцій

© Р.П. МУДРАК, 2011

в сфері моніторингу продовольчої безпеки і вимірювання її вразливості. У цьому контексті Світовий продовольчий саміт навів перелік основних показників для моніторингу продовольчої безпеки. На саміті було наголошено, що до списку мають бути включені Ключові індикатори системи управління базами даних (KIDS) у рамках розвитку Міжвідомчої робочої групи (IAWG), яка готує Інформацію для цілеспрямованої діяльності по скороченню масштабів голоду (FIVIMS). МРГ визначила п'ятнадцять інформаційних модулів, що мають значення для FIVIMS, і містять велику кількість змінних, що можуть бути використані для оцінки продовольчої безпеки, харчового статусу і продовольчої вразливості всередині країн. Тому МРГ вирішила не обмежувати перелік індикаторів, які можуть бути використані на національному та субнаціональному рівні. Разом із тим для цілей міжкраїнних порівнянь і забезпечення керованості інформаційних даних для розвитку моніторингу в досягненні цілей, поставлених у ході Світового продовольчого саміту, список ключових індикаторів представляє множину змінних, які в даний час вважаються як такі, що мають самий тісний зв'язок із продовольчою безпекою, харчуванням і продовольчою вразливістю. Для того, щоб із множини індикаторів можна було зробити остаточний вибір, був проведений великий огляд самих різноманітних класифікацій, які або використовуються, або перебувають в обговоренні для можливості їх використання в цілях моніторингу різними міжнародними структурами.

Найбільш уживані індикатори продовольчої безпеки пов'язані або із FIVIMS, або можуть бути знайдені в двох списках індикаторів ООН, сформованих відповідно до п'ятнадцяти інформаційних модулів в рамках розвитку МРГ для FIVIMS. Інформація для цілеспрямованої діяльності по скороченню масштабів голоду (FIVIMS) включає три групи індикаторів, які належать Міжвідомчій робочій групі (IAWG), Секретаріату ФАО та ANDI (тенденції продовольчого забезпечення в африканських країнах). Список системи індикаторів ООН включає дві групи – індикатори ОЕСР та індикатори Групи з питань розвитку ООН для ЗОСК (загальна оцінка стану країн). Індикатори ОЕСР, розроблені організацією в рамках програми «Прогрес у досягненні цілей міжнародного розвитку», а індикатори Групи з питань розвитку ООН для ЗОСК є компонентом програми ООН «Надання допомоги з метою розвитку» (UNDAF). Обидва списки базових індикаторів ООН були розроблені для того, щоб моніторити прогрес в досягненні цілей в галузі розвитку, які були поставлені в ході різних зустрічей на вищому рівні та міжнародних конференцій, організованих ООН в першій половині 1990-х років. Їх мета полягає в забезпеченні контрольної точки входу для моніторингу сфер, охоплених повноваженнями (мандатами) системи ООН на національному (ЗОСК) і на міжнародному рівнях (ОЕСР).

Різні концептуальні особливості, що характерні для представлених списків індикаторів, відображають різні першочергові завдання, що висуваються перед інформаційними модулями. Втім деякі індикатори, запропоновані у двох списках ООН, і принаймні один із списків, пов'язаних із FIVIMS, свідчить про високий ступінь згоди між різними установами. Це має означати, що список ОЕСР у даний час не включає ніяких індикаторів, які стосуються конкретно Світового продовольчого саміту, хоча деякі з тих, які включені для моніторингу інших глобальних цілей, особливо тих, які стосуються Соціального саміту, є дуже актуальними. Після серії конструктивних дискусій між секретаріатом ФАО та ОЕСР цілком імовірно, що одна або дві цілі, безпосередньо пов'язані із Світовим продовольчим самітом, буде додано до списку ОЕСР.

Важливим фактором, що стримує процес відбору, є відсутність повного набору інформації. В результаті відставання у розрахунку індикаторів продовольчої безпеки в глобальному вимірі та для окремих регіонів залежно від повноти охоплення становить від 2 до 10 років. Для розрахунку багатьох індикаторів у списку наразі не вистачає масштабів та глибини міжнародного охоплення баз даних і періодичності оновлення, що дозволило б відслідковувати зміни на регулярній основі.

Індикатори, включені до списків ОЕСР і ООН/ЗОСК, були визнані найбільш пріоритетними для покращення збору даних. Крім того, як ЮНІСЕФ, так і ФАО планують самостійно інвестувати в поліпшення збору даних для розрахунку індикаторів стану здоров'я і стану харчування на додаток до тих, які в даний час включені в основні списки.

Незважаючи на відсутність єдиної класифікації індикаторів продовольчої безпеки та методики їх розрахунку й використання, тон у цій сфері задає ФАО. Із 103, включених до переліку FIVIMS та ООН, індикаторів, найбільше їх імплементовано в методології цієї організації – 68 показників, при чому 45 із них зустрічаються лише у списку ФАО. Слід також відзначити, що міжнародна експертна організація, якою є ФАО (як структурний підрозділ ООН), підтримує тісну співпрацю із Міністерством сільського господарства США (USDA) через структурний підрозділ останнього – Службу економічних досліджень (ERS). Тому в методологічному комплексі світової продовольчої безпеки важливу роль відіграють підходи, розроблені саме МСГ США.

Із 68 індикаторів продовольчої безпеки ФАО найуживанішими є сім всезагальних, на основі яких Комітет по світовій продовольчій безпеці (WFSC) щорічно складає документ під назвою «Звіт про стан світової продовольчої безпеки». До них відносяться: 1) загальні запаси в співвідношенні до можливого обсягу потреб ринку; 2) відношення поставок п'яти основних експортерів зерна до потреб в імпорті пшениці і кукурудзи; 3) частка обсягу кінцевих запасів зернових; 4) зміни у виробництві зернових в головних країнах-імпортерах зерна – Китаї, Індії та країнах СНД; 5) зміни у валовому виробництві зернових у країнах з дефіцитом продовольства внаслідок низьких доходів (LIFDCs); 6) зміни у валовому виробництві зернових у країнах з дефіцитом продовольства внаслідок низьких доходів (LIFDCs) за винятком Китаю та Індії; 7) порівняння експортних цін на основні види зернових.

Перший показник відображає дані про загальні запаси у співвідношенні до можливого обсягу потреб ринку. Визначаючи загальні тенденції споживання на наступний маркетинговий рік, Секретаріат ФАО виходить і того, що для забезпечення продовольчої безпеки у світі запаси зернових повинні становити не менше 17–18% від обсягу потреб поточного періоду.

Другий показник призначений для вимірювання здатності п'яти основних експортерів зерна (Аргентини, Австралії, Канади, ЄС та США) задовольнити потреби країн–імпортерів пшениці і кукурудзи. Він відображає співвідношення між валовим виробництвом, імпортом і початковим запасом, з одного боку, і загальним внутрішнім споживанням з урахуванням експорту – з іншого.

Третім показником є частка обсягу кінцевих запасів зернових основних експортерів пшениці, кукурудзи та рису по відношенню до загального використання цих видів зернових (внутрішнє споживання плюс експорт).

Четвертим показником вимірюються зміни у виробництві зернових в головних країнах–імпортерах зерна: Китаї, Індії та СНД у порівнянні з тенденцією і попереднім роком.

Зміни у валовому виробництві зернових у країнах з дефіцитом продовольства внаслідок низьких доходів (LIFDCs) – п'ятий показник, що дозволяє в інший спосіб вимірювати продовольчу безпеку в групі країн, які вважаються вразливими до коливань в обсязі постачань. У той же час, з урахуванням того, що виробництво зернових в Китаї та Індії істотно впливає на загальне значення LIFDCs, у шостому показнику ці дві країни опускаються.

Шостий показник відображає зміни у валовому виробництві зернових у країнах з дефіцитом продовольства внаслідок низьких доходів без урахування двох країн – Китаю та Індії.

Сьомий показник призначений для порівняння експортних цін на основні види зернових [4, с. 50–51].

Методологічний базис вимірювання продовольчої безпеки, сформований авторитетними міжнародними організаціями, можна і потрібно використовувати у національній управлінській практиці забезпечення національної безпеки. Однак слід зробити кілька застережень.

По–перше, відсутність єдиного підходу до набору індикаторів продовольчої безпеки та методик їх розрахунку вказує на те, що вони не мають універсального характеру, а отже потребують постійної адаптації до мінливого соціально–економічного середовища. Останнє змінюється під впливом динамічної ротації наборів факторів ендо– та екзогенного характеру. Причому в умовах прискорених темпів глобалізації, розширення кола екзогенних факторів підвищує рівень невизначеності життєвого середовища людини та суттєво ускладнює соціально–економічне прогнозування. Наприклад, уповільнена реакція ФАО на динамічні зміни глобальної економіки проявляється у невідповідності четвертого індикатора цієї організації (наведені вище) реальному стану. Як бачимо з даних табл. 1, і Китай, і Індія наразі є самодостатніми у плані зернового виробництва. Із країн СНД в таблицю 1 потрапив лише Узбекистан. Більш детальний статистичний аналіз по Індії та Китаю (табл. 2) показав, що зростання обсягів виробництва продовольчих і фуражних видів зерна в обох країнах в цілому випереджає зростання обсягів їх споживання.

Наскільки довго Індія і Китай зберігатимуть зерновий статус–кво – це питання, наразі, відкрите і потребує окремого дослідження. Однак те, що в аналізованому періоді вони є самодостатніми у плані зернового виробництва, – очевидний факт.

Таблиця 1. Країни світу, які мали дефіцит (–)* хоча б по одному із видів зерна за період 2004/05–2009/10 маркетингових років наростаючим підсумком, млн. т*

Країна	Пшениця	Рис	Фуражне зерно	Загальний дефіцит (–)	Структура дефіциту, %
Алжир	–48,05	–	–	–48,05	3,53
Бразилія	–45,685	–1,802	37,928	–9,559	0,70
Бангладеш	–	–4,853	–	–4,853	0,36
Єгипет	–46,79	4,647	–72,566	–114,709	8,43
ЄС–27	69,137	–6,649	–1,216	x	x
Іран	–11,674	–19,526	–	–31,2	2,29
Індонезія	–	–1,24	–4,55	–5,79	0,43
Китай	10,745	–0,169	14,494	x	x
Марокко	–23,052	–	–	–23,052	1,69
Мексика	–	–	–64,916	–64,916	4,77
Нігерія	–	–10,3	–	–10,3	0,76
Південна Корея	–	–0,197	–	–0,197	0,01
Саудівська Аравія	–	–	–52,399	–52,399	3,85
Туреччина	4,9	–	–1,722	x	x
Узбекистан	–4,218	–	–	–4,218	0,31
Філіппіни	–	–14,249	–	–14,249	1,05
Японія	–	–1,846	–118,613	–120,459	8,85
Інші	–442,807	53,687	–361,447	–750,567	55,17
Всього дефіциту	–622,276	–60,831	–677,429	–1360,536	100

** Дефіцит: власне виробництво – внутрішнє споживання = –х.*

** Розраховано за даними: Grain: World Markets and Trade / USDA Foreign Agricultural Service. – Circular Series FG 10–09 October 2009. – 59 p.*

Таблиця 2. Динаміка виробництва та споживання усіх видів зерна в Індії та Китаї в 2005/06–2009/10 маркетингових роках*

Країна	Зміна, у % до попереднього року										Середньорічне зростання, %	
	2005/06 м. р.		2006/07 м. р.		2007/08 м. р.		2008/09 м. р.		2009/10 м. р.			
	виробництво	споживання	виробництво	споживання	виробництво	споживання	виробництво	споживання	виробництво	споживання	виробництво	споживання
Пшениця												
Індія	95,1	96,1	101,0	105,0	109,3	104,0	103,6	92,8	102,7	110,3	22,4	21,5
Китай	106,0	99,5	111,3	100,5	100,8	103,9	102,9	99,5	102,4	101,4	25,0	21,0
Рис												
Індія	110,4	105,2	101,7	101,9	103,6	104,3	102,6	101,6	89,9	93,0	21,4	21,1
Китай	100,8	98,2	100,6	99,4	102,4	100,2	103,2	104,4	101,7	101,0	21,8	20,6
Фуражне зерно												
Індія	101,4	101,7	99,3	96,2	120,2	109,2	97,3	102,8	86,4	88,9	20,4	19,5
Китай	106,8	104,3	107,7	104,3	99,8	102,1	108,5	102,1	95,2	104,5	23,7	23,7

** Розраховано за даними: Grain: World Markets and Trade / USDA Foreign Agricultural Service. – Circular Series FG 10–09 October 2009. – 59 p.*

Таблиця 3. Обсяги загального експорту пшениці та кукурудзи провідними країнами–експортерами та в цілому по світу в 2004/05–2009/10 маркетингових роках, млн. т*

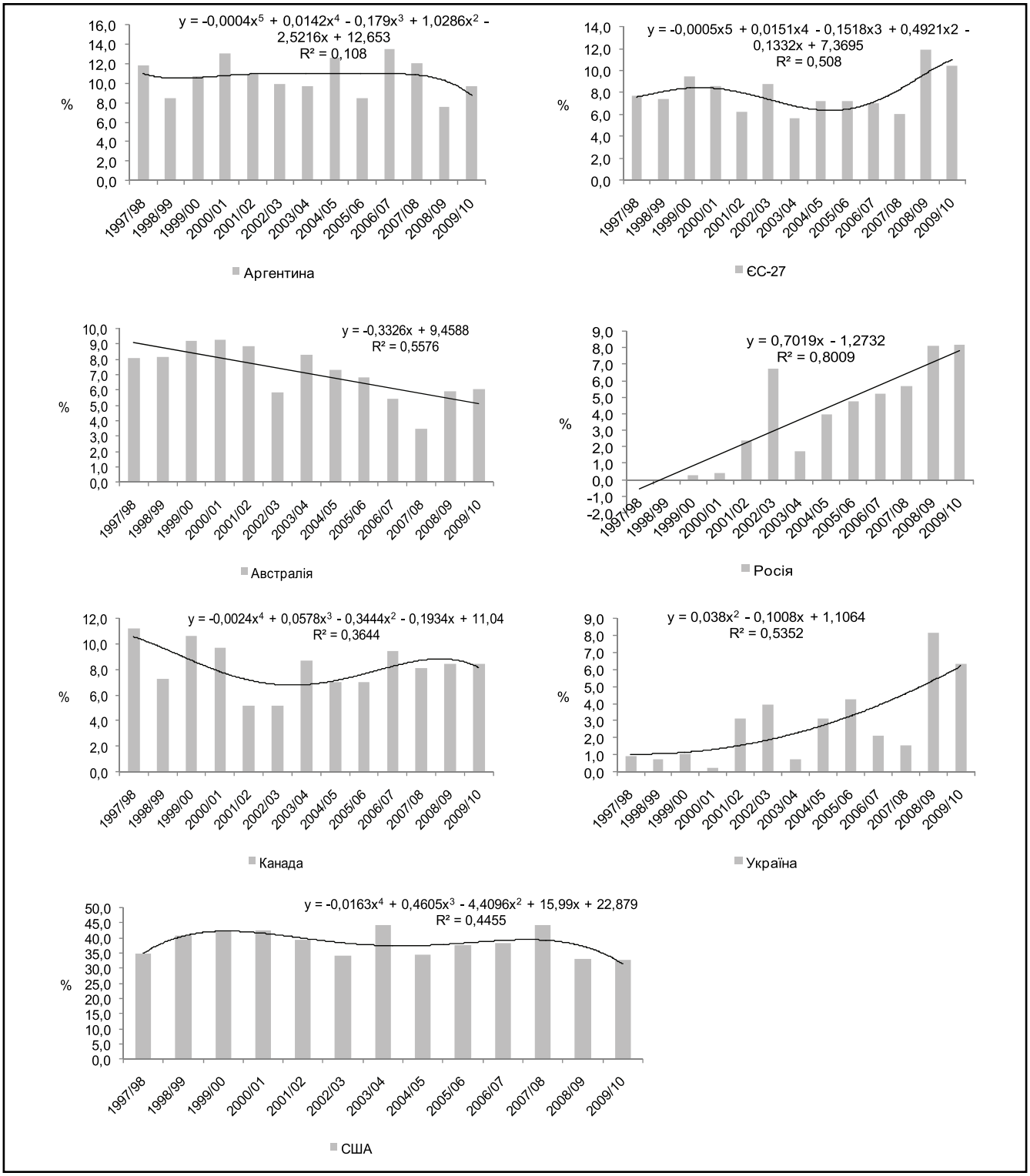
Країна	Маркетинговий рік						Разом за 6 м. р.	Рейтинг
	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10		
Аргентина	27,2	18,9	27,9	25,9	17,1	22	139	2
Австралія	15,8	15,2	11,2	7,4	13,5	13,7	76,8	6
Канада	15,1	15,6	19,6	17,5	19,1	19,1	106	4
Китай	8,8	5,1	8,1	3,3	1	1,4	27,7	9
ЄС–27	15,4	16,1	14,5	12,9	27	23,6	109,5	3
Казахстан	3	3,8	8,1	8,2	5,7	7,9	36,7	8
Росія	8,5	10,5	10,8	12,2	18,4	18,6	79	5
Туреччина	2,2	3,2	2,2	1,8	2,3	4,3	16	10
Україна	6,7	9,5	4,4	3,3	18,5	14,4	56,8	7
США	73,9	83,4	79,1	95	74,9	74,1	480,4	1
Світ всього	215	222,3	207,1	214,7	227,1	227	1313,2	x

** Розраховано за даними: Grain: World Markets and Trade / USDA Foreign Agricultural Service. – Circular Series FG 10–09 October 2009. – 59 p.*

В умовах загострення глобальної продовольчої кризи сумнівним є також підхід до формування другого показника – в частині виокремлення з усіх видів фуражного зерна лише кукурудзи. Крім того, лідерство у експорті пшениці і кукурудзи також змінюється (табл. 3) – із п'ятірки лідерів вибула Австралія, а її місце зайняла Російська Федерація. Припущення про зміну лідерства частково підтверджується і графічним аналізом – на рисунку відображено тенденцію зміни квот окремих країн в загальносвітовому експорті пшениці і кукурудзи. У випадку Аргентини поки що рано говорити про формування стійкої спадної чи зростаючої тенденції (R^2 = 0,108). Натомість Австралія демонструє стійку спадну динаміку частково через різке погіршення погодних умов (засухи та повені), частково через збільшення внутрішнього споживання. У випадку Канади і США уже можна говорити, якщо не про скорочення, то про принаймні про фіксацію їх експортної квоти на світовому ринку пшениці та кукурудзи. В середньостроковій перспективі ЄС–27 буде підвищувати обсяги виробництва та експорту зернових за рахунок приєднаних країн Східної Європи. Тенденція збільшення експортної квоти ЄС, зображена на графіку, співпадає з прогнозом у Звіті генерального директора Європейської комісії із сільського господарства та розвитку сільської місцевості (січень 2007 року) [5]. Що ж стосується України та Росії, то стрімке зростання впливу цих країн на світовий ринок зерна стало вагомим аргументом ідеї створення зернового пулу у який, як пропонується, входитимуть обидві країни та Казахстан, який наразі також демонструє прискорену динаміку зернового експорту завдяки якій країна входить до 10 провідних експортерів цієї продукції.

По–друге, індикатори продовольчої безпеки, які використовуються міжнародними організаціями, мають обмежену сферу аналізу: глобальна економіка, окремі географічні регіони, окремі країни, окремі регіони в межах тих чи інших країн. Однак ієрархічна структура продовольчої безпеки – ширша, і включає, крім названих рівнів, продовольчу безпеки окремого домогосподарства та індивіда.

Згідно із сучасним гуманістичним підходом вважається, що продовольча безпека нації в повній мірі може бути досягнути лише тоді, коли жодна людина не потерпає від недоїдання (тимчасова продовольча небезпека) чи голоду (хронічна продовольча небезпека). Відомі дослідники продовольчої проблеми Т.Р. Франкенбергер і Д.М. Гольдштейн зазначають, що «експлуатація поняття »продовольча безпека» на рівні домогосподарства і на національному рівні – це не одне і те ж саме» [6]. А Саймон Максвел вказує на те,



Вирівнювання динамічного ряду «квота країни у загальносвітовому експорті пшениці і кукурудзи» для Аргентини, Австралії, ЄС–27, Росії, Канади, України, США за період 1997/98–2009/10 маркетингові роки

що «...Слід звернути особливу увагу на те, що продовольча безпека досягається тоді, коли бідні і соціально вразливі особи, особливо жінки й діти та ті, хто перебуває в маргінальних соціальних групах, мають захищений доступ до такої кількості їжі, якої вони потребують...» [7, 8]. Ці та інші визначення дають змогу зрозуміти, що точка максимальної досяжності індикаторів продовольчої безпеки, які використовують міжнародні організації, обмежується визначенням загальних і дуже усереднених показників, наприклад, середньодобове споживання продовольства на душу населення в енергетичному еквіваленті. Насправді поза увагою цього показника знаходиться цілий ряд важливих соціальних, економічних, харчових та інших аспектів продовольчої безпеки, зокрема: рівномірність розподілу харчової енергії

між різними квінтильними (децильними) групами населення; рівень гастрономічної культури; якість продуктів харчування; збалансованість харчового раціону за білками, жирами, вуглеводами та мікроелементами тощо. Дані аспекти можуть бути визначені лише завдяки систематичних, кваліфікованих та глибоких досліджень, здійснюваних за ініціативою національної влади.

По–третє, оновлення інформаційної бази ФАО та інших міжнародних організацій, які моніторять глобальну продовольчу ситуацію, завжди запізнюється із часовим лагом від 2 до 10 років. Наприклад, рекомендовані ключові індикатори для контролю результатів, пов'язаних з цілями Світового продовольчого саміту, що вимірюють статус здоров'я або харчовий статус потребують кваліфікованих систематичних медичних обстежень усіх верств населення, а особливо соціально–вразливих (діти, самотні матері, безробітні, інваліди, пенсіонери, малозабезпечені тощо). Проте в силу багатьох причин (політичні, економічні, екологічні) дані дослідження, що здійснюються під егідою та на кошти міжнародних організацій, проводяться несистематично та охоплюють не все населення. Тому їх висновки не завжди відображають реальний стан і часто є причиною непорозумінь. Наприклад, коли висновки для 2002 року робилися за результатами обстеження 1998 року тощо.

Висновки

Аналіз міжнародної методологічної бази продовольчої безпеки показав, що в практиці міжнародних організацій використовуються різні набори відповідних індикаторів, а це означає, що жоден із них не має універсального характеру. Причинами цього є: 1) продовольча безпека є міждисциплінарною науковою проблемою, яка поєднує економічні, соціальні, гендерні, медичні, екологічні, гуманітарні, культурні та інші аспекти, кожен із яких може представляти собою самостійний науковий напрямок дослідження. Отже, відповідно до поставленої цілі дослідження, конструюються відмінні за характером, способом розрахунку та управлінського використання показники; 2) фактором, що стримує процес відбору індикаторів є відсутності повного набору інформації. Для розрахунку багатьох індикаторів не вистачає масштабів та глибини міжнародного охоплення баз даних і періодичності оновлення, що дозволило б відслідковувати зміни на регулярній основі; 3) міжнародні організації, такі як: Всесвітня організація охорони здоров'я, Міжнародна організація праці, Світовий інститут ресурсів, Міжнародний інститут прикладного системного аналізу, Інститут регіональних досліджень та глобальної пропозиції, Центр досліджень з епідеміології лих, ЮНЕСКО, ООН і його структурний підрозділ ФАО та ін., – за своєю суттю є бюрократичними установами із притаманними їм позитивними та негативними рисами. Серед останніх – уповільнена реакція на зміни, слабша (порівняно із приватними установами) мотивація до ініціативи, домінування політичних над іншими (наприклад, менеджерські якості) чинниками призначення топ–менеджменту, упередженість в оцінках, політична заангажованість, відносно високий рівень корупції тощо. Це означає, що як методологія розрахунку індикаторів продовольчої безпеки, так і висновки щодо окремих програмних досліджень в рамках тієї чи іншої організації, потребують зваженого критичного підходу; 4) методологічну базу продовольчої безпеки, створену ФАО у співпраці із МСГ США, можна і потрібно використовувати для національних досліджень в даному напрямі. Але так як і в методології вивчення становлення і розвитку національної економіки розрізняють загальне і особливе, так і у випадку методологічного забезпечення національної продовольчої безпеки, слід виходити зі специфічних рис генезису вітчизняної агропродовольчої системи та необхідності досягнення стратегічних макроекономічних цілей.

Література

1. Лысоченко А.А. Методология определения уровня продовольственной безопасности / Лысоченко А.А. // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – №4(133) – С. 15.

2. Margaret Andrews. Food Security Is Improving in the United States / Margaret Andrews and Mark Nord // Agriculture Information Bulletin: (USDA ERS). – 2001. – No 765–7. – P. 2.

3. Suggested core indicators for monitoring food security status [Електронний ресурс]: Committee on world food security: twenty–sixth session of the World Food Council, 18–21 September 2000, Rome. – Режим доступу до інформації: http://www.fao.org/docrep/meeting/x8228e.htm

4. Мария Герстер–Бентая. Методы оценки и анализа продовольственной безопасности и полноценного питания на макроуровне. Документ III / Мария Герстер–Бентая. – Фельдафинг: Отдел сельского развития, продовольствия и защиты потребителей Фельдафинг на озере Штарнберг, 2007. – 292 с. – (Продовольственная безопасность и полноценное питание. Ответы на глобальные вызовы. Материалы для курсов обучения; под. ред. Клауса Кленнерта).

5. Михайлов Ю. Перспективи аграрного ринку та доходів європейських фермерів до 2013 року / Юрій Михайлов // Пропозиція. – 2007. – №5. – С. 43–44.

6. Frankenberger T.R. The Long and Short of It: Household Food Security, Coping Strategies, and Environmental Degradation Africa / Frankenberger T.R., Goldstein D.M. – Office of Arid Land Studies: The University of Arizona, 1991. – Mimeo. – P. 2, 37.

7. Maxwell S. National food security planning: first thoughts from Sudan / Simon Maxwell // Workshop on Food Security in the Sudan, IDS. – Sussex. – 1988. – October 3–5. – P. 3.

8. Maxwell S. To Cure All Hunger: Food policy and Food Security in Sudan / Simon Maxwell (eds.) // IT Publication. – London. – 1991. – P. 12.

О.М. КУДЛАСЕВИЧ,
к.е.н., науковий співробітник, Інститут економіки та прогнозування НАН України

З історії становлення моделі соціальної відповідальності підприємництва у другій половині XIX – на початку XX століття

У статті досліджено питання доброчинності та меценатства у контексті розвитку вітчизняного підприємництва другої половини XIX – початку XX століття.

В статье исследован вопрос благотворительности и меценатства в контексте развития отечественного предпринимательства второй половины XIX – начала XX века.

The article studies charity and patronage issues in the context of the development of national entrepreneurship in the second half of the XIX – the beginning of the XX centuries.

Постановка проблеми. Відродження і поширення підприємництва на українських теренах – закономірний об'єктивний процес ринкової трансформації вітчизняної економіки. Саме підприємництво створює сприятливі умови для становлення реальних ринкових економічних відносин, реалізації прав приватної власності, розвитку особистої ініціативи, активізації економічних інтересів. Як провідний інститут ринкового середовища підприємництво виступає засобом вирішення багатьох економічних і соціальних проблем перехідного періоду. Феномен підприємництва стає природною складовою сучасної української економіки, що свідчить про поступове її просування до ринкових форм і методів господарювання.

Соціально–економічні та політичні зміни сучасності актуалізують вирішення проблем розвитку та становлення інституційних механізмів взаємодії підприємницького середовища і місцевих громад, співпраці урядових установ та представників ділової еліти у розв'язанні нагальних соціально–економічних проблем, обумовлюють необхідність відновлення традицій благодійництва в культурі України. Саме тому на сьогодні нагальною є проблема винайдення шляхів оптимізації удосконалення та функціонування інструментів доброчинності та меценатства, стимулювання громадської активності підприємців як найініціативнішого прошарку суспільства в цьому процесі.

Важливим засобом підтримки культурної діяльності є благодійництво. Традиція благодійності, що протягом століть виступала важливим елементом суспільного життя на теренах України, сьогодні є актуальною як у науковому, так і в практичному застосуванні, що спонукає постійно звертатися до її історичного досвіду. Проблема благодійності як предмет наукових досліджень і широкого громадського обговорення постала в Російській імперії, до складу якої входила частина українських земель в другій половині XIX ст., що було зумовлено активним розвитком ринкових відносин і формуванням підприємницького прошарку, який брав активну участь у суспільно–політичному та культурному житті і мав можливість спрямувати матеріально–фінансові кошти на благодійну діяльність.

Істотні зміни в соціально–економічному житті в другій половині XIX ст. викликали піднесення благодійності, яке характеризувалося підвищенням соціальної активності, розмаїттям організаційних форм і напрямів застосування, соціальним пріоритетом та особистими прагненнями благодійників, до числа яких переважно входила нова активна сила суспільства – підприємці.

Благодійництво як соціальне явище в Російській імперії помітно відрізнялося від західноєвропейського. На формування його специфічних рис істотно вплинула панівна ідеологія російського абсолютизму. На відміну від Західної Європи в Російській імперії не відбулося моральної реабілітації багатства, що позначилося на мотивації благодійницьких практик та ґенезі благодійницької ментальності різних соціальних верств, зокрема підприємців, промисловців та купців. Благодійна діяльність в Росії, на відміну від західноєвропейських країн, де з XVII ст. існувало її законодавче забезпечення, базувалася лише на морально–етичних засадах. Вітчизняна купецтво вийшло на авансцену суспільного життя значно пізніше, ніж західноєвропейське (лише у другій половині XIX ст.) і не посіло в суспільстві позицій, які їх західноєвропейські підприємці вибороли ще в добу Відродження, потіснивши аристократію.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Протягом останніх років над проблемою дослідження різних аспектів становлення та розвитку моделі соціальної відповідальності вітчизняного підприємництва працювало чимало українських вчених. Заслуговують на увагу наукові розвідки соціологів, філософів, істориків, що висвітлювали у своїх працях різні форми приватної ініціативи та благодійництва в культурному будівництві суспільства. Як об'єкт спеціального історико–економічного дослідження в сучасній економічній літературі проблема соціальної ролі підприємництва в суспільстві другої половини XIX – початку XX ст. ґрунтовно не розглядалася, знайшли висвітлення лише окремі її аспекти [1, 4, 8–10].

Мета статті. З огляду на викладене вище за мету свого дослідження автор статті ставить ретроспективний аналіз

© О.М. КУДЛАСЕВИЧ, 2011

формування соціальної відповідальності вітчизняного підприємництва другої половини XIX – початку XX ст.

Виклад основного матеріалу. Періодом докорінних перетворень у суспільно-економічному житті на українських землях, що входили до складу Російської імперії стали реформи 60-70-х років XIX ст.: скасування кріпосного права (1861), створення земських установ і впровадження нової судової системи (1864), вдосконалення міського самоврядування (1870) та інші, що спричинили інтенсивний розвиток ринкових відносин й обмежену певними рамками лібералізацію суспільства.

Запровадження реформ, що відбулися протягом другої половини XIX ст., прискорило розвиток товарно-грошових відносин, формування ринків праці, капіталів, товарів, цінних паперів та мало позитивний вплив на загальні темпи та обсяги господарства Російської імперії, дало поштовх розвитку демократичних засад в суспільстві та підприємницького сектора. Окреслений період характеризувався стрімким зростанням економіки та значними змінами її структури.

Широкі можливості для ведення успішної підприємницької діяльності відкрили реформи 1861 року. Економічна модернізація суспільства, що в основних рисах завершилася на кінець XIX ст. з утвердженням фабрично-заводської промисловості, принесла значні соціальні зрушення в структурі населення України. За допомогою ринкових перетворень, звільнивши з кріпосного права енергію народних мас, було приведено в рух усі сили суспільства. В процесі індустріального розвитку збільшувалася чисельність підприємців та міцніли їх ряди, джерелом поповнення якого були вихідці з різних прошарків суспільства та етносів. У період після скасування кріпосного права відбувався процес зростання, консолідації та економічного зміцнення підприємницьких сил. Епоха ринкових відносин залучила до суспільного творення найбільш талановитих, енергійних та працьовитих людей. Саме вони стали організаторами і творцями фабрично-заводської промисловості, нових форм торгівлі та кредитно-банківської системи, за короткий проміжок часу підприємці зуміли ввести економіку на теренах України в систему світового ринкового господарства, що дозволяло розвиватися країні шляхом економічного прогресу.

Промислова революція прискорила розвиток капіталізму й у сільському господарстві. Зокрема, після деякого занепаду в перші пореформені роки на українських землях успішно почала розвиватися цукрова промисловість, яка зародилася в Україні ще у 20-х роках XIX ст. в поміщицьких господарствах. Реформи 1861 року дали простір для розвитку великих підприємств ринкового типу. Високі прибутки (до 30%), що продовжували зростати через різні форми кредитування, премії, спричинили те, що цукроварінням почала займатися велика кількість економічно активних громадян. Внаслідок стрімкого процесу інвестування розвиток цукрової промисловості в Україні йшов надзвичайно інтенсивними темпами.

Яскравим прикладом ґенези національного підприємництва є розвиток підприємницької ініціативи у галузі цукроваріння у пореформений період. Визначними підприємцями-цукрозаводчиками були знані українські родини Терещенків, Ханенків, Харитоненків, Яхненків, Симиренків, які водночас володіли й землею, й цукровими заводами, й торговельними підприємствами, що забезпечувало завершеність виробничо-реалізаційного циклу та високі прибутки. Промислово-фінансову династію Терещенків, яка залишила вагомий слід в історії вітчизняної економіки в цілому та підприємництва зокрема, започаткував Артемій Якович Терещенко (1794-1873), який походив родом з українських козаків, народився у селі Локоть за 40 верст від міста Глухова на Сумщині.

Скориставшись указом 1803 року «Про вільних хліборобів», засновник відомої родини підприємців викупив себе з кріпацтва та почав займатися дрібною торгівлею: спочатку торгував з візка, згодом відкрив крамничку, а пізніше перейшов і до оптової торгівлі збіжжям та лісом. Поступово Артемій Терещенко накопичив достатній капітал та вклав його в цукрову промисловість, що розвивалася досить стрімкими темпами. Уже у 40-ті роки XIX ст. Артемій Якович став заможним купцем, який за капіталами й торговими оборотами міг змагатися з найбагатшими комерсантами Чернігівщини. За підприємливість та ощадливість глухівці закріпили за ним прізвисько «Карбованець».

Пізніше до торгівлі залучилися сини Артемія Яковича – Микола, Федір та Семен. Справжній підприємницький успіх до них прийшов під час Кримської війни, коли родина Терещенків зайнялася поставками для армії лісу, провіанту, обмундирування тощо. З того часу походить глухівська легенда про те, що насправді батько із синами розбагатіли завдяки скарбу, знайденому ними під час будівництва в 1850-х роках власного будинку на території старої фортеці у Глухові, що зберігся до нашого часу.

Старший син – Микола Артемійович Терещенко народився 1819 року, пройшов певну школу комерції в родині, ще юнаком самостійно взявся за торгівлю хлібом. У 50-ті роки XIX ст. Глухів упевнено утримував позиції найбільшого центру хлібної торгівлі не лише у тодішній Чернігівщині, а й на всьому Лівобережжі; половину цієї торгівлі зосередив у своїх руках торговий дім Терещенків. Ставши найбільшим торговцем зерна на Глухівщині, Микола Терещенко у пошуках нових ринків збуту організував перевезення на волах хліба до Криму, а звідти – солі й риби. У цій справі йому допомагали брати Федір та Семен.

Проте найбільші доходи М.А. Терещенко отримав під час Кримської війни (1853-1856) та в перші роки після звільнення селян з кріпацтва. Микола Терещенко розпочав виконання державних замовлень на постачання армії на обмундирування, пороху, корабельного лісу, харчів тощо.

Надлишок та дешевизна робочої сили, близькість сировини, підвищений попит на цукор, відчутна підтримка цукрозаводчиків урядом, їхнє монопольне панування на внутрішньому

ринку, побудова залізниць, інтенсивне зростання продуктивності підприємства за рахунок удосконалень техніки й технології виробництва (вогневі заводи витіснялися паровими, на великих підприємствах виробничий процес було механізовано, зокрема цукровий пісок видобувався не за допомогою преса, а дифузійним способом) – все це забезпечувало високий рівень прибутковості цукрозаводів і приплив капіталів у галузі як від приватних осіб, так й акціонерних товариств.

Саме в цукрову галузь промисловості та пов'язане з нею ґуральництво Терещенки успішно вкладали свої капітали. Законодавство 1860–х років формально ліквідувало станові обмеження у торгово–промисловому підприємництві, що зокрема виявилося у скасуванні монополії поміщиків на ґуральництво. Але процес проникнення купецького капіталу у сферу виробництва відбувався ще в дореформену добу. У родині Терещенків перший цукровий завод з'явився ще в 1854 році, коли Артемій Терещенко у селі Вороніж Глухівського повіту змонтував обладнання, привезене з Варшави для щойно збудованого підприємства [2]. Після 1861 року Микола Терещенко почав орендувати й скуповувати маєтності з цукроварнями та ґуральнями в Чернігівській і Курській губерніях. Головним центром модернізації старих та спорудження нових цукрозаводів на Чернігівщині стала саме торгова фірма Терещенків. Важливою особливістю розвитку цукрової промисловості на українських землях була її концентрація в трьох губерніях Правобережної України – Київській, Волинській і Подільській, які вважалися головним районом з виробництва цукру країни.

Терещенки стали активно скуповувати маєтки, будувати цукроварні та інші промислові заклади. На кінець 60–х років XIX ст. сім'я Артемія Яковича володіла більше ніж 70 тис. десятинами землі у Чернігівській, Курській та Орловській губерніях. А вже наприкінці XIX ст. промислова імперія Терещенків включала в себе значні земельні багатства, що лише по двох гілках спадкоємців – Миколи і Федора (про Семена відомостей немає) – складали більше ніж 200 тис. десятин [6].

За звітом головної контори у 70–тих роках XIX ст. річний оборот справ Терещенків становив більше 40 млн. карбованців. До активу входили: велика кількість цінних паперів, ціла низка маєтків і лісів, Михайлівський, Крупецький, Шалигінський, Миколаївський, Луганський і Студинецький цукрові, Чуйковський і Глушецький винокурні заводи, контори у Києві, Москві, Глухові, Орлі, крупчаті магазини Глухова, Києва, Новгород–Сіверська, нерухомість у Києві, Кролевці, Херсоні, Положках та Орлі. Окрім того, Терещенки орендували маєтки та ліси, торгували селітрою, лісом, цукром і спиртом як власними, так і покупними.

У 1870 році Микола разом з молодшими братами Федором та Семеном заснували в Києві «Товариство буряково–цукрових і рафінадних заводів братів Терещенків» зі стартовим капіталом у 3 млн. крб., який до 1900 р. досяг уже 8 млн. крб. На той час у розпорядженні об'єднання перебувало п'ять заводів: власні рафінадні – Михайлівський (Глухівський повіт), Тульський і орендований Черкаський, цукрові – Воронізький (Глухівський повіт) й орендований Крупецький (Путивльський повіт). Слід зазначити, що це було суто сімейне акціонерне товариство закритого типу, до складу якого не входили сторонні особи, акції на ринку цінних паперів не з'являлися, а знаходилися у членів родини. За розмірами виготовленої продукції й основним капіталом Товариство Терещенків наприкінці XIX ст. було найбільшим у цукровій галузі країни. Станом на 1887 рік Терещенки володіли дев'ятьма цукровими та рафінадними заводами, які виробляли 2,6 млн. пудів продукції вартістю у 12,6 млн. крб. Із часом кількість цукрових заводів зросла до одинадцяти, а обсяг продукції у 1910 році – до 6,6 млн. пудів, тобто у 2,5 раза. Вся продукція цукрових заводів оцінювалася у 27,7 млн. крб. [6] та становила 9–10% загальноросійського цукру [3].

У 80–ті роки XIX ст. родина Терещенків входила до десятка найбільших цукропромислових магнатів тодішньої Російської імперії. До лідерів вітчизняного цукроваріння також належали графи Бобринські (володіли 6 цукрозаводами), Микола Хряков (відповідно 5), графи Браницькі та Потоцькі (по 7), Микола й Федір Терещенки (9), Іван Харитоненко (6), Лазар і Лев Бродські (9), Карл Фішман (4) та ін. Названі підприємці зосередили у своїх руках 54 підприємства із 178 цукрових і рафінадних заводів Російської імперії, тобто майже третину всіх підприємств галузі. В 1888 році останні виробляли 7,4 млн. пудів продукції, тоді як уся цукрова промисловість країни становила 19,5 млн. пудів [7]. У 1887 році родина Терещенків разом із вищезгаданими відомими підприємцями склали ядро першого у промисловості оформленого цукрового синдикату, який об'єднав підприємців 171 заводу, а пізніше – у 1902 році синдикату рафінерів, до якого увійшли власники 17 рафінадних заводів Російської імперії (з них два надпотужні підприємства Терещенків – Михайлівське й Тульське), які разом складали до 80% імперського виробництва цукру–піску [6].

Окрім цукрових підприємств Терещенкам належало вісім винокурень, водяні, парові та крупчаті млини, ремонтні майстерні при кожній цукроварні, лісопильні та суконна фабрика і навіть невелика авіамайстерня. Родинне майно становило значну суму; особисто у власності Миколи Терещенка було 80 тис. десятин землі, Андрушівський, Староосотянський, Тьоткінський та інші цукрові й рафінадні заводи, винарні, парові і водяні млини у Чернігівській, Київській, Подільській, Волинській, Харківській, Курській і Тульській губерніях, великий мурований склад у Карантинній гавані та два магазини в Одесі. Наприкінці життя його власність оцінювалася у 30 млн. карбованців.

На підприємствах родини Терещенків постійно відбувався процес вдосконалення виробництва та створення умов для його більш ефективного функціонування; впродовж першого десятиліття XX ст. заводи цих підприємців пройшли модернізацію, зокрема їх було електрифіковано, технологічний процес виробництва цукру відповідав світовим стандартам, а праця найманих робітників набувала виключно механізо–

ваного характеру. На Всеросійській виставці товариство нагородили срібною медаллю «за дуже добрий цукровий пісок та добрий м'який рафінад за значного виробництва», а Артемій Терещенко отримав срібну медаль «За високу якість борошна з озимої пшениці».

Про якість продукції підприємств цієї родини можна судити з численних нагород, якими були відзначені її представники на всеросійських і закордонних промислових та сільськогосподарських виставках у Парижі (1878), Москві (1882), Харкові (1887), Нижньому Новгороді (1898). Наприклад, у 1900 році на Всесвітній виставці в Парижі Микола й Федір Терещенки отримали вищі нагороди за відмінну якість цукрового піску, спирту і борошна, а старшого з братів було нагороджено ще й французьким орденом Почесного легіону [12].

Розвиток капіталізму викликав у небачених раніше розмірах процес розселянювання, стрімке перетворення вчорашніх селян у міське населення спричинювало зростання кількості виведених зі звичних умов життя людей, які стали мешканцями міст, жертвами злиднів, пияцтва і різноманітних хвороб. Остання третина XIX ст. стала періодом дедалі більшого загострення цієї проблеми. Зміна соціальної структури міста, зростання кількості населення, яке знаходилося за межею прожиткового мінімуму, цілковита неспроможність уряду вирішити нагальні потреби знедолених прошарків суспільства стають головними чинниками розвитку доброчинності в соціальній сфері Російської імперії, а значить й України, до якої на тому історичному етапі почала активно залучатися громадськість.

Під впливом соціально–економічних змін, спричинених реформами Олександра II, через стрімкий розвиток капіталістичних відносин відбулися величезні зрушення в структурі населення, важливим суб'єктом громадської діяльності стають саме представники торгово–промислового класу, з якими був пов'язаний важливий етап в історії доброчинства, меценатства, освітньо–культурного поступу. Саме швидкий розвиток економіки обумовив об'єктивну необхідність виникнення нових видів благодійництва, піднесення його ролі. Доброчинність набувала вагомого соціального ефекту в умовах загострення багатьох проблем у пореформеному суспільстві, викликаних розвитком капіталізму, що спонукало підприємців власними зусиллями пом'якшувати їх.

Особливої допомоги потребували діти та підлітки. Спочатку у рідному місті Глухові в 1872 році А.Я. Терещенко заснував притулок для дітей–сиріт і дітей з бідних родин. А коли більшість членів родини Терещенків перебралася до Києва, підтримка з їхнього боку суттєво покращила функціонування багатьох філантропічних товариств та закладів, що опікувалися дітьми: Товариства денних притулків для дітей робітничого класу, Рубежівської колонії, Товариства землеробських колоній і ремісних притулків, Маріїнського дитячого притулку, Попечительства глухонімих Відомства імператриці Марії та ін.

Стрімкий розвиток закладів охорони здоров'я в останній чверті XIX – на початку XX ст. значною мірою зумовлювався саме громадською і приватною доброчинністю. Так, 1879 році брати Микола й Федір Терещенки заснували в Глухові безплатну лікарню св. Єфросинії. У Києві протягом 80–90–х років значною мірою завдяки М.А. Терещенку та членам його родини з'явилася широка мережа лікувальних закладів, які надавали безплатну висококваліфіковану медичну допомогу незаможному населенню: безплатна лікарня для чорноробів (з 1894 року), більшість медичних закладів Маріїнської общини сестер милосердя Товариства Червоного Хреста і Благодійного товариства, а також нічліжний притулок. Федір Терещенко та його родина протягом 80–х років XIX ст. заснували і згодом повністю утримували комплекс доброчинних закладів на Подолі: нічліжний притулок, будинок безплатних квартир для бідних удів з дітьми й одиноких літніх жінок, пологовий притулок. Терещенки–доброчинці також щедро фінансово підтримували інші київські філантропічні організації та їхні установи: Товариство швидкої медичної допомоги, Товариство боротьби із заразними хворобами, Опіка трудової допомоги тощо. При всіх цукрозаводах цієї родини на початку XX ст. працювали безплатні медичні заклади.

Особливої ваги доброчинність родини Терещенків набула у воєнний час, а саме в роки Першої світової війни. Зокрема, у 1915 році вони утримували в Києві шість лазаретів для поранених та хворих воїнів, два притулки для солдатів з ампутованими кінцівками.

У нових умовах після реформи 1861 року особливо гостро постала проблема відсутності державної підготовки фахівців відповідно до тогочасних запитів. Під впливом зростаючих темпів економічного розвитку другої половини XIX ст. та суспільно–економічних потреб в освіті розширювалося коло навчальних закладів усіх рівнів, починаючи від початкових шкіл та закінчуючи університетами. Через недостатнє фінансування освіти з державного бюджету розгортається ініціатива громадської просвітницької діяльності в різних формах. Однак підприємницькі верстви суспільства відчували потребу в грамотних, освічених працівниках. З розвитком ринкових відносин проблема освіти потребувала нагального вирішення, від якого багато у чому залежав подальший поступ промисловості. У 1870 році на Першому промисловому з'їзді фабрикантів рекомендувалося всім підприємцям сприяти заснуванню при своїх підприємствах нижчих технічних шкіл [5].

Доброчинність родини Терещенків поєднувалася з просвітництвом, оскільки її представники усвідомлювали важливість загального стану освіти у країні. При всіх цукрозаводах Терещенків наприкінці XIX ст. на постійній основі працювали початкові народні училища для дітей службовців та робітників. І це без урахування тих багатьох сільських шкіл, які регулярно отримували від підприємців–цукрозаводчиків грошові субсидії для своєї діяльності.

За активної участі Терещенків було розширено мережі професійних навчальних закладів з метою підвищення культурно–освітнього рівня робітників, що працювали на виробництвах Терещенків, та відкрито на підприємствах і у

робітничих селищах школи, бібліотеки тощо. Участь у роботі численних громадських благодійних товариств, культурно–просвітницьких установ, товариств піклування про найбідніше населення та незаможне учнівство і студентство підвищило соціальний та особистий статус родини Терещенків. Члени родини долучалися до вироблення статуту комерційного училища, забезпечення якісної навчально–методичної бази сільськогосподарської школи, опікувалися питаннями призначення і звільнення працівників у ввірених їм закладах тощо. Меценати контролювали стан справ у кожному навчальному закладі, забезпечували гідні умови праці учителів та високий рівень заробітної плати.

Організаційні зусилля родини Терещенків сприяли відкриттю в Києві Політехнічного інституту, що започаткував центр технічної освіти в Російській імперії. М.А. Терещенко заснував у Києві чоловічі і жіночі торгівельні класи. Також меценати були ініціаторами утворення стипендіальних капіталів, виплат іменних стипендій, звільнення від сплати за навчання найбідніших учнів у приватних навчальних закладах, відкриття та утримання дитячих притулків, дач–санаторіїв для лікування та відпочинку малозабезпечених учнів київських гімназій. Лише за приблизними підрахунками членами родини Терещенків на потреби просвітницької діяльності було витрачено понад 100 тис. крб. Меценатами Терещенками утримувалося 10 середніх професійних навчальних закладів (заводські, сільськогосподарські, торгівельні школи; комерційні та ремісничі училища; художні й художньо–промислові навчальні заклади; спеціальні класи, курси, відділення в гімназіях та повітових училищах; жіночі професійні школи).

Терещенки багато уваги приділяли соціально–педагогічним проблемам, що свідчило про зміну системи моральних цінностей: на перший план виступало не особисте благополуччя, а свідома потреба служіння суспільству. Терещенки опікували дітей сільської бідноти, сиріт, неповнолітніх правопорушників, бідних студентів шляхом поліпшення становища таких дітей, організувавши повну денну опіку в утримуваних громадою притулках, влаштовували вихованців шкільного віку в навчальні та професійні заклади, забезпечували якісним харчуванням, відповідним медичним доглядом, безкоштовними книгами та одягом. Представники родини українських меценатів Терещенків були почесними попечителями понад 50 навчальних закладів, почесними членами 20 просвітніх товариств. Терещенки брали участь у заснуванні учнівських і студентських іменних стипендій, спорудженні дитячих літніх санаторіїв, відкритті бібліотек, чайних, проведенні народних читань, організації лекторіїв, влаштуванні театральних вистав, вечірніх та недільних класів для дорослих, підтримці наукових об'єднань тощо.

Зростання національної самосвідомості у другій половині XIX ст., стрімкий розвиток науки та культури, поява нових напрямів у різних галузях мистецтва викликали підвищений інтерес до духовної сфери життя суспільства й поширення меценатства і колекціонування. Члени родини Терещенків своєю меценатською і особливо колекційною діяльністю сприяли збереженню для майбутніх поколінь надбання світової та української культури. Микола Терещенко започаткував художню колекцію, пристрасними збирачами та меценатами мистецтва стали брат Федір, сини Іван та Олександр, доньки Варвара та Ольга. Родина Терещенків, до якої належали також Богдан та Варвара Ханенки, збирали кращі твори вітчизняного та зарубіжного мистецтва, що дало їм змогу створити власні картинні галереї, а також музеї, які згодом стали загальнонаціональним надбанням. Завдяки меценатам Київ має тепер зібрання чотирьох державних музеїв – Т.Г. Шевченка, українського живопису, російського мистецтва, західного та східного мистецтва. Три з них знаходяться в будівлях, що належали родині Терещенків, а четвертий побудований за їхньої участі. Родина Терещенків була однією з перших збирачів українського образотворчого та декоративно–вжиткового мистецтва, в тому числі творів Т.Г. Шевченка.

Іван Миколайович Терещенко прославив себе як визначний колекціонер, що заслужив серед прихильників художнього мистецтва титул «Київського Третякова», в колекціях родини були роботи І. Рєпіна, І. Шишкіна, І. Айвазовського, М. Врубеля, А. Куїнджі, І. Крамського, В. Верещагіна, М. Ярошенка, В. Перова, К. Трутовського та багатьох інших [11].

Саме завдяки матеріальній допомозі Івана Миколайовича Терещенка постала художня школа Миколи Мурашка. Спеціально для школи Терещенками було зведено триповерхову будівлю з унікальним зібранням мистецьких робіт. Школа стала демократичним та доступним для всіх верств суспільства мистецьким закладом, у різний час у ній брали уроки видатні представники світової культури Валентин Сєров, Ольга Форш, Леся Українка, Костянтин Малевич та інші.

За сприяння підприємців–меценатів Терещенків було споруджено пам'ятники відомим українцям Б. Хмельницькому, І. Котляревському, М. Гоголю та іншим.

Висновки

Довготривалий історичний шлях розвитку, іноземні впливи сформували особливу ідентичність української культури, зокрема благодійницької та меценатської традиції підприємництва. Враховуючи своєрідність і специфіку еволюції соціокультурних процесів в Україні, можемо оцінювати благодійні, меценатські проекти сучасності та робити висновки про перспективність посталих моделей.

Наразі, коли вітчизняне підприємництво набуло розмаху, українським діловим колам слід долучитися до досвіду своїх попередників як у традиції ведення підприємницької справи, так і у активній соціальній політиці щодо суспільства. Саме така не байдужа позиція дасть змогу вирішити гострі соціальні проблеми, прискорити розвиток культури, мистецтва, науки, освіти тощо. Формуванням суспільно–відповідального типу поведінки необхідно зайнятися й вітчизняній владі і за допомогою економічних важелів зробити доброчинність справою не тільки вигідною, а й престижною.

Проблема благодійності й меценатства може мати конструктивне розв'язання лише з урахуванням цілої низки політичних, економічних, соціальних факторів, що включають етнокультурні та націоментальні аспекти. Динаміку творення благодійницької інфраструктури доцільно оцінювати не лише за формально–статистичними показниками, а й за змістовною характеристикою. Треба брати до уваги які саме культурно–мистецькі проекти підтримує благодійна установа та яку ідеологію і форми доброчинної діяльності вона запроваджує в Україні.

На становлення сучасної благодійницької інфраструктури впливають фактори ціннісних орієнтацій української культури та відповідні традиції. Сприятлива для розвитку соціальної відповідальності бізнесу соціокультурна ситуація визначається і регулюється цими засадничими факторами, що здебільшого не враховуються при розробці економічної та культурної політики сучасності.

Формування доброчинної інфраструктури не звільняє державу від відповідальності за долю національної культури, благодійництво не замінює державного протекціонізму, роль держави є пріоритетною і вирішальною особливо в перехідний період. Виходячи з власного історичного досвіду, спираючись на націоментальну, культурну і цивілізаційну специфіку, Україна повинна створювати власні ефективні моделі й технології доброчинності, які не суперечать природі національної культури.

Література

1. Гончарук Л.Я. Ефективність соціальної політики в умовах ринкових перетворень: проблеми соціалізації економічного розвитку: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.09.01 / Л.Я. Гончарук; Ін–т регіон. дослідж. НАН України. – Л., 2001. – 16 с.

2. Державний архів Сумської області. – Ф. 629, оп. 1, спр. 134, арк. 6.

3. Донік О.М. Родина Терещенків в історії доброчинності. – Київ, 2004. – 314 с.

4. Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика. Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 188 с.

5. Лазанська Т.І. Витрати підприємців України по забезпеченню соціальних потреб робітничого класу наприкінці XIX ст. // Проблеми історії України XIX – початку XX ст.: Вип. 1. – К., 2000. – С. 114–136.

6. Лазанська Т.І. Історія підприємництва в Україні (на матеріалах торгово–промислової статистики XIX ст.). / Т.І. Лазанська / НАН України, Інститут історії України. – К., 1999. – 282 с.

7. Лященко В.Г. История предпринимательства в Украине (1861–1917). – Донецк, 1998.

8. Салюта Ю.М. Соціалізація економіки: об'єктивна необхідність та основні напрями в Україні: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / Ю.М. Салюта; Київ. нац. екон. ун–т. – К., 2004. – 19 с.

9. Соціально–економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / За заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.

10. Стеблянко І.О. Удосконалення організаційно–економічного механізму регулювання комплексу соціалізації національної економіки: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.03 / І.О. Стеблянко; Дніпропетр. нац. ун–т ім. О. Гончара. – Д., 2008. – 20 с.

11. ЦДІА України у Києві. – Ф. 830, спр. 491, арк. 1–4.

12. ЦДІА України у Києві. – Ф.830, оп. 1, спр. 834, арк. 9 зв.

В.В. СОВА,
аспірант, Київський національний торговельно–економічний університет

Стан та тенденції розвитку інформаційного суспільства в Україні

У статті досліджено різні методичні підходи до формування систем критеріїв та показників оцінки стану і тенденцій розвитку інформаційно–комунікаційних технологій (ІКТ), здійснено порівняльний аналіз розвитку ІКТ в Україні з іншими країнами світу, а також визначено стратегічні цілі розвитку інформаційного суспільства в Україні.

В статье исследованы различные методические подходы к формированию систем критериев и показателей оценки состояния и тенденций развития информационно–коммуникационных технологий (ИКТ), произведен сравнительный анализ развития ИКТ в Украине и других странах мира, а также определены стратегические цели развития информационного общества в Украине.

In the article examined various methodological approaches to the formation of systems of criteria and indicators to assess status and trends of information and communication technology (ICT), the comparative analysis of ICT development in Ukraine and other countries around the world has been done, and strategic objectives of development of the information society in Ukraine are identified.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших факторів впливу майже на всі сфери життєдіяльності людського суспільства, держави та бізнесу вважається прогрес інформаційно–комунікаційних технологій (ІКТ). Проблеми міжнародної та національної безпеки, глобалізації, освіти, науки, культури, усталеного розвитку економіки сьогодні, як правило, розглядаються у контексті розвитку та впровадження ІКТ.

Глобальний процес зміни носіїв інформації і форм інформаційного обміну, викликаний розповсюдженням сучасних ін–

© В.В. СОВА, 2011

формаційних і телекомунікаційних технологій, став фундаментальним фактором, що кардинально змінює соціально–політичну ситуацію у всьому світі. Цей процес збігається із переходом найбільш розвинених країн до якісно нової стадії суспільного розвитку – «інформаційного суспільства», в якому діяльність людей ґрунтується на використанні послуг, отримуваних за допомогою інформаційних технологій і комунікацій [8].

Одне з ключових питань цивілізаційної перспективи України становить обґрунтована і послідовна орієнтація країни на залучення до процесів техноглобалізму [2]. Тому останнім часом інтенсифікувалася суспільна дискусія про необхідність прискорення побудови в Україні інформаційного суспільства та формування нової економіки (економіки знань).

Ступінь розвитку інформаційно–комунікаційних технологій в Україні залежить від виконання стратегічних завдань розвитку усієї технологічної сфери країни [20].

У той же час достовірні й точні статистичні дані є ключовим чинником для розуміння економічних і соціальних явищ, вони дозволяють більш ясно представляти тенденції в бізнесі та у суспільстві, оцінювати результати політики, спрямованої на регулювання цих тенденцій, і отже слугують підставою для вироблення майбутньої стратегії країни у сфері інформатизації.

Єдність інформаційної політики та процесів інформатизації як практичної її реалізації мають складати, але не складають основу національної стратегії побудови інформаційного суспільства [10].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Повнота оцінки стану інформатизації країни залежить від визначення та моніторингу відповідних показників інформатизації.

Вперше моніторинг розвитку сектору ІКТ в Україні було започатковано при підготовці Доповіді про інформатизацію України у 1998 році. Разом із тим система аналізу стану національної ІКТ–сфери, яка застосовувалися при підготовці доповідей, через низку причин є недостатньою для побудови панорами сучасного розвитку ІКТ в Україні та розвитку інформаційного суспільства. Саме тому, на нашу думку, у зазначених Доповідях використовується в основному якісна, а точніше, описова інформація.

Були інші спроби надати характеристику інформаційному простору України: доповідь «Актуальні проблеми інформаційної безпеки України», підготовлена Українським центром економічних і політичних досліджень ім. О. Розумкова у 2001 році, аналітична доповідь «Оцінка електронної готовності України», яку було підготовлено у рамках проекту уряду України/ПРООН «Інноваційний трамплін: ІКТ задля добробуту України» у 2002 році; проблеми економіки знань розглянуто у науковій доповіді Інституту економічного прогнозування НАН України «Економіка знань та її перспективи для України».

Використання кількісних показників оцінки стану інформатизації у Доповідях є достатньо обмеженим через:

а) відсутність затвердженої системи індикаторів розвитку національної ІКТ–сфери з причини щорічної зміни системи індикаторів, нечіткості термінології тощо;

б) непорівнянність статистичних даних різних років через зміни в методах збору інформації та методології їх використання;

в) уникнення застосування оцінок національної ІКТ–сфери міжнародними та іноземними установами та організаціями;

г) націленість виключно на минуле, без надання оціночних та прогнозних характеристик показників майбутнього розвитку.

Так, наприклад, невирішеною проблемою залишається створення єдиної системи вимірювання розвитку інформаційного суспільства в Україні, що значно ускладнює формування та реалізацію ефективної національної політики та державного управління. На жаль, Державний комітет статистики сьогодні не в повному обсязі спроможній задовольнити потреби користувачів (суспільство, державу та бізнес) достовірною, своєчасною, повною статистичною інформацією, незважаючи на те, що таке завдання йому визначено в Законі «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» та Постанові Верховної Ради України від 01.12.2005 р. №3175–IV «Про рекомендації парламентських слухань з питань розвитку інформаційного суспільства».

Тому для завдань оцінювання стану інформаційного суспільства в Україні застосовують результати дослідження різних міжнародних організацій, учасників ринку ІКТ, які не завжди за оцінками фахівців є повними та об'єктивними [10].

Розбудова національного сегмента інформаційного суспільства і нової економіки має спиратися на систему показників, класифікації та інструментів моніторингу інформаційного суспільства. Однак навіть у розвинених країнах поняття і статистичні показники сектору ІКТ ще остаточно не сформовано. Тим більш важко стверджувати щодо наявності цього в Україні. Безперечно, що при створенні системи індикаторів треба залучати як іноземний досвід, так й існуючу національну систему статистичних і соціологічних матеріалів на базі порівняння систем індикаторів, відбору показників, що більш адекватно відображають умови та завдання побудови інформаційного суспільства в нашій країні.

Мета статті. Отже, у роботі ставиться за мету:

1) дослідити різні методичні підходи до формування систем показників та критеріїв оцінки стану і тенденцій розвитку ІКТ;

2) здійснити порівняльний аналіз розвитку ІКТ в Україні з іншими країнами світу;

3) здійснити оцінку перспектив ІКТ для економіки України, насамперед щодо впливу на національну конкурентоспроможність.

Виклад основного матеріалу. На Всесвітньому саміті з питань інформаційного суспільства (WSIS), що відбувся в Женеві в грудні 2003 року, керівники держав і світові лідери наголосили на важливості розробки єдиної оцінки розвитку ІКТ та побудові світового інформаційного суспільства на основі постійного моніторингу цього процесу. Розроблений на цьому зібранні план дій містив заклик до держав і

міжнародних організацій виділити відповідні ресурси для забезпечення ІКТ–статистики і розробити ефективну методологію вимірювання, яка б визначала основні ІКТ–показники і на основі отриманих даних давала можливість проведення аналізу стану інформаційного суспільства. Для реалізації цього плану організації, які ведуть статистичні дослідження інформаційного суспільства, а саме Міжнародний союз електрозв'язку (ITU), ОЕСР (OECD), Євростат, Конференція ООН з торгівлі і розвитку (UNCTAD), Цільова група з ІКТ при ООН (UN ICT Task Force), чотири регіональних комісії ООН (UNECA, UNECLAC, UNESCAP, UNESCWA), Інститут статистики при ЮНЕСКО (UIS) і Світовий банк, започаткували проект «Партнерство з вимірювання ІКТ для цілей розвитку» (Partnership on Measuring ICT for Development).

Як інтегрована характеристика рівня розвитку інформаційного суспільства або його структурних елементів використовуються композитивні ІКТ–індекси (е–індекси), побудовані на базі наборів ІКТ–індикаторів, при цьому вибір індикаторів і методика побудови індексу в значній мірі залежить від обраних пріоритетів. Визначена множина індикаторів структурується відповідно до прийнятої моделі інформаційного суспільства, при цьому кожному елементу структури відповідає свій компонентний індекс/суб–індекс, що дає можливість здійснити аналіз і провести моніторинг ситуації у відповідній сфері ІКТ [10].

Існує більше двадцяти е–індексів, але найбільш вживаними вважаються:

1. Індекс конкурентоспроможності галузі інформаційних технологій, що розраховується аналітичним підрозділом британського журналу Economist за підтримки Міжнародної асоціації виробників програмного забезпечення (Business Software Alliance, BSA).

2. Індекс розвитку ІКТ (IDI), що розраховується в рамках проекту Міжнародного союзу електрозв'язку «Вимір інформаційного суспільства».

3. Індекс інформаційного суспільства (Information Society Index, ISI), методика розрахунку якого належить компанії IDC.

4. Індекс мережевої готовності (Networked Readiness Index, NRI), прийнятий Всесвітнім економічним форумом (The World Economic Forum's).

5. Індекс глобальної конкурентоспроможності (один із найбільш відомих світових індексів, який щорічно складається Всесвітнім економічним форумом у Давосі, Швейцарія).

6. Індекс цифрової спроможності або цифрової перспективи (Digital Opportunity Index, DOI), розроблений Міжнародним союзом електрозв'язку (International Telecommunication Unit, ITU).

7. Індекс цифрового доступу (Digital Access Index, DAI), розроблений Міжнародним союзом електрозв'язку (ITU).

8. Індекс електронної участі громадян (оцінює якість та корисність інформації та послуг, які за допомогою сучасних інформаційно–комунікаційних технологій уряд надає громадянам із метою залучення до прийняття рішень).

9. Індекс готовності до електронного урядування (розраховується ООН).

Щоб охарактеризувати рівень розвитку інформаційного суспільства в Україні та порівняти його із ситуацією в інших країнах світу, детально розглянемо деякі з цих показників.

Дослідницький центр The Economist Intelligence Unit (аналітичний підрозділ британського журналу Economist) за підтримки Міжнародної асоціації виробників програмного забезпечення опублікував результати дослідження «Індексу конкурентоспроможності ІТ–галузі в країнах світу у 2009 році» (Global IT Industry Competitiveness Index 2009).

Мета дослідження глобального індексу конкурентоспроможності ІТ–галузі країн:

– порівняти країни з різних регіонів світу за умовами, що створені в них для підтримки ІТ–галузі (розрахунок індексу, на основі якого проводиться порівняльний аналіз 66 країн за рівнем підтримки конкурентоспроможності компаній, що працюють у сфері інформаційних технологій);

– виявити основні тенденції розвитку ІТ–галузі у різних країнах світу (здійснено опитування 13 представників вищого керівництва ІТ–компаній та незалежних експертів з різних країн світу).

Індекс конкурентоспроможності галузі інформаційних технологій організований у вигляді шести різних категорій якісних і кількісних оцінок загальною чисельністю 25 показників, що є ключовими параметрами конкурентоспроможності ІТ–сектору. Нижче перераховані категорії та їх вага:

1. Загальна економічна ситуація в країні (10%).
2. ІТ–інфраструктура (20%).
3. Людський капітал (20%).
4. Правовий режим (10%).
5. Рівень розвитку науково–дослідницьких та дослідно–конструкторських робіт (НДДКР) (25%).
6. Державна підтримка розвитку ІТ–галузі (15%) [21].

Згідно з даними останнього дослідження Сполучені Штати, як і раніше, залишаються країною з найбільш сприятливими умовами для розвитку і зростання ІТ–компаній, незважаючи на жорсткі умови для ведення бізнесу та економічний спад.

У порівнянні з минулим роком загальний рейтинг не зазнав значних змін. Так, 19 країн із першої двадцятки 2008 року залишилися на перших 20 рядках рейтингу і в 2009 році.

Разом із тим стався ряд значних змін у положенні окремих країн у таблиці, що пов'язано як зі змінами економічної ситуації в країнах, так і з підвищенням ступеню достовірності та точності отриманих даних, що використовувалися для розрахунку індикаторів рейтингу у 2009 році. До найпомітнішим переміщень можна віднести такі: Китай, Росія і Україна піднялися в таблиці рейтингу – Китай і Росія на 11 рядків, а Україні на 7 рядків (див. табл. 1) – завдяки поліпшенню показників, що характеризують людський капітал і умови для ведення досліджень та розробок.

Слід зазначити, що серед рейтингу країн Східної Європи (15країн) Україна посідає 13–те місце (31,4 бала), випер–

едивши лише Казахстан (26,4 бала) та Азербайджан (21,3 бала). Лідером за індексом конкурентоспроможності ІТ–галузі у даному географічному регіоні є Естонія (55,6 бала).

На думку фахівців Economist Intelligence Unit, створенню здорового конкурентного середовища для розвитку ІТ–сектору сприяють шість ключових факторів:

1. Наявність вільних кваліфікованих кадрів.
2. Формування культури розвитку і впровадження інновацій.
3. Побудова технологічної інфраструктури світового рівня.
4. Створення ефективного режиму правового регулювання.
5. Відкрита економіка, заснована на конкуренції.
6. Активна участь держави у досягненні необхідного балансу між розвитком технології та створенням умов для функціонування ринкових механізмів.

Зазвичай в тих економіках країн, де дотримані всі перераховані вище умови, спостерігається найбільш успішний розвиток ІТ–галузі.

Позитивні показники розвитку сектору інформаційних технологій, в свою чергу, безпосередньо забезпечують більше 5% внутрішнього валового продукту в більшості розвинених країн. Крім того, розвинена ІТ–галузь створює умови для сталого розвитку економіки цих країн, допомагаючи компаніям і окремим співробітникам підвищити продуктивність та ефективність праці.

Дедалі очевиднішим стає важливість ІТ–інфраструктури і комунікацій для економіки країни. За даними дослідження, проведеного Світовим банком в 120 країнах, при підвищенні рівня проникнення доступу до Інтернету на 10% (а це індикатор з великою вагою в даній моделі оцінки конкурентоспроможності ІТ–індустрії) відповідно зростає ВВП країни на 1,3%. (Світовий банк, доповідь Information and Communications for Development 2009: Extending Reach and Increasing Impact, 2009 р.) [6].

Індекс розвитку ІКТ (IDI) та «кошик» цін на ІКТ–послуги – два інструменти для вимірювання інформаційного суспільства (Measuring the Information Society), що здійснюється Міжнародним союзом електрозв'язку (МСЕ – International Telecommunication Union (ITU)).

Як зазначається у звіті, ситуація, що склалася на ринку, незважаючи на нещодавній економічний спад, використання послуг ІКТ, таких як послуги мобільного та інтернет–зв'язку, продовжує зростати у всьому світі. До кінця 2009 року, за оцінками МСЕ, налічувалося 4,6 млрд. абонентів стільникового зв'язку, що відповідає 67 абонентам на 100 осіб у світі.

У минулому році рівень проникнення стільникового зв'язку в країнах, що розвиваються, перевищив позначку в 50%, досягнувши в кінці 2009 року показника 57 абонентів на 100 осіб. Хоча цей рівень, як і раніше, набагато нижче середнього показника для розвинених країн, де рівень проникнення перевищує 100%, темпи зростання залишаються надзвичайно високими.

Рівень використання інтернет–послуг також продовжує зростати, хоча і не такими швидкими темпами. За оцінками Міжнародного союзу електрозв'язку, в 2009 році Інтернетом користувалися 26% населення світу (або 1,7 млрд. осіб). У розвинених країнах цей показник значно вище за показник країн, що розвиваються, де четверо з п'яти осіб не мають можливості користуватися перевагами онлайн–послуг – наприкінці 2009 року рівень проникнення Інтернету в розвинених країнах сягнув 64%, у країнах, що розвиваються, він склав близько 18%.

Зазначені вище показники ілюструють тенденцію для конкретних ІКТ, але не відстежують загальний прогрес, досягнутий країнами в напрямі побудови інформаційного суспільства. Корисним інструментом моніторингу такого прогресу є індекс розвитку ІКТ (IDI) – співставний індекс, що включає 11 показників, які охоплюють три складові: доступ до ІКТ, використання ІКТ та навички в сфері ІКТ.

Він був розроблений для вимірювання рівня та динаміки змін у сфері ІКТ з урахуванням ситуації як у розвинених країнах, так і тих, що розвиваються. Останні результати дослідження за індексом IDI демонструють, що в період між 2007 і 2008 роками всі 159 країн, які включені до цього індексу, поліпшили свої показники, що підтверджує постійний процес поширення ІКТ і загального переходу до глобального інформаційного суспільства (табл. 2).

Показники IDI десяти країн з найвищим рейтингом у класифікації розрізняються досить незначно (між 7,07 і 7,85 за шкалою від 1 до 10), при цьому в період 2007–2008 років

Таблиця 1. Індекс конкурентоспроможності ІТ–галузі в країнах світу в 2009 році*

Країна	Значення рейтингу, бали	Місце у рейтингу за 2009 рік	Місце у рейтингу за 2008 рік	Відхилення (за місцем у рейтингу)
США	74,6	1	1	0
Фінляндія	73,6	2	13	11
Швеція	71,5	3	4	1
Канада	71,3	4	6	2
Нідерланди	70,7	5	10	5
Польща	40,8	35	32	–3
Росія	36,8	38	49	11
Болгарія	33,6	47	45	–2
Україна	31,4	50	57	7
Казахстан	26,4	54	59	5

** Звіт The Economist Intelligence Unit: «Стійкість серед бурі. Порівняльний аналіз конкурентоспроможності ІТ–індустрії 2009».*
** Дані, що використовуються в рейтингу, були отримані з Economist Intelligence Unit, ООН, Всесвітнього банку, World Industrial Property Organization, дослідницьких компаній IDC, Pyramid Research та інших експертних організацій.*

Таблиця 2. Індекс розвитку інформаційно–комунікаційних технологій (IDI)*

Країна	2008 рік		2007 рік		Відхилення (за місцем у рейтингу)
	рейтинг	оцінка, бали	рейтинг	оцінка, бали	
Швеція	1	7,85	1	7,27	0
Люксембург	2	7,71	6	6,98	4
Республіка Корея	3	7,68	2	7,23	–1
Данія	4	7,53	3	7,18	–1
Нідерланди	5	7,37	5	7,06	0
Польща	40	5,29	36	4,95	–4
Росія	48	4,54	46	4,13	–2
Україна	58	3,87	58	3,56	0

** Звіт Міжнародного союзу електрозв'язку «Вимірювання інформаційного суспільства 2010».*

були відзначені тільки несуттєві зміни місць у класифікації. У 2008 році перша десятка країн за індексом IDI виглядала таким чином (за порядком місць у рейтингу): Швеція, Люксембург, Республіка Корея, Данія, Нідерланди, Ісландія, Швейцарія, Японія, Норвегія та Сполучене Королівство. Всі ці країни, окрім двох, належать до Європи – провідного регіону світу з впровадження інфраструктури і послуг ІКТ.

У більшості європейських країн рівень проникнення стільникового зв'язку перевищує 100%, і приблизно двоє з трьох європейців користуються Інтернетом. У цілому країни, що мають високий рейтинг за індексом IDI, є розвинутими країнами, тоді як більшість країн, розташованих на нижніх місцях у рейтинговій таблиці за індексом IDI, – це країни з низьким середнім рівнем доходів [3].

Запропонований компанією IDC та видавництвом World Times Індекс інформаційного суспільства (Information Society Index (ISI)) у своїй структурі містить 15 індикаторів, які, в свою чергу, віднесені до чотирьох категорій: комп'ютерна інфраструктура, телекомунікаційна інфраструктура, інтернет–інфраструктура і соціальна інфраструктура.

Індекс ISI обчислюється як сума відповідних субіндексів, але методика нормалізації індикаторів і розрахунку субіндексів є комерційною інформацією. На сайті IDC www.idc.com наводяться значення індексу для 53 країн, проте України серед них немає [7].

Міжнародна моніторингова організація Internet World Stats оприлюднила звіт зі статистичними даними, що характеризують рівень використання Інтернету у світі. Дане дослідження охоплює 216 країн з семи регіонів світу: Африка (57 країн), Азія (35 країн), Європа (53 країни), Близький Схід (15 країн), Північна Америка (5 країн), Латинська Америка та Карибський басейн (20 країн), Австралія/Океанія (31 країна).

Згідно з результатами останнього моніторингу (червень 2010 року) загальна кількість користувачів Інтернету у світі становить 1,966 млрд. осіб, а середній рівень проникнення Інтернету становить 28,7%. Регіон–лідер за рівнем проникнення Інтернету – Європа 58,4%, а найменше значення цього показника зафіксовано у країнах Африки – 10,9%.

Україна посіла дев'яте місце серед десятки держав Європи, в яких налічується найбільша кількість користувачів Інтернету (табл. 3).

Варто зазначити, що Україна значно поступається розвиненим країнам за рівнем доступу до мережі Інтернет – у червні 2010 року українська інтернет–аудиторія становила 15,3 млн. осіб. (у вересні 2009 року – 10,4 млн. осіб.; приріст 47,12%).

За цим показником нашу країну значно випереджають Польща – 22,5 млн. осіб (20 млн.), Туреччина – 35 млн. осіб (26,5 млн.) і Росія – 59,7 млн. осіб (45,3 млн.). Абсолютним лідером в Європі за кількістю інтернет–користувачів є Німеччина – 65,1 млн. осіб (54,2 млн.).

Рівень проникнення Інтернету в Україні досить низький – 33,7%, проте це утричі більше, ніж у 2006 році. А у 2000 році значення цього показника становило лише 0,4% [17].

При цьому виражена регіональна диспропорція у розподілі українських користувачів глобальної мережі. Майже поло-

Таблиця 3. Рейтинг країн Європи за кількістю користувачів Інтернету*

Країна	Населення, млн. осіб**	Кількість користувачів Інтернету, млн. осіб	Проникнення, %	Приріст користувачів Інтернету за 2000–2010 роки	Частка користувачів Інтернету Європи, %
Німеччина	82,3	65,1	79,1	171,3	13,7
Росія	139,4	59,7	42,8	1825,8	12,6
Великобританія	62,4	51,4	82,5	234	10,8
Франція	64,8	44,6	68,9	425	9,4
Туреччина	77,8	35	45	1650	7,4
Італія	58,1	30	51,7	127,5	6,3
Іспанія	46,5	29,1	62,6	440	6,1
Польща	38,5	22,5	58,4	701,8	4,7
Україна	45,4	15,3	33,7	7550	3,2
Нідерланди	16,8	14,9	88,6	281,3	3,1

** Результати дослідження засновані на статистичній інформації, наданій дослідницькими компаніями GfK та Nielsen Online, Міжнародним союзом електрозв'язку (ITU) та іншими джерелами.*

вина користувачів отримують доступ до Інтернету в м. Києві та Київській області. Серед проблем відзначимо також слабкий розвиток вітчизняного сегменту Інтернету – недостатньо україномовних інформаційних ресурсів [19].

Як зазначено у маркетинговому звіті даного дослідження, Україна має низький рівень проникнення Інтернету через відсутність телекомунікаційної інфраструктури, високі тарифи на послуги Інтернету та низький рівень володіння комп'ютерними технологіями серед населення країни.

Всесвітній економічний форум (World Economic Forum) опублікував Звіт з глобального розвитку інформаційних технологій (The Global Information Technology Report 2009–2010), де подано розрахунки Індексу мережевої готовності за 2009–2010 роки (Networked Readiness Index 2009–2010). Цей показник характеризує рівень розвитку інформаційно–комунікаційних технологій у світі. У доповіді The Global Information Technology Report 2009–2010 враховано дані по 134 країнах, у тому числі Україні і державам колишнього Радянського Союзу.

У даний час індекс мережевої готовності вважається одним із найважливіших показників потенціалу країни і можливостей її розвитку та використовується як засіб аналізу для побудови порівняльних оцінок, що відображають рівень розвитку інформаційного суспільства в різних країнах. Автори дослідження виходять з положення, згідно з яким існує тісний зв'язок між розвитком ІКТ та економічним благополуччям країни, оскільки ІКТ сьогодні відіграють провідну роль у розвитку інновацій, підвищенні продуктивності праці та конкурентоспроможності торговельних підприємств та підприємств, що надають послуги, диверсифікують економіку і стимулюють ділову активність суб'єктів ринку, що сприяє підвищенню рівня життя населення. Цей взаємозв'язок було вперше відмічено на Всесвітньому економічному форумі 2001 року і описано в першому Глобальному звіті з інформаційних технологій. Передбачається, що Індекс повинен використовуватися державами для аналізу проблемних аспектів у їхній політиці і здійснення моніторингу свого прогресу в галузі впровадження нових технологій.

Індекс вимірює рівень розвитку ІКТ за 68 параметрами, що об'єднані у три основні групи показників:

1. Наявність у країні умов для розвитку ІКТ.

2. Готовність громадян, ділових кіл та державних органів до використання ІКТ.

3. Рівень використання ІКТ в громадському, комерційному та державному секторах (див. рис.).

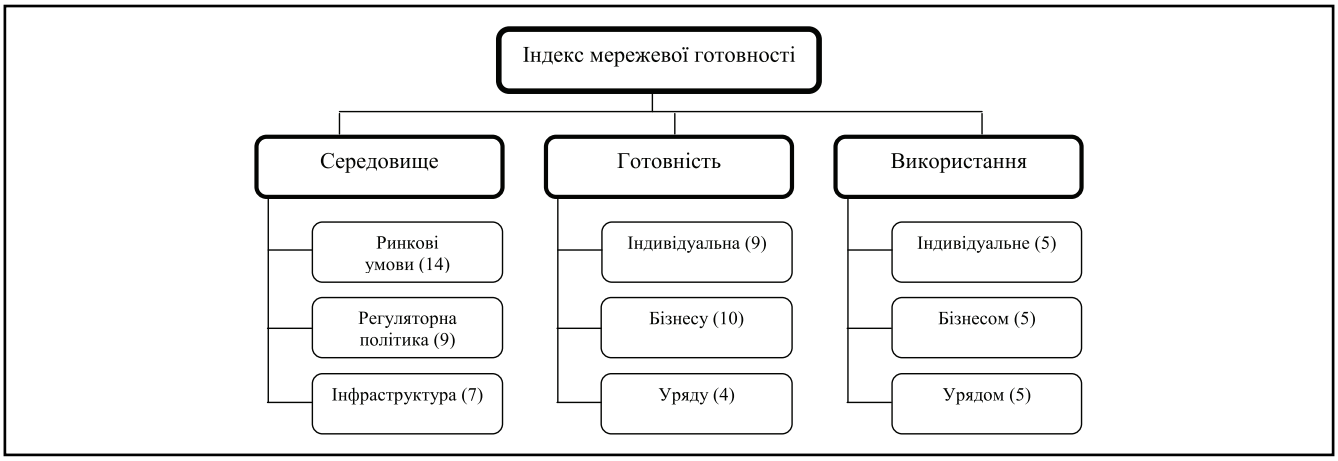
Розрахункова частина Індексу мережевої готовності виконана на підставі статистичних даних міжнародних організацій, таких як ООН, Міжнародний союз електрозв'язку, Світовий банк та інших, а також результатів щорічного комплексного опитування думки керівників, проведеного Світовим економічним форумом разом із власною мережею партнерських інститутів (дослідних і ділових організацій) у країнах, які стали об'єктами дослідження. У підсумковому звіті показники формують єдиний Індекс мережевої готовності.

У звіті Всесвітнього економічного форуму за 2010 рік представлено дані щодо Індексу мережевої готовності в 134 країнах світу. В першу десятку найбільш розвинених у даному аспекті країн увійшли Швеція, Сінгапур, Данія, Швейцарія, Сполучені Штати Америки, Фінляндія, Канада, Гонконг, Нідерланди і Норвегія (табл. 4).

За 2010 рік Україна втратила 20 пунктів рейтингу і з 62 місця у 2009 році опинилася на 82 місці у 2010 році, що характеризується нестабільністю становища в галузі розвитку та впровадження ІКТ [5].

Високошвидкісні мережі вже стали частиною базової інфраструктури будь–якої країни. Саме вони як першооснова так званої економіки знань можуть стати каталізатором зростання держави в нинішній проміжок часу економічного спаду. Для багатьох країн, в тому числі і України, широкосмугові мережі пропонують незвичайну економічно ефективну ймовірність підвищити свою конкурентоспроможність у світовому масштабі, подолавши фізичні та географічні обмеження.

Причому протягом останніх шести років Індекс мережевої готовності Україна стабільно і стрімко зростав (починаючи від дуже низького першорядного показника) і наблизився до середнього показника рейтингу. Цей обнадійливий тренд



Структура Індексу мережевої готовності (NRI)*

** У дужках вказано кількість індикаторів, що входять до субіндексу.*

Таблиця 4. Рейтинг країн світу за Індексом мережевої готовності (NRI)*

Країна	2010 рік		2009 рік		Відхилення	
	ранг	оцінка, бали	ранг	оцінка, бали	ранг	оцінка, бали
Швеція	1	5,65	2	5,84	1	0,19
Сінгапур	2	5,64	4	5,67	2	0,03
Данія	3	5,64	1	5,85	–2	0,21
Швейцарія	4	5,48	5	5,58	1	0,10
США	5	5,46	3	5,68	–2	0,22
Польща	65	3,74	69	3,8	4	0,06
Росія	80	3,58	74	3,77	–6	0,19
Україна	82	3,53	62	3,88	–20	0,35

** За результатами Звіту з глобального розвитку інформаційних технологій 2009–2010 у рамках Всесвітнього економічного форуму (25 березня 2010).*

необхідно підтримувати і надалі, щоб Україна могла сповна використати потенціал ІКТ, насамперед технологій широкосмугового доступу, для підвищення конкурентоспроможності країни та поліпшення добробуту її громадян [19].

Звіт з глобальної конкурентоспроможності 2010–2011 (The Global Competitiveness Report 2010–2011), заснований на розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності (GCI), розроблений для Всесвітнього економічного форуму в 2004 році та заснований на 12 критеріях конкурентоспроможності (інститути, інфраструктура, макроекономічне середовище, охорона здоров'я, початкова освіта, вища освіта, професійна підготовка, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, розвитку фінансових ринків, технологічна готовність, розмір ринку, розвитку бізнесу та інновацій), забезпечуючи повну інформацію про конкурентоспроможність в країнах по всьому світу на всіх етапах розвитку.

Рейтинги розраховуються на комбінації загальнодоступних статистичних даних і результатів опитування керівників компаній, великого щорічного дослідження, проведеного Всесвітнім економічним форумом разом із мережею партнерських інститутів (провідних дослідницьких інститутів та ділових організацій) у країнах, охоплених дослідженням.

У 2010 році понад 13 500 лідерів бізнесу було опитано в 139 країнах. Анкету було складено таким чином, щоб врахувати вплив багатьох факторів, які позначаються на діловому кліматі економіки. У доповіді надано опис сильних і слабких сторін конкурентоспроможності країн, що дозволило визначити ключові пріоритети для політики реформ.

Відчутних змін у десятці найбільш конкурентоспроможних країн не відбулося – як і минулого 2009 року, лідером рейтингу є Швейцарія (табл. 5).

Результати дослідження свідчать, що за останній рік Україна втратила сім пунктів рейтингу і у 2010 році опинилася на 89–му місці серед 139 країн. Росія ж, навпаки, зміцнила свої позиції і з 46–го місця рейтингу в 2009 році опинилася на 39–му у 2010 році [4].

На основі міжнародних рейтингових оцінок стану ІКТ України можна зробити висновок, що наведені особисті риси інформаційного суспільства не є такими, що відповідають глобальним тенденціям економічного розвитку сучасного суспільства, та свідчать про низьку конкурентоспроможність на світовій арені.

Є багато об'єктивних та суб'єктивних причин такого стану речей, основними з яких є перманентні економічна, соціальна та політична нестабільність, непослідовне та неефективне державне управління у сфері інформатизації, відсутність ефективної системи реалізації стратегічних цілей, низький рівень наукового, інформаційно–аналітичного, організаційного, методичного, нормативно–правового та фінансового забезпечення процесів у цій сфері [10].

Цілеспрямоване формування особистих рис інформаційного суспільства вимагає таких фінансових витрат, що є непосильними для держави при існуючому рівні її економічного розвитку. Отже, держава має створити умови, за яких приватний капітал охоче візьме участь у вирішенні завдань розвитку інформаційного суспільства України [9].

Сьогодні в усьому світі приділяється значна увага розробці системи аналітично–інформаційного забезпечення політики у сфері застосування ІКТ. Це потребує розбудови нової галузі соціально–економічної статистики – статистики інформаційного суспільства. Активізується система розробки показників, класифікаторів та інструментів моніторингу розвитку ін-

Таблиця 5. Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI)*

Країна	2010 рік		2009 рік	Відхилення (за місцем у рейтингу)
	ранг	оцінка, бали	ранг	
Швейцарія	1	5,63	1	0
Швеція	2	5,56	4	2
Сінгапур	3	5,48	3	0
США	4	5,43	2	–2
Германія	5	5,39	7	2
Росія	39	4,51	46	7
Польща	63	4,24	63	0
Україна	89	3,9	82	–7

** За результатами Звіту з глобальної конкурентоспроможності 2010–2011 у рамках Всесвітнього економічного форуму.*

формаційного суспільства. Зазначені роботи ведуться на міжнародному, національному та регіональному рівнях.

Існуюча система державного моніторингу є недосконалою, в основному обмежена виміром стану інформатизації тільки органів державної влади. Вона нестабільна та неповна з точки зору системи показників, не забезпечує виявлення тенденцій розвитку ІКТ та прогнозування їх розвитку, особливо на довгострокову та середньострокову перспективу, не враховує інші незалежні джерела інформації, такі як оцінки міжнародних експертних та консалтингових організацій, оцінку ринку ІКТ бізнесовими структурами та неурядовими організаціями тощо [20].

У той же час достовірні й точні статистичні дані є ключовим чинником для розуміння економічних і соціальних явищ, вони дозволяють більш ясно представляти тенденції в бізнесі й у суспільстві, оцінювати результати політики, спрямованої на регулювання цих тенденцій, і, отже, слугують підставою для вироблення майбутньої стратегії.

Основні стратегічні цілі розвитку інформаційного суспільства в Україні визначені Законом «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки». Одним із пріоритетів науково–технічного та інноваційного розвитку України, визначених цим законом, є необхідність збільшення фінансування Національної програми інформатизації з включенням до її складу всіх проектів інформатизації, які фінансуються за рахунок коштів Державного бюджету України.

Стосовно перспектив розвитку і впровадження ІКТ у даний час загально визнано, що успіх у цій сфері пов'язується з впровадженням правових засад функціонування ринку інформаційних послуг в Україні, спрямуванням і застосуванням інноваційних інформаційних та мультимедійних технологій для розвитку освіти і науки, а також формуванням світового інформаційного та наукового простору.

На офіційному рівні також поставлено завдання суттєвого посилення прямих державних інвестицій на інноваційну продукцію, зокрема у рамках реалізації державних програм інформатизації та розвитку інформаційно–комунікаційних технологій. Проте фактичні обсяги фінансування бюджетної програми «Національна програма інформатизації» знизилися з 8,034 млн. грн. у 2007 році до 0,0725 млн. грн. у 2009 році.

Одним із результатів 2008 року, спрямованих на удосконалення системи управління сферою інформатизації та розвиток інформаційного суспільства, було створення Державного комітету інформатизації України, призначення керівника Національної програми інформатизації, створення Міжвідомчої ради з питань розвитку інформаційного суспільства тощо. В той же час відсутність сьогодні Національної системи індикаторів (показників) з розвитку інформаційного суспільства обмежує можливості об'єктивізації державного управління сферою інформатизації та розвитком інформаційного суспільства, не дозволяє оцінити його ефективність, унеможливлює моніторинг державної політики та державного управління в цій сфері [15].

Рушійною силою розвитку інформаційного суспільства є економіка, спрямована на використання інформаційно–комунікаційних технологій. Тому стратегічними цілями розвитку інформаційного суспільства в Україні мають бути:

– підвищення конкурентоспроможності національної економіки завдяки широкому використанню ІКТ;

– приведення сфери ІКТ на якісно новий рівень, на якому обсяги виробництва сфери ІКТ будуть на рівні обсягів виробництва системоутворюючих галузей економіки (паливно–енергетичний комплекс, транспорт, металургія, хімічна промисловість);

– забезпечення конституційних прав особи, суспільства та держави, національних інтересів України в інформаційній сфері, її інформаційного суверенітету, створення захищеного інформаційного простору;

– суттєве підвищення рівня ефективності та якості освіти і науки;

– формування ідеології інформаційного суспільства як складової національної ідеї, консолідація суспільства навколо цієї ідеї.

Реалізація даної стратегії у визначений період дозволить:

– широко використовувати новітні ІКТ у сфері державного управління, підприємницької діяльності, науки, освіти, культури, охорони здоров'я, захисту навколишнього природного середовища та інших сферах суспільного життя;

– надати широкий доступ фізичним та юридичним особам, у тому числі науковим установам та організаціям, навчальним закладам, архівам, бібліотекам, музеям та іншим закладам культури до інформаційних ресурсів через національні і глобальні мережі;

– повністю впровадити в органах державної влади електронний документообіг із застосуванням електронного цифрового підпису;

– значно підвищити обсяги електронної комерції;

– збільшити обсяги соціально–політичної, економічної, освітньої, правової, науково–технічної та інших видів інформації про Україну, доступної через Інтернет;

– надавати органами державної влади фізичним та юридичним особам адміністративні та інформаційні послуги;

– забезпечити вільний доступ населення до інформації про діяльність органів державної влади;

– значно підвищити рівень комп'ютерної грамотності населення;

– створити нові робочі місця;

– інтегрувати національну економіку у світову економіку, включити Україну у світові науково–технічні та інноваційні процеси;

– забезпечити Україні статус регіонального високотехнологічного експортно–імпортного, інвестиційного, фінансового і торгового центра [9].

Висновки

З вищевикладеного в статті матеріалу можемо зробити висновок, що на сьогодні немає єдиної, чітко визначеної на–

ціональної політики розвитку ІКТ технологій. Водночас у суспільстві та державі актуалізується питання побудови системи сучасної національної і державної політики щодо розбудови в Україні інформаційного суспільства та економіки знань.

Одним із першочергових завдань органів державної влади, які законодавчо визначені відповідальними за формування та реалізацію політики, спрямованої на забезпечення підвищення конкурентоспроможності національної економіки та розбудову інформаційного суспільства, слід вважати створення ефективної системи вимірювання розвитку ІКТ орієнтованої на комплексне використання державних і недержавних джерел інформації, інтегрованої обробки даних із застосуванням сучасних методів і моделей тощо.

Потрібна концентрація освітньо–наукового співробітництва на проведенні комплексних досліджень та опрацювання практичних рекомендацій у тісній співпраці з іноземними вченими з метою подальшої розбудови національної політики.

Ситуація, що склалася в Україні на початку XXI ст. в інформаційно–комунікаційній сфері, характерна тим, що країна, долаючи кризу у політичній, економічній та соціально–культурній сферах суспільного життя, повинна, по–перше, швидко скоротити наявне відставання від розвинених у цій сфері країн, зайняти своє місце в світовій системі розподілу праці та ринку ІКТ. По–друге, прискорити впровадження ІКТ в економіку, управлінську діяльність, в усі сфери суспільного розвитку. По–третє, зорієнтувати розвиток у сфері ІКТ на обслуговування потреб економіки, політики, суспільного життя [20].

Таким чином, впровадження та реалізація стратегії використання новітніх інформаційних технологій для прискореного соціально–політичного розвитку з огляду на глобальний досвід та національну специфіку може забезпечити Україні гідне місце на міжнародній соціально–економічній арені.

Література

1. Гуцал С. Стратегічні завдання інформаційної політики України у державах ЄС [Електронний ресурс] / С. Гуцал // Національного інституту стратегічних досліджень: [сайт]. – Режим доступу до ст.: http://www.niss.gov.ua/Monitor/desember08/18.htm. – Назва з екрану.

2. Даниленко О.Л. Відкрита економіка як передумова взаємодії внутрішнього і зовнішнього ринків [Електронний ресурс] / О.Л. Даниленко // Видавництво «Наука и образование»: [сайт]. – Режим доступу до ст.: http://www.rusnauka.com/ONG/Economics/2_danilenko%20o.l..doc.htm. – Назва з екрану.

3. Звіт «Вимірювання інформаційного суспільства» [Електронний ресурс] / Міжнародний союз електрозв'язку: [сайт]. – Режим доступу до інформ.: http://www.itu.int/ITU–D/ict/publications/idi/2010/index.html. – Назва з екрану.

4. Звіт з глобальної конкурентоспроможності 2010–2011 [Електронний ресурс] / Всесвітній економічній форум: [сайт]. – Режим доступу до інформ.: http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm. – Назва з екрану.

5. Звіт з глобального розвитку інформаційних технологій 2009–2010 [Електронний ресурс] / Всесвітній економічній форум: [сайт]. – Режим доступу до інформ.: http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Information%20Technology%20Report/index.htm. – Назва з екрану.

6. Звіт «Устойчивость среди бури. Сравнительный анализ конкурентоспособности IT–индустрии 2009» [Електронний ресурс] / Business Software Alliance: [сайт]. – Режим доступу до інформ.: www.bsa.org/globalindex.

7. Індекс інформаційного суспільства [Електронний ресурс] / Компанія IDC Analyze the future: [сайт]. – Режим доступу до інформ.: www.idc.com.

8. Каращук М. Новітні інформаційні технології як фактор соціально–політичної модернізації сучасного суспільства / М. Каращук // Вісник КНТЕУ. – 2005. – №3. – С. 10–14.

9. Мараховський А. Порівняльний аналіз стану інформаційного суспільства в Україні [Електронний ресурс] / А. Мараховський // Центр содействия изучения геополитических проблем и евтоатлантического сотрудничества Черноморского региона: [сайт]. – Режим доступу до ст.: http://nomos.com.ua/content/view/162/82/. – Назва з екрану.

10. Місце України в глобальній інформаційній спільноті [Електронний ресурс] / Головне управління державної служби України: [сайт]. – Режим доступу до ст.: http://www.guds.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=2FDE7EDC2988D75F183157D9E99ED109?art_id=177306&cat_id=146245. – Назва з екрану.

11. Поліщук О.В. Імідж держави на міжнародній арені: інформаційний аспект [Електронний ресурс] / О.В. Поліщук // Науковий блог НаУ «Острозька академія»: [сайт]. – Режим доступу до ст.: http://naub.org.ua/?p=1204. – Назва з екрану.

12. Про Національну програму інформатизації: Закон України від 04.02.98 р. №74/98–ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України [сайт]. – Режим доступу до закону.: http://zakon.rada.gov.ua/cgi–bin/laws/main.cgi?nreg=74%2F98–%E2%F0. – Назва з екрану.

13. Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки: Закон України від 09.01.2007 р. №537–V [Електронний ресурс] / Верховна Рада України [сайт]. – Режим доступу.: http://zakon.rada.gov.ua/cgi–bin/laws/main.cgi?nreg=537–16. – Назва з екрану.

14. Про рекомендації парламентських слухань з питань розвитку інформаційного суспільства: Постанова Верховної Ради України від 01.12.2005 р. №3175–IV [Електронний ресурс] / Верховна рада України [сайт]. – Режим доступу до закону.: http://zakon.rada.gov.ua/cgi–bin/laws/main.cgi?nreg=2632–17. – Назва з екрану.

15. Про стан та розвиток інформатизації в Україні за 2009 рік: Доповідь Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс] / НАУ – правові системи [сайт]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1064.1304.0. – Назва з екрану.

16. Про схвалення Концепції розвитку електронного урядування в Україні: Проект Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс] / НАУ – правові системи [сайт]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1095.8106.0. – Назва з екрану.

17. Статистика використання Інтернет [Електронний ресурс] / Міжнародна моніторингова організація Internet World Stats: [сайт]. – Режим доступу до інформ.:http://www.internetworldstats.com/ stats.htm.

18. Хомяков В.І., Коваленко Е.О. Тенденції розвитку світової електронної комерції та проблеми її українського сектору [Електронний ресурс] / В.І. Хомяков // Задачи оптимизации в MS Excel. Экономическая библиотека: [сайт]. – Режим доступу до ст.: http://exsolver.narod.ru/Artical/Homyak/ecommerce.html. – Назва з екрану.

19. Широкополосный доступ в Интернет – потенциальный катализатор роста экономики Украины [Електронний ресурс] / Финансы, Рынок акций, Фонд, Аудит: [сайт]. – Режим доступу до ст.: http://www.faksonda.pp.ua/inostrannie-investitsii-2/shirokopolosniy-dostup-v-internet-potentsialniy-katalizator-rosta-ekonomiki-ukraini-207.html. – Назва з екрану.

20. Шнипко О.С. Національний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій і конкурентоспроможність [Електронний ресурс] / О.С. Шнипко // Google Docs: [сайт]. – Режим доступу до ст.: http://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:KIIuyA1KocwJ:www.ief.org.ua/Arjiv_EP/Shnipko107.pdf. – Назва з екрану.

21. Economist Intelligence Unite: Индекс конкурентоспособности IT-отрасли в странах мира в 2009 году [Електронний ресурс] / Експертно-аналітичний портал «Гуманитарное развитие в России и за рубежом»: [сайт]. – Режим доступу до інформ.: http://gtmarket.ru/news/state/2009/09/20/2179. – Назва з екрану.

Н.В. ВИШНІВСЬКА,
аспірантка, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

Трансферти в системі міжбюджетних відносин

Проведено комплексне дослідження особливостей трансфертної політики в системі міжбюджетних відносин на сучасному етапі суспільного розвитку України та обґрунтовано пропозиції щодо її вдосконалення.

Проведено комплексное исследование особенностей трансфертной политики в системе межбюджетных отношений на современном этапе общественного развития Украины и обоснованы предложения относительно ее совершенствования.

Comprehensive investigation of the peculiarities of transfer policy in the system of interbudget connections in the current phase of social development in Ukraine is realized as well as proposals as for transfer policy are grounded.

Постановка проблеми. В Україні формування системи міжбюджетних трансфертів зумовлено необхідністю створення механізму фінансового вирівнювання місцевих бюджетів в умовах наявності фінансових диспропорцій між територіями. Розвиток та удосконалення системи міжбюджетних трансфертів вимагають, з одного боку, її наближення до головних принципів та засад функціонування систем міжбюджетних відносин у економічно розвинутих країнах, а з іншого – врахування національних, регіональних особливостей та умов формування бюджетів.

Існують всі підстави вважати, що Україна сьогодні вступила в якісно новий період оптимізації структури і функцій державних інститутів. Це дає можливість констатувати все зростаючу роль державного регулювання національної економіки, пріоритетним напрямом якого є згладжування просторової економічної поляризації на трансфертній основі. В цих умовах вимоги до трансфертної політики підвищуються, оскільки вона стає головною передумовою ефективності державного управління, як в масштабах регіону, так і країни в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Останнім часом проблематика міжбюджетних відносин займає важливе місце в дослідженнях вітчизняних вчених. Серед таких досліджень можна назвати праці В. Кравченка [1], О. Кириленко [2], І. Луніної [3] та інших. Відзначимо, що більшість робіт стосуються визначеного кола питань бюджетної практики. Проте багато питань, присвячених трансфертній політиці в системі формування міжбюджетних відносин, залишаються гостро дискусійними і недостатньо повно вивченими. В той же час динаміка зрушень в економічній системі нашої держави в контексті завдань адміністративно-територіальної реформи вимагає проведення подальших теоретичних досліджень усієї сукупності проблем, пов'язаних із міжбюджетними відносинами в Україні. Актуальність цього аспекту загострює ту обставину, що ряд питань, які стосуються трансфертної політики, дотепер залишаються відкритими.

Мета статті. Сучасне відношення до трансфертної політики характеризується, принаймні, трьома рисами.

По-перше, в даний час міжрегіональні контрасти досягли свого граничного, з позиції забезпечення національної економічної безпеки, рівня. Внаслідок цього скорочення відмінностей в соціально-економічному розвитку регіонів країни є стратегічно важливою державною задачею, вирішення якої вимагає трансформації системи управління трансфертними потоками.

По-друге, бюджет сьогодні є найважливішим джерелом фінансування соціально-економічних програм розвитку регіонів. Тенденція централізації бюджетних коштів, скорочення податкових прав органів місцевого самоврядування посилює залежність темпів економічних трансформацій в регіонах від

© Н.В. ВИШНІВСЬКА, 2011

державної фінансової допомоги, метою якої є вирівнювання бюджетної забезпеченості регіонів. При цьому декларується принцип пріоритетного фінансування витрат, пов'язаних із забезпеченням мінімальних державних соціальних стандартів, що підкреслює спрямованість трансфертної політики.

По–третє, закріплені за регіонами джерела податкових надходжень не дають достатню кількість коштів для виконання бюджетних зобов'язань. Внаслідок цього регіони потрапляють в залежність від трансфертів по лінії бюджетного вирівнювання.

Виклад основного матеріалу. Показником зростання залежності місцевих бюджетів від державного є збільшення обсягу трансфертів, які передаються їм з державного бюджету (див. таблицю). Так, якщо у 2002 році частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів становила 31,2%, то у 2009 році цей показник зріс до 47,2%.

Як показують наведені дані, у 2001–2009 роках більше половини усіх доходів формувалося за рахунок податкових надходжень та до 47% за рахунок бюджетних трансфертів, проте протягом останніх років спостерігається тенденція до зменшення частки податкових надходжень в структурі місцевих бюджетів з 58,3% у 2002 році до 44,0% у 2009 році і збільшення частки офіційних трансфертів, що свідчить про посилення централізації бюджетних коштів.

Таким чином, стан вітчизняної економіки і обмежувальна практика національної трансфертної політики визначає високу актуальність у дослідженні методичних підходів до державного регулювання руху трансфертних потоків.

Незалежно від чинної економіко–правової моделі в кожній країні держава акумулює розрізнені потенціали, протилежні інтереси окремих суспільних груп та виробляє і реалізує на цій основі стратегію розвитку суспільства. Процес розширення соціально–економічних аспектів державного регулювання, враховуючи регулювання регіонального розвитку через систему міжбюджетних відносин, обумовлюється новими якісними характеристиками економічного розвитку, особливістю яких є те, що вплив на них не може бути обмежений лише макроекономічним рівнем.

Об'єктивним наслідком цього процесу є зростання ролі державного регулювання на регіональному та територіальному рівні. Трансферти виступають дієвим інваріантним інструментом згладжування просторової поляризації економіки. Проте, незважаючи на достатньо тривале застосування такого інструменту у вітчизняній практиці, міжрегіональні диспропорції в країні зберігаються. Останній тенденції багато в чому сприяє відсутність ясності щодо механізмів перерозподілу бюджетних ресурсів між регіонами. У цих умовах наукове обґрунтування трансфертної політики набуває статус однієї з головних передумов ефективності державного управління в масштабах кожного регіону і країни. Подібне обґрунтування вимагає розкриття змістовних характеристик трансфертів, тому це питання слід розглянути детальніше.

Природа трансфертів визначається, перш за все, їх роллю в державному регулюванні економіки. Термін «трансферт» у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі визначається в контексті будь–якої форми державної фінансової допомоги (бюджетних грантів) [4, с. 32].

Перш ніж розглянути види трансфертів в ринковій економіці необхідно звернути увагу на наступну обставину. Найбільш всеохоплюючим засобом державного регулювання економіки вважається бюджетна система. Трансферти в бюджетних системах із стійким розподілом доходів і повноважень за витратами є основним механізмом гармонізації міжбюджетних відносин.

Розрізняють два основні типи міжбюджетних трансфертів: вертикальні (від бюджетів вищестоящого рівня до бюджетів нижчого рівня) і горизонтальні (між бюджетами одного рівня). Вертикальні міжбюджетні трансферти, у свою чергу, підрозділяються на загальні (вирівнюючі) і цільові (спеціальні) трансферти [5, с. 370].

Загальний, або вирівнюючий, трансферт призначений для згладжування відмінностей регіонів за бюджетної забезпеченості. Величина трансферту визначається за формулою, що має свої особливості, значення яких полягає у тому, що чим більше відставання регіону по фінансовому потенціалу, тим більшою повинна бути величина трансферту. Сума трансферту розподіляється місцевими органами влади. Цільові (спеціальні) трансферти призначаються для здійснення певних задач державної регіональної політики.

У ряді країн важливу роль у вирівнюванні фінансових можливостей виконують горизонтальні трансферти. Їх джерелом є кошти, що виділяються регіонами–донорами.

Крім загального і цільових трансфертів, прямими одержувачами яких є місцеві бюджети, державні кошти надходять в регіони також по лінії різних державних галузевих програм. Розподіл сум цих непрямих трансфертів між регіонами на практиці являє достатньо складну проблему.

Перерозподіл фінансових ресурсів між бюджетами у вигляді фінансової допомоги (грантів) є ключовою проблемою багаторівневої бюджетної системи, яка, по суті, полягає в забезпеченні рівності доходів кінцевих споживачів подібних ресурсів.

Частка трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів України, %

Групи доходів	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Трансферти	39,0	31,2	34,2	42,5	43,5	47,5	45,5	46,3	47,2
Податкові надходження	56,9	58,3	54,2	46,2	43,9	40,8	41,7	43,1	44,0
Інші надходження	4,1	10,5	11,6	11,3	12,6	11,7	12,8	10,6	8,8
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: розраховано за даними Державного казначейства України.

Традиційні моделі, як правило, використовують класифікацію міжбюджетних грантів. Наприклад, відповідно до класифікації запропонованої Е. Гремлічем, всі гранти, що виділяються бюджетам нижчого рівня, поділяються на три види [6, с. 106].

Перший вид грантів пов'язується з необхідністю субсидування виробництва (або придбання) суспільних благ в територіальному утворенні, де вони виробляються. Таке субсидування можливе за допомогою не лімітованого гранту, направленого на скорочення вартості виробництва державних послуг для його одержувачів. Його суть полягає в співфінансуванні урядом всіх витрат місцевих органів влади на виробництво суспільних послуг.

Другий вид міжбюджетних грантів пов'язується з метою перерозподілу доходу від високозабезпечених територій в низько забезпечені регіони, або відрахування деякої частки податкових платежів, стягування яких більш ефективне на державному рівні, до місцевих бюджетів. Даний вид трансферту виявляється направленим лише на зміну доходів нижчих рівнів влади і не призводить до зміни відносних цін державних послуг на них.

Третій вид міжбюджетного гранту пов'язується з грантами, причиною використання яких є наявність політичних зобов'язань. Відповідно до останніх національні органи влади повинні забезпечувати мінімальний або стандартний рівень надання державних послуг в країні, незалежно від того, з якого рівня фінансується виробництво відповідної суспільної послуги. Підтримка певного рівня надання суспільних послуг здійснюється урядом на основі механізму цільових грантів, які призначені для фінансування виробництва тільки встановленого переліку суспільних послуг, тому вони не надають місцевим органам влади такої незалежності в ухваленні рішень відносно власних витрат, як це відбувається у разі використання нелімітованих трансфертів, направлених на зниження вартості державних послуг. Держава, як правило, встановлює достатньо жорсткі умови отримання і використання коштів, що надаються, включаючи умови спільного фінансування.

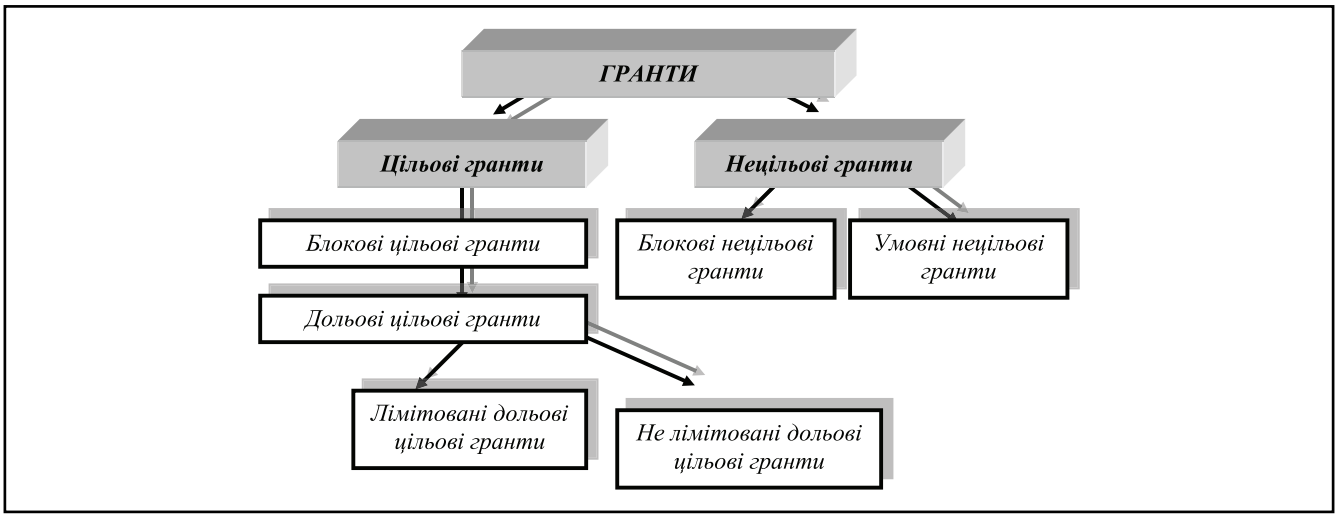
Теоретичний інтерес в плані видової відмінності трансфертів представляє класифікація державної фінансової допомоги (грантів) за ознакою її цільового використання [4, с. 32; 6, с. 103], вона дещо доповнює вище розглянуту класифікацію міжбюджетних грантів.

Цільовий грант є видом фінансової допомоги, мета використання якої суворо визначена тим, хто її представляє. Нецільовий грант використовується на розгляд одержувача відповідно з його функціями. Цільові гранти поділяються на блокові і пайові (див. рис.).

Блоковий цільовий грант – це фіксована сума грошей, яка повинна бути витрачена з обумовленою метою. Пайовий цільовий грант відшкодовує лише деяку частину витрат бюджету на ці цілі. Наприклад, державна цільова програма може передбачати компенсацію державним бюджетом половини витрат регіональних бюджетів на її здійснення. Величина не лімітованого пайового цільового гранту не має верхньої межі, тобто відшкодування певної частки витрат на обумовлені в умовах гранту цілі здійснюється незалежно від розміру суми, витраченої його одержувачем. Величина лімітованого пайового цільового гранту обмежена. Розмір нецільового гранту також може бути фіксованим (блоковий нецільовий грант) або залежним від виконання певних умов (умовний нецільовий грант), які звичайно стосуються величини власних доходів одержувача гранту.

Економічні наслідки надання грантів визначаються на основі моделей поведінки місцевих органів влади при отриманні фінансової допомоги. Такі моделі звичайно базуються на теорії оптимізації корисності споживача за наявності бюджетних обмежень коштів, які можуть бути витрачені на споживання інших товарів або їх заощадження.

Гранти рівноцінні допомозі, що надходить безпосередньо споживачам, а зростання попиту на товар не приводить до збільшення його ціни. Необхідно відзначити, що такий підхід дозволяє оцінити тільки первинний ефект надання фінансової допомоги, тоді як можливі непрямі її наслідки не враховуються.



Класифікація грантів

Висновки

Проведений аналіз економічних наслідків грантів дозволяє сформулювати такі положення. Одержувачі грантів, за інших рівних умов, віддають перевагу блоковим грантам, оскільки вони забезпечують вищий рівень корисності. Органи влади, які надають гранти з метою збільшення споживання певного суспільного товару, віддають перевагу пайовим цільовим грантам. Пайовий цільовий лімітований грант ідентичний за наслідками не лімітованому і блоковому грантам і є менш ефективним в порівнянні з ними. Внаслідок цього надання фінансової допомоги у вигляді пайового цільового лімітованого гранту доцільне лише в тих випадках, коли існує необхідність поставити в рівні умови велике число регіонів – одержувачів гранту.

Теоретично практичне застосування пайового цільового нелімітованого гранту має бути обумовлено метою регулювання зовнішніх ефектів, тобто витрат, які не відображені в існуючій системі цін. Нецільовий блоковий грант слід застосовувати в наступних двох випадках. По–перше, для вирівнювання питомого податкового потенціалу з метою створення передумов для надання всіма територіями однакового мінімального набору суспільних послуг за зіставних податкових умов. Досягнення цієї мети, як правило, допускає розробку формалізованих умов розрахунку гранту, який практично є горизонтальним. По–друге, для заміщення доходів регіональних бюджетів податковими надходженнями централізованого бюджету в тих випадках, коли централізований збір податків більш ефективний.

Література

1. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України: Навч. посіб. – К.: Т–во «Знання», КОО, 1999. – С. 319–334.

2. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) НІОС Київ. – 2004 р. – 383 с.

3. Луніна І. Формування місцевих бюджетів у контексті завдань адміністративно–територіальної реформи // Економіка України. – 2006. – №6. – С. 23–31.

4. Христенко Б.Б. Межбюджетные отношения и управление региональными финансами: опыт, проблемы, перспективы. – М.: Дело, 2002. – 608 с.

5. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. – 2–е изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 495 с.

6. Кадочников П., Синельников–Мурылев С., Трунин И. Проблемы моделирования воздействия межбюджетных трансфертов на фискальное поведение субнациональных властей // Вопросы экономики. – 2002. – №5. – С. 103–125.

А.В. БОДЮК,
к.е.н., п.н.с., НДІ фінансового права

Обґрунтування поняття товару, надроресурсного товару і його особливостей

Стаття написана на актуальну тему. В ній обґрунтовані пропозиції автора щодо формування понятійного апарату товарно–ресурсного забезпечення суспільних потреб.

Статья написана на актуальную тему. В ней обоснованы предложения автора относительно формирования понятийного аппарата товарно–ресурсного обеспечения общественных потребностей.

The article is written on an actual theme. In her reasonable suggestions of author are in relation to forming of concept vehicle of the commodity–resource providing of public necessities.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання у зв'язку з побудовою економіки інноваційно–інвестиційного типу необхідний перегляд поглядів на теорії суспільного виробництва в цілому, її категорії й т. ін. Це відноситься, зокрема, до змісту понять товару, зокрема надроресурсного, послуг, що надаються надрокористувачами і надрокористувачам.

Згідно з узагальненою точкою зору товари визначаються як продукти праці (виріб або послуга), що задовольняють певну потребу суспільного виробництва чи населення та призначені для продажу. Вважається також, що товар є продуктом праці, який виготовляється не для власного споживання, а для обміну, і реалізується шляхом купівлі–продажу тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Економісти західних країн товар трактують як будь–яку річ, яка продається і купується, тобто будь–який предмет торгівлі. За офіційним російським визначенням, товарами є продукти діяльності, включаючи роботи і послуги, призначені для продажу або обміну.

Таким чином, більшість науковців товар розглядають як продукт для продажу, обміну. Але ж продаж також є обміном. Обмін нами розглядається як поняття ширше, ніж продаж, купівля, торгівля.

Мета статті – обґрунтувати пропозиції щодо формування понятійного апарату товарно–ресурсного забезпечення суспільних потреб.

© А.В. БОДЮК, 2011

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на давність існування і поширеність категорії, вона не отримала однозначного тлумачення. За цієї та інших причин є необхідність в уточненні сутності поняття. Оскільки, наприклад, за потреб оподаткування важливо мати однозначне тлумачення поняття з тим, щоб правильно визначати об'єкти оподаткування.

Згідно з проектом Податкового кодексу України товари – це матеріальні та нематеріальні активи, а також цінні папери та деривативи, що використовуються у будь–яких операціях, крім операцій з їх випуску (емісії) та погашення [5, розділ 1]. Таке визначення розпливчасте, не відділяє поняття товару від поняття активів, продукції. Тому не отримав однозначного тлумачення і так званий об'єкт оподаткування. Такий фактор вносить складності у механізм нарахування і сплати податків, що справляються за операції з товарами.

У проекті Податкового кодексу України з метою застосування терміна «постачання товарів», наприклад електрична та теплова енергія, газ, пар, вода, повітря, що охолоджене чи кондиційоване, вважаються матеріальним активом [5, розділ 1]. Але ж постачання теплої води населенню офіційно розглядається не як продаж товарів, який оподатковується, а як надання комунальних послуг.

А послуги, до речі, можуть належати і до понять нематеріальних.

Звернемося ще до відповідних положень бухгалтерського обліку і зробимо такі порівняння. На підприємствах в бухгалтерському обліку за Планом рахунків бухгалтерського обліку, товари обліковуються на рахунках класу 2 («Запаси»), на субрахунках: товари на складі (281); товари в торгівлі (282); товари на комісії (283); тара під товарами (284); торгова націнка (285).

Із наведеного видно, що обліковуються товари, які виготовлені на підприємстві як власна продукція і передана на склад для подальшої реалізації, або товари на підприємствах торгівлі, що ними придбані для продажу (а точніше перепродажу). Цінні папери та деривативи до товарів на складах не належать.

У класі 7 «Доходи і результати діяльності» виділяються субрахунки: дохід від реалізації готової продукції; дохід від реалізації товарів; дохід від реалізації робіт і послуг. Але реалізація готової продукції належить до товарно–грошового обміну, тому назва субрахунку не відповідає загальному визначенню товару. Отже, мають місце розходження між теоретичними визначеннями товарів і їх бухгалтерського обліку.

Таким чином потребується однозначне трактування товару, обґрунтування і поняття надроресурсного товару.

За офіційним визначенням, товаром є будь–яка продукція, послуги, роботи, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для продажу (оплатної передачі) [1, с. 183]. Таким чином, товар – це вже не тільки річ, а об'єкт у формі прав, що призначені для продажу. З таким призначенням товару слід погодитися. Однак це визначення не охоплює ознаки походження товару.

За іншим офіційним визначенням, товаром є «...будь–який предмет господарського обороту, в тому числі продукція, роботи, послуги, документи, що підтверджують зобов'язання і права (зокрема цінні папери)» власності та інші немайнові права, призначені для продажу (оплатної передачі) [1, с. 183]. Зазначимо, що продукція може включатися у господарський оборот у межах підприємства, тобто без акта купівлі–продажу, в межах суб'єкта господарювання одного власника. Тоді продукцію за вище наведеними визначеними товаром називати не можна.

Продукція (видобуток), тобто надрові ресурси, офіційно трактується як «...корисні копалини загальнодержавного і місцевого значення (мінеральна сировина), що видобуваються (виробляються) під час розробки родовищ корисних копалин» [1, с. 179].

Надрові ресурси не виготовляються, а лише як природні речовини у твердому, рідкому чи газоподібному стані вилучаються з надр з метою подальшого їх включення у господарський оборот, у тому числі для продажу або збагачення, переміщення в часі і просторі, подальшої переробки. Активами вони є завжди, а товарами – лише після включення у товарно–грошовий або бартерний обмін.

Зауважимо, що Кодекс України про надра не відображає поняття корисних копалин як товарів.

У літературі товари поділяють на споживчі й виробничого призначення. За економічною теорією товар має вартість, мінову вартість, споживчу вартість. Спільним для товарів є втілення в них суспільної праці у процесі виготовлення як продукції. За затратами такої праці здійснюється їх кількісне зіставлення, формується їх вартість з урахуванням якості, корисного ефекту та інших параметрів, а ціна – ще з врахуванням попиту і пропозицій.

У процесі видобування корисних копалин немає виготовлення продукції (у традиційному розумінні шляхом переробки сировини), а отже, і суспільної праці на переробку (яка традиційно розглядається) у його процесі.

Фактор суспільної праці визначає ту сферу відносин між працівниками або їх організаційними формуваннями (а не тільки товаровиробниками, як це трактується), що охоплює обмін продуктів виробництва на обмінні цінності (гроші, товари, затрати праці тощо).

Вартість надрових ресурсів у будь–якому стані є категорією безпосереднього процесу надророзвідувального виробництва, оскільки вона відбиває затрати на видобуток, підготовку для доведення їх до споживача. Але оскільки зіставлення вартості товарів відбувається у сфері обміну, то тут вартість проявляється у формі мінової вартості, яка є категорією теорії сфери обміну.

Споживча вартість характеризує надроресурсний товар як річ, що має відповідні властивості, завдяки яким задовольняє певні потреби населення чи підприємств.

Офіційно товар трактується, аналогічно згаданому, як «...матеріальні і нематеріальні активи, а також цінні папери

та деривативи, що використовуються у будь–яких операціях, крім операцій з їх випуску (емісії) та погашення» [1, с. 183]. За Планом рахунків бухгалтерського обліку, нематеріальні активи належать до необоротних активів (клас 1), тому не можуть називатися товарами.

Матеріальні активи – це ще не обов'язково товари. Адже виготовлені підприємством продукти, що використані ним для внутрішньої потреби, є ресурсами (матеріальними активами) для цього підприємства. Якщо підприємство безкоштовно передало певній категорії населення горючі ресурси, то вони стали його життєвим ресурсом.

Однак ми їх товаром не називаємо, оскільки в даних випадках продукти не реалізуються за так званою міновою вартістю на ринку.

Дж.Р. Еванс і Б. Берман розглядають продукт як поєднання відчутних й невідчутних товарних характеристик, які направлені на задоволення потреби споживача. Вони виділяють три види продуктів: конкретний, розширена продукція, узагальнений продукт. Під конкретним продуктом розуміють фізичну сутність, послугу, ідею, прикладами яких називають кетчуп, фотокамеру, манікюр, круїз, скорочення прибуткового податку на визначену кількість процентів [3, с. 142]. Але ж круїз як морська подорож – це не виріб (продукт). Круїз потрібно розглядати не як послугу, а певну як інформацію, яку отримує людина за час подорожі, плюс духовна насолода, плюс відпочинок, плюс побут на кораблі тощо.

Такі «продукти», як круїз, пропонується називати інформаційно–послуговими.

Скорочення прибуткового податку – це не споживча вартість, бо не є ні товаром (не продається), ні роботою, ні інформацією, а є фінансовою сутністю, має економічну цінність для людини – платника фіскальних зобов'язань, однак ні на що не обмінюється, за своєю природою – не належить до продуктів виробництва. Таку дію, цінну для людини, пропонується відносити до операцій із фінансовими ресурсами.

За визначенням згаданих авторів, поняття розширеної продукції включає, крім конкретних товарних характеристик, все те, що складає образ її обслуговування; узагальненого продукту – те, що товар означає для споживача, а не для його продавця [3, с. 142–143].

На наш погляд, надроресурсний товар не підлягає даному визначенню. За офіційним визначенням, товарна продукція гірничого виробництва являє собою продукцію, вироблену на гірничому підприємств згідно з установленими стандартами і підготовлена для реалізації [1, с. 183].

Згадані автори зазначають, що коли телефон, машинка для загострення олівців (потрібно розуміти, як узагальнені продукти) придбаваються для домашнього особистого або сімейного споживання, тоді ці вироби є споживчими товарами [3, с. 144]. Виходячи з цього потрібно розуміти, якщо такі вироби куплені для школи, тоді вони змінили свій зміст, характеристики. Але так не може бути. Куски вугілля, що використані у домашніх господарствах і в дитячому садку, у заводських котельнях не змінюють своїх властивостей, але різним є місце використання для опалюваних потреб. Тому ці куски називати і товаром побутового споживання і не товаром – не логічно.

Дж.Р. Еванс і Б. Берман поділяють продукти на такі типи: споживчі товари – призначені для кінцевого споживання (особистого, сімейного або домашнього використання); споживчі послуги; товари й послуги виробничого призначення [3, с. 144]. Таким чином, автори розрізняють поняття послуги й поняття товару.

Ф. Котлер товар розуміє як все те, що може задовольнити потребу або нужду покупця й пропонується ринку з метою привернення уваги, придбання, використання або споживання [2, с. 49]. Цей автор вважає, що товар – це фізичні об'єкти (вироби), послуги, а ті, що задовольняють потреби: особистості, місця, організації, види діяльності, ідеї [2, с. 50–51]. Такого ж погляду щодо поняття товару дотримується В.Г. Герасимчук [4, с. 90]. Зауважимо, що зайнятість творчою діяльність для більшості науковців є не нуждою, а потребою. Не нуждою, а потребою є відвідування місць відпочинку у лісопаркових зонах, де можуть придбаватися та споживатися товари і послуги.

Поряд із поняттям товару (для визначення суб'єктивного цінового значення різним особам) Ф. Котлер це поняття пропонує застосовувати таким, як «задовільник потреби», «засіб відшкодування», «пропозиція» [2, с. 51].

До товарів не потрібно відносити особистості, бо людина – безцінна, посадові особи не повинні «продаватися» тощо. Щоправда, можуть бути проданими результати праці людини, в тому числі її ідеї. До речі, ідеї все більше стають результатами штучного інтелекту, тому можуть бути своєрідними товарами. До таких ідей належать й обґрунтування щодо ресурсів корисних копалин.

Ф. Котлер поділяє товари на такі, що використовуються (призначені для використання), споживані (призначені для споживання) [2, с. 49].

Але ж величезну масу природно–ресурсних товарів, які випускаються в промисловості й агропромисловому комплексі, недостатньо поділяти на дві такі або інші групи чи два види. Однак потрібно зауважити, що поділ Ф. Котлера відмінний від прийнятого в національній статистиці поділу товарів на товари виробничого призначення і народного (домашнього) споживання або для домашніх господарств, останніх – на продовольчі й непродовольчі тощо.

Поділ товарів, у тому числі надроресурсних, на використовувані й споживані заслуговує уваги, оскільки виділяє групи адаптовано до реалій. Такий поділ доцільно застосувати в національній статистиці.

Системою національних рахунків, розроблених Державним комітетом статистики України, враховуються виробництво товарів (зокрема у промисловості, сільському господарстві, будівництві) і виробництво послуг. Однак такого поділу недостатньо, щоб визначити множини товарних ресурсів, що мають природне походження.

У вітчизняній літературі, як згадувалося, під товаром, як правило, розуміють речову продукцію виробництва, призначену для продажу на ринку. Зокрема, В.Г. Герасимчук пише, що товар – це продукт праці, вироблений для продажу; засіб, за допомогою якого можна задовольнити певну потребу [4, с. 67]. Цей автор до товарів відносить все те, що й Ф. Котлер, але одночасно звужує поняття до продукту праці, виробленого для продажу, й засобу, за допомогою якого можна задовольнити певну потребу. На наш погляд, продукт стає товаром у сфері обігу. Зазначимо, що товар не можна розглядати як засіб, оскільки засіб як поняття економічної теорії означає те, чим діють на об'єкт дії (предмет праці).

В.Г. Герасимчук класифікує товари за різними ознаками, в тому числі виділяє споживчі товари (особистого користування), які групує на: 1) вироби тривалого використання (автомобілі, меблі, телевізори); 2) вироби короткострокового користування (продукти харчування, косметика); 3) послуги (залізничні сполучення, ательє, автоперевезення тощо) [4, с. 67]. Але ж ательє, залізничні сполучення – це не послуги, а своєрідні місця для виробництва, де надаються послуги тощо.

Використовуючи ознаки довговічності й матеріальної відчутності, Ф. Котлер поділяє товари на три групи: 1) тривалого використання (холодильники, одяг, верстати); 2) товари короткотривалого використання (вироби, що споживаються за один або декілька циклів використання, наприклад, мило, сіль); 3) послуги – об'єкти діяльності у вигляді діяльності, вигоди або задоволень (проведення екскурсії у заповідник, ремонтні роботи) [2, с. 287].

На наш погляд, другу групу необхідно поділити на дві: товари короткострокового використання (мило, пачка солі), товари разового користування (газ природний, дрова, гриби, ягоди, риба, сіно). Товари довгострокового використання (меблі, мікрохвильові печі) потрібно називати пожитками (пожитки – поняття побутове).

Дж.Р. Еванс, Б. Берман вважають, що, розглядаючи планування продукції, необхідно приймати рішення залежно від передбачуваного покупця, у зв'язку з цим вони також виділяють продукцію споживчого й виробничого призначення [3, с. 144]. Такий поділ, часто наведений у вітчизняній літературі, нібито підкреслює різниці в характеристиках продуктів, що має немаловажне значення для маркетологів. Споживчою вони називають продукцію для домашнього, особистого, сімейного використання, для кінцевого споживання. Але таке визначення все ж таки умовне, бо багато з продуктів можуть застосовуватися у побутовому (кінцевому) й виробничому споживанні, яке також є кінцевим. Крім того, природно–ресурсні товари часто придбаваються для третьої сфери (недомашньої, невиробничої), яка включає державні установи, дитячі сади, ясла, школи та інші.

Необґрунтована класифікація виробів має негативні наслідки в економічних визначеннях щодо використання товарів як засобів виробництва. В існуючій практиці на одні й ті ж технічні вироби встановлювалися різні норми амортизації, строки служби у виробничій і невиробничій сферах. Подібні положення неправильні. До того ж, коли врахувати, що згідно з економічною теорією споживання є й у виробництві, тому поділ продуктів лише на споживчі й виробничі недостатній, бо його не можна зробити чітким.

Нами пропонується використовувати таку подільну ознаку, як фінансове значення у застосуванні. Один і той же природно–ресурсний товар залежно від галузі подальшого використання може бути капіталом (за чинним обліком для власника) й не бути ним (для сім'ї, що його споживає). Такі суттєві відмінності не враховують зазначені автори.

Можна сформувати ознаку класифікації природно–ресурсних товарів виходячи з того, чи включений конкретний виріб у процес отримання доходів, яким чином і т.п., чи не включений. Такою є, зокрема, прибутковість. За цієї ознаки товари слід відносити до джерел фінансових ресурсів торговельних підприємств.

Товари класифікуються за іншими ознаками, в тому числі за так званими споживчими властивостями. На сутність, зміст та інші аспекти споживчих властивостей погляди у авторів різні. До таких властивостей відносять зовнішні характеристики, якісні показники тощо.

Прикладами названих характеристик Дж.Р. Еванс і Б. Берман називають колір, смак, розмір, масу, надійність, якість продукції, ефективність у використанні [3, с. 142]. З їх позицією можна погодитися. Товар дійсно володіє конкретними власними (своїми) характеристиками. Але ці характеристики – не споживчі якості товарів, а технічні, економічні, екологічні та інші характеристики певних матеріальних об'єктів. Споживчі властивості (достоїнства і т. п.) – це, на наш погляд, не категорія товару й не категорія споживача, а категорія маркетингу, оскільки.

Будь–який товар природного чи промислового походження як виріб володіє притаманними йому характеристиками, які йому «рідні» на весь період існування. Такі характеристики пропонується називати не товарними, а продуктовласними. Подібним чином потреби конкретної людини притаманні цій людині, але з часом вони можуть змінюватися.

Характеристики природно–ресурсних товарів й потреби людей–покупців, які придбавають товари, пропоновані для продажу, на момент вибору покупки незалежні. Однак потрібно зазначити, що з перебігом часу товарні пропозиції впливають на потреби людей, потреби людей формуються і залежно від пропозицій. Характеристики нових товарів також формуються не без впливу попиту населення. Але ж конкретні товари, подані у магазині для реалізації, мають незалежні характеристики від потреб покупців, які оглядають ці товари.

Вищезазначене дозволяє зробити висновок, що поняття «споживчі властивості» є відносне, необхідне для певних теоретичних викладок, зокрема положень з товарознавства.

Властивості природно–ресурсних товарів, їх характеристики і споживчі властивості – не одне й те ж. Вимірники перших від споживачів не залежать, тому вживати поняття

«споживчі» неправильно. Колір, маса товарів, їх габарити тощо – не споживаються. Споживається фізичне тіло продукту харчування або послуга, а використовуються інформаційні продукти та непродовольчі товари.

Ф. Котлер пише, що споживач вирішує, яку розважальну програму телебачення дивитися, де відпочивати, якій організації надати допомогу, яким особам чинити підтримку тощо [2, с. 51]. Але зміст конкретної програми за природний світ не залежить від конкретного споживача (глядача), не споживач надає допомогу, а спонсор, меценат – споживачу цієї допомоги.

Споживчі властивості залежно від виду потреб, що ними реалізуються, відповідно до вимог до товарів, прийнято поділяти на групи: соціального призначення, функціональні, надійності у споживанні (експлуатації), ергономічні, естетичні, екологічні тощо. Споживчі властивості мають відповідні показники.

Зрозуміло, що одному покупцю подобається натуральна шуба чорного кольору, іншому – сірого. Але ми не можемо зрозуміти, якими «споживчими властивостями» володіє одна з цих шуб, яку ніхто не купує, нехай вона найдешевша. А якщо таку шубу хтось і купує з причини доступної ціни, а не задоволення споживчих потреб, то це зовсім інша справа.

Вважається, що споживчі властивості товарів є суспільно–ціннісними властивостями. Тому, коли проходять зміни в суспільних процесах, потребах людини, то споживчі властивості товарів змінюються. Але ж їх природні властивості залишаються попередніми. Тому такий підхід – протиріччя, бо товарне тіло характеризується споживчою вартістю.

Споживча вартість розуміється як корисність продукту, що є певною річчю, сукупність речовинних властивостей, які роблять його придатним для задоволення будь–яких потреб. При цьому тлумачиться, що споживча вартість окремого продукту як самостійного предмета не є економічною категорією, а лише на фоні виробничих відносин, у зв'язку з потребами суспільства вона придбає соціально–економічний характер.

Вважається, що споживча вартість тісно пов'язана з категорією якості. Остання є проявом споживчої вартості товару і свідчить про ступінь задоволення певних потреб окремої людини чи суспільства. Також вважається, що якість є технічною й суспільною категорією. На нашу думку, якість окремого продукту залежить від створювачів і виробників продукту, а не його окремого споживача, суспільства.

Отже, споживачу вартість природно–ресурсних товарів потрібно розуміти як здатність задовольняти будь–яку людську потребу: суспільства, виробництва, торгівлі.

На нашу думку, справа знову ж таки не в товарі, а в споживачеві. Не товар задовольняє потреби, а людина задовольняє свої потреби, використовуючи притаманним їй способом ті чи інші товари, що володіють своїми властивостями (продукти харчування – харчовою цінністю, смаковими якостями; камінь – будівельними параметрами).

Проаналізуємо такий приклад. Мухомори мають специфічне застосування, але для споживання у їжі вони не придатні. Пересічній людині вони просто не потрібні. Ми не можемо назвати, які тоді споживчі властивості має такий продукт, якою є його мінова або споживча вартість. Отже, споживча вартість – це не характеристика товарів, але й не характеристика споживача. Тоді логічно зауважити щодо визначеності суті цієї категорії. До того ж вона реально не відбиває й затрати на виготовлення товару для його виробника, ціну товару для його покупця. Тому категорія «споживча вартість» не має визначального відношення до товару, його споживача й не реальна.

Отож, поняття «споживча вартість товару», яка нібито прямує від споживача, є міфічною, не має ні обґрунтованого теоретичного положення, ні практичної реальності, ні конкретного носія у традиційному її тлумаченні.

Вартість – категорія відносна, товар має конкретні властивості. Один і той самий товар може бути проданий за різними цінами (високими, низькими, відданий безкоштовно), заміненим на інший без еквівалентних вартісних зіставлень. Такі властивості природно–ресурсного товару, як форма, структура, колір та інші залишаються на весь його життєвий період незалежно від споживача. Поняття товарного тіла – об'єктивне.

Потребує уточнення змісту «мінова вартість»: це не властивість природно–ресурсного товару, а сума, яку згоден заплатити покупець або ж відпустити продавець покупцю. Таким чином, ця вартість не стільки залежить від товару, скільки від платоспроможності покупця, кон'юнктури ринку тощо. Товар володіє конкретними розмірами, масою, кольором, функціональними характеристиками тощо, які незалежно від майбутнього користувача залишаються на весь життєвий період цього товару. Якщо користуватися терміном «споживчі властивості», необхідно зазначити їх відносність. Бо, наприклад, які б чудові експлуатаційні характеристики не мав імпортний товар, зокрема лісотранспортний засіб, вугільний комбайн, він не може задовольнити потребу приватного підприємця, який не в змозі його купити, отже, й користуватися.

На нашу думку, категорія «мінова вартість» могла б бути застосовуваною лише в тому випадку, коли встановлена її єдина величина (тобто для випадку одна вівця за п'ять зайців). Але такий обмін – нереальний. Бо ціна продажу товарів залежить від багатьох факторів, у тому числі й попиту. Отже, названа категорія не має ні теоретичної значущості, ні практичної реальності, а належить до далеко минулих. Тому вона не повинна застосовуватися у сучасних економічних теоріях, ні в маркетинговій практиці, ні, тим більше, у розробках із вартісних аспектів інноваційної діяльності у галузі природокористування. Доцільно використовувати реальні поняття ціни товарів, цінового еквівалента тощо.

Бо ж не логічно виходить, що конкретний товар природного походження має конкретну мінову ціну, а реально обмінюється на різні вартості. Інакше не можна зрозуміти, чому тоді один і той самий товар може продаватися за навіть дуже відмінними цінами. Обмінна вартість ні теоретично, ні практично не повинна бути різною на один і той самий товар, інакше вона залежить від покупця, але тоді поняття мінової вартості товару треба замінити на інше, що характеризує покупця.

Покупець і споживач як суб'єкти обміну відрізняються, тобто є різними за рядом ознак, насамперед по відношенню до товару як власники.

Якщо товар має конкретну мінову вартість, то вона повинна залежати від цього товару. Знову ж таки, чомусь один і той самий товар (соснова чи дубова деревина, розвідане родовище корисних копалин) на торгах продається за різними цінами. Значить, справа не тільки в характеристиках товарів, а й у фінансових можливостях покупців цих товарів. На наш погляд, оскільки товар як еквівалент обміну на гроші має ціну, тому є економічною категорією. Природно–ресурсний товар як категорія ринкової економіки також є категорією економічною, тому він повинен характеризуватися економічними показниками.

Отже, показник мінової вартості як економічний міг би характеризувати природно–ресурсні товари, коли б він був реальним. Реальними є собівартість, продажна ціна тощо. «Споживча вартість» відображається такими загальновизнаними характеристиками, як твердість, колір, смак, розмір, маса, які не належать до економічних, тому споживча вартість – не економічне поняття.

Поширюючи викладене на інноватику, зазначимо, що, на нашу думку, у теоретичному полі інноваційної діяльності у природно–ресурсному виробництві не придатні для оперування такі категорії, як споживча й мінова вартість новацій, інновацій тощо.

Таким чином, мінова вартість і споживча вартість – це міфи. Замість першої мають застосовуватися такі реальні економічні характеристики товарів, як їх собівартість для виробництва, відпускні ціни, роздрібні ціни. Такі види цін не замінює поняття «мінова вартість». А за собівартістю виробу покупець може визначити його цінність.

Поряд із поняттям цінності потрібно визначати корисність товару. Корисність трактується як ступінь задоволення потреби, яке отримує користувач від споживання певного блага чи їх сукупності. Корисність розглядається як складова цінностей користувача, його уподобань, як залежна від блага, так і від користувача. Відзначимо відносність поняття корисності, оскільки вона оцінюється логічно і вимірюється математично.

Зауважимо, що оцінки якості та вимірювання кількості природно–ресурсних товарів належать до інформаційних операцій, тому такі операції потрібно відносити до процесу підготовки до товарно–грошового обміну як речового об'єкта.

Для умов інформаційного суспільства, на наш погляд, поряд із речовими товарами й послугами слід виділити особливу групу товарів у формі інформації (звукової, зорової тощо), носіїв інформації (наприклад, геодезичних або геологічних карт), інформаційних операцій у формі послуг (інтернет–послуги, мобільний зв'язок) та ін. За особливість геологічної інформації слід відзначити відображення нею стану надр корисних копалин (територіальне розміщення, запаси, умови видобутку покладів тощо).

Загалом продукцію, що виробляється природно–ресурсними підприємствами, пропонується поділити на такі види: речову (що до сфери обігу надходить як товари домашнього вжитку – меблі побутові, продукти харчування тощо); інформацію (телепередачі, усні консультації за природні ресурси); послуги (доставка питної води по квартирах, мисливські), як окремі явища; роботи (посадка квітів, дерев у місцях відпочинку населення); процеси (лікування і оздоровлення в умовах лісу, з використанням продуктів надр); поля (створені фізичні, біологічні); енергію (теплова, електрична).

За продукцію геологічних підприємств слід прийняти:

– геологічну інформацію про корисні копалини та їх родовища;

– підготовлені до передачі в експлуатацію родовища корисних копалин.

Отже, до надроресурсних товарів належать:

– родовища корисних копалин, підготовлені до експлуатації;

– матеріальні активи у формі видобутих корисних копалин;

– нематеріальні активи у формі геологічної інформації;

– цінні папери та деривативи, що використовуються у будь–яких операціях, крім операцій з їх випуску (емісії) та погашення;

– інші види.

Геологічна інформація офіційно трактується як «...зафіксовані дані геологічного, геофізичного, геохімічного, аерокосмічного, економічного змісту, що характеризують будову надр, наявні в них корисні копалини, умови розробки родовищ, інші якісні і кількісні параметри та особливості надр і отримані за результатами геологорозвідувальних, геолого–екологічних, науково–дослідних, експлуатаційних та інших робіт»[1, с. 159].

Для потреб фінансування надрокористування можуть застосовуватися й цінні папери та деривативи (стандартні документи, що засвідчують права та/або зобов'язання придбати або продати цінні папери, матеріальні або нематеріальні активи, а також кошти на визначених ним умовах у майбутньому).

Таким чином, товар – категорія ринку; товар – об'єкт продажу–купівлі. Поняття товару ширше поняття продукту виробництва, бо товаром можуть бути природні об'єкти, які ще не є продуктами виробництва (продаж державою на конкурсних умовах родовища корисних копалин).

Товар для власника як об'єкт обміну (продажу) можна розглядати як обмінне, матеріалізоване у вартість джерело фінансових ресурсів, а для населення – як засіб (ресурс) забезпечення життєдіяльності людини.

Стан забезпечення товарними ресурсами життєдіяльності людини характеризують показники товарообороту.

Як захід зниження тіньового обороту, що здійснюється з метою вдосконалення обліку ресурсів, доцільно б окремим субрахунком (286) відображати фіскальну складову вартості підготовлених до реалізації товарів, щоб можна було контролювати нарахування податків і порівнювати їх сплату.

На підприємствах торгівлі природно–ресурсні товари у тому числі надрові, потрібно обліковувати серед обмінних

ресурсів, до яких належать послуги додаткові, транспортні послуги, інформаційні послуги через мережу Інтернет, грошові ресурси.

На наш погляд, товар, у тому числі надроресурсний, необхідно трактувати як поняття відносне, тому відповідно розглядати як поняття: фізичне; економічне; фіскальне; погребове; філософське та ін.

Як поняття фізичне товар слід розуміти як об'єкт, що має певні фізичні виміри у просторі та часі. Як поняття економічне товар слід розуміти як об'єкт, що має певні вартісні оцінки у просторі і часі та придатний для виробничого застосування. Як поняття фіскальне товар слід розуміти як об'єкт, що має певні вартісні оцінки, за якими визначаються платежі до бюджету за виконання операцій з товаром. Як поняття погребове товар слід розглядати як об'єкт, що володіє певними характеристиками, що відповідають потребам споживачів.

Висновки

Отже, під поняттям надроресурсного товару пропонується розуміти товар природного походження, що немає початкового прикладання праці людини, але її праця застосовується для вилучення товарного тіла з надр і підготовки його для продажу.

Однією з особливостей цього виду товарів слід виділяти їх хімічний склад. Оскільки корисні копалини суттєво відрізняються за структурними елементами.

Викладені положення доцільно використати для розробки теорії надророзвідувального виробництва.

Література

1. Малюк Б.І. Бобров О.Б., Красножон М.Д. Надрокористування у країнах Європи і Америки: Довідникове видання. – К.: Географіка, 2003. – 197 с.: іл. 90. – Бібліогр: С. 196–197.

2. Котлер Ф. Основы маркетинга. Пер. с англ. Общ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1990. – 735 с.

3. Эванс Дж., Берман Б. Маркетинг. Сокр. пер. с англ. Авт. предисл. и науч. ред. А.А. Горячев. – М.: Экономика, 1990. – 350 с.

4. Герасимчук В.Г. Маркетинг: теорія і практика. Навч. посібник. – К.: Вища шк., 1994. – 327 с.

5. Податковий кодекс України (проект).

М.І. ДЕРКАЧ,
к.е.н., Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара

Сучасна аксіоматика фіскальної децентралізації державного управління

У даній статті обґрунтовується аксіоматичне сприйняття децентралізації фіскальних функцій держави як механізму підвищення добробуту людей і забезпечення сталого розвитку країни. Сформульовані загальні закономірності децентралізації державного управління. Визначені десять ключових принципів даного процесу. Проаналізовані внутрішні та зовнішні чинники, що впливають на фіскальну децентралізацію.

В данной статье обосновывается аксиоматическое восприятие децентрализации фискальных функций государства как механизма повышения благосостояния людей и обеспечения устойчивого развития страны. Сформулированы общие закономерности децентрализации государственного управления. Определены десять ключевых принципов данного процесса. Проанализированы внутренние и внешние факторы, влияющие на фискальную децентрализацию.

The axiomatical perception of government fiscal functions decentralization as a mechanism of people well–being rise and country sustainable development ensuring is argued in the article. The general conformities to natural laws of state management decentralization are formulated. Ten key principals of this process are determined. Internal and external factors which influence fiscal decentralization are analyzed.

Постановка проблеми. Якісне державне управління посилює демократичні інститути, ліквідує нерівність можливостей доступу до суспільних благ і послуг та є фундаментом розвитку будь–якої демократичної держави. Все це може бути забезпечено шляхом децентралізації державного управління, в основі якої лежить перегляд ролі держави в економіці. Децентралізація має безпосередній вплив на широкий спектр питань, починаючи від надання більш якісних суспільних послуг до високих темпів економічного росту і підвищення якості життя. Можливості використання децентралізації для підвищення добробуту людей і забезпечення сталого розвитку країни розкриваються через розбудову потенціалу органів місцевої влади, залучення до процесу управління широкої громадськості, підвищення ролі неурядових інститутів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретико–методологічні основи даної проблематики розроблялися і розвивалися цілою плеядою всесвітньо відомих вчених: Я. Брюкнером [1], К. Фукасаку [2], З. Хорстом [3], Г. Хезліттом [4], В. Томасом, Д. Кауфманом [5] та іншими. Проте, незважаючи на те, що децентралізація одержала визнання та широке застосування у системах державного управління економікою цілого ряду країн світу, ще й досі до кінця не напрацьований аксіоматичний фундамент даного процесу.

 © М.І. ДЕРКАЧ, 2011

Метою даної ***статті*** є розвиток сучасної аксіоматики фіскальної децентралізації державного управління, визначення загальних закономірностей, ключових принципів і чинників даного процесу.

Виклад основного матеріалу. Насамперед слід зазначити, що принципових протиріч при трактуванні терміну «децентралізація» у науковців не виникає, оскільки більшість з них погоджується, що децентралізація в ієрархічній системі – це така реорганізація, що протікає всередині системи процесів, при якій частина процесів переводиться на нижчий рівень ієрархії [6].

Характеризуючи децентралізацію як комплексне багатостороннє поняття, А.А. Нечай [7] акцентує увагу, що у найширшому розумінні це передача повноважень і відповідальності за виконання державних функцій від центральних органів влади проміжним або місцевим рівням системи державного управління, квазінезалежним урядовим організаціям та / або приватному сектору. Досліджуючи теорію та практику державних фінансів протягом перехідного періоду у країнах Центральної Європи, Юрай Немец та Глен Райт користуються аналогічним трактуванням терміну «децентралізація», підкреслюючи, що це «передача керівних і виконавчих функцій під конкретнішу юрисдикцію, конкретним установам чи населеним пунктам» [8, с. 532].

Генрі Мінцберг наводить три вичерпні варіанти використання терміну «децентралізація» [9]. По–перше, мається на увазі розосередження офіційної влади вниз за ланцюжком лінійних повноважень (вертикальна децентралізація). По–друге, «перетікання» права прийняття рішень за рамки лінійної структури (горизонтальна децентралізація). По–третє, фізичне розосередження різноманітних служб організації.

Аксіоматичний фундамент фіскальної децентралізації мусить формуватися з урахуванням того, що кінцевою метою децентралізації є підвищення якості життя населення. Вона впроваджується у відповідь на вимоги підвищення ефективності виконання державними службами своїх функцій, враховуючи місцеві потреби і умови з одночасним досягненням регіональних і національних цілей.

Аксіоматичні теорії в економіці побудовані на основі аксіоматичного методу, тобто шляхом формування множини початкових положень, що приймаються без доведень, – аксіом, які пов'язують вихідні поняття теорії і використовуються для дедуктивного одержання результатів – теорем. У світовій практиці аксіоматичний метод успішно та результативно застосовується у вивченні регулярних процесів, оскільки тільки таким чином вдається зафіксувати їхні стійки властивості, формалізований опис яких і приймається за аксіоми. Побудова аксіоматичної системи у процесі аналізу децентралізації фіскальних функцій держави вимагає врахування деяких суттєвих особливостей. Аксіоматичний метод є способом дедуктивної побудови наукових теорій, відповідно до якого в основу теорії кладуться деякі позиції (аксіоми), що не доводяться у цій теорії, а всі інші позиції цієї теорії виводяться з аксіом шляхом використання логічних правил або законів. При застосуванні до формальних наук аксіоматичний метод не вимагає емпіричного підтвердження ні аксіом, що приймаються за вихідні положення, ні доведених при аксіоматичній побудові теорем. Істинність усіх тверджень аксіоматичної теорії обґрунтовується у результаті суворого додержання дедуктивної техніки виводу (доказу) і надходження (або побудови) інтерпретацій (моделей) формальних аксіоматичних систем. При самій побудові аксіоматики виходять з того, що прийняті аксіоми – істинні [10]. При побудові аксіоматики фіскальної децентралізації державного управління, як і при застосуванні аксіоматичного методу до будь–якого емпіричного – природно–науково і суспільно–науково знання, виникає дещо інша ситуація. Такі знання за своєю суттю вимагають емпіричного підтвердження, а його вихідні положення – аксіоми не можуть бути нічим іншим ніж гіпотезами, тобто твердженнями, відносно яких у ході розвитку теорії може бути доведена хибність. Отже, при застосуванні до емпіричного знання аксіоматичний метод виступає як аксіоматичний гіпотетико–дедуктивний метод.

Аксіоматичним фактом вбачається те, що децентралізація державного управління, передача повноважень і ресурсів на нижчі рівні влади і громадянському суспільству, є природнім процесом і відповідає основним принципам демократизації суспільства. В умовах ринкової економіки державі доцільно мінімізувати свій вплив на ті види діяльності, де ринок і приватний сектор діють ефективніше, а слід сконцентрувати свою увагу на таких сферах, як надання якісних суспільних послуг, підтримка правопорядку, створення прозорої правової системи, викоренення корупції з метою забезпечення сталого розвитку.

Сприйняття тези, що фіскальна децентралізація підвищує якість та ефективність державних послуг шляхом наближення органів управління до населення, оскільки відповідальність за прийняття ряду рішень відносно рівня, структури податків і державних видатків покладається на місцеві органи влади, також набула аксіоматичного характеру.

У сфері управління організаціями вже доведено, що на співвідношення централізації та децентралізації в управлінні безпосередній вплив має такий фактор, як розмір організації [11]. Неодноразові дослідження дали змогу зробити висновки про таку залежність. Зокрема, вже при десяти працівниках в організації виникає проблема розподілу відповідальності, при 50–100 працівниках – проблема делегування більшої частки управлінських функцій, при 100–300 – питання про зниження навантаження на керівника. Число працюючих 300–400 висуває задачу визначення нових функцій. Проблема координації управлінських функцій повною мірою виникає при кількості працівників 400–500. Досягнення балансу між контролем і делегуванням стає серйозною організаційною проблемою при чисельності працівників 500 і більше [11]. Отже, існує суттєва залежність між розміром організації та її формалізацією: при збільшенні розмірів організації

нею простіше управляти, якщо управління нею децентралізоване. Це дає нам підстави припустити, що для великих за кількістю населення і адміністративно–територіальних одиниць країн ефективною буде децентралізована система державного управління, причому чим більша країна, тим вища ступінь децентралізації потрібна.

Світова наука і практика також доводять гіпотезу, що децентралізація державного управління, зокрема фіскальних функцій держави, є одним з ключових факторів забезпечення сталого розвитку держави, що аналізувалося у наших попередніх роботах [12]. Разом із тим децентралізація державного управління і сталий розвиток мають також і зворотний зв'язок: розвиток людського потенціалу розширює можливості відходу від зосередження повноважень у центрі та широкого державного втручання у діяльність суб'єктів підприємництва.

Останнім часом у більшості промислово–розвинених країн світу спостерігається тенденція до фіскальної децентралізації державної влади, яка розглядається як інструмент розвитку демократії, підвищення ефективності бюджетної і податкової політики, якісного людського розвитку. Незважаючи на ряд суттєвих відмінностей процесу фіскальної децентралізації державного управління в різних державах, існують загальні закономірності, які доцільно враховувати при розвитку даного процесу і забезпеченні сталого розвитку в Україні як на загальнодержавному рівні, так і на місцевому.

По–перше, децентралізація державного управління є ефективним інструментом сталого розвитку держави тільки за умови зрілості та високої якості місцевого управління. Чим компетентніше і відповідальніше місцеві чиновники, тим більше позитивних ефектів буде від децентралізації влади.

По–друге, розширення компетенції органів місцевої влади, їх витратних функцій тягне за собою необхідність розширення фінансових джерел для їх реалізації. Для виконання завдань за дорученням центральної влади нижчестоящим органам влади необхідно виділення відповідних ресурсів з урахуванням обсягу робіт і затрат на їх виконання. Чим більший обсяг функцій органів місцевої влади, тим більший обсяг фінансових ресурсів потребується їй.

По–третє, розмежування предметів ведення і компетенції здійснюється таким чином, щоб вони не пересікалися один з іншим на різних рівнях влади, а взаємна відповідальність за предметами ведення зводиться до мінімуму. В іншому випадку виникає складна система взаємовідносин, яка обертається громіздкістю адміністрування, перекладанням відповідальності за прийняття рішення друг на друга.

По–четверте, відбувається роз'єднання політичних та адміністративних відносин і встановлюються чіткі кордони адміністративної влади і фінансової компетенції.

По–п'яте, податкова політка забезпечує різні рівні бюджетної системи належними фінансовими ресурсами: місцева влада має свою частку прибутку від доходів громадян і підприємств. При цьому місцева влада повинна мати право визначення обсягу навантаження, що покладається на платників податків у межах своєї юрисдикції.

З іншого боку, в умовах наявності корупції та непрофесіоналізму місцевих чиновників, відсутності відповідної правової основи та ефективної координації дій між різними рівнями влади децентралізація державного управління пов'язана з існуванням певних ризиків, зокрема посиленням диференціації доходів і рівня життя населення, нерівномірності доступу до ресурсів, макроекономічної дестабілізації [13].

Отже, ключовими принципами децентралізації фіскальних функцій держави є:

1. Принцип антропологізму – це визнання людини, її інтересів і потреб у якості основних цінностей забезпеченню яких слугує фіскальна децентралізація. Завдяки реалізації даного принципу проведення децентралізації фіскальних функцій держави забезпечить її сталий розвиток. Фіскальна децентралізація не є самоціллю, а є механізмом забезпечення соціально орієнтованої екологобезпеченого економічного розвитку.

2. Принцип поступальності передбачає поетапне впровадження децентралізації державного управління. Підготовчий етап обов'язково повинен включати ряд заходів щодо розбудови потенціалу органів місцевого самоврядування, підвищення професійного рівня місцевих чиновників. Тільки за умови забезпечення «зрілості» місцевої влади можна починати процес децентралізації. Наступними етапами повинні стати напрацювання виваженої політики і створення відповідної інституційної інфраструктури, а також послідовна передача державних функцій від центральної до місцевої влади. Важливо також забезпечити взаємозв'язок усіх етапів даного процесу та комплексність заходів на кожному етапі, проведення реформ «пакетом» заходів, що пов'язані єдиною метою і стратегією.

3. Принцип партнерства, відповідно до якого децентралізація мусить відбуватися на основі тісного, реального, доброзичливого співробітництва між центральною і місцевою владою, громадянським сектором, бізнесом шляхом узгодження і конструктивного діалогу. Усі зацікавлені сторони мусять бути заздалегідь поінформованими про будь–які рішення та інші питання, що виникають у процесі децентралізації. Втягнення у децентралізацію широких верств населення і громадянського суспільства забезпечить відповідність принципам демократії та підвищить ефективність даного процесу.

4. Принцип транспарентності забезпечує прозорість і публічність прийняття будь–яких рішень місцевою владою, у тому числі розгляду, затвердження, виконання бюджету.

5. Принцип автономності передбачає гарантовані права і реальну здатність місцевої влади регламентувати і управляти істотною частиною суспільних справ відповідно до законодавства в інтересах місцевого населення. Даний принцип пов'язаний із принципами делегування та субсидіарності, відповідно до яких ефективним вважається делегування державних функцій тим органами влади, що знаходяться якнайближче до громадян.

6. Принцип відповідальності передбачає обов'язок місцевої влади забезпечити мінімальні стандарти якості суспільних послуг, що відносяться до компетенції даних органів, і публічно звітувати за витрачені кошти та результати своєї діяльності.

7. Принцип справедливості гарантує рівні умови і можливості для усіх місцевих органів влади з метою досягнення поставлених задач при здійсненні своїх повноважень.

8. Принцип виключності (повноти) передбачає, що будь–які повноваження, що надаються місцевим органам влади, мусять бути повними і виключними, їх здійснення на може бути оскаржене чи обмежене іншим органом влади, окрім випадків передбачених законом.

9. Принцип відповідності повноважень ресурсам передбачає, що фінансові та матеріальні ресурси, що знаходяться у розпорядженні місцевим органам влади, повинні відповідати розміру і характеру наданих їм повноважень з метою забезпечення ефективної реалізації останніх у повному обсязі. Цей принцип тісно корелює з принципом опори на власні ресурси та принципом збалансованості.

10. Принцип фінансової солідарності полягає у фінансовій підтримці з боку держави найменш розвинених адміністративно–територіальних одиниць, зокрема шляхом застосування механізмів справедливого розподілу фінансових коштів.

Усі ці принципи необхідно враховувати у процесі формування і прийняття концепції децентралізації фіскальних функцій держави. Разом із тим сам процес децентралізації фіскальних функцій держави знаходиться під впливом цілого ряду чинників. Принципово ці чинники можна розділити на внутрішні та зовнішні, але слід зауважити, що процес децентралізації знаходиться під переважним впливом внутрішніх чинників, тому саме їм приділена особлива увага. До зовнішніх чинників можна віднести вплив міжнародних організацій та іноземних урядів (зокрема фінансування програм підтримки відповідних реформ, проектів, обмін досвідом, надання консультацій), вплив інших зовнішніх сил на місцевий розвиток, «ефект демонстрації» (або взаємовплив споживчих уподобань), а також «навчання дією».

Внутрішні чинники децентралізації функцій держави доцільно поділити на:

– історичні (історія державотворення країни, наявність історичних передумов децентралізації державного управління);

– законодавчо–інституційні (особливості національної нормативно–законодавчої бази з цих питань, стан реформування інституційних змін);

– політичні (форма державного устрою, ступінь демократизації суспільства, наявність політичної волі);

– соціально–економічні (наявність належних ресурсів, зацікавленість і мотивація громадян і суб'єктів господарювання, рівень урбанізації, рівень економічного розвитку, розвинена інфраструктура засобів зв'язку).

Слід звернути особливу увагу на той факт, що децентралізація не працює, якщо вона не зумовлена конкретними потребами і можливостями держави.

Висновки

Таким чином, поступово складається аксіоматична система фіскальної децентралізації державного управління. Визначені закономірності розвитку даного процесу слід враховувати при вдосконаленні міжбюджетних відносин, податкової та бюджетної політики, а також переході на принципи сталого розвитку держави. Спираючись на десять ключових принципів ефективної фіскальної децентралізації та аналіз сукупності зовнішніх й внутрішніх чинників, що впливають на процес децентралізації державного управління, доцільно формувати та імплементувати загальнонаціональну концепцію децентралізації фіскальних функцій держави, стратегічні плани сталого розвитку міст, що відбивало б сучасні світові тенденції розвитку державного управління.

Література

1. Brueckner, J. K. Fiscal Decentralization in Developing Countries: The Effect of Local Corruption and Tax Evasion / J. K. Brueckner // Annals of Economics and Finance. 2000. №1. – P. 1–18.

2. Fukasaku, K. Fiscal Decentralization and Macroeconomic Stability: The Experience of Large Developing Countries / K. Fukasaku, L. de Mello. – Paris: OECD, 1998. – P. 121–148.

3. Хорст З. Эффект кобры. Как можно избежать заблуждений в экономической политике: [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://p16q48.firstvds.ru/zibert/content.html

4. Хезлитт Г. Типичные ошибки государственного регулирования экономики: [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://p16q48.firstvds.ru/hezl/content.html

5. Якість економічного зростання: Пер. з англ. – К.: Основи, 2002. – 350 с.

6. Децентрализация: [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D1%86%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F

7. Нечай А.А. Децентрализация публичных финансов: критерии и последствия реализации [електронний ресурс]. – Москва, 2009. – Режим доступу: www.nechai_moscow_decentralization_feb_2009.pdf

8. Державні фінанси: Теорія і практика перехідного періоду в Центральній Європі / Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 542 с.

9. Генри Минцберг Структура в кулаке: создание эффективной организации: [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bigc.ru/theory/books/mhsf/c_5.php

10. Аксиоматический метод // Философский энциклопедический словарь / Редкол.: С.С. Аверинцев, Э.А. Араб–Оглы, Л.Ф. Ильичев и др. – 2–е изд. – М.: Сов. Энциклопедия, 1989. – С. 18–19.

11. Централизация и децентрализация: [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vuzlib.net/beta3/html/1/4344/4370/

12. Деркач М.І. Державне регулювання соціально орієнтованої екологобезпечної економіки // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. – №2(32). – Донецьк: ДЕГІ, 2010. – С. 27–30.

13. Доклад о человеческом развитии. Децентрализация и человеческое развитие. Узбекистан. – 2005. – ПРООН, ЦЭИ. – 2005. – 117 с. – С. 9.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Л.О. ЖУМАНКУЛОВА,
заместитель заведующего сектором анализа и оценки рисков Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета Республики Казахстан

Повышение эффективности реализации государственных инвестиционных проектов, направленных на развитие рынка потребительских товаров

Проаналізовані причини подорожчання державних інвестиційних проектів, які реалізуються на ринку споживчих товарів у Республіці Казахстан. Запропоновані рекомендації по підвищенню ефективності державних інвестиційних проектів.

Проанализированы причины подорожания государственных инвестиционных проектов, которые реализуются на рынке потребительских товаров в Республике Казахстан. Предложены рекомендации по повышению эффективности государственных инвестиционных проектов.

The paper analyzes causes of a price rise of investment projects which are carried out at consumer goods market in the Republic of Kazakhstan. Recommendations for increasing of government investment projects efficiency are suggested.

Постановка проблемы. Государством реализуются инвестиционные проекты и программы, направленные на кластеризацию определенных сегментов рынка потребительских товаров. В этой связи ежегодно в республиканском бюджете на реализацию проектов государственного предпринимательства, связанных с прямым государственным инвестированием, предусматривается до 700 млрд. тенге, что составляет порядка 17 % от общего объема расходов республиканского бюджета Республики Казахстан. Вместе с тем на сегодня в Республике Казахстан прослеживается негативная тенденция по удорожанию инвестиционных проектов, что снижает их привлекательность для государства. Более того, эта проблема приобретает системный характер. Например, по информации Министерства экономического развития и торговли, в течение 2009 года из 148 проектов государственного предпринимательства удорожание стоимости инвестиционных проектов произошло по 57 проектам.

Удорожание стоимости инвестиционных проектов в сфере производства потребительских товаров сопровождается последующим удорожанием этих товаров для конечного потребителя, что имеет негативные социальные последствия. Это повышает актуальность исследования данной проблемы с целью разработки эффективных мер по ее решению.

Анализ исследований и публикаций по проблеме. В настоящее время проблемы государственного регулирования рынка, в том числе и рынка потребительских товаров рассматриваются в трудах многих российских (Л. Абалкина, Г. Ахинова, Е. Егорова, Е. Жильцова, Е. Гайдара, С. Глазьева, А. Олейника, Р. Капелюшникова, Т. Корягиной, В. Колесникова, В. Куликова, М. Млжиной, Т. Перовой, В. Радаева, Р. Рывкиной, В. Рутгайзер, И. Столярова и др.), казахстанских (А. Алшинбай, И. Бибатыровой, Н. Мамырова, Ж. Их-

 © Л.О. ЖУМАНКУЛОВА, 2011

данова, Э. Кагазбаева и др.) и украинских (В. Базилевича, В. Гейца, П. Ещенко, В. Мандыбуры, Г. Филюк и др.) экономистов. В то же время практически отсутствуют научные разработки, касающиеся определения путей и методов повышения эффективности реализации проектов государственного предпринимательства, направленных на развитие потребительского рынка.

Целью данной ***статьи*** является исследование причин и проблем повышения стоимости реализации государственных инвестиционных проектов, направленных на развитие рынка потребительских товаров, а также определение путей и методов повышения эффективности их реализации.

Исследование проблемы и научные результаты. Сегодня правительства большинства стран активно контролируют экономику, проводимую экономическую политику. Также политика обычно направлена на поддержание стабильности национальной валюты и обеспечение экономического роста, сохранение баланса и уровня рентабельности [1, с. 183].

При этом ключевые аспекты проектов государственного предпринимательства основаны на запуске инвестиционных проектов, которые при полной реализации должны положительно повлиять на развитие рынка потребительских товаров.

В основе экономического анализа лежат выявление, оценка и прогнозирование влияния факторов на изменение состояния и поведения некоторого объекта и/или явления[2, с. 69]. В свою очередь, пошаговый анализ процесса удорожания государственных инвестиционных проектов показывает серьезные недостатки в деятельности ответственных государственных органов, уполномоченных органов по государственному планированию, исполнению бюджета, делам архитектуры, градостроительства и строительства, а также местных исполнительных органов.

Первый шаг процесса удорожания государственных инвестиционных проектов показывает недостатки работы уполномоченного органа по государственному планированию. В соответствии с Бюджетным кодексом Министерство экономического развития и торговли Республики Казахстан рассматривает инвестиционные предложения всех государственных органов. По итогам рассмотрения на инвестиционные проекты выдается заключение, в которых отражается позиция уполномоченного органа по государственному планированию. При положительном заключении государственными органами – инициаторами инвестиционных предложений запускается процесс формирования заявки на разработку проектно–сметных документов и т.д.

Таким образом, заключение уполномоченного органа по государственному планированию является «точкой» внедрения государственных инвестиционных проектов. Вместе с тем в Министерстве экономического развития и торговли не ведется мониторинг по выданным заключениям. В результате отсутствует целостная картина по объему выданных заключений, времени выдачи, отраслям и сферам экономики, включая и рынок потребительских товаров, что не позволяет эффективно использовать бюджетные средства, прежде всего, на запуск приоритетных государственных инвестиционных проектов.

Вторым шагом процесса удорожания государственных инвестиционных проектов являются недостатки экспертизы отбора бюджетных инвестиционных проектов на стадии разработки бюджета. В действующих правилах отсутствуют единые критерии отбора инвестиционных проектов государственного предпринимательства по значимости, результативности и экономичности проектов. В результате реализуются инвестиционные проекты, оторванные от первоначальных количественных и стоимостных показателей. Кроме того, Агентством Республики Казахстан по делам строительства и жилищно–коммунального хозяйства не уделяется должное внимание возможным рискам, которые впоследствии отрицательно влияют на весь жизненный цикл инвестиционного проекта.

Третьим шагом процесса удорожания инвестиционных проектов государственного предпринимательства является безответственность ответственных государственных органов, которые практически отстранились от мониторинга и внутреннего контроля за исполнением инвестиционных проектов государственного предпринимательства.

Четвертый шаг заключается в недостатках действующего законодательства [3], в части отсутствия регламентирующих норм по случаям корректировки, уточнения и изменения проектно–сметных документаций при реализации государственных инвестиционных проектов, что позволяет запускать инвестиционные проекты, изначально содержащие огрехи, которые впоследствии корректируются в сторону удорожания.

Пятый шаг процесса удорожания государственных инвестиционных проектов основан на безответственности заказчиков и недобросовестности подрядчиков. По материалам контроля Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета Республики Казахстан установлено, что со стороны местных исполнительных органов не принимаются серьезные меры взыскания к недобросовестным подрядным организациям в виде штрафных санкций за невыполнение договорных обязательств, срыв сроков строительства. Создается впечатление пособничества недобросовестным подрядчикам, так как вместо применения санкций местные исполнительные органы продлевают договоры, что естественно ведет к дополнительным издержкам подрядчиков, которые впоследствии перекладываются на государство за счет уточнения стоимости государственных инвестиционных проектов.

Кроме перечисленных концептуальных недостатков деятельности государственных органов, допускаемых ими при планировании и реализации инвестиционных проектов, причинами, повлиявшими на удорожание их стоимости, являются объективные и субъективные причины. Так, в процессе реализации государственных инвестиционных про–

ектов проектно-сметная документация подвергается значительным корректировкам в сторону удорожания за счет несоблюдения требований строительных норм и правил, некачественной подготовки заданий на проектирование, отклонения от проектных решений и включение дополнительных объемов работ в утвержденные проекты.

Следующей причиной удорожания проектов является несоблюдение нормативного срока строительства, как со стороны подрядчиков, так и со стороны уполномоченного органа по государственному планированию. В некоторых случаях по непонятным причинам финансирование объектов с нормативным сроком строительства до 1 года утверждалось на более длительный срок или останавливалось, что ставало причиной удорожания объектов, так как затягивание временного промежутка зеркально отразилось на конечной стоимости проекта государственного предпринимательства. Корректировка и перерасчет сметной стоимости привели к фактам недофинансирования по новой смете и естественно к срыву своевременного ввода в эксплуатацию отдельных объектов. Кроме того, местными исполнительными органами не оказывается должное содействие по улучшению дел в строительстве социально-значимых объектов, недостаточно осуществляется контроль за исполнением подрядными организациями принятых обязательств.

Анализ сметной стоимости государственных инвестиционных проектов с учетом производственных мощностей показывает, что диапазон цен на проекты с одинаковыми показателями варьирует между собой в несколько раз. Данные факты свидетельствуют об отсутствии со стороны Агентства Республики Казахстан по делам строительства мониторинга цен, единой ценовой политики при определении стоимости материалов и оборудования. Серьезным упущением со стороны государственных органов является несвоевременное проведение конкурсов по госзакупкам, а также нарушение установленных требований [4].

Недостаточное развитие отечественной стройиндустрии, необеспеченность отечественными материалами и оборудованием вынуждает этот дефицит восполнять за счет импорта. Однако, действующая система расчета стоимости государственных инвестиционных проектов не учитывает колебания цен и курсов иностранных валют на импортируемые технологическое и инженерное оборудование, а также на строительные материалы, изделия и конструкции. Кроме того, расчетная стоимость не учитывает повышение цен на энергоносители, горюче-смазочные материалы, влияющие на перевозки и стоимость строительных материалов и оборудования, что, в конечном счете, сказывается на продажной цене строительных и иных товаров. Отмечается также слабое взаимодействие государственных органов в вопросах повышения эффективности реализации государственных инвестиционных проектов и защиты государственных интересов.

Следующей проблемой, приводящей к удорожанию проектов, является нарушение бюджетных процедур при исполнении судебных решений местными исполнительными органами. В нарушение Бюджетного кодекса Республики Казахстан исполнение решений судебных органов в 2008-2009 годах в общей сумме 2,3 млрд. тенге местными исполнительными органами произведены не за счет средств резерва Правительства Республики Казахстан, а за счет бюджетных средств, предусмотренных на реализацию проектов. В этой связи произошел срыв финансирования по ряду других проектов, перенос сроков завершения строительства государственных инвестиционных проектов, что также привело к удорожанию их стоимости.

Кроме того, ответственные государственные органы не уделяют достаточного внимания защите интересов государства при осуществлении судебных разбирательств по искам подрядчиков. Они остаются в стороне как сторонние наблюдатели, тогда как по материалам контроля Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета Республики Казахстан, установлены очевидные факты нарушения подрядчиками своих обязательств и предусмотренных норм в проектно-сметных документах.

Детальный анализ заявок и обоснований государственных органов при необходимости корректировки и пересчета проектов государственного предпринимательства указывает на две причины, которыми апеллируют государственные органы. Первая причина – это постоянное повышение инфляционного давления, которое приводит к удорожанию рыночных цен на все группы товаров и услуг. Вторая – уточнение, корректировка ПСД в связи с неучтенными затратами. При этом к неучтенным затратам отнесены расширение проекта за счет новых элементов, оснащения оборудованием, переориентированием типовых проектов на индивидуальные и т.д. Соответственно, основной мотивацией внесения изменений в рабочие проекты являются их недоработки, допущенные проектными организациями и госэкспертизой. Но вместо предъявления претензий к проектным организациям и госэкспертизе, по заданию заказчика осуществляется перерасчет сметной документации по новым ценам, так как объекты являются переходящими и стоимость работ увеличивается.

Таким образом, роль государственного регулирования рыночных процессов заключается в стимулировании спроса с помощью кредитно-денежных и бюджетных инструментов [5, с. 35]. Однако удорожание государственных инвестиционных проектов не позволяет своевременно реализовать предусмотренные государством мероприятия по развитию потребительского рынка.

Выводы

По результатам исследования установлено:

– сохранения практики удорожания стоимости государственных инвестиционных проектов в Республике Казахстан, преобладание в общем объеме инвестиционных проектов количества незавершенных, увеличения рисков дальнейшего удорожания стоимости незавершенных проектов;

– несовершенство системы мониторинга реализации проектов, отсутствие единой базы данных по планируемым и реализуемым инвестиционным проектам государственного предпринимательства;

– значительное расхождение первоначальной и конечной стоимости государственных инвестиционных проектов в пользу подрядных организаций, которые выигрывали конкурсы по строительству объектов по фиксированной предложенной цене, а в процессе строительства по согласованию с заказчиком осуществляли перерасчет стоимости проектов;

– отсутствие возможности эффективно планировать расходы государства по причине постоянной корректировки цен на проекты;

– снижение финансовой дисциплины и отсутствие реальной ответственности государственных органов;

– недостаточный контроль со стороны государства за исполнением подрядными организациями принятых обязательств, во многих случаях вместо начисления штрафных санкций за срыв срока сдачи объектов, ими заключаются дополнительные соглашения по пролонгации условий договоров;

– несовершенство нормативных правовых актов в сфере регулирования потребительского рынка, государственных закупок, издержки проектно–сметных документаций, невыполнения принятых обязательств негативно отразилось на стоимости инвестиционных проектов государственного предпринимательства;

– ненадлежащее выполнение функциональных обязанностей уполномоченного органа по государственной экспертизе и отсутствие действенного контроля со стороны Агентства Республики Казахстан по делам строительства и жилищно–коммунального хозяйства;

– отсутствие типовых норм положенности, утвержденного классификатора по неучтенным затратам позволяет государственным органам наращивать стоимостные показатели инвестиционных проектов государственного предпринимательства;

– несоблюдение нормативного срока реализации проектов государственного предпринимательства, корректировка и перерасчет сметной стоимости привели к фактам недофинансирования по новой смете;

– слабое взаимодействие государственных органов, нарушение ими принципов «результативности», «обоснованности», «эффективности», «ответственности» и «адресности и целевого характера» бюджетной системы привели к росту стоимости государственных инвестиционных проектов;

– принятие некоторыми государственными органами и иных лиц позиции «стороннего наблюдателя» при осуществлении судебных разбирательств по искам подрядчиков, что привело к дополнительным издержкам государства.

В целях повышения эффективности исполнения инвестиционных проектов, реализуемых государством на потребительском рынке, предлагается:

1) внести соответствующие изменения в нормативно–правовые акты в части ограничения и ужесточения требований к удорожанию государственных инвестиционных проектов;

2) Агентству Республики Казахстан по делам строительства и жилищно–коммунального хозяйства необходимо проводить мониторинг цен на строительные материалы и услуги, выработать единую ценовую политику при разработке проектно–сметных документаций;

3) расчет стоимости государственных инвестиционных проектов закрепить за администраторами республиканских бюджетных программ с последующей проверкой в Агентстве Республики Казахстан по делам строительства и жилищно–коммунального хозяйства;

4) пересмотреть действующую систему государственной экспертизы, выработать более эффективные подходы к определению стоимости экспертизы государственных инвестиционных проектов;

5) данные проекты целесообразно реализовывать в рамках программных документов в привязке к макроэкономическим и отраслевым показателям;

6) установить обязательные требования по оценке государственных инвестиционных проектов до формирования бюджетной заявки Министерством экономического развития и торговли;

7) Министерству финансов при экспертизе документов не допускать нарушения установленных требований, выносить на Республиканскую бюджетную комиссию государственные инвестиционные проекты с полным пакетом необходимых документов и при абсолютной готовности ответственных государственных органов;

5) повысить финансовую дисциплину в государственном секторе, внедрить действенные нормы ответственности за нарушение, несоблюдение и невыполнение установленных обязательств;

6) создать единую базу данных по государственным инвестиционным проектам с отражением натуральных и финансовых показателей, положения плановых и фактических показателей;

7) обеспечить финансирование данных проектов в полном объеме в соответствии с нормативными сроками реализации;

8) повысить эффективность работы служб внутреннего контроля государственных органов, предусмотреть в положениях о них компетенции по осуществлению предварительного контроля.

По нашему мнению, реализация предложенных рекомендаций позволит снизить количество государственных инвестиционных проектов, склонных к удорожанию, за счет ужесточения требований к качеству проектирования, экспертизы и реализации проектов. Своевременное исполнение данных проектов положительно повлияет на развитие рынка потребительских товаров.

Литература

1. Горман Т. Экономика – Москва. – 2005. – С. 183.

2. Ковалев В.В. Финансовый анализ – Москва. – 2006. – С. 69.

3. Закон Республики Казахстан «Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Республике Казахстан» от 16 июня 2001 года №242–II //Информационная система Республики Казахстан «Параграф» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www. zakon.kz/141138–zakon–respubliki–kazakhstan–ot–21.html

4. Закон Республики Казахстан «О государственных закупках» от 21 июля 2007 года №303–III ЗРК // Информационная система Республики Казахстан «Параграф» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www. zakon.kz/141138–zakon–respubliki–kazakhstan–ot–21.html

5. Новоселов А.С. Региональный потребительский рынок: проблемы, теории и практики – Новосибирск. – 2002. – С. 35.

М.Л. ВАРЛАМОВА,
здобувач кафедри менеджменту, ЗЕД ВНАУ

Інвестиційно–інноваційна діяльність на підприємствах переробної галузі як фактор конкурентоспроможності регіону

У даній статті проаналізована інвестиційно–інноваційна діяльність на підприємствах переробної галузі Вінницької області, запропонована модель кластера з переробки продукції.

В данной статье проанализирована инвестиционно–инновационная деятельность на предприятиях перерабатывающей отрасли Винницкой области, предложена модель кластера из переработки продукции.

In this article investment–innovative activity is analysed on the enterprises of processing industry of the Vinnytsya area, offered model to the cluster from processing of products.

Постановка проблеми. В умовах сучасних процесів інтеграції й глобалізації світового простору на перше місце часто виходять питання конкурентоспроможності країни, що, у свою чергу, багато в чому визначається показниками конкурентоспроможності її регіонів.

Харчова й переробна промисловість є однією з найважливіших ланок АПК. Вони покликані забезпечити населення країни різноманітними асортиментом продуктів харчування, що відповідають потребам різних груп населення країни. Замикаючи технологічний ланцюг, харчова й переробна промисловість у багатьох аспектах визначає ефективність усього агропромислового комплексу країни. Важливо не тільки виростити, а й як можна повніше зберегти й ефективно переробити сільськогосподарську продукцію, перетворивши її в продукти високої якості.

Необхідно враховувати, що на національному ринку конкурує не регіональна економіка в цілому, а окремі підприємства. Від рівня їхньої конкурентоспроможності залежить місце, що вони займають на цьому ринку. Кожне підприємство входить до складу відповідної галузі, регіону й національної економіки. Від рівня конкурентоспроможності окремого підприємства залежить, певним чином конкурентоспроможність галузі й економіки регіону в цілому. Підприємства по переробці сільгосппродукції вважаються найбільш рентабельними.

Головною рушійною силою економічного зростання сьогодні є інновації, впроваджувані як на виробництві, так в експлуатації й споживанні. Підприємства, що впроваджують інновації, збільшують обсяг виробленої продукції, підвищують конкурентоспроможність, розширюють ринки збуту. В цій ситуації одним з вирішальних напрямів досягнення й збереження стійких позицій у конкурентній боротьбі є пошук конкретних практичних кроків, заснованих на взаємодії техніко–технологічних, організаційних і соціальних елементів єдиного виробничого процесу. Отже, збільшення інвестиційно–інноваційної активності на переробних підприємствах Вінницької області багато в чому визначає конкурентоспроможність регіону.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням підвищення конкурентоспроможності регіонів присвячена велика кількість праць як вітчизняних, так і закордонних учених. Серед початкових досліджень явища конкурентоспроможності слід зазначити М. Вебера та Н. Нєкрасова. На сучасному етапі в Україні питаннями конкурентоспроможності й факторами, що впливають на її підвищення, займаються Б. Долінішин, В. Семиноженко й З. Балабаєва, які є прихильниками концепції «нового регіоналізму».

Формування й ефективне використання інвестицій у регіонах, актуальні проблеми й підходи до їхнього рішення, а також фактори інвестиційної привабливості галузей АПК, досліджуються в працях Д.С. Алексанова, Р.Г. Ахметова, Е. Капустіній, А.Я. Кибирова, Н.Я. Коваленко, В.В. Козлова, В.М. Фішера, В.Д. Шапіро, А. Швецова.

Аналіз результатів досліджень дозволив зробити висновок, що питання інвестійно–інноваційної діяльності в переробній галузі АПК в аспекті підвищення конкурентоспроможності регіону є маловивченим та потребує більш глибокого дослідження.

 © М.Л. ВАРЛАМОВА, 2011

Мета статті – вивчення інвестиційно–інноваційної діяльності переробних підприємств Вінницької області як фактору конкурентоспроможності регіону.

Виклад основного матеріалу. Вінницька область представлена 14 галузями промисловості, з яких провідні харчова та переробна (57%), електроенергетика (22%), машинобудування (9%), хімічна (2%) тощо. Розвиваються нові галузі – мікробіологічна й медична (рис. 1).

Регіон спеціалізується на виробництві сільськогосподарської продукції та її промисловій переробці, тому харчова й переробна промисловість належать до пріоритетних галузей суспільного виробництва й стабільно посідає одне з перших місць в економіці області. На Вінниччині виробляють всі життєво необхідні продукти харчування: цукор і олію, борошно й вершкове масло, тваринні жири й консерви, ковбаси тощо. За обсягами виробництва продовольчих товарів Вінниччина посідає друге місце серед усіх областей України.

В області працюють 39 цукрових заводів; 14 спиртових заводів, які використовують відходи цукроваріння; 16 консервних заводів, з яких найпотужніші комбінати у Вінниці, Гайсині, Барі, Тульчині. Також діє 13 заводів продтоварів, три пивоварних заводи, 63 підприємства, що переробляють зерно та виробляють крупи. Широкого розвитку набули борошномельне та круп'яне виробництво (Вінниця, Вапнярка), олійно–жирове (Вінниця), пивоварне (Вінниця, Тиврів). Молочна промисловість присутня практично у кожному адміністративному районі. М'ясна представлена Вінницьким, Тростянецьким, м'ясокомбінатами, а також птахокомбінатами у Барі, Козятині.

Нині харчова та переробна промисловість дає більше половини загальних обсягів промислового виробництва області.

Проаналізуємо інноваційну активність підприємств Вінницької області. За даними Управління статистики Вінницької області, впровадження інновацій в переробну діяльність характеризується негативною динамікою (рис. 2).

Як видно з рис. 2, в останні роки намітилася тенденція зниження інноваційної активності підприємств переробної галузі, проте слід зазначити, що інновації саме на переробних підприємствах займають основну частину загальної кількості промислових інновацій.

Змістовна частина інновацій переробної галузі представлена в таблиці.

Як видно з даних, представлених у таблиці, більшість інновацій, впроваджених у переробну промисловість Вінницької області, направлені на внутрішнє використання, а не на виведення нового продукту на ринок.

Підприємствами переробної галузі Вінницької області, на яких активно впроваджуються інноваційні технології, є

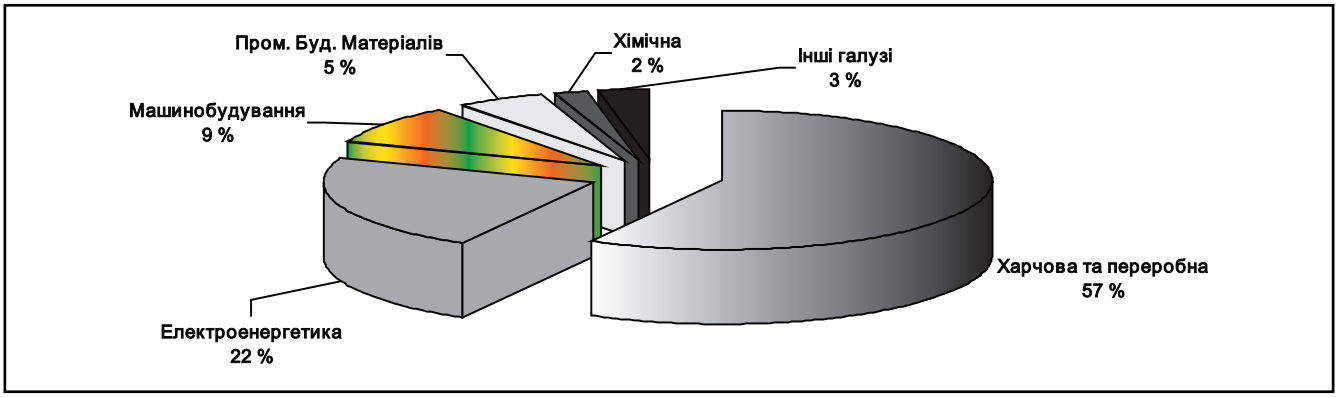


Рисунок 1. Структура промисловості Вінницької області [1]

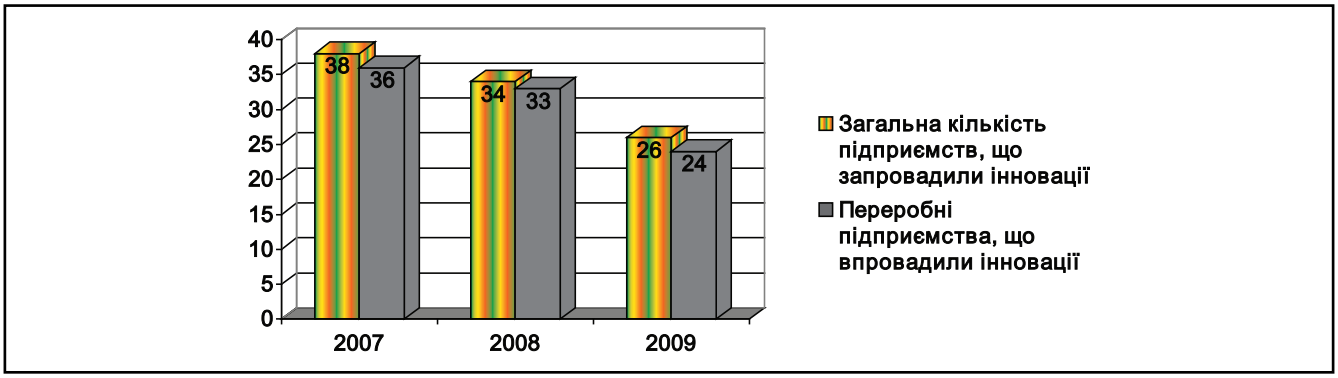


Рисунок 2. Динаміка інноваційної діяльності підприємств Вінницької області [2]

Інновації переробної галузі Вінницької області за змістом [2]

	2007	2008	2009
Кількість підприємств, що випустили продукцію, нову для ринку	13	14	12
Кількість підприємств, що впровадили інновації для внутрішнього використання	27	26	16

«Тульчинка», «Пфанер–Бар», ВАТ «Вінницький олієжир–комбінат», «Аграна Фрут Україна» та ін.

Переважна більшість технологій, що в них використовуються, належить до другого покоління. Тільки на підприємствах Nemiroff та «Пфаннер–Бар» використовуються технології третього та четвертого поколінь.

Характерним для технологій другого покоління є використання теплової обробки продукції. При такій обробці корисно використовується тільки 30–35% енергії. Якщо врахувати, що на харчову і переробну промисловість області припадає понад 79% палива, що використовується в обробній промисловості області, то застосування сучасних технологій у них може принести значну економію. Так, застосування комп'ютерних технологій дозволить дозовано підводити енергію до робочих органів та продуктів переробки, а перехід до електротехнологій дозволить скоротити витрати електроенергії на 25–30%.

Основним фактором, що стримує інноваційну діяльність, є відсутність достатніх коштів для фінансування. Це багато в чому обумовлено низькою зацікавленістю економічних суб'єктів в інвестуванні капіталу в інновації. Ситуація збільшується відсутністю організаційно–економічних механізмів інвестування масштабних технологічних змін. Актуальним для регіону залишається створення якісне нових умов інвестиційного клімату, залучення в інноваційний процес інвесторів.

З метою забезпечення інвестиційно–інноваційної діяльності підприємств переробної галузі пропонується створення кластеру (рис. 3).

Підприємства–учасники кластера безпосередньо взаємозалежні між собою. Фермерські господарства, що постачають сировину для переробки, можуть входити до корпорації вертикального типу разом з переробними підприємствами. Взаємини між ними будуються на основі нормативних документів (установчий договір, устав, бізнес–план). Складовою й істотною частиною цих документів є розробка економічного механізму, що регулює внутрішні й зовнішні взаємини корпоративного об'єднання.

Взаємозв'язок між елементами пропонованого кластеру можна описати таким чином: фермерські господарства постачають сировину для переробних підприємств, готова продукція реалізується завдяки посередникам та торговим організаціям, вищі навчальні заклади забезпечують необхідними кадровими ресурсами та розроблюють інновації для переробних та сільськогосподарських підприємств. Впровадженню інновацій також сприяє діяльність Вінницького регіонального центру з інновацій та розвитку; консультаційні центри допомагають спростити механізм створення підприємств.

Взаємини з іншими зовнішніми суб'єктами ринку пропонується будувати на взаємовигідних договірних принципах. Відносини з державними органами повинні базуватися на основі законодавства, що стосується регулювання діяльності кластера.

Фінансування діяльності учасників переробного комплексу повинен забезпечуватись за рахунок власних коштів підприємств, залучених коштів, місцевого бюджету.

Бюджетні кошти можуть направлятися на:

– надання кредитних ресурсів на поворотній і платній основах на створення міжсезонних запасів сировини й палива;

– надання сільськогосподарської техніки та устаткування по лізингу й в оренду.(за умови прийняття відповідної цільової програми).

Власні кошти підприємств включають:

– використання прибутку;

– використання коштів амортизаційних відрахувань.

Залучені кошти:

– інвестиції інших підприємств, організацій і приватних осіб;

– кредити комерційних банків.

Дана модель спрямована на забезпечення підвищення ефективності усіх елементів даного кластеру.

Серед основних прогнозованих результатів можна виділити такі:

– збільшення обсягів продукції підприємств переробної галузі;

– розвиток регіональної інфраструктури;

– відкриття нових можливостей для малого та середнього бізнесу;

– збільшення частки переробної та переробленої продукції;

– залучення не використовуваних земель;

– створення нових робочих місць.

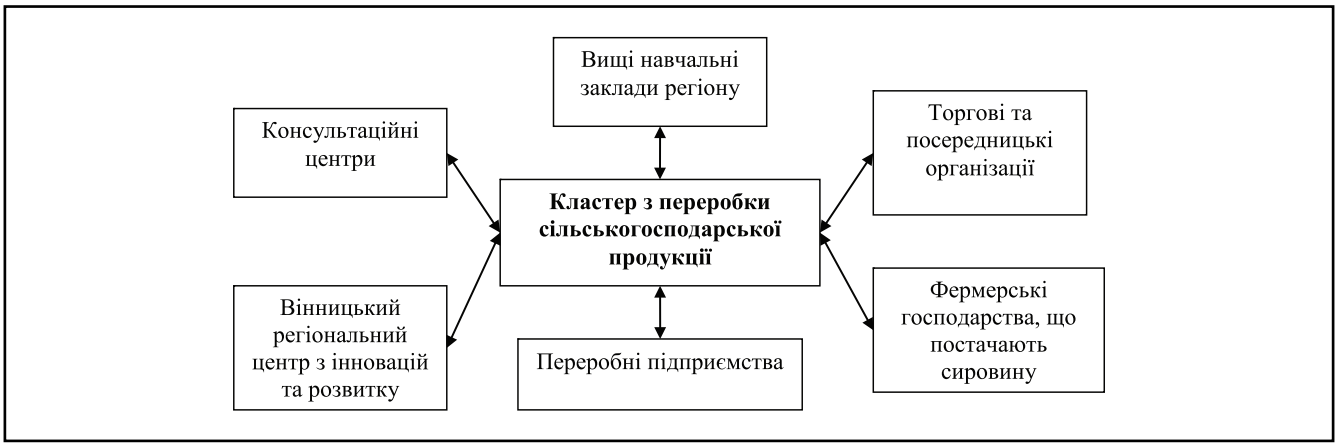


Рисунок 3. Модель кластеру з переробки сільськогосподарської продукції Вінницького регіону

Швидкий оборот капіталу, наявність спеціалізованих навчальних установ та кваліфікованого персоналу, розгалужені оптові й роздрібні ринки легкої промисловості Вінницької області дозволяють залучати інвестиційні ресурси, підвищувати ефективність використання виробничих потужностей галузі, виробляти високоякісну продукцію.

Висновки

Харчова та переробна промисловість Вінницької області посідає головне місце (57%) у загальній структурі промисловості.

На основі аналізу інноваційної активності виявлено, що в даному аспекті спостерігається негативна динаміка, розробці та впровадженню інновацій в діяльність підприємств не приділяється належної уваги.

За змістом більшість інновацій направлені на зміну та удосконалення внутрішніх процесів підприємств. Переважна більшість технологій, що в них використовуються, належить до другого покоління.

З метою підвищення інноваційної активності та ефективності переробного комплексу Вінницької області пропонується створення кластеру з переробки сільськогосподарської продукції. Формування даного кластеру дасть змогу залучати інвестиційні ресурси, підвищувати ефективність використання виробничих потужностей галузі, виробляти високоякісну продукцію.

Література

1. Дані офіційного порталу Вінницької облдержадміністрації [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://www.vinin-vest.gov.ua/ukr/aktiv/page.php?pid=131&ln=uk. – 3.03.2011.

2. Вінниччина в цифрах: Короткий статистичний довідник /Головне управління статистики у Вінницькій області. – 2010. – 170 с.

О.П. КВАСОВА,
асистент кафедри фінансів, КНУТД

Підвищення ефективності організаційно–економічного механізму діяльності фінансових посередників на ринку цінних паперів

У статті розглядаються питання організаційно–економічного механізму діяльності фінансових посередників на фондовому ринку. Обґрунтовується доцільність розвитку секторної моделі з посиленням ролі ДКЦПФР. Пропонується створення у складі ДКЦПФР Департаменту координації діяльності фінансових посередників на фондовому ринку.

В статье рассматриваются вопросы организационно–экономического механизма деятельности финансовых посредников на фондовом рынке. Обосновывается целесообразность развития секторной модели при усилении роли ГКЦБФР. Предлагается создание в составе ГКЦБФР Департамента координации деятельности финансовых посредников на фондовом рынке.

In article it is considered questions of the organizational–economic mechanism of activity financial intermediaries in stock market. The expediency of development of sector model under condition of role Securities and Stock Market State Commission. It is offered the creation in the Securities and Stock Market State Commission the Department of coordination of activity financial intermediaries in stock market.

Постановка проблеми. Характерною особливістю сучасного етапу розвитку економіки України є приватизація державної власності, її подальший перерозподіл, створення значної кількості акціонерних товариств, що викликало розвиток фондового ринку. На цьому ринку надзвичайно важлива роль належить фінансовим інструментам, де можна виділити цінні папери, і серед них – акції, облігації, інвестиційні сертифікати, ощадні (депозитні) сертифікати, векселі тощо. Рівень розвитку фондового ринку залежить від діяльності на ньому фінансових посередників, серед яких можна виокремити банки, інститути спільного інвестування, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди. В свою чергу, ринок цінних паперів та діяльність фінансових посередників на ньому в чималій мірі впливають на піднесення економіки України, що вимагає вивчення діяльності таких посередників і надання пропозицій щодо її удосконалення.

Особливого значення на фондовому ринку набуває питання організації діяльності фінансових посередників, де в організаційну структуру державного регулювання входить Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку. Ця комісія формує та забезпечує реалізацію єдиної державної політики у напрямі розвитку та функціонування фондового ринку, а також координує діяльність державних органів у вирішенні зазначених питань, у тому числі НБУ та Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг. Крім цього, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку здій-

© О.П. КВАСОВА, 2011

снює державне регулювання та контроль за випуском та обігом цінних паперів, захист прав інвесторів, сприяє розвитку фондового ринку, що потребує постійного удосконалення діяльності всіх ланок такого регулювання. Виходячи з цього нагальним є питання підвищення ефективності організаційно–економічного механізму регулювання діяльності фінансових посередників на ринку цінних паперів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням регулювання фондового ринку присвячені роботи багатьох вчених, де можна виокремити проведення аналізу стану та перспектив розвитку такого ринку, його інформаційної прозорості [1–3]. Особливості державного регулювання фондового ринку висвітлені в роботі В.В. Клименко, де зазначено, що таке регулювання «має здійснюватися на принципах створення гнучкої та ефективної системи регулювання, надійно діючого механізму обліку і контролю, запобігання і профілактики зловживань і злочинності на ринку цінних паперів» [4, с. 62].

У свою чергу, С.В. Науменкова вказує на існування трьох базових моделей наглядових систем, а саме: секторну, за завданнями та модель єдиного нагляду. При цьому секторній моделі притаманне чітке визначення «завдань і функцій наглядових органів (регуляторів) за окремими секторами – банківським, страховим і фондовим. Модель за завданнями передбачає розподіл обов'язків наглядових органів на основі завдань і функцій нагляду: на пруденційний нагляд за діяльністю фінансових посередників та на регулювання бізнесу у фінансовій сфері (так звана модель «двох вершин»). Ця модель використовується лише в чотирьох європейських країнах: Нідерландах, частково у Франції, Португалії й Італії. Модель єдиного нагляду базується на концентрації всіх наглядових функцій у єдиному наглядовому органі. В деяких країнах (Чехія, Словаччина) ці функції виконує центральний банк, а в окремих країнах (Естонія, Латвія, Мальта, Угорщина) єдиний наглядовий орган відокремлено від центрального банку» [5, с. 21].

Однак організаційно–економічний механізм діяльності фінансових посередників на ринку цінних паперів постійно розвивається, що потребує його вивчення та надання пропозицій щодо вдосконалення, що є ***метою*** цієї ***статті***.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні особливого значення набуває питання доцільності управління діяльністю фінансових посередників з єдиного центру. В своєму дослідженні В.В. Клименко пропонує здійснювати державне регулювання з одного центру, де зазначає, що «основним органом державного регулювання мають стати інститути державно–кредитного регулювання (в національному масштабі – незалежні центральні банки), а діяльність національних комісій з цінних паперів повинна координуватися центральними банками» [4, с. 61]. Однак С.В. Льовочкін, В.М. Опарін, В.М. Федосов, розглядаючи проблеми управлінської інфраструктури внутрішнього характеру, підтверджують, що злободенним є «питання створення єдиного державного регулятора діяльності всіх інституцій фінансового ринку на основі об'єднання відповідних функцій НБУ, ДКЦПФР і Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг». Далі вони зауважують на те, що такі пропозиції в деякій мірі є актуальними, але діяльність таких фінансових посередників як комерційні банки, страхові компанії, інститути спільного інвестування мають значні відмінності, що може ускладнити «процедуру ліцензування і нагляду» [6, с. 68].

Ми дотримуємося погляду на те, що в Україні доцільно розвивати секторну модель регулювання діяльністю фінансових посередників, у тому числі на фондовому ринку. Як вже зазначалося, при такій моделі регулювання здійснюється за окремими секторами, де можна виокремити банківський, страховий, фондовий. При цьому на ринку цінних паперів варто підвищувати статус Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку і надати їй можливості здійснення такого регулювання шляхом внесенням змін до форм регулювання, які визначені в Законі України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» [7]. Запропонована нами модель такого регулювання включає три регулюючі напрями, по–перше, це державне регулювання, по–друге, саморегулювання, по–третє, суспільне регулювання. Державне регулювання діяльністю фінансових посередників на фондовому ринку доречно здійснювати насамперед через внесення перманентних змін у форми регулювання чи існуючу структуру такого регулювання, або, у разі необхідності, посилення державного впливу на саморегулювання чи суспільне регулювання. Важливою ланкою у системі регулювання є аналіз стану фондового ринку та діяльності фінансових посередників на ньому, який є елементом зворотного зв'язку у системі управління.

У Законі України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» [7] визначені форми регулювання. Більшість пропозицій, які надаються вченими та практиками щодо удосконалення фондового ринку та діяльності фінансових посередників на ньому передбачено у зазначених в законі формах регулювання. Тому удосконалення існуючої організаційної моделі діяльності фінансових посередників на фондовому ринку доцільно проводити шляхом внесення змін у запропоновані в Україні форми державного регулювання фондового ринку, які варто адаптувати до діяльності фінансових посередників на фондовому ринку. При цьому слід врахувати тенденції фондового ринку та діяльності фінансових посередників на ньому, які досліджені нами і полягають у посиленні державного регулювання та ролі інституційних інвесторів, впровадженні корпоративних засад та контролінгу, концентрації, централізації та інтернаціоналізації капіталів, взаємному проникненні і взаємному стимулюванні, підвищенні надійності фондового ринку і рівня довіри до нього масових інвесторів, диверсифікації, індивідуалізації та комп'ютеризації.

У системі регулювання необхідно виділити державні органи регулювання ринку цінних паперів міністерського рівня. В організаційну структуру державного регулювання входить

Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку, в структуру якої входить Департамент корпоративних відносин, Департамент методології регулювання ринку цінних паперів, Департамент з питань контрольно–правової роботи та інші структурні підрозділи. Пропонуємо у складі Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку створити Департамент координації діяльності фінансових посередників на фондовому ринку.

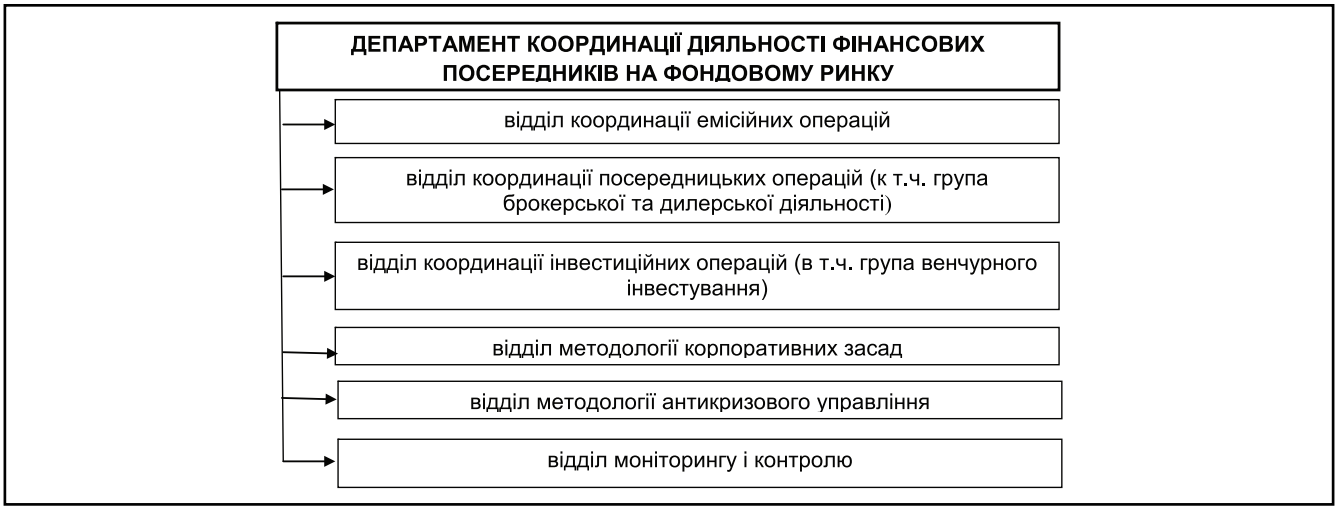
Насамперед доцільно визначити основні функції запропонованого Департаменту координації діяльності фінансових посередників на фондовому ринку, які безпосередньо випливають із функцій діяльності фінансових посередників. Опрацюванню окремих функцій конкретних фінансових посередників на фінансовому ринку, де фондовий ринок є його невід'ємною складовою, присвячені роботи багатьох вчених. Так, В.В. Корнєєв, розглядаючи інституційну роль фінансових посередників у ринковому середовищі [9, с. 80–81], виокремлює виконання ними таких функцій, як акумуляція заощаджень окремих інвесторів, підвищення ліквідності за рахунок кваліфікованого портфельного управління активами, зниження фінансових ризиків, «специфікація прав власності клієнтів–довірителів», які можна адаптувати до діяльності на фондовому ринку. В.Д. Базилевич зазначає, що «у межах економічної системи фінансовий ринок виконує функції інтеграції, регулювання, перерозподілу, санації, стимулювання й інформаційну». Далі він визначає, що «принциповими є функції регулювання, перерозподілу та інформаційна» [10, с. 7]. О.В. Баула [11], визначаючи підходи до формування ефективного фондового ринку, зауважує, що «ефективний фондовий ринок має виконувати функції переміщення капіталу від інвесторів до виробників, визначення рівня використання фінансових ресурсів в окремих секторах економіки, переливу капіталу із однієї галузі в інші». Враховуючи дослідження вказаних вчених, а також досвід діяльності банків, інститутів спільного інвестування, пенсійних фондів, страхових компаній, можна систематизувати основні функції притаманні цим фінансовим посередникам на фондовому ринку. При цьому слід зазначити, що основними функціями фінансових посередників на фондовому ринку є розподіл та перерозподіл вільних фінансових ресурсів; консолідація заощаджень індивідуальних інвесторів в цінні папери; забезпечення рівноваги фондового ринку; підвищення ліквідності вкладень у цінні папери; зниження фінансових ризиків, їхня диверсифікація; легалізація прав власності; зниження вартості операцій на фондовому ринку; зростання кількості операцій на фондовому ринку; здійснення консультацій щодо операцій на фондовому ринку.

Фінансові посередники з метою реалізації покладених на них функцій на фондовому ринку здійснюють операції, які доцільно поділяти на емісійні, посередницькі та інвестиційні. Тому вважаємо за доцільне у структурі Департаменту координації діяльності фінансових посередників на фондовому ринку виокремити відділи координації емісійних операцій, координації посередницьких операцій, а також координації інвестиційних операцій. Крім цього, на департамент варто покласти відповідальність за проведення моніторингу і контролю діяльності фінансових посередників, впровадження корпоративних засад управління, розробку та реалізацію системи антикризового управління.

Проведені дослідження показують, що брокерські послуги на фондовому ринку займають важливе місце в діяльності фінансових посередників, що підтверджують і дослідження науковців. Так, С.В. Глущенко зазначає, що «...найбільш розвиненим є напрям брокерських послуг, які надаються всіма фінансовими установами» [12, с. 104]. Тому вважаємо за доречне фінансовим посередникам звернути особливу увагу на такі послуги, а у структурі відділу координації посередницьких операцій виокремити групу брокерської та дилерської діяльності. На фондовому ринку дилерська діяльність є більш масштабною, ніж брокерська. При цьому дилерські фірми за результатами своєї діяльності отримують крім комісійних також прибуток, що дозволяє нарощувати їх власний капітал. Саме таке положення вимагає створення професіональних безприбуткових асоціацій та спілок дилерів.

Відділу методології корпоративних засад слід прийняти до уваги те, що систему корпоративного управління фінансовими посередниками можна представити у вигляді внутрішньої та зовнішньої підсистем. До внутрішньої підсистеми слід віднести органи управління та контролю. Органи управління – загальні збори засновників та учасників, спостережна рада, правління (рада директорів). Органи контролю – ревізійна комісія та внутрішній аудит. Міжнародна практика діяльності фінансових посередників показала, що ефективність управління підвищується при структуризації ради директорів – в них створюються комітети, які відповідають за визначені напрямки діяльності ради директорів, наприклад, комітет винагород, комітет по аудиту, комітет призначень, комітет контролінгу тощо. Може бути введена посада корпоративного секретаря, основною функцією якого є забезпечення взаємодії між органами управління. Зовнішню підсистему можна подати у вигляді чотирьох груп зацікавлених сторін, а саме клієнти, які формують капітал і отримують послуги; регулюючі органи; інвестори; суб'єкти, які впливають на ділову репутацію фінансового посередника. Дослідження показали, що найбільший вплив на систему управління мають клієнти і регулюючі органи, що необхідно врахувати при розробці моделі діяльності фінансових посередників на фондовому ринку.

Виходячи із важливості антикризового управління пропонується у складі Департаменту створення Відділу методології антикризового управління. При цьому в своїй діяльності відділ має врахувати наступне. За визначенням, які надали Т.О. Пасечник і О.В. Копилова в своєму дослідженні, така криза «виявляється у вигляді різкого зниження ліквідності ринку, падіння фондових індексів і курсів цінних паперів, виникнення дефолту емітентів за зобов'язаннями по цінних паперах, що призводить до банківської, валютної та боргової



Структура Департаменту координації діяльності фінансових посередників на фондовому ринку

криз». Далі автори визначають спільні риси кризових подій українського і російського фондових ринків, де виокремлюється «висока залежність від іноземних портфельних інвесторів, що, на жаль, найчастіше здійснюють короткострокові спекулятивні вкладення; концентрація вкладень у цінні папери незначної групи великих емітентів; концентрація іноземних портфельних інвестицій навколо незначної групи інституційних інвесторів, що здійснюють операції в умовах високого ризику й високої залежності від зовнішніх позик; дефекти архітектури внутрішнього фондового ринку» [13, с. 80]. Проведені В.Д. Базилевичем дослідження дали можливість визначити мотиви, що спричинили світову економічну кризу, серед яких можна виділити «зниження ефективності управління ризиками на рівні професійних учасників фінансового ринку фінансових інститутів, що спровокувало виникнення проблем із ліквідністю», а також «активний розвиток фінансових інновацій на ринку цінних паперів, унаслідок якого виникли нові, досить ризикові фінансові активи, що стають популярним об'єктом спекуляцій» [10, с. 5–6].

З метою створення інформаційно прозорого фондового ринку та діяльності фінансових посередників на ньому треба прийняти заходи щодо оперативного моніторингу за фінансовим станом фінансових посередників і формування відповідної системи обліку і звітності, при цьому необхідно орієнтуватись на міжнародні стандарти. Позицію щодо необхідності моніторингу діяльності фінансових посередників підтримують вчені і практики. Так, В. Міщенко зазначає, що «враховуючи перспективи загальної світової фінансової нестабільності, в країні повинна бути запроваджена та інституційно оформлена ефективна і постійно діюча система моніторингу стабільності фінансової системи в цілому та банківського сектору зокрема» [14]. Таке положення стосується також інститутів спільного інвестування, страхових компаній та недержавних пенсійних фондів. На нашу думку, така система може бути створена на базі контролінгу, що є перспективним напрямом удосконалення діяльності фінансових посередників на фондовому ринку. Ці функції пропонуємо покласти на Відділ моніторингу і контролю. Тоді структура зазначеного департаменту буде мати вигляд, який зображено на рисунку.

Важливого значення в діяльності фінансових посередників на фондовому ринку набувають саморегулівні організації, що є складовою частиною моделі системного управління. Дослідженням діяльності саморегулівних організацій присвячено роботи багатьох вчених, де можна виокремити розробки С.В. Міщенко [15, с. 46], в яких визначаються основні риси ефективної саморегулівної організації, де враховані світова практика та національні особливості таких організацій. Крім цього, на нашу думку, значною рисою ефективної саморегулівної організації є представлення інтересів дрібних інвесторів.

Суспільне регулювання фондовим ринком та діяльністю фінансових посередників на ньому здійснюється через суспільну думку. При цьому вивчення відголосу широких верств населення являється первинною основою для реагування державних органів, фінансових посередників, саморегулівних організацій на проведення змін в загальній системі регулювання діяльності фінансових посередників на фондовому ринку. Слід врахувати те, що на суспільну думку впливає спеціалізована преса, Інтернет, радіо, телебачення тощо, які цю думку відображають, тобто процес суспільного регулювання є замкненим.

Висновки

За результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки. В Україні доцільно розвивати секторну модель регулювання діяльністю фінансових посередників, у тому числі на фондовому ринку. При цьому на ринку цінних паперів варто підвищувати статус Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку і надати їй можливості здійснення такого регулювання шляхом внесенням змін до форм регулювання, а також в організаційну структуру такого регулювання.

Пропонуємо до складу Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку включити Департамент координації діяльності фінансових посередників на фондовому ринку, на який покласти відповідальність за координацію емісійної, посе-

редницької, інвестиційної діяльності, впровадження корпоративних засад управління, розробку та реалізацію системи антикризового управління, здійснення моніторингу і контролю діяльності фінансових посередників на фондовому ринку.

Подальші дослідження в даному напрямку доцільно здійснювати через застосування системного підходу до поліпшення діяльності фінансових посередників на фондовому ринку.

Література

1. Блага Н.В. Інформаційна прозорість фондового ринку України // Фінанси України. – 2005. – №3. – С. 90–95.

2. Ватаманюк З.Г, Баула О.В. Перспективи розвитку ринку цінних паперів в Україні // Фінанси України. – 2007. – №5. – С. 75–85.

3. Назарчук М.І. Аналіз стану та перспектив розвитку фондового ринку України // Фінанси України. – 2007. – №12. – С. 83–95.

4. Клименко В.В. Державне регулювання фондового ринку // Фінанси України. – 2000. – №10. – С. 57–62.

5. Науменкова С.В. Зарубіжний досвід організації систем регулювання й нагляду за діяльністю фінансових установ // Фінанси України. – 2009. – №12. – С. 20–27.

6. Льовочкін С.В., Опарін В.М., Федосов В.М. Фінансова інфраструктура ринкової економіки: концептуальні підходи // Економіка України. – 2008. – №11. – С. 57–71.

7. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» від 30 жовтня 1996 р. №448/96–ВР // www. liga.kiev.ua

8. Закон України «Про прийняття Конституції України і введення її в дію». – Урядовий кур'єр. –1996. – №131. – 16 липня.

9. Корнєєв В.В. Модифікація форм фінансового посередництва в Україні // Фінанси України. – 2008. – №1. – С. 77–85.

10. Базилевич В.Д. Розвиток фінансового ринку в сучасних умовах // Фінанси України. – 2009. – №12. – С. 5–12.

11. Баула О.В. Еволюція поглядів учених–економістів на роль ринку цінних паперів в економіці // Історія народного господарства та економічної думки України. Зб. наук. праць. –Випуск 39–40. – Київ 2007. – С. 313–320.

12. Глущенко С.В. Інвестиційні послуги банків: зарубіжна практика та українські перспективи // Фінанси України. – 2007. – №5 – С. 96–104.

13. Пасечник Т.О., Копилова О.В. Європейська інтеграція фондового ринку України як механізм зниження ризиків // Фінанси України. – 2009. – №6. – С. 77–84.

14. Міщенко В. Шляхи подолання фінансово–економічної кризи в Україні // Вісник Національного банку України. – 2009. – №2(156). – С. 3–7.

15. Міщенко С.В. Проблеми вдосконалення системи саморегулювання на фінансовому ринку // Фінанси України. – 2009. – №9. – С. 43–52.

М.І. ЛЯХНО,
аспірант, НДЕІ

Методичні підходи щодо оцінки ефективності впливу науково–технічного прогресу на рівень використання основних факторів виробництва

Підвищення ефективності виробництва шляхом впровадження науково–технічних досягнень набуває рис економічного закону, який можна сформулювати як закон підвищення ефективності виробництва на базі науково–технічного прогресу.

Повышение эффективности производства путем внедрения научно–технических достижений приобретает черты экономического закона, который можно сформулировать как закон повышения эффективности производства на базе научно–технического прогресса.

Improved production efficiency through the introduction of scientific and technological advances taking on the traits of economic law, which can be formulated as a law to improve production efficiency based on scientific and technological progress.

Постановка проблеми. Науково–технічний прогрес є одним із базових факторів економічного розвитку. Його ефективне використання і впровадження в сферу соціально–економічного розвитку є важливим напрямом економічної політики. Удосконалення діючої системи прогнозування, регулювання та управління соціально–економічним розвитком в умовах НТП дозволяє на основі інституціональних перетворень формувати сприятливий клімат, забезпечувати прискорення обороту капіталу, розширене відтворення економічного потенціалу на якісно новій технічній основі, створювати підойми подальшого зростання економіки України.

Дослідження проблеми соціально–економічного розвитку в умовах науково–технічного прогресу є актуальним, і з боку активізації НТП є вагомим чинником сталого економічного розвитку України та вирішення основних соціальних завдань, підвищення рівня життя. Для перехідних економік важливою проблемою є удосконалення науково–методичних основ механізму активізації НТП в Україні.

© М.І. ЛЯХНО, 2011

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розробці проблем теоретичних та практичних аспектів управління науково–технічною сферою, фінансування інноваційних процесів і впровадження нових розробок присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених економістів: В. Александрової, Ю. Бажала, С. Глазьєва, А. Гальчинського, В. Геєця, Г. Доброва, П. Завліна, В. Іванченка, А. Клейнкнехта, І. Лукінова, О. Лапко, В. Карпова, Б. Малицького, М. Пашути, В. Соловйова, Р. Нельсона, Е. Менсфілда, В. Семиноженка, О. Фонотова, І. Шумпетера, Ю. Шкворця та ін.

В їх роботах висвітлені питання сучасної теорії інноваційної діяльності, умови взаємозв'язку інновацій, науки і техніки, розвитку інноваційної діяльності підприємств, державне регулювання інноваційних процесів та ін.

Метою даної ***статті*** є висвітлення методичних підходів щодо оцінки ефективності впливу науково–технічного прогресу на рівень використання основних факторів виробництва

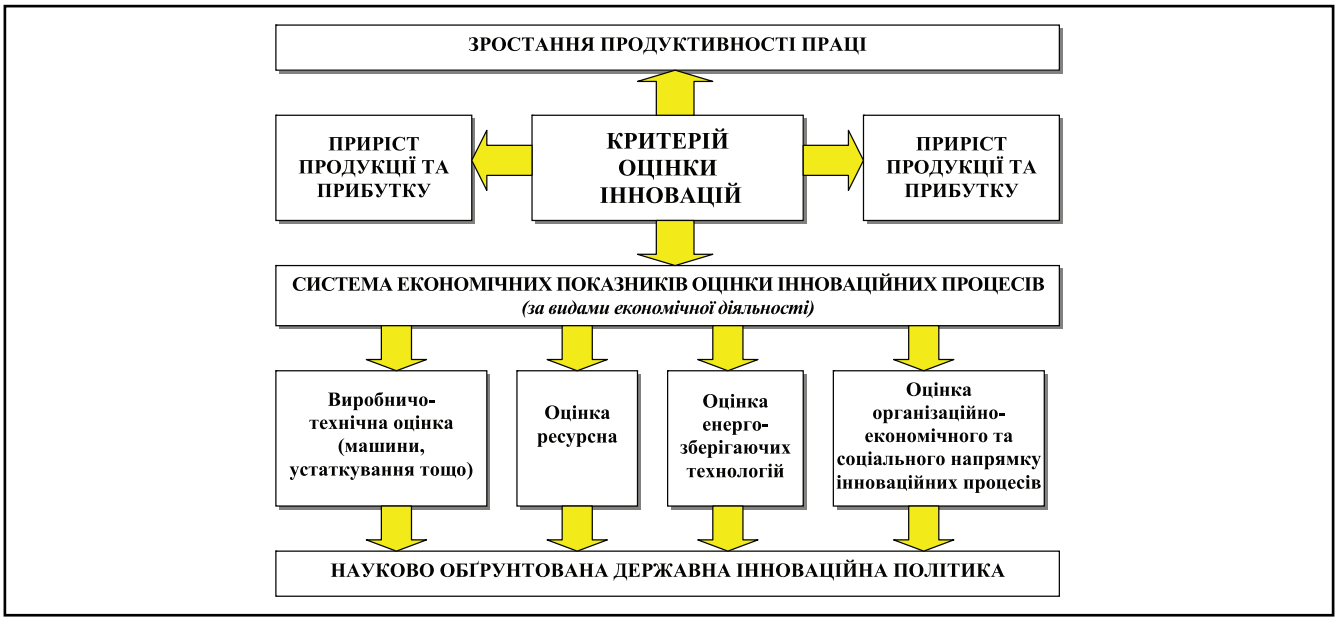
Виклад основного матеріалу. Загальне визначення критерію ефективності науково–технічного прогресу у використанні окремих продуктивних ресурсів – це максимізація виробничого результату при мінімумі витрат ресурсів. Критерій ефективності науково–технічного прогресу на загальній основі можна сформулювати наступним чином: максимізація прибутку в розрахунку на одиницю виробленої продукції чи наданих послуг при мінімумі витрат і кращому використанні основного капіталу.

Виконані американськими вченими розрахунки на основі статистичних даних з використанням функції Кобба – Дугласа стверджують, що внесок НТП у забезпечення економічного зростання перевищує внесок інших факторів виробництва – праці та капіталу, складаючи, за різними оцінками, від 33 до 78%. НТП розглядається ними як узагальнений фактор, що включає в себе всі причини, поза витратами праці і капіталу, які сприяли збільшенню випуску продукції (наприклад, поліпшення організації виробництва й управління). Крім того, необхідно враховувати підвищення якості праці й капіталу. Проте внесок НТП у забезпечення економічного зростання в повоєнні роки залишався на рівні 24–32% [1, с. 23–24].

НТП є специфічним економічним ресурсом. Впливаючи на ефективність суспільного виробництва через інші економічні ресурси, він дозволяє скоротити витрати і розширити їх відносну обмеженість. Скорочуючи затрати традиційних ресурсів (капітал, праця), необхідні для задоволення потреб, НТП одночасно створює нові потреби. В НТП реалізуються дві діалектично взаємопов'язані і протилежні народногосподарські функції: економічна (економія ресурсів) та соціальна (розширення і ускладнення суспільних потреб). Відповідно є два типи ефективності НТП: економічна, що визначається перевищенням вивільнюваних ресурсів після впровадження результатів НТП над їх витратами на їх створення і впровадження, та соціальна, що виявляється у формуванні нового кола проблем при задоволенні існуючих. Таким чином, НТП, вивільнюючи ресурси при задоволенні існуючих потреб, потребує їх при задоволенні нового кола потреб.

У зв'язку з цим можна стверджувати, що механізм впливу і освоєння інновацій, що впливають на ефективність виробництва, залежить від комплексу чинників. До них він відносяться: організаційні (розробка інноваційних проектів, організація та освоєння інвестицій); економічні (інвестування, забезпечення ресурсами); інвестиційні (техніко–технологічне забезпечення технічними засобами, дотримання технологічних вимог); біологічні (поліпшення якості інвестицій, біологізація процесів їх освоєння) ; соціальні (забезпечення кадрами).

Для комплексної і об'єктивної оцінки необхідно виходити з множинності критеріїв, а при їх виборі враховувати ступінь новизни інновацій, соціальну значимість і екологічну безпеку її застосування.



Основні критерії та система показників оцінки ефективності інновацій

Для оцінки освоєння інновацій зазвичай рекомендується використовувати систему відповідних показників технологічної, економічної, соціальної та екологічної ефективності.

Ґрунтуючись на даних методичних підходах, нами зроблена спроба розробити основні критерії та систему показників оцінки ефективності освоєння інновацій (див. рис.).

Розрахунок показників технологічної ефективності нововведень є головним при оцінці ресурсо–енергозберігаючих технологій. До числа її показників, як правило, належать відомі показники: випуск, валовий дохід і прибуток (збиток) у розрахунку на одиницю виробленої продукції, рівень продуктивності праці, собівартість і рентабельність продукції, а також продукція і прибуток на одиницю основних фондів або сукупних витрат, на одного працівника або один людино–день.

Важливим показником оцінки НТП може бути окупність додаткових витрат, пов'язаних зі створенням і освоєнням нововведення, виражена додатковим чистим доходом на одиницю грошових витрат. Значною мірою це буде залежати від масштабів освоєння даного нововведення.

Для визначення економічної ефективності нової науково–технічної продукції, як правило, застосовують показники приросту валової продукції, валового доходу, рентабельності виробництва. При цьому враховується вартість валової продукції, валового доходу і прибутку на одного середньорічного працівника, на один людино–день, на 100 грн. основних виробничих фондів, 1000 грн. сукупних коштів, зниження собівартості продукції за її видами.

Окремої уваги заслуговують натуральні показники ефективності зниження забруднення природного середовища, як соціальний наслідок науково–технічного прогресу і показники підвищення екологічного рівня життя населення, природно–екологічний та еколого–економічний ефект.

Застосовуючи дану систему показників, можливо запропонувати основні критерії оцінки ефективності НТП:

$$I_{еф} = \frac{I_{пп} + I_{ен} + I_{пр} + I_{ек}}{4} : I_{з} \qquad (1)$$

де $I_{еф}$ – індекс ефективності НТП;

$I_{пп}$ – індекс зростання продуктивності в результаті освоєння наукомісткої продукції;

$I_{ен}$ – індекс зниження енергоємності продукції;

$I_{пр}$ – індекс приросту продукції за рахунок освоєння науково–технічного нововведення;

$I_{екол}$ – індекс зниження екологічної безпеки;

$I_{ст}$ – індекс збільшення коштів на впровадження науково–технічного продукту.

У плані галузевої оцінки Верховною Радою прийняті та затверджені «Методичні рекомендації щодо розроблення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого та регіонального рівня», згідно з якими аналіз інноваційного потенціалу галузі може проводитися на основі матеріалів прогнозу її розвитку, які мають включати результати [1]:

– аналізу стану науково–технічного та технологічного розвитку галузі;

– оцінки конкурентоспроможності галузевих виробництв з позицій зіставлення рівня базових технологій, які використовуються на галузевих виробництвах та досягнутого світового технологічного рівня;

– аналізу забезпечення підприємств галузі інвестиційними ресурсами, зокрема з визначенням їх обсягів, структури, джерел та видів;

– аналізу обсягів та структури (за строками, напрямами та видами) кредитних вкладень у підприємства галузі;

– проведених маркетингових досліджень сегментів споживання продукції галузі на внутрішньому та зовнішньому ринках, зокрема, в контексті вступу України до Світової організації торгівлі (СОТ), а також можливості включення галузевих виробництв у глобальні технологічні ланцюги, участі у міжнародному поділі праці та приєднання до глобальних коопераційних зв'язків;

– аналізу структури та кон'юнктури сегменту забезпечення галузі сировиною, матеріалами та енергоресурсами, зокрема, залежності галузі від кон'юнктури зовнішнього ринку постачання;

– аналізу інноваційного та технологічного потенціалу провідних виробництв галузі в контексті можливості забезпечення реальних потреб розвитку галузі та зіставлення з потенціалом аналогічних передових світових виробництв, а також аналізу можливостей мультиплікативного поширення передових базових технологій провідних виробництв, як на інші виробництва галузі, так і за її межі;

– аналізу забезпечення галузі трудовими ресурсами в контексті оцінки їх професійно–освітнього рівня.

Аналіз виконання інноваційних проектів, що реалізуються в певній галузі (ВЕД), можна проводити за допомогою оцінки їх ефективності.

Ефективність інноваційних проектів є багатоаспектною і може включати:

– науково–технічну ефективність;

– економічну ефективність;

– соціальну ефективність.

Науково–технічну ефективність можна оцінювати, застосовуючи підхід, заснований на побудові шкали градацій показників рівня новизни та впровадження результатів інноваційного проекту.

Загальна інтегральна оцінка інноваційного проекту (науково–технічний ефект) визначається як добуток оцінки рівня новизни та рівня впровадження результатів інноваційного проекту.

Рівень впровадження результатів інноваційного проекту можна визначати за шкалою, проградуйованою відповідно до стадій життєвого циклу інновацій. Так, щоб мінімальний бал відповідав початковій стадії, а максимальний бал – останній стадії життєвого циклу інновацій. Це дозволить порівнювати роботи різних напрямів: фундаментальні дослідження з високим рівнем новизни і невеликим ступенем

впровадження та прикладні роботи, впровадження яких здійснюється в короткі терміни, але рівень новизни не завжди високий. З мірою наближення до практичного використання в промисловості рівень впровадження зростає.

Економічна ефективність інноваційних проектів визначається за допомогою системи основних та допоміжних економічних показників.

Основними показниками ефективності є прибуток або дохід на окремому виробничому об'єкті, обумовлений використанням на ньому технічного нововведення, а також сумарний ефект (народногосподарський) як сума прибутку чи доходу від запровадження нововведень в галузі.

Комерційна ефективність проектів передбачає мінімізацію витрат на реалізацію проекту та максимізацію доходу від його застосування, тобто враховує ринкові вигоди від його реалізації.

Для врахування таких вигод доцільно користуватися такими визнаними в світі показниками:

– чистий приведений дохід;

– індекс дохідності;

– внутрішня норма дохідності;

– період окупності інвестицій в інновації.

Оцінку соціальної ефективності доцільно проводити за такими групами ефектів:

1) поліпшення виробничого середовища, насамперед умов праці (забрудненість, безпека праці, температурний режим, шумовий та вібраційний фон тощо);

2) поліпшення стану навколишнього природного середовища, що проявляється у ліквідації чи скороченні забрудненості техногенними викидами повітряного басейну, водоймищ, землі;

3) ефекти, що проявляються у зміні:

– кількості робочих місць в зв'язку з реалізацією інноваційного проекту;

– структури виробничого персоналу і його кваліфікації;

– рівня здоров'я працівників об'єкта, на якому відбувається реалізація інноваційного проекту.

За результатами оцінки ефективності інноваційних проектів, що реалізуються в галузі, рекомендується:

– навести перелік середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, в межах яких реалізація інноваційних проектів виявилася ефективною;

– навести перелік середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, в межах яких реалізація інноваційних проектів виявилася неефективною;

– навести перелік інноваційних проектів, реалізація яких виявилася ефективною, і напрями інноваційної діяльності, в межах яких проводилася їх реалізація, доцільно включити до середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня.

На підставі аналізу наведеної вище інформації рекомендується скласти порівняльну таблицю, в якій має міститися перелік попередніх пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня та робочий варіант уточненого переліку пріоритетних напрямів інноваційної діяльності.

Для окремої (одиничної) технології викладається процедура відбору та оцінки загальної (сумарної) ресурсозберігаючої ефективності груп (комплексів), прогресивних технологій виробництва, певного виду продукції, що пропонуються для реалізації на прогнозну перспективу.

Проведені дослідження показують, що особлива увага має приділятися оцінці технічних факторів науково–технічного прогресу. Мають охоплюватися всі напрями, пов'язані з технічним прогресом у виробництві, тобто з якісною зміною та розвитком технічних засобів, які базуються на використанні нових видів матеріалів і джерел енергії. При цьому важливо оцінити за результативністю якісні зміни техніки як на базі еволюційного характеру, так і революційних перетворень. Для цього має бути розроблена методика оцінки високого технічного рівня виробництва, заснована на принципово новій техніці і застосуванні автоматизації та комп'ютеризації виробництва.

Разом із тим постійне технічне оновлення, так необхідне в сучасних умовах, не має достатньо обґрунтованої системи показників. І це, перш за все, пов'язано з тим, що товаровиробники змушені працювати на застарілій техніці, яка поступово виходить з ладу.

В умовах ринкових відносин потрібні додаткові дослідження з оцінки економічних факторів науково–технічного прогресу. Перш за все необхідно розробити методики за оцінкою самого процесу техніко–технологічного та структурно–організаційного оновлення виробництва. Дані розрахунки мають припускати, що це кінцева мета підвищення його ефективності як на рівні економіки галузі, так і конкретного підприємства.

Одночасно слід розробити основні напрямки цілого комплексу заходів зі стимулювання прискорення науково–технічного прогресу, особливо в сучасних умовах переходу економіки країни на інноваційний шлях розвитку. Має бути проведена оцінка ресурсних та фінансових можливостей для впровадження науково–технічних досягнень, а так само взаємозв'язків інновацій з підвищенням ефективності використання землі, праці і капіталу.

У зв'язку з посиленням уваги з боку суспільства і товаровиробників до процесів науково–технічного прогресу і його впровадження у виробництво, велике значення має визначення показників довгострокової прогнозної ефективності науково–технічного прогресу. Перспективну ефективність НТП точніше слід назвати прогнозною, оскільки визначення її базується на прогнозній інформації. При цьому система показників, що характеризують перспективну ефективність НТП, і методичні підходи до їх визначення аналогічні оцінці поточної ефективності в аналізованому звітному періоді. Корективи лише пов'язані з конкретними обставинами і галузевою структурою, пріоритетами і масштабом окремих галузей і сфер економіки.

Висновки

При оцінці перспективної ефективності НТП можливо підійти до розгляду функціонування економіки в рамках інноваційного проекту. При цьому має бути імовірнісний підхід,

який передбачає прогнозування результатів з певним ступенем імовірності. У зв'язку з обраним критерієм можливо обрати більш ефективний варіант впровадження науково-технічних досягнень.

При обґрунтуванні ефективності НТП потрібна система критеріїв реальних показників, що включають і вирішення соціальних проблем. Одночасно слід враховувати фактор часу, тому що прогнозні результати НТП знаходяться під впливом, як відомо, різних соціально-економічних факторів, що змінюються в часі, і, перш за все, інфляції, ставок рефінансування, курсів валюти та цінних паперів і інших чинників, пов'язаних зі зміною купівельної спроможності і попиту на інноваційний продукт.

Література

1. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін / Навч. посібник. – К.: «Заповіт», 1996. – 238 с.

2. Методичні рекомендації щодо розроблення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого та регіонального рівня / Інтернет-ресурс: http://www.uazakon.com/document/fpart90/idx90768.htm

3. Україна: поступ у XXI століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2000–2004 рр.: Послання Президента України до Верховної Ради України. 2000 рік // Урядовий кур'єр. – 2000. – №34. – С. 5–12.

4. Мэнсфилд Э. Экономика научно-технического прогресса, – М.: Прогресс, 1970. – 238 с.

5. Беседин В., Сакали М. Повышение наукоемкости промышленной продукции Украины как фактор обеспечения конкурентоспособности национальной экономики // Финансовая консультация, 2001. – №49–52. – С. 13–22.

6. Янковский К.П., Мухарь И.Ф. Организация инвестиционной и инновационной деятельности. – СПб: Питер, 2001. – 448 с.: ил.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Л.Ф. РОМАНЕНКО,
д.е.н., професор,
С.С. НЕСТЕРЕНКО,
аспірантка, ВМУРоЛ «Україна»

Основні джерела формування та управління оборотним капіталом в умовах ринкової економіки

У статті запропоновано основні джерела формування оборотного капіталу підприємств України. Сформовано ключові проблеми у формуванні оборотного капіталу та управлінні ним в умовах ринкової економіки.

В статьи предложены основные источники формирования оборотного капитала предприятий Украины. Сформированы ключевые проблемы в формировании оборотного капитала и управлении им в условиях рыночной экономики.

The basic sources of forming of floating capital of enterprises of Ukraine are offered in the article. Key problems are formed in forming of floating capital and management by him in the conditions of market economy.

Постановка проблеми. В наш час окремими підприємствами у звітній документації замість оборотних коштів використовується термін оборотний капітал. Цей термін походить від англійського поняття circulating capital і в узагальненому значенні містить у собі вартість, що у процесі виробництва повністю переноситься на продукт. До оборотного капіталу відносять витрати на сировину, матеріали, паливо, незавершене виробництво й робочу силу. В економічній теорії «грошовий капітал» розглядається як вартісна форма всього капіталу, а не тільки як певна сума грошей, що направляється в процесі господарсько–підприємницької діяльності на придбання засобів виробництва й предметів праці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розглядаючи підходи до формування політики управління оборотним капіталом, варто взяти до уваги, що більшість зарубіжних авторів – Ю. Брігхем, Л. Гаппенскі, В.Д. Хорн, С. Росс, Р. Брейлі, С. Майерс, Д.К. Шим, Д.Г. Сигел розглядають управління оборотним капіталом як політику короткострокового фінансування підприємств (компаній) [1, 3–5, 8].

Мета статті. Виділити основні джерела формування та управління оборотним капіталом.

Виклад основного матеріалу. Паралельне використання понять оборотних коштів і оборотного капіталу не сприяє чіткому розумінню даної економічної категорії. Можна припустити, що це пов'язано з активним використанням закордонних, насамперед англомовних, джерел економічної інформації й введенням міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Капітал як економічна категорія трактується по–різному (рис. 1).

Характерною рисою оборотних коштів є висока швидкість їхнього обігу. Функціональна роль оборотних коштів у процесі виробництва в корені відрізняється від основних коштів. Оборотні кошти забезпечують безперервність процесу виробництва.

Речовинні елементи оборотних коштів (предметів праці) споживаються в кожному виробничому циклі. Вони повністю

 © Л.Ф. РОМАНЕНКО, С.С. НЕСТЕРЕНКО, 2011

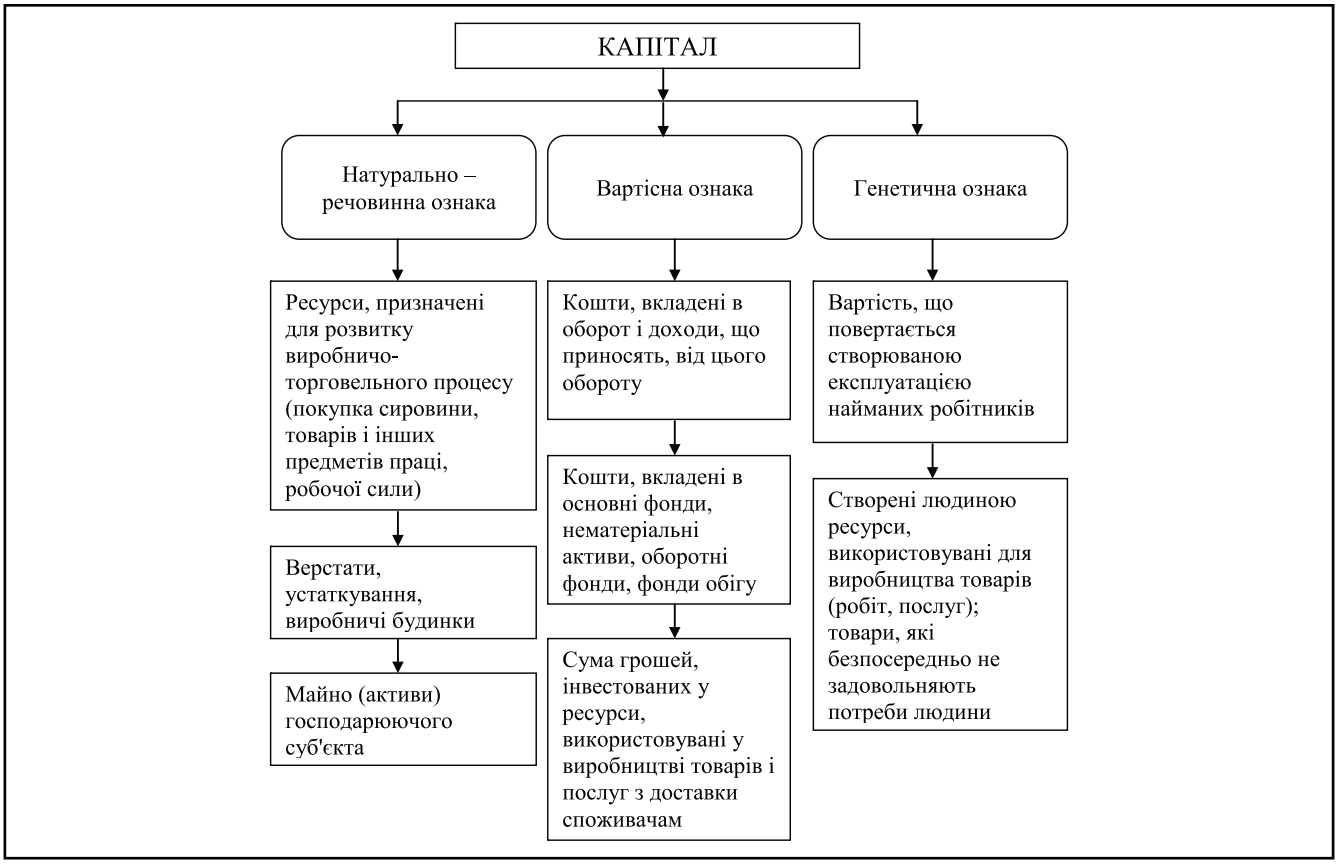


Рисунок 1. Капітал як економічна категорія

втрачають свою натуральну форму, тому цілком включаються у вартість готової продукції (робіт, зроблених послуг).

Джерела формування та управління оборотного капіталу значною мірою визначають ефективність їх використання. Встановлення оптимального співвідношення між власними і залученими джерелами, зумовленого специфічними особливостями кругообігу капіталу на тому чи іншому підприємстві, є важливим завданням системи управління.

Зміна підходів до управління капіталом підприємства в умовах трансформації економіки вплинула насамперед на механізм та принципи організації оборотного капіталу на підприємстві, оскільки переважна більшість управлінських рішень носять тимчасовий характер і пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

У процесі виробництва та на всіх стадіях обігу постійно виявляється подвійна сутність капіталу, яка визначає його як джерело для створення продуктивного активного капіталу та як причину виникнення зобов'язань підприємства.

Умови, в яких відбувається формування оборотного капіталу, позначаються на структурі джерел фінансування. До того ж вартість джерел фінансування розрізняється за часом, що зумовлено постійними змінами кон'юнктури ринку фінансових ресурсів, необхідних для формування оборотного капіталу підприємства.

У сучасній господарській практиці України кардинально переглянуто відношення капіталу щодо ролі права власності у суспільній системі. Разом із тим недостатньо уваги приділено обґрунтуванню взаємозв'язку оборотного капіталу та джерел його фінансування. Це пояснюється основною метою підприємництва – отримання прибутку на інвестований капітал, задоволення поточних потреб власника, а не розвиток підприємництва та розширене відтворення капіталу.

Необхідно розглядати оборотний капітал у взаємозв'язку власних джерел фінансування (підприємницького капіталу) – авансованого капіталу та залучених ресурсів – інвестованого капіталу.

Для започаткування та здійснення підприємницької діяльності необхідно мати достатньо ресурсів, у тому числі оборотного капіталу. Акумульований підприємством капітал відображається в бухгалтерському балансі у відповідних розділах «пасиву», де вказуються джерела його формування, а в «активах» балансу – майно, тобто напрями його використання.

Мета формування підприємницького капіталу – задоволення господарських потреби. Разом із тим формування оборотного капіталу здійснюється, перш за все, для забезпечення підприємств необхідними оборотними активами, що в процесі кругообігу забезпечують отримання прибутку.

Основними критеріями (принципами) вибору джерел формування оборотного капіталу для забезпечення напрямів діяльності стали:

– принцип добровільності залучення до підприємницької діяльності майна та коштів юридичних осіб і громадян;

– принцип самостійності розподілу чистого прибутку, отриманого за результатами діяльності;

– принцип вільного використання валютних коштів, що виручені підприємством від зовнішньоекономічної діяльності;

– принцип незалежного залучення і використання матеріально–технічних, трудових і фінансових ресурсів тощо.

Формування оборотного капіталу підприємств здійснюється з метою задоволення потреб в окремих видах оборотних активів та носить цілеспрямований характер. Орієнтиром такої цілеспрямованості виступають економічні стратегії розвитку підприємств.

Потреба в оборотних активах є мотивом формування оборотного капіталу, то саме ці фактори є найбільш вирішальними при прийнятті рішень про вибір джерел фінансування та задоволенні потреби в оборотному капіталі.

Проведене дослідження дозволяє виділити ключові проблеми у формуванні оборотного капіталу:

– визначення необхідного обсягу оборотних активів для забезпечення виконання стратегічних та поточних виробничих завдань;

– врахування циклічної специфіки використання оборотного капіталу при формуванні оборотних активів, їх складу та структури;

– комплексне обґрунтування заходів щодо скорочення виробничих та природних втрат оборотних активі, зокрема через удосконалення виробничих технологій, пошук взаємозамінних матеріально–сировинних компонентів, наукові підходи в організації праці тощо;

– вивчення потреб зовнішнього середовища щодо обсягів та якості створюваної продукції, її конкурентоспроможності, а також відповідності суспільним потребам;

– розробка системи мотивації прискорення чи уповільнення оборотності активів та принципових стратегій поведінки підприємства за умов зміни ринкового середовища;

– вибір оптимальних джерел і стратегій фінансування та кредитування оборотних активів.

З нашої точки зору, джерела формування та управління оборотним капіталом підприємства – це фінансові ресурси підприємства, за рахунок яких вони створюються.

Провідну роль у складі джерел формування призначений відігравати власний оборотний капітал. Він має забезпечувати майнову і оперативну самостійність підприємства, яка є необхідною для рентабельної підприємницької діяльності.

Визначення джерел формування оборотного капіталу є важливою ділянкою роботи фінансиста підприємства.

Недостатність джерел формування оборотного капіталу призводить до недофінансування господарської діяльності та до фінансових ускладнень. Наявність зайвих джерел оборотного капіталу на підприємстві сприяє створенню наднормативних запасів товарно–матеріальних цінностей, відволіканню оборотних активів з господарського обороту, зниженню відповідальності за цільове й раціональне використання як власних, так і позичених активів.

Слід зазначити, що всі джерела формування капіталу підприємства, в тому числі оборотного, можна поділити на дві великі групи – внутрішні та зовнішні (рис. 2).

Виходячи з викладеного вище приходимо до висновку, що за своїм призначенням чистий оборотний капітал і прирівняні до нього кошти є основним джерелом у формуванні оборотного капіталу. Це важливо відзначити ще й тому, що вони визначають рівень самофінансування та фінансової стійкості підприємства.

Управління оборотним капіталом – це встановлення обсягів запасів і витрат у розмірах, які забезпечують безперервність процесу виробництва, оптимізації складу та структури оборотного капіталу і джерел його формування з метою підвищення ефективності його використання та ефективності виробництва загалом.

Встановлення на підприємстві необхідного складу та структури оборотного капіталу, визначення його потреби та джерел формування, а також контролю за зберіганням і

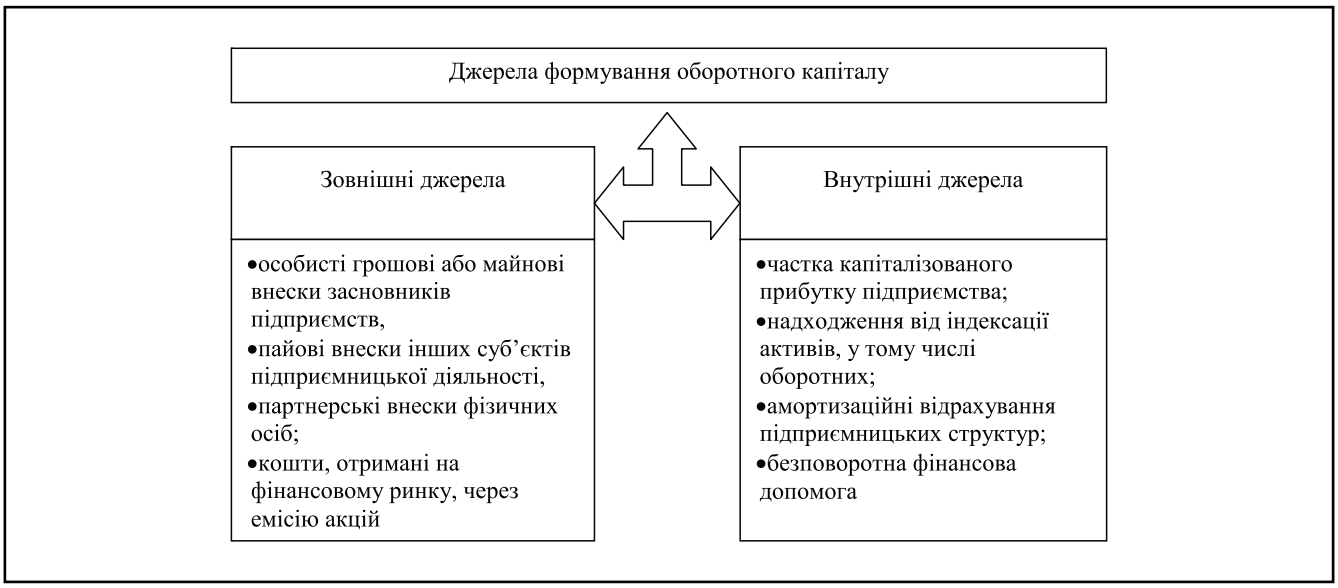


Рисунок 2. Джерела формування оборотного капіталу

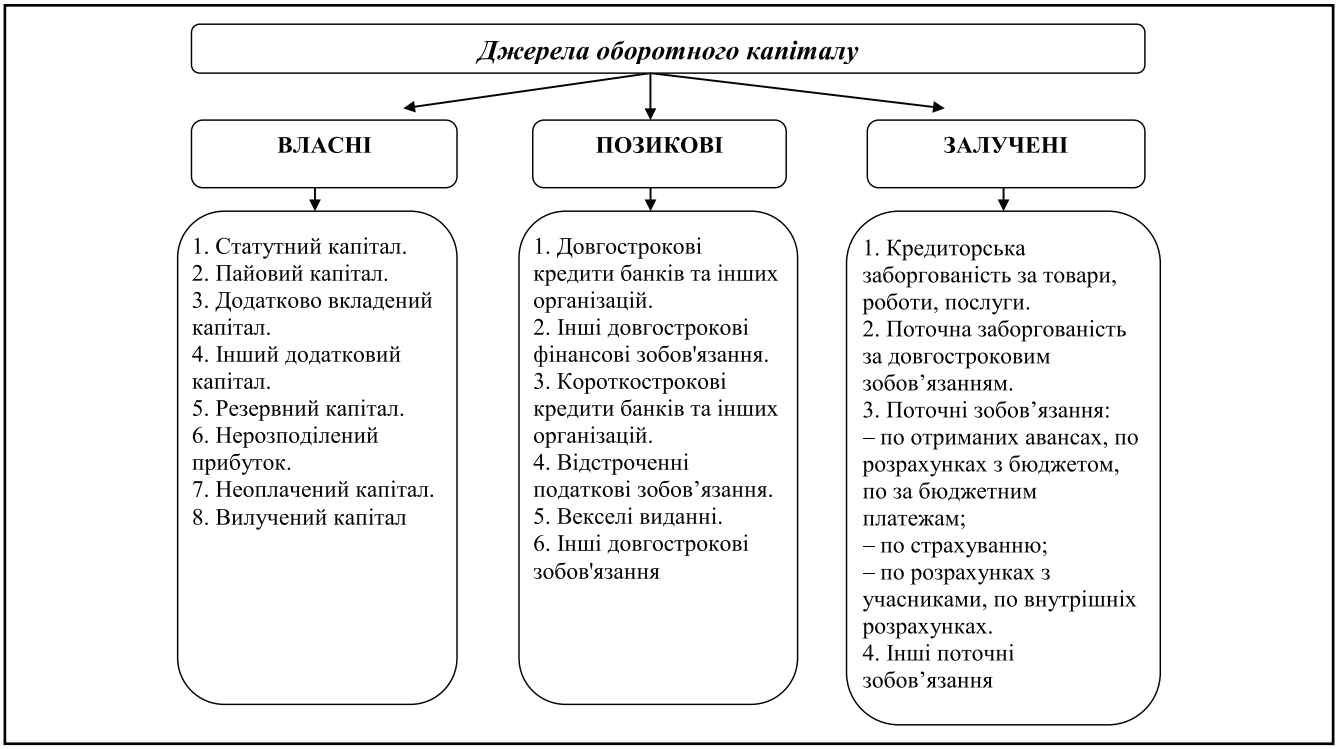


Рисунок 3. Склад джерел формування оборотного капіталу

ефективністю його використання називається організацією оборотного капіталу.

Залежно від джерел формування оборотний капітал поділяється на (рис. 3):

– власний;

– позиковий;

– залучений [6].

Першою основною категорією оборотного капіталу є власний капітал. Власний капітал – це капітал підприємств, яким вони покривають мінімальні розміри оборотного капіталу (виробничих запасів і витрат), що буде необхідний для забезпечення нормального, безперервного процесу виробництва та реалізації продукції.

Формувати оборотний капітал лише за рахунок власних джерел нині економічно недоцільно, оскільки це знижує можливості підприємства щодо фінансування власних витрат і збільшує ризик виникнення фінансової нестабільності підприємства.

Слід зауважити, що важливим компонентом системи управління оборотним капіталом на підприємстві є забезпечення формування оптимального його обсягу спрямованого на розвиток підприємства та визначає швидкість його обертання.

Другою основною категорією оборотного капіталу є позиковий капітал – капітал, який отримується підприємствами у вигляді банківських кредитів для створення сезонних запасів матеріальних цінностей та покриття затрат виробництва. Він надається підприємствам на визначений строк, після закінчення якого має бути повернений банку [2].

Кредити банку дають змогу органічно пов'язати всі джерела оборотного капіталу і справляють активний вплив на раціональне формування запасів сировини, матеріалів, готової продукції та інших видів матеріальних цінностей.

Третьою основною категорією оборотного капіталу є залучений капітал – капітал, що не належить підприємству, однак у силу діючої системи розрахунків знаходяться в його обігу.

До залученого капіталу належать кошти інших кредиторів, які надаються підприємствам у позику під певний (обумовлений) відсоток на термін до одного року з оформленням векселя чи іншого боргового зобов'язання [7].

Джерела формування оборотного капіталу справляють вплив на їх обертання. Особливості різних джерел формування і принципи різного режиму використання власного і залученого оборотного капіталу впливають на ефективність використання оборотного капіталу. Раціональне формування названих джерел оборотного капіталу має значний вплив на процес виробництва, на фінансові результати і фінансовий стан підприємства, сприяє досягненню мети з мінімально необхідним за даних умов оборотним капіталом [3].

Фактична наявність власних та прирівнюваних до них джерел формування оборотного капіталу визначається за балансом річного звіту підприємства як різниця між підсумком першого розділу пасиву балансу та підсумком першого розділу активу балансу [4].

Таким чином, сьогодні відсутні стимули для досягнення економії суспільної праці. Перш за все це відбувається через диктат виробника в області ціноутворення при відсутності внутрішньої конкуренції. Оскільки кожен господарюючий суб'єкт самостійно встановлює розмір оплати праці та рівень прибутку в ціні своєї продукції, які він намагається збільшити за рахунок споживача. В таких умовах потрібно створювати нову систему ці-

ноутворення, де в певній мірі держава через систему законодавчих актів реалізує свою контрольну функцію. Очевидно, що це не означає повороту до державного ціноутворення.

Висновки

Підсумовуючи викладене вище, можна зробити висновок, що склад та структура джерел формування та управління оборотним капіталом не є постійною величиною. Вони залежать від стану економіки підприємств, особливостей формування запасів і затрат і можуть змінюватися з часом. Однак збільшення частки власного капіталу та зменшення частки кредитів банку в джерелах формування оборотного капіталу підвищує ефективність їх використання та рівень рентабельності підприємства. Тому встановлення економічно обґрунтованого співвідношення між власними та позиковими джерелами формування оборотного капіталу є однією з найважливіших умов підвищення ефективності їх використання та рентабельності підприємства.

Література

1. Бригхем Ю., Гапески Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: в 2-х т. / Пер. с англ. Под ред. В.В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 2008. – Т. 1. – 497 с.

2. Горовий Д.А., Маляр В.Я. Сучасні проблеми управління капіталом підприємства // Матеріали першої міжвуз. конф. «Проблеми активізації регіональної інвестиційної політики в сучасних умовах». – Т. 1. – Дніпропетровськ: ДДФЕІ, 2000. – С. 389–391.

3. Демьяненко Н.Я., Сафонов А.А. К вопросу об экономической сущности оборотных средств // Деньги и кредит. – 1989. – №1. – С. 39–43.

4. Денисенко Т.А. О сущности оборотных средств // Деньги и кредит. – 1984, №4. – С. 30–31.

5. Доронина М.С., Авраменко Е.В. Управление капиталом. Финансовый аспект: Учебн. пособие. – Харьков: РИО ХГЭУ, 2009. – 116 с.

6. Дороніна М.С., Горовий Д.А. Відтворення трудових ресурсів підприємства в системі обігового капіталу // Сучасні проблеми розвитку виробництва: Матеріали 4-тої конф. молодих економістів. – Харків: Модель Всесвіту. – 2007. – С. 114–116.

7. Дороніна М.С., Горовий Д.А. Комплекс технологій управління рухом оборотного капіталу // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. пр. – 2008. – Вип. 195: В 4 т., Т. 1. – С. 54–61.

8. Чернявская В.Т. Вопросы совершенствования управления оборотными средствами // Финансы СССР. – 1985. – №5. – С. 47–50.

9. Шим Дж. К., Сигел Дж. Г. Основы коммерческого бюджетирования: Пер. с англ. – СПб.: Пергамент, 1998. – 456 с.

І.О. ГЕЄЦЬ,
к.е.н., ст. викладач, Національний авіаційний університет

Сучасні проблеми та економічні аспекти розвитку світового ринку авіабудування

Світова авіабудівна промисловість у процесі глобалізації знаходиться на стадії динамічного розвитку та характеризується появою нових конкуруючих підприємницьких структур, які на світовому ринку представлені такими компаніями, як Boeing, Airbus, Embraer, Bombardier, ATR, CASA, Saab, «Объединенная авиастроительная корпорация» (РФ).

Мировая авиастроительная промышленность в процессе глобализации находится на стадии динамичного развития и характеризуется появлением новых конкурирующих предпринимательских структур, которые на мировом рынке представлены такими компаниями, как Boeing, Airbus, Embraer, Bombardier, ATR, CASA, Объединенная авиастроительная корпорация (РФ).

World Aircraft Industry in the process of globalization is at the stage of dynamic development and is characterized by the emergence of new competing businesses that are in the world market represented by companies such as Boeing, Airbus, Embraer, Bombardier, ATR, CASA, Saab, United Aircraft Corporation (Russia).

Постановка проблеми. Забезпечення конкурентоспроможності економіки країни на світовому ринку залежить насамперед від розвитку глобальних, високотехнологічних галузей. Саме вони є ареною боротьби підприємств різних країн, де конкуренція ведеться засобами, що істотно впливають на економічне процвітання країн. Авіабудівна промисловість України може відіграти роль ключового фактора підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Нині авіаринок є досить насиченим, конкуренція на ньому йде не між окремими компаніями, а між авіаційними державами. На сьогодні у структурі експорту України частка продукції літакобудування є незначною, що свідчить про низький рівень конкурентоспроможності галузі в цілому. Наша країна володіє відносно дешевою висококваліфікованою робочою силою; наявністю унікальних передових технологій, які спираються на розвинутий науковий та високий інтелектуальний потенціал виробничого персоналу авіаційної галузі. Проте Україна має найменші обсяги виробництва літаків.

У зв'язку з цим особливої актуальності набуває проблема аналізу діяльності авіабудівних підприємств України та світу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження методологічних основ та практичних аспектів розвитку авіаційної промисловості здійснювали відомі укра-

 © І.О. ГЕЄЦЬ, 2011

їнські та російські вчені О.Ф. Андросова, К.А. Баландин, В.О. Богуслаєв, П.А. Борисенко, Ю.Б. Голляк Ю.М. Гончаров, В.П. Горбулін, В.М. Загорулько, С.Г. Згурец, Д.С. Ківа, В.С. Куприянова С.М. Подрєза, О.В. Сляднєв, С.А. Федосенко та ін.

Мета статті. В даний час актуальним залишається питання оцінки ринку світового авіабудування та знаходження шляхів підвищення конкурентоспроможності авіаційної галузі України в порівнянні з іноземними конкурентами, що знаходиться під значним впливом приватного капіталу та широко залучені до міжнародної інтеграції. Досягнення даних цілей можливе за умов розгляду динаміки розвитку світового ринку авіабудування в період світової глобалізації ринку повітряних перевезень.

Виклад основного матеріалу. Авіаційна промисловість нараховує 39 підприємств різних форм власності, має практично всі складові інфраструктури, що дозволяють розробляти, випробовувати, серійно виготовляти літаки, авіаційні двигуни, спеціальне обладнання, бортову радіоелектронну апаратуру, авіаційні агрегати, проводити науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи у галузі технологій виробництва та експлуатації авіаційної техніки, виконувати модернізацію та ремонт авіаційної техніки. На теперішній час в авіаційній промисловості працює понад 90 тис. чоловік [4].

За дев'ятнадцять років незалежності в Україні створено шість нових типів літаків (Ан-140, Ан-74ТК-300, Ан-38-100, Ан-3Т, Ан-148, Ан-158) та авіаційних двигунів (Д-436, АИ-450, АИ-222), модернізовано 12 типів літаків, сертифіковано згідно з міжнародними нормами 16 типів літаків, отримано 62 сертифікати типу за шумом та екологією. Літаки Ан-124-100 і Ан-225 «Мрія» не мають рівних у світі за ваговою ефективністю перевезення негабаритних вантажів, військової техніки та персоналу. Вони просто є унікальними. Тактико-технічних характеристик, які є у літака Ан-70, не вдається досягнути розробникам західноєвропейського військово-транспортного літака А-400М.

Пасажирський літак Ан-148 в 2007 році був сертифікований та продемонстрований на міжнародних авіакосмічних салонах у Парижі та Москві. Регіональний пасажирський літак нового покоління Ан-148 – це унікальний середньомагістральний літак, розрахований на перевезення до 80 пасажирів на відстань до 5 тис. км. Він відповідає найостанніших вимогам щодо впливу на екологію та рівню шуму двигунів. Ан-148 сертифікований за нормами, гармонізованими з американськими і загальноєвропейськими вимогами. Найближчим часом він може лише на теренах СНД замінити майже тисячу старих літаків Як-40, Ан-24, Ту-134 [7].

У 2008 році були проведені переговори між Державним авіаційним концерном «Авіація України» та керівництвом Воронезького акціонерного літакобудівного товариства щодо кооперованого виробництва літака Ан-148, результатом яких став підписаний графік взаємного постачання агрегатів та вузлів літака з метою забезпечення виконання договору на постачання перших шести літаків Ан-148 державній авіатранспортній компанії «Росія».

У період 1990-2000 років парк сертифікованих ПС України зменшувався. У зв'язку з відпрацьовуванням призначених ресурсів і загального терміну служби авіатехніки відбувалося різке скорочення парку цивільних ПС України, придатних до польотів. Зменшення парку в основному відбувалося через його фізичне і моральне старіння. У 2000 році почалося масове списання літаків Іл-62, Ту-154, Ан-24, Як-40. З 2001 року парк ПС України починає зростати за рахунок придбання ПС і лізингу ПС закордонного виробництва і виробництва нових типів вітчизняних ПС (Ан-140). Але виробництва українських типів ПС недостатньо для того, щоб задовольнити потреби авіаперевізників [1].

Але все ж таки, незважаючи на позитивні зміни та покращення, існує багато негативних тенденцій, які притаманні авіаційної галузі сьогодення. Так, за даними аналітичних довідників, у проектних та виробничих підприємствах недостатньо фінансових ресурсів для здійснення великомасштабних проектів та можливості задовольняти потреби авіакомпаній сучасними вітчизняними ПС, оскільки основні техніко-економічні показники використання авіаційного парку залишаються незадовільними (табл. 1); це призводить до вимушених простоїв авіаційної техніки, неможливості здійснювати польоти на міжнародних маршрутах, і все це позначається на збитковості як вітчизняних авіакомпаній, так і проектних і виробничих підприємств країни та на втраті ними конкурентних переваг [7].

Таблиця 1. Аналіз основних типів ПС, що експлуатуються в Україні (терміни закінчення експлуатації ПС та їх заміна на перспективні аналоги)

Призначення ПС (відстань перевезень, км)	Тип ПС	Відсоток зносу, середній по типу ПС	Рік закінчення експлуатації	Перспективні аналоги для заміни даного типу ПС	Потрібна кількість ПС для оновлення парку	Вартість потрібних ПС, $ млн.
Далекомагістральний (більше 2750)	Іл-62	85	2008	Б-767	7	240
Середньомагістральний (1500-2750)	Ту-154	83	2008	А-320	6	360
				Б-737	7	
Ближньомагістральний (900-1500)	Ту-134	76	2009	Ан-140	10	286
				Ту-334	20	
Для місцевих повітряних ліній (менше 900)	Ан-24	87	2008	Ан-140	8	91
	Як-40	82	2008	Ан-38	8	
Всього					67	977

Дві найбільші аерокосмічні та оборонні корпорації Boeing і Airbus контролюють 92% ринку світового авіабудування.

Boeing є найбільшою аерокосмічною компанією у світі і провідним виробником оборонних та космічних системи безпеки. Компанія є найбільшим експортером своєї продукції у США та виконує замовлення для 90 країн світу. Вона випустила близько 12 тис. комерційних лайнерів, що знаходяться в експлуатації у всьому світу та складає приблизно 75% від світового повітряного флоту. Виручка компанії в 2008 році становила $60,9 млрд. (у 2007 році – $66,4), чистий прибуток – $ 2,7 млрд. ($4,1 млрд.). Сьогодні основними комерційними продуктами є В–737 (наймасовіший цивільний літак в світі), В–747, що в даний час виробляються в кількості не більше 10 штук у рік, нових замовлень на пасажирські машини дуже мало (з 99 замовлених з початку 2006 року В–747 лише 27 – пасажирські), В–767 і В–777 та інші літаки Boeing Business Jet.

Airbus – одна з найбільших авіабудівних компаній, що виготовляє однойменні пасажирські, вантажні, військово–транспортні літаки. У 2006 році компанія отримала замовлення на постачання 842 нових лайнерів сумарною вартістю $75,1 млрд. Усього за 2006 рік Airbus поставила 434 машини. 2007 року портфель замовлень зріс до 1341 літака. Новітня розробка компанії Airbus – це літак А–380. Цей літак може здійснювати перельоти на відстань до 15 тис. км, перевозити 525 пасажирів регулярними рейсами та до 823 осіб у чартерному варіанті за умови, що салон повністю укомплектований у економ–класі. Крім того, він споживає менше палива у перерахунку на одного пасажира, ніж його попередники. Вартість найбільшого у світі пасажирського лайнера у стандартній комплектації становить $320 млн.

На щастя для українських заводів, лідери світового ринку – Boeing і Airbus – не працюють у нішах вантажної та регіональної пасажирської авіації. Вони конкурують із компаніями «другої величини» – бразильською Embraer, канадською Bombardier, франко–італійською ATR, іспанською CASA, італійсько–американською Lockheed Alenia і шведською Saab, щорічні доходи яких обчислюються мільярдами, а не десятками мільярдів доларів. Основними конкурентами для українських заводів є російські, канадські і бразильські виробники.

Embraer (1969) – бразильська авіабудівна компанія, що є одним із лідерів світового ринку пасажирських регіональних

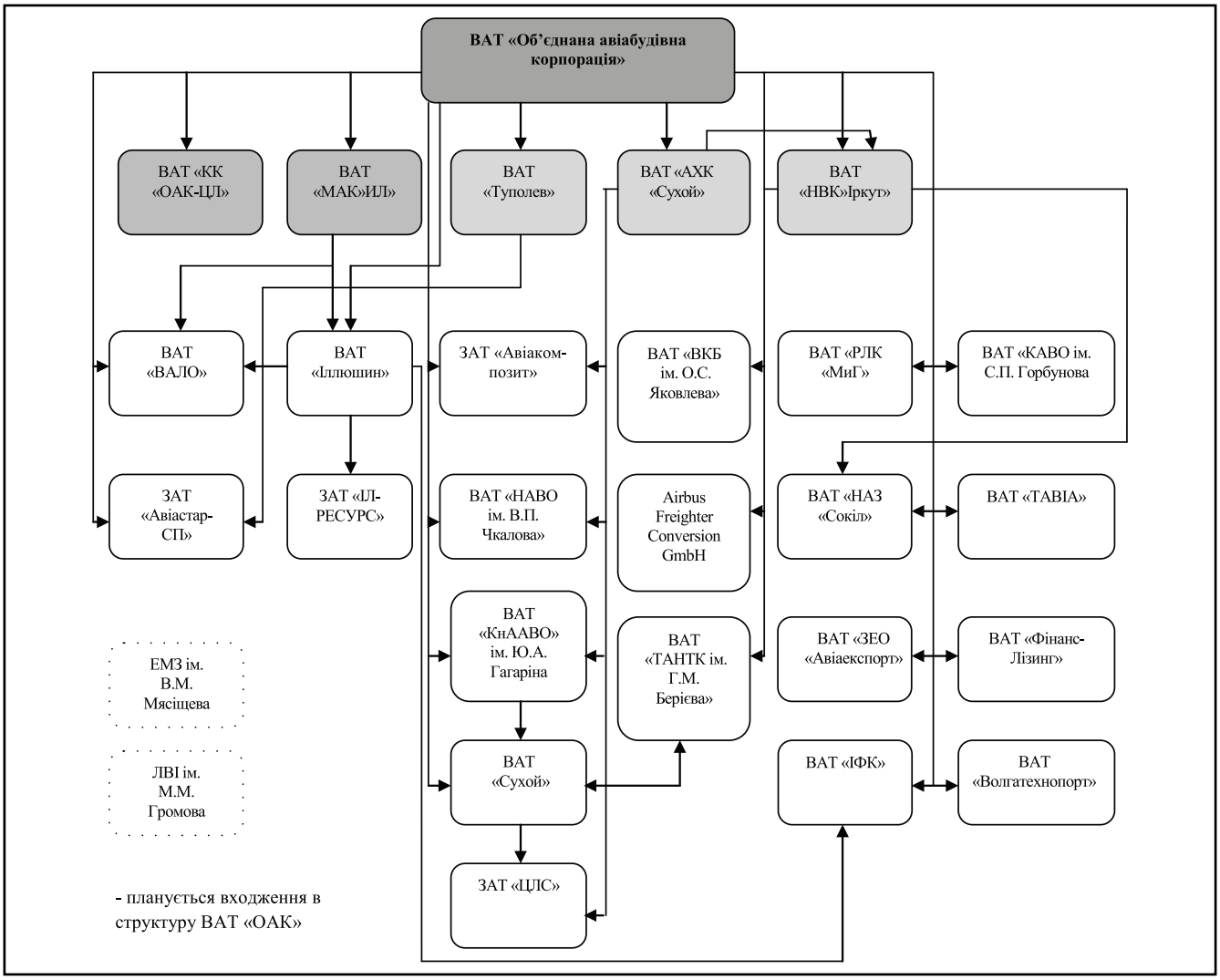


Рисунок 1. Склад ВАТ «Об'єднана авіабудівна корпорація» Росії на 31.12.2009 р.

літаків. Embraer був найбільшим експортером Бразилії з 1999 по 2001 рік і другий за величиною у 2002, 2003 і 2004 роках. З 2006 року Embraer побудував більш ніж 1000 бізнес–джетів для 37 авіакомпаній в 24 країни світу.

За 2009 рік компанія надала комерційним замовникам більше 240 літаків. Чисельність персоналу становить майже 17 тис. осіб. Дохід на кінець 2008 року становив $6,5 млрд., чистий прибуток – $332 млн.

Bombardier (1942) є канадською глобальною транспортною компанією, що присутня в більш ніж 60 країнах на п'яти континентах. Компанія відноситься до найбільших світових виробників бізнес–літаків, літаків регіонального призначення, а також залізничного обладнання. Дохід компанії за 2009 рік становив $19,7 млрд. (зростання на 12,6%, в 2008 році – $17,5 млрд.), чистий прибуток – $1 млрд. (зростання в 3,2 раза, в 2008 році – $317 млн.). За даний період компанія продала 337 літаків, у тому числі 149 – призначені для регіональних перевезень.

ATR (198) – італійсько–французький виробник літаків з обсягом продажів понад 1000 літаків, з більш ніж 160 операторів у більш ніж 90 країнах. Загальна виручка компанії за 2009 рік близько $1,4 млрд. (1,1 млрд. євро). За 2008 рік ATR виконала замовлення на постачання 113 нових літаків ATR. Цей видатний комерційний успіх дозволив отримати загальний прибуток на суму $1,1 млрд., зростання 56% в порівнянні з 2007 роком ($700 млн.) [1].

Росія також 20 лютого 2006 року створила єдину Об'єднану авіабудівну корпорацію (ОАК) (рис. 1), на яку покладено завдання забезпечення виходу країни до п'ятірки провідних світових виробників авіатехніки, за рахунок досягнення 10% частки світового ринку з цивільної авіації та більше 50% внутрішнього ринку РФ до 2025 року.

За 2009 рік ВАТ «ОАК» продемонструвала значне зростання виробництва повітряних суден (включаючи технічні комплекти) – було побудовано та передано замовникам майже 100 повітряних суден. Корпорацією виконала замовлення на поставку 40 повітряних навчально–бойових та бойових суден для Міністерства оборони Росії, експортовано було 27 літаків та 18 технічних комплектів для подальшого локального збирання для Алжиру, Індії, Малайзії тощо, проведені роботи з ремонту 50 військових літаків. У 2009 році було побудовано 17 та передано замовникам 13 цивільних літаків, у тому числі: чотири літаки Іл–96,чотири літаки Ту–204, три літаки Ту–214, два Ан–148. Три літаки брали участь у випробуваннях нового сімейства регіональних літаків SSJ–100. У порівнянні з 2008 роком річний обсяг поставок комерційних повітряних суден зріс з 9 до 13 літаків (табл. 2). Загальна виручка від продажу товарів, робіт по послуг на кінець 2009 року становила 3 414 582 тис. руб., що на 18,1% більше в порівнянні з минулим 2008 роком, валовий прибуток – 15 893 тис. руб., чистий прибуток – 10 067 тис. руб. Продаж комерційних літаків збільшився на 8,7% та досягнув суми 12,5 млрд. руб. Фінансування науково–дослідних та дослідно–конструкторських робіт зі сторони Російської Федерації та комерційних замовників було збільшено на 18,3%.

Не залишилася осторонь інтеграційних процесів і авіаційна галузь України. Невідкладна потреба в них диктується гострою необхідністю організаційної і технологічної перебудови галузі для забезпечення утримання марки «Ан» на перших позиціях на світовому ринку транспортних і регіональних пасажирських літаків, призначених для роботи в складних експлуатаційних умовах. Результатом перебудови мала стати поява ефективної сучасної індустріальної структури, спроможної досягти обсягу виробництва на рівні не менш 200 повітряних суден на рік. Тільки з таким виробничим потенціалом галузь може розраховувати на успішну участь в оновленні наявного парку літаків марки «Ан» застарілих моделей, яких зараз в світі експлуатується приблизно 7000 одиниць.

Україна входить в п'ятірку країн світу, які мають національні замкнуті цикли виробництва аерокосмічної техніки. Значна частина світових рекордів у сфері транспортної авіації належить літакам українського виробництва, а бренд «Антонов». Разом із тим варто відзначити, що цими досягненнями авіапромисловість України зобов'язана переважно своєму радянському минулому.

Вимоги сучасного світу та нові системи господарювання допомогли подолати тяжкий період розвитку та зберегти науковий, технологічну потужність, а також людські ресурси. Сьогодні ринок великих літаків розподілений між провідними ТНК, однак після істотного зниження обсягів ринку пасажирських літаків у 2001–2003 роках уже в 2005 році почав підвищуватися попит на пасажирські літаки. Великі корпорації, які раніше були вимушені одночасно впроваджувати в нові пасажирські літаки максимальну кількість найновіших технологій і разом з тим знижувати ціну, за підсумками

Таблиця 2. Поставка комерційних літаків за 2009 рік ВАТ «ОАК» Росії

Тип повітряного судна	Кількість	Експлуатанти
Іл–96	1	ДТК «Росія»
	3	АК «Політ»
Ту–204	2	Red Wings
	1	Cubana de Aviacion
	1	Air Koryo
Ту–214	2	Управління справами президента Росії
	1	АК «Трансаеро»
SSJ–100	3	льотні випробування
Ан–148	2	ДТК «Росія»

2005 року, декларували істотне збільшення кількості замовлень вироблених літаків. У таких умовах українські виробники літаків отримують величезні можливості росту та укріплення своїх позицій на світових ринках.

Разом із тим створений у березні 2007 році на базі окремих авіаремонтних і авіаційних підприємств державний авіабудівний концерн «Авіація України» мав забезпечити подальшу консолідацію фінансово–промислової потужності для впровадження нових перспективних проектів в галузі літакобудування та підвищення якості надання авіаційних робіт і послуг. Учасниками концерну були гіганти авіаційного сектору (рис. 2).

АНТК «Антонов» є основоположником створення сучасної транспортної авіації. В теперішній час «Антонов» виконує повний цикл робіт від створення до експлуатації літальних апаратів, включаючи проектування, конструювання досвідних зразків, проведення льотних випробовувань та сертифікацію типа, а також супровід їх в експлуатації. В активі АНТК ім. Антонова – 20 типів нових літаків і більш 100 спеціалізованих модифікацій різного військового та цивільного призначення.

Концерн був створений з метою об'єднання розробників і виробників авіаційної техніки у єдиний комплекс з централізованим управлінням на основі забезпечення реалізації єдиної науково–технічної, виробничої та економічної політики, ефективного функціонування інтегрованого авіабудівного комплексу України з розроблення, виробництва та реалізації сучасних зразків авіаційної техніки, у тому числі спецтехніки, обладнання та іншої продукції для потреб безпеки держави, досягнення світового рівня конкурентоспроможності продукції і отримання прибутку за рахунок усіх видів виробничої, комерційної, торговельної, фінансової, посередницької та іншої господарської діяльності. Концерн провадив діяльність із залучення інвесторів, зокрема іноземних, розробляв інвестиційні проекти та контролював їх реалізацію, брав участь у залученні коштів міжнародних фінансових ринків. Також він вживав заходів для розвитку науково–технічного співробітництва з іноземними підприємствами та організаціями, забезпечував виконання спільних науково–дослідних, проектно–конструкторських і експериментальних робіт, обмінювався в установленому порядку науково–технічною інформацією, організовував навчання та стажування спеціалістів за кордоном.

Проте діяльність концерну виявилась неефективною. І тільки в 2008 році головним представникам авіаційної промисловості України вдалося домовитися, і відповідно до Указу Президента України від 27 червня 2008 року №597 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 30 травня 2008 року «Про стан виконання Державної комплексної програми розвитку авіаційної промисловості України на період до 2010 року та першочергові завдання розвитку вітчизняного авіабудування» та з метою створення сприятливих умов для ефективного використання виробничого, науково–технічної потужності авіаційних підприємств Кабінет Міністрів України постановив: виключити із складу державного авіабудівного концерну «Авіація України» такі підприємства : Державне підприємство науково–дослідний інститут «Буран», Державне підприємство «Харківське агрегатне конструкторське бюро», Державне підприємство «Харківський машинобудівний завод «ФЕД», Державне підприємство «Новатор», Казенне підприємство «Радіовимірювач».

Державний авіабудівний концерн «Авіація України» був перейменований у Державний авіабудівний концерн «Антонов», після чого був затверджений Статут Державного авіабудівного концерну «Антонов». На даний час концерн «Антонов» включає в себе чотири підприємства (рис. 3).

Правлінням концерну є рада директорів підприємств, які входять до складу концерну. Правління очолює голова правління концерну. Головою правління концерну Кабінет Міні–

Рисунок 2. Склад Державного авіабудівного концерну «Авіація України»

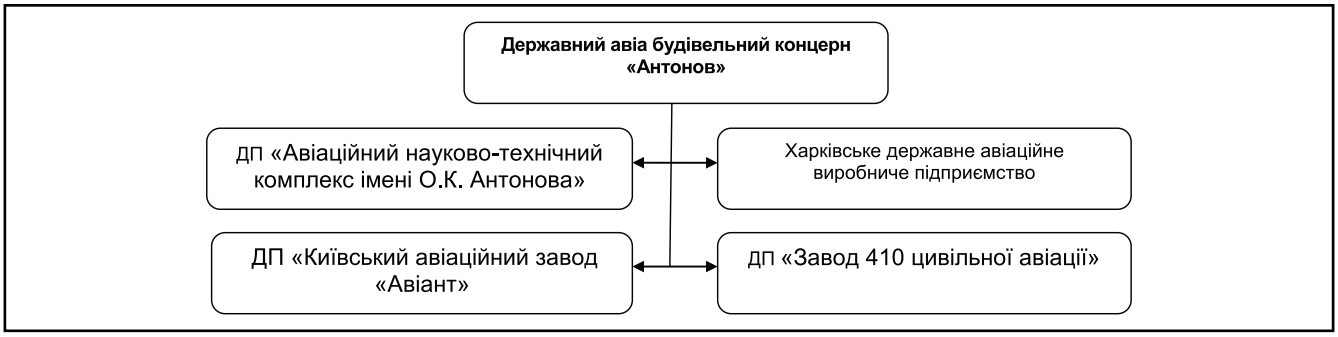


Рисунок 3. Склад Державного авіабудівного концерну «Антонов»

стрів України призначає особу, яка є генеральним конструктором із створення та модернізації авіаційної техніки. До правління концерну, крім голови правління, входять генеральні директори його учасників, представник, який призначається Мінпромполітики, і генеральний директор концерну, на якого покладаються функції організації виконання рішень, прийнятих правлінням [5].

Висновки

Авіабудівна промисловість являє собою одну з базових, стратегічно важливих галузей економіки України. В авіабудівній промисловості функціонують основні та допоміжні складові інфраструктури, що розробляють, випробовують, серійно виготовлять літаки, авіаційні двигуни, спеціальне обладнання, бортову радіоелектронну апаратуру, авіаційні агрегати, проводять науково–дослідні та дослідно–конструкторські роботи у галузі технологій виробництва та експлуатації авіаційної техніки, здійснюється модернізація та ремонт авіаційної техніки. Міжнародне співробітництво в галузі літакобудування є вагомим чинником, оскільки вітчизняні підприємства потребують іноземних комплектуючих складових, а експорт продукції залежатиме і від тісних міждержавних зв'язків. Запорукою успішного розвитку авіаційної промисловості має стати використання зарубіжного досвіду, дослідження та розроблення нових систем та технологій для подальшого удосконалення.

Література

1. Авіабудівна галузь України в контексті міжнародних відносин / І.О. Геєць // Збірник статей // Науковий журнал «Вісник Хмельницького національного університету». Економічні науки. Том 3. – 2010. – №4. – С. 219–223.

2. Кількість ПС, які було виготовлено в Україні в 2002–2008 роках [Електронний ресурс]: http://www.ukraviatrans.gov.ua. – Назва з екрану.

3. Міжнародне науково–технічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність: матеріали VI (XVIII) Всеукр. наук.–практ. конф., Київ, 11–12 березня 2010 р.: тези доповідей / [редкол.: В.Г. Герасимчук (відпов. ред.) та ін.]. – К.: НТУУ «КПІ», 2010. – С. 220. – Текст парал.: укр., рос., англ.. – Бібліогр. в кінці доп.

4. Повышение эффективности авиакомпаний посредством взаимной интеграции в альянсовые структуры / С.Ю. Черников // Сборник научных статей аспирантов и соискателей. – 2006. – №5. – С. 24–28.

5. Теоретичні аспекти формування державного авіабудівного концерну в Україні / І.О. Геєць // Збірник статей // Інвестиції: практика і досвід. – 2007. – №20 – С. 34–36.

6. Транспорт і зв'язок України – 2007: Статистичний збірник / [За ред. Н.С. Власенко]. – К.: 2008. – 275 с.

7. Український експорт літальних, космічних апаратів та їх частин (млн. дол. США) [Електронний ресурс]: http://www.avia.gov.ua – Назва з екрану.

А.Ю. ДРОНОВА,
аспірант, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган–Барановського

Основні аспекти державного регулювання цін на ринку нафтопродуктів України

У статті розглянуто стан державного регулювання на ринку нафтопродуктів України, виокремлені ключові методи державного управління в сучасних економічних умовах. Проаналізовано механізм встановлення граничних цін на пальне з боку держави та окреслені основні небезпеки державного втручання у функціонування ринку нафтопродуктів України.

В статье рассмотрено состояние государственного регулирования на рынке нефтепродуктов Украины, выделены ключевые методы государственного управления в современных экономических условиях. Проанализирован механизм определения предельных цен на топливо со стороны государства и очерчены основные опасности государственного вмеша–

© А.Ю. ДРОНОВА, 2011

тельства в функционирование рынка нефтепродуктов Украины.

In the article the state of government control is considered at the market of oil products of Ukraine, the key methods of state administration are distinguished in modern economic terms. The mechanism of determination of limit prices is analysed on a fuel from the side of the state and the basic dangers of state interference are outlined with functioning of market of oil products of Ukraine.

Постановка проблеми. Протягом останніх років на ринку нафтопродуктів України спостерігаються значні цінові стрибки на всі види пального. На сьогодні зростання цін на внутрішньому ринку нафтопродуктів викликано насамперед через порушення балансу між попитом і пропозицією на пальне, яке є результатом неефективного використання існуючих виробничих потужностей нафтопереробних підприємств та необґрунтованої державної політики на ринку пального України.

Державне регулювання має бути направлене на забезпечення стабільності ринку нафтопродуктів, але через використання неефективного механізму регулювання цін на пальне не приносить очікуваного ефекту, а навпаки, призводить до виникнення паливних криз в країні. Для того щоб забезпечити ефективне регулювання цін на пальне, необхідно розглянути існуючий механізм та розробити обґрунтовані шляхи його вдосконалення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В економічній літературі проблемі державного регулювання цін присвячена велика кількість публікацій багатьох українських та зарубіжних вчених, зокрема С.С. Аптекаря, В.І. Відяпіна, О.В. Галаєва, Ю.М. Дурдиєва, В.В. Краснової, Т.В. Кулишової, Т.Ф. Куценко, Т.Г. Морозової, А.Є. Никифорова, М.А. Сажіної, А.М. Стельмащук, Г.Г. Чібрікова, С.М. Чистова, О.С. Шевчук. Проте у процесі розвитку і трансформації економіки дослідження вчених не враховують сучасні аспекти функціонування ринку нафтопродуктів України, які вимагають реформування існуючих підходів до методології державного регулювання економіки.

Метою статті є розкриття механізму ціноутворення на ринку нафтопродуктів у системі державного регулювання економіки України.

Виклад основного матеріалу. Формування цін на нафтопродукти як ключового інструмента ринкового механізму є надзвичайно важливим для забезпечення стабільного функціонування економіки України в цілому. Але в перехідній економіці України ринкові механізми не завжди є дієвими, і тоді виникає необхідність державного втручання у процес ціноутворення.

Регулювання цін на ринку нафтопродуктів є основним напрямом державного регулювання економіки України. В зв'язку з цим розгляд питання необхідно розпочати із системи державного регулювання економіки взагалі.

На думку економістів [1, с. 602; 2, с. 259], існують три основні підходи до визначення місця державного регулювання в економіці країни:

1. *Неокласична теорія.* Представники якої вважали, що ринкова економіка є саморегульованою системою і будь–яке втручання держави є обмеженням ринкової свободи.

2. *Кейнсіанська теорія.* Найбільш обґрунтовано необхідність державного регулювання довів англійський економіст Джон М. Кейнс, який вказав на недоліки ринкового механізму, які викликають неспроможність до саморегулювання економіки в певних умовах, що вимагає від суспільства використовувати методи державного регулювання.

На думку Дж. Кейнса, розширення функцій держави «...єдино практично можливий засіб уникнути повного руйнування існуючих економічних форм і як умову для успішного функціонування особистої ініціативи» [2, с. 259].

3. *Монетарна теорія*, яка розглядає втручання держави в економіку вкрай негативно, але вказує на необхідність використання державного регулювання для створення сприятливих умов в економічній системі за допомогою зміни обсягів пропозиції грошової маси на ринку.

В економіці існують два концептуальних підходи до трактування терміна «державне регулювання», які розглядають його з двох протилежних точок зору, а саме як:

– створення передумов для ефективного функціонування економіки;

– заходи, які здійснюються для стабілізації економіки.

Представники першого підходу (А.М. Стельмащук) вважають, що «державне регулювання економіки – це діяльність держави щодо створення правових, економічних і соціальних передумов, необхідних для функціонування економічного механізму згідно з цілями й пріоритетами державної економічної політики» [3, с. 27]. В основі такого підходу є те, що державне регулювання не виступає замінником ринкового механізму, а навпаки, підтримує та робить його більш ґрунтовним.

З точки зору представників другого підходу (В.І. Відяпіна, О.В. Галаєва, Ю.М. Дурдиєва, Т.Ф. Куценко, Т.Г. Морозової, А.Є. Никифорова, М.А. Сажіної, Г.Г. Чібрікова, С.М. Чистова) «державне регулювання економіки – це система типових заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, які здійснюються державою для впливу на діяльність господарюючих суб'єктів і ринкову кон'юнктуру з метою забезпечення нормального функціонування ринкового механізму, вирішення соціальних проблем в умовах постійних змін» [1, с. 603; 2, с. 258; 4, с. 17; 5, с. 188; 6, с. 609; 7, с. 15].

Тобто державне регулювання здійснюється в тих умовах, коли ринкові механізми не спрацювали і виникла необхідність використовувати державні методи регулювання для стабілізації ситуації, що вже виникла. Таким чином, державне регулювання в такому випадку виступає замінником недієздатного ринкового механізму в умовах, що склалися.

Мета державного регулювання ринку нафтопродуктів – це соціально–економічна стабільність України та забезпечення ефективного виробництва в нафтогазовому комплексі у процесі європейської інтеграції та світової глобалізації.

Одним із головних інструментів державного регулювання на ринку нафтопродуктів України є ціна.

Державне цінове регулювання реалізується через визначення порядку формування цін і їх регулювання, контроль за дотриманням дисципліни цін, припинення дій монополістичних структур з метою створення рівних конкурентних умов для всіх учасників ринку. Регулювання цін полягає в тому, що за допомогою законодавчих, адміністративних і бюджетно–фінансових заходів держава впливає на ціни з метою забезпечення розвитку економічної системи, сприяння свободі підприємництва, захисту підприємства різних форм власності, сприяння конкуренції, контролю інфляції [8, с. 183].

Державне регулювання цін на ринку нафтопродуктів України здійснюють за допомогою трьох форм: встановлення обмеженого рівня цін; встановлення податків і зборів; дотаційна підтримка цін.

В економічній теорії методи державного регулювання цін об'єднують в дві основні групи [4, с. 281–282; 8, с. 181–182; 3, с. 29–30]:

1. Методи прямого регулювання цін є безпосередньо адміністративним втручанням в механізм ціноутворення, яке супроводжується використанням відповідних регуляторів. До прямих методів належать: встановлення фіксованих (твердих) цін на товари, порядку та рівня їх зміни; застосування граничних цін або граничних коефіцієнтів їх підвищення; декларування зміни цін, заморожування (блокування) цін на певний строк; уведення граничних рівнів посередницько–збутових націнок і торговельних надбавок; дотування виробників деяких товарів; укладання договорів про ціни між підприємствами і державою тощо [4, с. 281].

2. Методи непрямого державного регулювання цін полягають в регулюванні системи факторів та зміні умов функціонування ринку, які впливають на рівень цін. До непрямих методів належать: кількість, рівень та механізм розрахунку податків; умови пільгового оподаткування; рівень процентних ставок та умови кредитування; торгова державна політика(особливо експортно–імпортна політика); курс основних валют; граничні норми рентабельності; адміністративні обмеження та антимонопольна політика держави та ін.

Як правило, на українському ринку нафтопродуктів використовується комплекс методів, який складається як з прямих, так і непрямих методів державного регулювання, кожний з яких направлений на вирішення конкретного питання. Тому комбінація методів, які використовуються, залежить від конкретної ситуації, яка склалася на ринку.

Для розуміння сутності державного регулювання цін необхідно окреслити основні цілі, які необхідно досягнути в кінцевому підсумку. На сьогодні виділяють такі цілі державної політики у сфері ціноутворення на ринку нафтопродуктів України:

– створення умов для ефективного функціонування та подальшого розвитку ринку нафтопродуктів України;

– стримування швидкого зростання цін, різких цінових коливань на основні види пального;

– стримування зростання темпів інфляції;

– створення системи захисту внутрішнього ринку нафтопродуктів від негативних факторів, які виникають в процесі інтеграції в світовий ринок;

– підтримка конкурентоспроможності вітчизняних учасників ринку нафтопродуктів у боротьбі з іноземними конкурентами;

– створення конкурентного середовища на ринку та боротьба з монополізацією та інше.

Залежно від того, яку мету переслідує держава, використовується той чи інший метод державного регулювання цін.

Найбільш спірним методом державного регулювання на ринку нафтопродуктів України є встановлення граничних цін на основні види пального. Існуюча методика викликає багато запитань не тільки від експертів і науковців, а і безпосередньо у учасників ринку нафтопродуктів України. Тому виникає необхідність більш детального його розгляду.

У сучасних економічних умовах на ринку нафтопродуктів України склалася кризова ситуація, яка вимагає негайних дій з боку держави, які б забезпечили вихід ринку з скрутного становища і забезпечили подальше стабільне функціонування даного сегменту економіки. Ситуація, що склалася, є вкрай важкою, бо використання методів державного регулювання цін на ринку нафтопродуктів у більшості випадків мають неочікувані, а іноді негативні результати.

У зв'язку з постійною нестабільною ситуацією на ринку пального український уряд робить чергові спроби прямого регулювання ринку пального за допомогою встановлення граничного цінового коридору на основні види пального: бензин марки А–95 та дизельне паливо (ДП).

Уряд та великі учасники на ринку нафтопродуктів України створили спеціальну координаційну групу, основною метою якої є створення системи взаємодії між владою та нафтопереробними підприємствами. Одним із перших кроків якої була спроба створення єдиної системи ціноутворення на продукцію нафтопереробки. Таким чином ця група в особі секретаріату експертно–аналітичної групи (ЕАГ) розробила спеціальну методику визначення роздрібних цін на нафтопродукти, яка встановлює верхню граничну ціну та ціновий коридор.

Цією методикою передбачено, що роздрібну ціну на основні марки вітчизняного палива розраховують виходячи із середньозваженої (за котируваннями Platts) ціни на дизельне паливо й високооктановий бензин за 30–денний попередній період. Далі до отриманих даних додаються витрати з доставки, розмитнення і витрати на транспортування за тарифами Укрзалізниці на 500 км із урахуванням діючих курсів гривні до долара і євро. Подальший розрахунок роздрібної ціни ведеться з урахуванням усіх витрат на логістику, зберігання, норм природних втрат, умовно–постійних витрат на утримання АЗС і т.д. Далі до отриманого значення додають плановий дохід АЗС, що визначається відповідно до умов інвестиційної привабливості бізнесу, й визначається роздрібна ціна у грн./літр [9].

Методика розрахунку граничних цін складається з двох елементів:

1. Ціна оптова ($Ц_{опт}$) розраховується по формулі:

$$Ц_{опт} = (Ц_{сз} + В_{тзр})*К, \quad (1)$$

де $Ц_{опт}$ – оптова ціна нафтопродукту;

$Ц_{сз}$ – середньозважена (за котируваннями Platts) світова ціна на дизельне паливо й високооктановий бензин за 30–денний попередній період у доларах або євро;

$В_{тзр}$ – витрати з доставки, розмитнення і витрати на транспортування за тарифами Укрзалізниці на 500 км у доларах або євро;

$К$ – курс гривні до долару або євро.

2. Роздрібна ціна ($Ц_{роз}$) розраховується за формулою:

$$Ц_{роз} = Ц_{опт} + В_{лог} + В_{зб} + Н_{п.в} + В_{у.п} + П_{пл} + \%_{кр}, \quad (2)$$

де $Ц_{роз}$ – роздрібна ціна АЗС;

$Ц_{опт}$ – оптова ціна нафтопродукту;

$В_{лог}$ – витрати на логістику;

$В_{зб}$ – витрати на зберігання палива на АЗС;

$Н_{п.в}$ – норми природних втрат нафтопродуктів;

$В_{у.п}$ – сума умовно–постійних витрат на утримання АЗС;

$П_{пл}$ – плановий прибуток АЗС;

$\%_{кр}$ – відсотки по кредиту.

Ця формула не нова, її ввели ще в 2006 році, але вона носила рекомендаційний характер, і особливої уваги оператори ринку на неї не звертали, а встановлювали ціни виходячи з власних внутрішніх розрахунків.

Але в 2011 році уряд визначив обов'язковість у додержанні підприємствами такої цінової кон'юнктури, яка буде розрахована ЕАГ на певний період.

Як елемент системи короткострокового прогнозування розвитку ринку нафтопродуктів України ця формула має право на існування. Але вона має деякий нюанс, який необхідно враховувати при необхідності орієнтування на неї в процесі планування подальшого розвитку ситуації на ринку нафтопродуктів України. Цей недолік полягає в тому, що в період, коли спостерігається зростання цін на нафту в світі (з 2007 року по липень 2008 року), ця формула не допускала значних цінових коливань на українському ринку, а іноді навіть стримувала зростання. Але коли на світовому ринку відбувалося зниження цін на нафту і нафтопродукти, ціни на пальне в Україні не відповідали світовим тенденціям спаду, а інколи навіть, навпаки, зростали. Такий дисбаланс проявився в середині 2008 року і тримався майже до кінця 2008 року.

Тобто ця ціна не може адекватно відображати тенденції на світовому ринку нафти і нафтопродуктів і забезпечити реальний ціновий прогноз подальшого розвитку вітчизняного ринку, що вкрай необхідне для швидкого реагування та впровадження ефективних заходів держави з метою цінового державного регулювання.

Так, першим елементом, який потребує змін, є середньозважена ціна на дизельне паливо й високооктановий бензин. Для формування цього елементу ЕАГ має вести моніторинг не тільки цін на ці нафтопродукти, а й спостерігати за джерелами поставки сировини на НПЗ.

Формула з року в рік трансформувалася, з неї виключали деякі складові. Так, наприклад, у травні 2009 року з формули ціни була виключена вартість нафтопродуктів, які виробляються з української нафти, обсяг переробки якої на той момент становив 2500 тис. т нафти.

У 2006 році елемент $Ц_{сз}$ – середньозваженої ціни на дизельне паливо й високооктановий бензин за 30–денний попередній період складався з суми ціни на основні види пального на українському та європейському ринках в пропорціях 30% х 70% і мав такий вигляд:

$$Ц_{с.з} = 30\%Ц_{у} + 70\%Ц_{є}, \quad (3)$$

де $Ц_{с.з}$ – середньозважена ціна на основні види пального;

$Ц_{у}$ – середньозважена ціна на дизельне паливо та високооктановий бензин українського виробництва за 30–денний попередній період;

$Ц_{є}$ – середньозважена (за котируваннями Platts) європейська ціна на дизельне паливо й високооктановий бензин за 30–денний попередній період;

Тобто не зрозуміло, інтереси якої сторони лобіює держава у процесі державного регулювання цін на ринку нафтопродуктів України, використовуючи саме таку формулу розрахунку ціни на пальне.

Для формулювання основних елементів вдосконалення існуючого способу встановлення граничних цін на нафтопродукти України в межах методики державного регулювання необхідно розглянути ситуацію нафтозабезпечення на вітчизняних нафтопереробних підприємствах (див. табл.). Ситуація на ринку нафтопродуктів розглядається на п'яти з

Структура забезпечення нафтою НПЗ України у 2010 році, тис. т*

Показники	Лисичанський НПЗ		Кременчуцький НПЗ		Одеський НПЗ		Дрогобицький НПЗ		Надвірнянський НПЗ		Усього	
	тис. т	структура, %	тис. т	структура, %	тис. т	структура, %	тис. т	структура, %	тис. т	структура, %	тис. т	структура, %
Обсяги поставки нафти на НПЗ	4609,2	100	3400,0	100	1425,0	100	322,4	100	187,8	100	9944,4	100
Власний видобуток	25,8	0,6	1786,0	52,5	–	–	322,4	100	187,8	100	2322,0	23,3
Росія	4527,4	98,2	–	–	1425,0	100	–	–	–	–	5952,4	59,9
Казахстан	56,0	1,2	–	–	–	–	–	–	–	–	56,0	0,6
Азербайджан	–	–	1614,0	47,5	–	–	–	–	–	–	1614,0	16,2

** Складена і розрахована за даними [10].*

шести існуючих НПЗ України, тому що Херсонський НПЗ із 2005 року знаходиться на реконструкції.

Виходячи з таблиці можна зробити висновок, що нафтопереробна промисловість України при обсязі нафтопостачання на НПЗ у 9944,4 тис. т у 2010 році на 23,3% забезпечує за рахунок власного видобутку (див. рис.), що ніяким чином не знаходить відображення при встановленні цін на нафтопродукти.

При цьому тільки один (Одеський НПЗ) з представлених нафтопереробних підприємств у виробничій діяльності не використовує українську нафту, а імпортує виключно російську нафту.

Також великою залежністю від російської нафти характеризується Лисичанський НПЗ, який у 2010 році імпортував 4527,4 тис. т, що становить 98,2% від загального обсягу нафтозабезпечення заводу. 1,2% нафти на завод поставляє Казахстан, і всього–на–всього 0,6% сировини приходиться на українську нафту. Лисичанський НПЗ є єдиним з заводів України, який використовує більше двох джерел забезпечення сировини.

Нафтозабезпечення Кременчуцького НПЗ характеризується тим, що нафта надходить з власних родовищ та імпортується з Азербайджану в пропорціях 52,5 до 47,5% відповідно.

Дуже важливо зробити акцент на тому, що два НПЗ з п'ятьох – це Дрогобицький та Надвірнянський НПЗ – свої виробничі потужності на 100% забезпечують українською нафтою.

Тобто існуюча методика є ринково обґрунтованою тільки для Одеського і Лисичанського НПЗ, яка враховує велику залежність підприємств від цін на імпортну нафту, яка використовується в процесі виробництва нафтопродуктів.

Але незрозуміло, чому ця методика не враховує специфіку діяльності трьох інших НПЗ – Кременчуцького, Дрогобицького та Надвірнянського, які в своїй діяльності використовують майже стовідсотково українську нафту, яка характеризується набагато нижчим ціновим діапазоном, що, в свою чергу, не заважає цим підприємствам встановлювати ціни на продукцію нафтопереробки на рівні цін підприємств, які використовують більш дорогі сорти нафти.

При цьому постає питання, в зв'язку з чим держава, використовуючи існуючу методику встановлення граничних цін, створює сприятливі умови для розвитку одних підприємств (які мають можливість встановлювати вищі ціни при нижчих рівнях собівартості продукції), не враховуючи при цьому інтереси суспільства.

На наш погляд, виходячи з показників 2010 року в першому кварталі 2011 року $Ц_{сз}$ має складатися з суми ціни на основні види пального на українському та європейському ринках у пропорціях 23% Х 77% і мати такий формульний вигляд:

$$Ц_{с.з} = 23\%Ц_{у} + 77\%Ц_{є}, \quad (4)$$

де $Ц_{с.з}$ – середньозважена ціна на основні види пального;

$Ц_{у}$ – середньозважена ціна на дизельне паливо та високооктановий бензин українського виробництва;

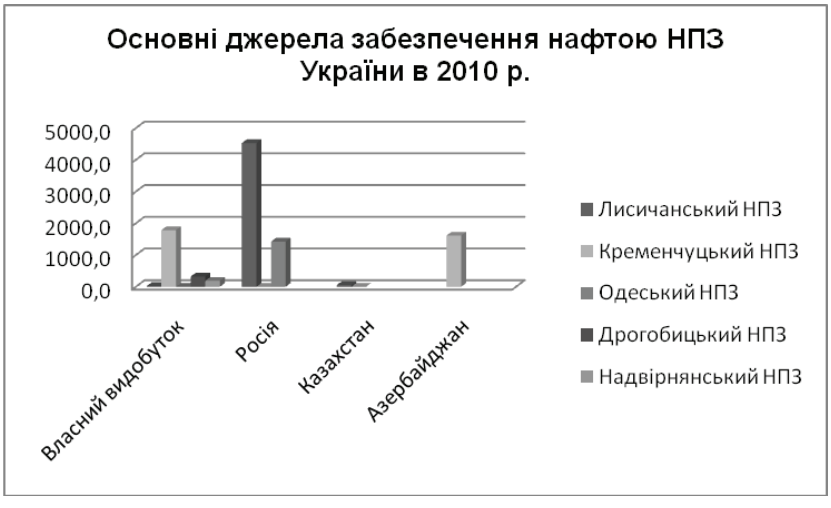
$Ц_{є}$ – середньозважена (за котируваннями Platts) європейська ціна на дизельне паливо й високооктановий бензин.

Ця формула буде змінюватися залежно від обсягів постачання нафтової сировини на НПЗ – імпортної та української нафти. Представлена ціна має встановлюватися один раз на два місяці з урахуванням пропорцій постачання нафти на НПЗ. Це обґрунтовується тим, що НПЗ України і близького зарубіжжя мають 45–60 денний виробничий цикл від моменту контрактування нафти до виходу кінцевого продукту. Тобто нафтопродукти, які вироблені з нафти, купленої ще в грудні 2010 року, будуть реалізовані в березні 2011 року.

Виходячи з формули, встановленої в 2009 році, підприємства, які в своїй діяльності використовують для переробки українську нафту, яка має нижчу ціну, отримують при реалізації нафтопродуктів обсяг прибутку більше, ніж підприємства, які переробляють нафту інших країн.

Цей надприбуток треба представити формулою:

$$\Delta П = (Ц_{і.н.} * Q_{і.н.}) - (Ц_{у.н.} * Q_{у.н.}), \quad (5)$$



Ключові джерела забезпечення українських НПЗ у 2010 році

$\Delta П$ – різниця між прибутком підприємств, які реалізують нафтопродукти, які вироблені з імпортованої нафти та вітчизняної нафти;

$Ц_{і.н.}$ – ціна на 1 т нафти, яка імпортується в Україну;

$Q_{і.н.}$ – обсяг імпортованої нафти, який використовується для виробництва певного обсягу нафтопродуктів;

$Ц_{у.н.}$ – ціна на 1 т української нафти;

$Q_{у.н.}$ – обсяг української нафти, який використовується для виробництва певного обсягу нафтопродуктів.

Також ці підприємства мають можливість встановлювати ціни на власну продукцію на рівні значно нижче за ціни своїх конкурентів для охоплення більшого сегменту, при цьому не працюючи в збиток. Це відбувається тому, що собівартість переробки нафтопродуктів на підприємствах, які виробляють продукцію з української нафти, є набагато нижчою за тих, що виробляють пальне з імпортованої нафти, завдяки більш помірній ціні на вітчизняну сировину.

Ці питання є відкриті і вимагають негайного доопрацювання, але попри значні недоліки цей метод державного регулювання використовується на ринку нафтопродуктів України, а останнім часом є найбільш актуальним для всіх учасників ринку, оскільки з 2011 року носить не рекомендаційний, а обов'язків характер виконання.

Так, 11 березня 2011 року експертно–аналітична група встановила новий ціновий коридор, відповідно до якого ціна бензину А–95 у роздробі не повинна перевищувати 9,5 грн. за 1 літр та на дизельне паливо – 9 гривень за літр [12].

Виходячи з вище сказаного постає гостра необхідність у реформуванні існуючої методики розрахунку вартості бензину і дизельного палива, яка не дозволяє обґрунтовано оцінити цінову ситуацію на ринку нафтопродуктів України. Для цього насамперед необхідно враховувати всі аспекти виробництва і реалізації нафтопродуктів.

Світова практика доводить, що державне регулювання цін застосовується в усіх країнах. Ступінь і форми державного втручання в процеси ціноутворення залежать від стану економічного розвитку країни, питомої ваги державного сектору, рівня монополізації та конкуренції, інтенсивності інформаційних процесів та інших факторів. Так, на етапі формування ринкових відносин або під час кризових ситуацій держава безпосередньо втручається в самий механізм ціноутворення, компенсуючи нездатність ринку утворювати рівноважні ціни. В умовах розвиненого ринку при стабільній грошово–фінансовій системі державне втручання в ціни обмежується лише відповідним впливом на передумови та побічні наслідки вільного ціноутворення. При цьому уряди розвинених країн можуть здійснювати регулювання цін на певні товари та послуги, що мають особливе соціальне значення для населення [4, с. 278].

У сучасних умовах розвитку економіки основною загрозою державного регулювання цін на ринку нафтопродуктів України за допомогою встановлення граничних цін на продукцію нафтопереробки, а також меж цінового коридору є обмеження ринкових свобод нафтових підприємств. Встановлення граничних цін, які ніяким чином не враховують індивідуальні виробничі і торгівельні особливості кожного окремого підприємства, можуть призвести до зниження рентабельності виробництва продукції. Це врешті–решт викличе дефіцит пропозиції на ринку нафтопродуктів, що вже не один раз призводило до паливної кризи в України.

Треба згадати 2005 рік, в якому через надмірне державне втручання виник дефіцит пального на ринку нафтопродуктів. Після чого уряд Україні для усунення дефіциту і наповнення ринку пальним вирішив зменшити тиск держави на ринок, при цьому звільнивши імпорт нафти і нафтопродуктів від стягнення мита і акцизного збору, встановивши нульові ставки. Ввізне мито на імпорт нафти і нафтопродукти не стягується і на сьогодні.

Виходячи з вище наведеного необхідно виважено та обґрунтовано використовувати методи державного регулювання в ринкових умовах, при цьому прорахувавши всі можливі наслідки від проведених заходів.

Висновки

У сучасних умовах, в епоху економічних і енергетичних криз, ринковий механізм не в змозі ефективно регулювати цінову ситуацію на ринку нафтопродуктів України, в зв'язку з цим виникає гостра необхідність державного втручання в механізм ціноутворення.

Ціни на нафтопродукти в Україні не є ринковими та складаються на рівні, який відображає інтереси і потреби виробників пального та нафтотрейдерів. З кожним роком зростання цін на нафтопродукти все частіше відбувається не за рахунок об'єктивних факторів, а за рахунок домовленостей між найбільшими нафтовими компаніями, які працюють на ринку пального України. В такому випадку державне регулювання цін виступає з метою збалансування інтересів підприємств і споживачів, результатом якого виступає оптимальна ціна, яка задовольнить потреби всіх учасників ринку нафтопродуктів.

З економічної точки зору державне регулювання на ринку нафтопродуктів має бути обґрунтованим і ефективним, що дозволить адекватно та своєчасно реагувати на виклики сучасної економіки. Аналіз існуючої системи державного регулювання цін на ринку пального виявив велику кількість недоліків, в зв'язку з чим виникає потреба його подальшого вдосконалення. Головним недоліком неефективної та жорсткої державної політики ціноутворення на ринку нафтопродуктів України є можливість виникнення дефіциту пального, який призведе до катастрофічних наслідків не тільки в цій галузі, а й в економіці країни в цілому.

Література

1. Сажина М.А. Экономическая теория: [учеб. для вузов] / М.А. Сажина, Г.Г. Чибриков. – [2–е изд., перераб. и доп.]. – М.: Норма, 2007. –672 с.: ил.

2. Ефимова Е.Г. Экономика: Учебное пособие / Е.Г. Ефимова. – М.: МГИУ, 2005. – 368 с.

3. Стельмащук А.М. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник / А.М. Стельмащук. – Тернопіль: ТАНГ, 2000. – 315 с.

4. Чистов С.М. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін. – Вид. 2–ге, доопрац. і допов. – К.: КНЕУ, 2004. – 440 с.

5. Макроэкономика. Учебное пособие / [Е.В. Галаева, А.А. Корсакова, Е.А. Марыганова, Е.В. Назарова, Т.В. Юрьева]. – М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2003. – 267 с.

6. Экономическая теория: Учебник / [В.И. Видяпин, А.И. Добрынин, Г.П. Журавлева, Л.С. Тарасевич]; под общ. ред. акад. В.И. Видяпина. – М.: ИНФРА–М, 2003. – 714 с.

7. Государственное регулирование экономики: Учеб. пособие для вузов / [Т.Г. Морозова, Ю.М. Дурдыев, В.Ф. Тихонов и др.]; Под ред. проф. Т.Г. Морозовой. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2002. – 255 с.

8. Шевчук Д.А. Ценообразование: Учеб. пособие / Д.А. Шевчук. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. – 240 с. – (Бакалавр).

9. Дніпровський І. Правда про бензинові ціни: механіка штучного підвищення [Електронний ресурс] / Іван Дніпровський // Економічна правда. – 2009. – Режим доступу // http://www.epravda.com.ua/publications/2009/06/23/197295/

10. Ливень О. Как работали украинские нефтепереработчики в 2009 году [Електронний ресурс] / Оксана Ливень // UA Energy. – 2010. – Режим доступу // http://www.uaenergy.com.ua/c22575 8200614cc9/0/5058873e52dc9e10c22576b70051fb2

11. Кулишова Т.В. Анализ влияния органов власти на ценовое поведение участников нерегулированных рынков (на примере рынков нефтепродуктов Украины) / Т.В. Кулишова, Е.С. Шевчук // Вестник Антимонопольного комитета Украины. – 2009. – №1. – С. 17–24.

12. Власники АЗС: Відмова від імпортних мит дозволить уникнути зростання цін на бензин [Електронний ресурс] // Дзеркало тижня. – 2011. – Режим доступу до журн.:// http://www.dt.ua/online/articles/77825#article

13. Ціноутворення на продукцію металургійних підприємств: проблеми теорії і практики: монографія / [С.С. Аптекар, Є.С. Жданко, О.В. Кленін, В.В. Краснова]; під заг. ред. С.С. Аптекаря. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 254 с.

Т.М. БУЛАХ,
к.е.н., доцент, КНУКіМ

Стратегічні напрями аграрної політики в контексті соціально–економічного розвитку села

У статті розкрито недоліки стратегії аграрної політики держави та запропоновано напрями її вдосконалення. Основну увагу звернено на необхідність державного втручання у регулювання сільськогосподарського виробництва для соціально–економічного розвитку села.

В статье раскрыты недостатки стратегии аграрной политики государства и предложены направления ее совершенствования. Основное внимание обращено на необходимость государственного вмешательства в регулирование сельскохозяйственного производства для социально–экономического развития села.

In the article the shortcomings of the state agricultural policy and suggests ways to improve it. Special attention is paid to the state interference in the regulation of agricultural production for economic and social development of rural areas.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку Української держави надзвичайної актуальності набувають питання, пов'язані з євроінтеграційними процесами. Україна, тісно співпрацюючи з Європейським Союзом, тим не менш ще не має змоги вступити до нього попри велике прагнення здійснити цей важливий крок. Головне, що стоїть на заваді, – недостатній рівень розвитку вітчизняної економіки взагалі і її агропромислового комплексу зокрема. За роки незалежності молода українська держава так і не спромоглася розробити більш–менш дієву, всім зрозумілу аграрну політику та знайти оптимальний шлях розвитку аграрного сектору економіки й сільської місцевості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У країнах з розвиненою ринковою економікою приділяється велика увага як теоретичним, так і практичним питанням соціально–економічного розвитку села, особливо аграрній політиці держави. Вагомий внесок у вивчення цих проблем зробили такі відомі вітчизняні вчені, як: О. Бородіна, І. Власов, С. Гудзинський, Б. Данилишин, Т. Зінчук, Р. Косодій, О. Могильний, О. Онищенко, М. Орлатий, І. Прокопа, О. Прокопенко, К. Прокопишак, П. Саблук, М. Хвесик, Л. Шепотько, В. Юрчишин, К. Якуба; зарубіжні – Л. Ван Депоель, Ж. Вілкін, Т. Дуча, Х. Каравелі, М. Кларк, Т. Лонч, В. Назаренко, В. Пациорковський, А. Пєтріков, Ж. Плєва, Т. Ратінгер, О. Хашковская та багато інших. Однак в Україні цій проблемі з боку науковців ще не приділяється достатня увага.

Метою статті є аналіз і виявлення недоліків стратегії аграрної політики держави та надання пропозицій щодо їх вирішення з врахуванням соціально–економічного розвитку села.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, аграрна політика є частиною економічної політики держави, націленою на

© Т.М. БУЛАХ, 2011

сільське господарство, агропродовольчий комплекс та аграрні відносини. Аграрний сектор у всьому світі – важливий сектор економіки, де державне втручання є швидше закономірністю, ніж винятком. Для цього існує багато причин. Специфічні причини державного втручання в аграрне виробництво з часом змінюються, так само, як і природа політичних, соціальних та економічних середовищ, у межах яких функціонує сільське господарство. Такі дії держави називаються її аграрною політикою. Вона охоплює всі державні рішення, які впливають на діяльність індивідуальних виробників та фірм для визначення, що виробляти, як виробляти і для кого. Розуміння аграрної політики потребує знання не лише політичного процесу прийняття і затвердження нових законів, але й економічної суті та їх результатів як для виробників, так і споживачів сільськогосподарської продукції.

Можливості для державного регулювання дуже широкі:

1. Основною прерогативою держави є її законодавство. Налагодження оптимального функціонування державних та приватних інституцій – одне з головних урядових завдань, які не можуть бути розв'язанні тільки за рахунок ринкового саморегулювання. Класичною аграрною проблемою є земельна реформа і розподіл прав власності. Ось чому в Україні одним із найважливіших політичних рішень залишається приватизація землі.

2. Держава також може поліпшити функціонування аграрного сектора наданням послуг та соціальним забезпеченням. Прогресивні типи аграрних політик ті, які покликані вдосконалити інфраструктуру продовольчої системи. Серед них протягом останніх років виділяють такі: розвиток аграрної науки та екстеншен, що фінансуються державними структурами; різноманітні програми охорони природних ресурсів, особливо консервація ґрунтів і водних ресурсів; використання зовнішніх ринків для експорту аграрної продукції власного виробництва, що поліпшує національний баланс експорту та імпорту разом з освоєнням ринків для збуту надлишків виробленої продукції та ін. Загалом сучасні типи аграрних політик спрямовані на поліпшення навколишнього природного середовища або сприяння діяльності індивідуального фермера чи споживача.

Нарешті, держава може безпосередньо впливати на функціонування аграрних ринків. Аграрна політика має відношення до двох широких вимірів ринків – ринку сільськогосподарських ресурсів, через який аграрний виробник забезпечується усім необхідним для виробничого процесу, і ринку сільськогосподарських продуктів, на якому відбувається процес обробки й подальшого просування харчових продуктів до національних і зарубіжних споживачів. Державна політика на ринку ресурсів охоплює використання землі та інших природних ресурсів, аграрний кредит, промислові вироби для сільського господарства, а також трудові ресурси, що задіяні у всіх секторах аграрного виробництва. Політика на товарному ринку включає широкий спектр законів і державних регулятивних дій, які застосовуються на зазначених ринках. Наприклад, це стосується таких питань, як саморегульовані ринки, або заходи підтримки цін з одночасним контролем рівня виробництва і маркетингу; торговельні угоди у міжнародній торгівлі, субсидії, тарифні та нетарифні обмеження; субсидування цін для споживачів і питання, які пов'язані з врегулюванням таких процесів.

Державне втручання у функціонування ринків аграрної продукції не завжди на користь сільськогосподарських виробників. Деякі країни намагаються утримувати низькі ціни на продукти, щоб задовольнити вимоги жителів міст або підтримати промисловий сектор. Проте у більшості розвинутих країн, зокрема в ЄС та США, державна політика спрямована на підтримку аграрного виробництва. Ця тенденція все ще зберігається, хоча базові умови, за якими розроблялися основні положення аграрної політики у згаданих країнах, суттєво змінилися [3].

Необхідність в особливій аграрній політиці, хоча і пов'язаній, але автономній від загальної економічної політики, пояснюється природними і економічними особливостями сільськогосподарського виробництва, особливим характером продовольства як товару з точки зору як виробників, так і споживачів [4, с.15]. Надійне забезпечення країни продукцією сільського господарства, використання наявного експортного потенціалу агропромислового комплексу – важливі завдання загальнонаціонального масштабу. Цим зумовлюється особливе, стратегічне значення аграрної реформи в процесі реформування економіки країни у цілому.

Від ефективності аграрної реформи значною мірою залежать хід і результати ринкових перетворень, оскільки Україна відноситься до промислово–аграрних країн і для 11 її регіонів сільськогосподарське виробництво є пріоритетною галуззю. Але з огляду на стан соціально–економічного розвитку і рівень життя населення саме ці регіони є проблемними. Для них характерне малоефективне сільське господарство при одночасно низькому розвитку промисловості і соціальної сфери. Основна частина селян лишається зайнятою лише в особистому підсобному господарстві або поповнює лави безробітних.

В Україні за 2009 рік кількість приватних селянських господарств зменшилася на 53,9 тис. і станом на 1 січня 2010 року становила 4 млн. 612,1 тис. Кількість господарств, які утримують худобу та птицю, зменшилася на 54,9 тис. – до 3 млн. 346,5 тис. Кількість господарств, які мають у приватній власності сільськогосподарську техніку, збільшилася з 10,2 тис. – до 222,1 тис. Площа земельних ділянок приватних селянських господарств зменшилася на 24,7 тис. га – до 6 млн. 560,5 тис. га. Чисельність великої рогатої худоби в приватних господарствах зменшилася на 156,6 тис. голів – до 2 млн. 652,2 тис. Чисельність свиней збільшилася на 356,6 тис. – до 3 млн. 311,3 тис. голів [1]. Якщо у країнах ЄС потреби в сільськогосподарській продукції задовольняють близько 5% загальної чисельності робочої сили, у США – 3%, то в Україні – близько 22,7%, або 4,8 млн. осіб. На од-

ного працівника у сільському господарстві України припадає річна валова додана вартість в $2500, що у 8–16 разів менше, ніж у розвинутих країнах світу. Таке явище стало наслідком як системної економічної кризи у країні, так і надзвичайно повільного й суперечливого процесу реформування АПВ. Навіть досягнуті починаючи з 2000 року позитивні зрушення істотно не змінили його економічно складного становища. Головною рисою аграрної політики в Україні у даний час є стан реформованості з певною невизначеністю стратегії ринкових перетворень, внаслідок чого сільське господарство й надалі залишається на роздоріжжі загальних дискусій щодо переваг велико– та дрібнотоварного виробництва. Реальний шлях оздоровлення сільського господарства України і головне завдання держави полягає, по–перше, у завершенні структурно–інституціональної визначеності побудови сільського господарства, по–друге, в запровадженні раціональної системи державного управління та його підтримки й, по–третє, у переході до економічних (опосередкованих ринковими, біржовими механізмами) методів регулювання обсягів агропромислового виробництва.

Інструменти аграрної політики, що використовуються державою, можна об'єднати у чотири групи: нормативно–правові; фінансово–економічні; організаційно–адміністративні; соціально–психологічні. В організаційно–господарському, виробничому розумінні особлива роль у системі агропромислового виробництва належить сільському господарству, оскільки саме воно є головним споживачем матеріально–технічних ресурсів промислового походження, водночас будучи визначальним постачальником сільськогосподарської сировини для переробної промисловості. Одночасно в соціально–економічному розумінні роль сільського господарства визначається тим, що його фінансово–економічне становище цілком залежить від рівня і співвідношення цін, за якими воно придбає ресурси й продає вироблену продукцію, а також тих розцінок і тарифів, за якими оплачує різноманітні промислово–виробничі послуги.

Такий підхід до трактування ролі сільського господарства дає змогу стверджувати, що виробництво продовольчих і непродовольчих товарів у сільському господарстві лише започатковується на основі технологічного поєднання промислових та аграрних факторів. Що ж до кінцевого продукту, який надходить для споживання, то його в більшості випадків одержують у результаті промислової переробки сільськогосподарської сировини, де й формується основна маса доданої вартості.

Усе це дає підставу вважати, що аграрна політика в сучасних умовах має охоплювати не лише суто загальні аграрні проблеми, а й глибше торкатися нових проблем, пов'язаних із сільськогосподарським виробництвом та його організаційно–правовими відносинами з іншими сферами АПВ. А це ще раз підтверджує, що якщо економічна стабільність і міцність держави залежать від стабільності розвитку сільського господарства, то відносини в самому аграрному комплексі, а також його стосунки з іншими галузями й міжгалузевими формуваннями мають бути регульованими, передбаченими, виваженими, результативними. А без відповідної державної аграрної політики цього досягти практично неможливо.

Однак в Україні до цього часу не знайшла офіційного схвалення стратегічно орієнтована аграрна політика, внаслідок чого немає чіткого уявлення, як і в яких напрямах має розвиватися сільське господарство. Крім того, здійснення аграрної політики суттєво ускладнювалося тим, що реформування супроводжувалося великою сукупністю надзвичайно складних процесів. Це перетворення земельних і майнових відносин власності, організаційно–правове реформування суб'єктів господарської діяльності в АПВ, формування економічного механізму й ринкових відносин та інші проблеми, які не зустрічалися раніше водночас. Тому постає нагальне питання про розробку і схвалення на законодавчому рівні концептуальних положень державної аграрної політики, важливим завданням якої повинні бути гарантування продовольчої безпеки країни [3]. Виробництво продуктів харчування є найпершою умовою життя людей та виробництва взагалі. Цим характеризується життєво важлива роль, що виконує агропродовольча сфера в будь–якому суспільстві. Загострення продовольчої проблеми зумовлює надзвичайну актуальність розвитку сільського господарства, суміжних із ним галузей, аграрних відносин і аграрної політики. Аграрна політика – це політика, спрямована на динамічний і ефективний розвиток не тільки аграрного виробництва, а й забезпечення на цій основі зростання життєвого рівня населення [5]. Тут слід зауважити, що продовольча безпека країни та продовольча безпека громадян – не одне й те саме. Остання визначається не лише фізичною наявністю продовольства, а й економічною доступністю продуктів харчування для громадян. Тобто кількість грошей у людей і ціни на продукти харчування мають забезпечувати можливість придбання необхідних продуктів. При цьому під час купівлі споживачі виходять з особистих переваг, а не з науково обґрунтованих норм харчування. Магазинні прилавки можуть прогинатися від продуктів харчування, а людина недоїдатиме, голодуватиме – бо в неї не вистачає грошей придбати ці продукти. Отже, коли наші аграрії запевняють, що ми мало виробляємо, наприклад м'яса, й тому його споживання на душу населення в Україні втричі нижче, ніж у країнах ЄС, вони не беруть до уваги те, що річ не у виробництві, а в можливості населення купити м'ясо. Будуть у громадян України гроші й захочуть вони їх витрачати на м'ясо – тоді і його виробництво зросте [2].

Одним з основних напрямів реалізації аграрної політики в сучасних умовах є створення законодавчої бази і забезпечення збалансованого поєднання державного регулювання розвитку економіки агропромислового виробництва з економічною свободою підприємницької діяльності. При цьому важливого значення набуває постійна державна підтримка розвитку сільського господарства, здійснення соціально–економічного захисту вітчизняних сільськогосподарсь–

ких товаровиробників, формування внутрішнього ринку продовольства, матеріальних ресурсів та робочої сили. Слід зауважити, що потрібно розрізняти аграрний бізнес і проблеми розвитку села. Для аграрного бізнесу, як і будь–якого іншого його різновиду, необхідні чіткі, постійні правила у вигляді стабільної аграрної політики й законодавства. Держпідтримки, притому істотної, потребує не аграрний бізнес, а село. Село як соціально–економічна структура, основа нації, джерело її культури і духовності. Адже це не лише сільське господарство. Село – це й дороги, газо– й водопостачання, каналізація, зв'язок, медицина, освіта, побутове обслуговування, малий бізнес тощо. Здебільшого наші селяни сьогодні живуть, як і тисячу років тому (за винятком електрики), – без централізованого газо– й водопостачання, каналізації, елементарних побутових послуг, кваліфікованої медичної допомоги. Все це особливо контрастує на тлі сільської місцевості Європи й Північної Америки, де немає відмінностей в умовах проживання сільських і міських жителів. Тому саме сюди повинні спрямовуватися державні бюджетні кошти. Саме в цьому сенс справжньої державної підтримки, а не в пільгах аграрному виробництву [2].

Важливою функцією держави є вдосконалення механізмів цінового регулювання, кредитно–фінансової системи і податкової політики, спрямованих на стимулювання розвитку агропромислового виробництва. Дотаційний підхід, заснований на самозабезпеченні та збільшенні виробництва, непрозора бюджетна підтримка та система податкових пільг засвідчили свою неспроможність у стимулюванні розвитку високоефективного та конкурентоспроможного вітчизняного аграрного сектору. Відсутність щонайменше середньострокової стратегії планування, непостійний, нерівномірний та неефективний розподіл бюджетних видатків ускладнюють довготермінове планування інвестицій в цьому секторі, а також збільшують ризики для підприємців.

Агропромисловий комплекс користується значними податковими пільгами та сплачує до бюджету набагато менше коштів, ніж отримує з нього, що створює нерівномірне податкове навантаження на інші сектори економіки України, та підриває фіскальну стабільність держави [6]. Було б набагато доцільніше встановити однакові податки для всіх, але прибуток, інвестований у розвиток аграрного виробництва й соціальної інфраструктури, узагалі звільняти від оподаткування. Це справді була б підтримка села.

Особливого значення набуває орієнтування державної інвестиційної політики на відновлення й розвиток ресурсного потенціалу сільськогосподарського виробництва, а також посилення участі державних органів у розвитку інтеграційних, взаємозацікавлених процесів у виробництві та промисловій переробці сільськогосподарської продукції.

Визначальне місце належить державі в розвитку науково–технічного прогресу, формуванні й здійсненні науково–технічної політики в агропромисловій сфері, організації наукового, інформаційного та кадрового забезпечення всіх галузей агропромислового комплексу. Крім того, вся державна аграрна політика значною мірою повинна фокусуватися в площині соціально–економічних змін, у відродженні й соціальному розвитку села, створенні повноцінного соціального життєвого середовища в сільській місцевості.

Аграрна реформа, яка проводиться в Україні, є складовою масштабнішого процесу – глибокої соціально–економічної та політичної трансформації українського суспільства, що об'єктивно зумовлює суперечливі тенденції її проведення. Історичний вітчизняний і зарубіжний досвід показує, що об'єктивно існуючі недоліки вільного ринку усуваються або згладжуються шляхом державного втручання в ринкові відносини. Причому необхідність регулювання аграрної економіки не може бути обґрунтована дією будь–якого одного чинника, а обумовлена їх сукупністю, серед яких визначальне значення мають особливості сільськогосподарського виробництва і умови відтворювального процесу [5]. Найпомітніший вплив на здійснення і результативність аграрної реформи в Україні мають такі чинники:

– макроекономічні, що визначають поведінку (очікування, ініціатива) суб'єктів господарської діяльності в АПК та економіці у цілому;

– інституційні, які включають формування нормативно–правової бази, розвиток ринків сільськогосподарської продукції, вдосконалення механізмів державного управління і розвиток недержавних інститутів регулювання АПК, формування нової системи ціннісних орієнтацій населення країни;

– структурні, пов'язані з формуванням довгострокових пріоритетів соціально–економічного розвитку держави;

– бюджетні, податкові, кредитно–фінансові, цінові та інші, що визначають ефективність ринкових регуляторів АПК;

– зовнішньоекономічні, від яких залежить характер впливу зовнішнього середовища на розвиток аграрного сектора економіки;

– екологічні, пов'язані із забезпеченням сталих умов землекористування;

– соціальні, від яких залежать рівень підтримки заходів аграрної реформи на селі, ступінь підготовленості селян до опанування нових технологій виробництва та управління [3].

Аналіз механізмів і характеру впливу вказаних чинників на здійснення аграрної реформи дає змогу сформулювати можливі напрями та конкретні заходи з підвищення її результативності.

Висновки

Отже, на нашу думку, модернізація аграрного сектору України вимагає радикально реформувати державну політику підтримки сільського господарства. Вона має бути стабільною, передбачуваною та узгодженою, особливо в частині оподаткування (зокрема, відшкодування ПДВ експортерам), митних процедур (розмитнення), застосування адміністративних обмежень (наприклад, експорту зернових), здійснення державних інтервенцій на ринках сільськогосподарської

продукції тощо. Необхідно окремо наголосити на необхідності суттєво удосконалити систему тестування та документального оформлення відповідності продукції критеріям якості та безпеки, а також гармонізації внутрішнього законодавства з вимогами ЄС у сфері харчових продуктів та кормів, санітарних і фітосанітарних стандартів. Ключовим елементом аграрної політики має стати сприяння розвитку сільських місцевостей і боротьби з бідністю у селах. Мова йде про створення умов для ефективного фермерського та присадибного виробництва, активний розвиток інфраструктури у сільській місцевості та запровадження прогресивних екологічно безпечних технологій виробництва сільськогосподарської продукції. Безумовним пріоритетом держави має стати сприяння становленню ефективної системи кредитування сільгоспвиробників та страхування відповідних ризиків. У цьому зв'язку, зокрема, потребує удосконалення практика часткового державного субсидування відсоткових ставок за кредитами тощо. Виконання вищезазначеного дозволить забезпечити передусім високу конкурентоспроможність вітчизняної сільгосппродукції на внутрішньому та світових аграрних ринках, що дозволить Україні зайняти належне місце в міжнародному аграрному поділі праці і забезпечить соціально–економічний розвиток села.

Література

1. Асоціація фермерів та приватних землевласників України // Партія відродження села. – Офіційний сайт. – Режим доступу: – http://www.farmer.com.ua

2. Дем'яненко С. Яка аграрна політика потрібна Україні? / С. Дем'яненко. – Режим доступу: – http://www.zn.ua /newspaper/ articles 39727

3. Кириленко І.Г. Аграрна політика України на шляху інтеграції і світове середовище / І.Г. Кириленко, С.М. Рижук, С.М. Кваша. – Режим доступу: – http://ua.textreferat.com

4. Назаренко В.И. Аграрная политика Европейского союза / В.И. Назаренко. – М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшн», 2004. – 362 с.

5. Скидан О.В. Аграрна політика як приорітет економічної політики держави / О.В. Скидан // Державне управління: удосконаленя та розвиток. – Режим доступу: – http://www.du.nayka. com.ua

6. Стратегія модернізації України. Бачення незалежних експертів // zn.ua від 12 грудня 2009. – Режим доступу: – http://www.zn.ua /newspaper/ articles158780

Н.П. РЕЗНІК,
к.е.н., доцент, докторант, Науково–дослідний економічний інститут

Принципи інвестиційного забезпечення в національному агропромисловому комплексі

У статті визначено основні засади і джерела інвестиційного забезпечення розвитку національної економіки в цілому і аграрного сектору зокрема. Показано сутність інвестування як сукупності економічних відносин, що виникають на всіх етапах відтворення. Обґрунтовано ряд заходів для усунення перешкод і запровадження чинників для інвестування, захисту прав інвесторів.

В статье определены основные принципы и источники инвестиционного обеспечения развития национальной экономики в целом и аграрного сектора в частности. Показана сущность инвестирования как совокупности экономических отношений, возникающих на всех этапах воспроизведения. Обоснован ряд мер для устранения препятствий и введения факторов для инвестирования, защиты прав инвесторов.

The article outlines the basic principles and sources of investments for developing the national economy in general and agriculture in particular. The essence of investing as a set of economic relations which arise at all stages of reproduction. A number of measures to remove obstacles and factors for the introduction of investment, protection of investors.

Постановка проблеми. Системні перетворення у процесі трансформації державно–планової моделі аграрної економіки у ринкову безпосередньо вплинули на розвиток інвестиційних процесів в українській економіці, у тому числі в її аграрній сфері. Політичні, економічні і соціальні особливості економіки, що перебуває на етапі ринкових перетворень, об'єктивно зумовлюють існування низки специфічних, а до того ж негативних тенденцій у сфері інвестування сільськогосподарського виробництва.

Зокрема, не виконуються державні інвестиційні програми, а до того ж відбувається децентралізація інвестиційного процесу. Все це свідчить про необхідність розробки загальної для всієї української економіки загалом та АПК і сільського господарства зокрема, інвестиційної політики. З метою стимулювання інвестиційної активності необхідно насамперед забезпечити прилив в економіку коштів, оскільки проблеми підвищення інвестиційної активності, реформування економіки не можуть бути вирішені тільки за рахунок збільшення обсягів державного інвестування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми переконує, що проблема поглибленого вивчення інвестиційної

© Н.П. РЕЗНІК, 2011

діяльності в агропромисловому комплексі завжди була в центрі уваги учених–економістів. Так, Л.І. Бровко, О.М. Голованов, М.Я. Дем'яненко, І.Й. Дорош, М.М. Кропивка, І.І. Лукінов, А.С. Музиченко, Г.М. Підлісецький, В.В. Радченко, П.Т. Саблук, М.А. Садиков, А.І. Сухоруков у своїх працях неодноразово торкалися питань, що стосуються вирішення проблем ефективного залучення інвестицій.

Метою статті є визначення основних засад і джерел інвестиційного забезпечення розвитку національної економіки в цілому і аграрного сектору зокрема. Показати сутність інвестування як сукупності економічних відносин, що виникають на всіх етапах відтворення.

Виклад основного матеріалу. Державна інвестиційна політика має забезпечити вирішення таких завдань: зростання ВВП, підвищення конкурентоспроможності економіки, соціокультурний розвиток, розвиток регіонів, охорона довкілля. Науково обґрунтована інвестиційна політика дозволяє розробляти реальні інвестиційні програми, у протилежному випадку ці програми перетворюються на довільний набір заходів. Цілісна інвестиційна політика в Україні відсутня, хоча певні кроки щодо її формування зроблені [1]. Існує також Програма розвитку інвестиційної діяльності 2002–2010 років [2], проте у ній не визначені основоположні принципи інвестування національної економіки.

Інвестиційна політика України має базуватися на таких принципах:

– дотримання норми інвестування по відношенню до ВВП;

– раціоналізація процесів переливання капіталу;

– принцип ланцюгової капіталізації галузей національної економіки;

– забезпечення дисперсного розподілу інвестицій у територіальному розрізі;

– принцип оптимального розміщення і використання інвестицій у регіонах;

– принцип поєднання інвестицій з інноваціями;

– забезпечення синергетичного ефекту інвестицій;

– комплексне використання інвестиційного потенціалу в межах кластер них утворень та інших інвестиційно–орієнтованих форм підприємництва;

– пріоритетність інвестування соціальних та екологічних потреб і заходів щодо гуманізації науково–технічного прогресу;

– забезпечення інвестиційної безпеки при залученні іноземних інвестицій.

Реалізації цих принципів заважають негативні риси інвестиційного клімату в Україні, зокрема: недосконаліть нормативно–правової бази; розрив між валовим заощадженням і валовим нагромадженням, нестача інвестиційних ресурсів для виконання державою інвестиційної функції; відсутність конкурентоспроможних організаційних форм інвестиційної діяльності (ФПГ, ТНК), слабкість банківської сфери та фондового ринку, неврегульованість корпоративних відносин; недостатня інвестиційна привабливість територій; висока частка тіньового сектору економіки. Усунення цих негативних рис може стимулювати інвестиційну активність.

Серед правових заходів основними можна вважати забезпечення стабільності правового поля в інвестиційній сфері, забезпечення надійного захисту прав інвесторів, створення рівних умов господарювання для всіх інвесторів.

Слід передбачити стимулювання заощаджень громадян і збільшення їх інвестиційної складової, посилення ролі в цьому таких інстутиційних інвесторів, як пенсійні та страхові фонди.

У формуванні інвестиційного потенціалу особливу роль відіграє посилення державного впливу на інвестиційну сферу, формування бюджету розвитку, виділення централізованих капіталовкладень у розмірі не менше 3% від ВВП, спрямування державних коштів на фінансування державних програм на конкурсних засадах через Державний банк реконструкції та розвитку. Держава має стимулювати інновації через пільгове рефінансування комерційних банків у разі надання ними пільгових кредитів на інновації, через розвиток венчурного бізнесу та кредитування інновацій на основі іпотечних, лізингових і факторингових операцій. Держава має сприяти створенню промислово–фінансових груп та спрямування їхніх ресурсів у масштабні інвестиційні проекти. Для активізації припливу прямих іноземних інвестицій необхідні додаткові макроекономічні та адміністративно–правові заходи, що відповідали б національним інтересам. Реформування амортизаційної системи має орієнтуватися на прискорення технічного прогресу, розширення прав підприємств у використання амортизаційних коштів.

З огляду на стратегічні завдання, що стоять перед економікою України в 2004–2015 роках, має відбутися: зростання активів комерційних банків до рівня 70% ВВП; балансового капіталу – до 45–50 млрд. грн.; обсягів кредитів – до рівня понад 50% ВВП; депозитів фізичних осіб та їх частки у структурі зобов'язань банківської системи – до 60%. Має суттєво підвищитися роль банків як посередників на фондовому ринку і посилитися їх роль у розвитку іпотечного ринку.

Для досягнення зазначених показників необхідне поліпшення внутрішнього та зовнішнього контролю за банківською діяльністю, удосконалення законодавства щодо захисту прав кредиторів, вкладників і позичальників; адаптація банківського законодавства до вимог міжнародних організацій. Для розвитку ринку небанківських фінансових інститутів і ринку страхових послуг необхідно активізувати роботу з формування нормативно–правової бази згідно із Законом України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)».

Підвищення інвестиційної привабливості економіки дозволяє залучати інвесторів, постійно розширювати сферу їхніх інтересів і стимулювати реінвестиції, не допускати масованого відтоку капіталу [3].

Головними завданнями державної інвестиційної політики у сфері централізованих інвестицій є:

– розширення масштабів державного інвестування відповідно із ростом доходної частини бюджету, у тому числі за рахунок використання на інвестиційні цілі бюджетних коштів, що додатково акумулюються на ринку державних боргових зобов'язань;

– зміщення акцентів бюджетного фінансування від реалізації масштабних завдань до підтримки підприємств, що ефективно працюють, інфраструктурних і життєзабезпечуючих виробництв;

– підвищення фінансової дисципліни з метою виконання державних зобов'язань із фінансування інвестиційних витрат;

– розширення масштабів спільного державно–комерційного фінансування ефективних інвестиційних проектів приватного капіталу, в тому числі за допомогою надання державних гарантій під кредити, що залучаються інвестором у комерційних банках.

Характерною ознакою державної інвестиційної політики має стати орієнтація на внутрішні ресурси та нагромадження насамперед на національний капітал. З цією метою необхідно забезпечити стимулювання комерційних банків щодо довгострокового кредитування реального сектора, розвиток системи спеціалізованих інвестиційних банків, а також створення необхідних умов і формування необхідної законодавчої бази для їх активної господарської діяльності. З метою розширення масштабів залучення позабюджетних джерел фінансування інвестицій необхідно забезпечити:

– зміцнення фінансової бази інвесторів на основі здійснення нової гнучкої амортизаційної політики, розширення практики прискореної амортизації основного капіталу;

– послідовне переміщення акцентів приватизаційної політики з фіскальних методів поповнення доходної частини бюджету на реконструкцію виробництва і підтримку інвестиційних проектів;

– стимулювання інвестиційної активності малого і середнього підприємництва, проведення з цією метою політики його активної державної підтримки, що враховує галузеві і регіональні особливості розвитку цього сектора економіки;

– формування умов і механізмів залучення в інвестиційну сферу особистих заощаджень населення і надання необхідних гарантій щодо забезпечення надійності його внесків.

Найбільш актуальними стали проблеми формування сприятливого інвестиційного клімату для зменшення відтоку національного капіталу із України, розробки механізмів забезпечення реальних інвестицій, захисту інвестиційних програм корпоративного національного капіталу. Держава має виконувати функції стратегічного інвестора, стимулювати і підтримувати інвестиційну діяльність середнього і малого підприємництва. Все це вимагає посилення діяльності у таких напрямах:

– забезпечення сталого розвитку і пожвавлення виробництва з опорою на конкурентоспроможну частину виробничого апарату;

– здійснення комплексу заходів щодо нормалізації платіжної дисципліни, створення сприятливого податкового режиму з метою нарощування продуктивного капіталу;

– стимулювання вкладання інвестицій у реальний сектор економіки (сферу матеріального виробництва) за рахунок розвитку системи державних гарантій;

– проведення зваженої політики на фондовому ринку, з метою забезпечення балансу інтересів його фінансового і реального секторів.

Отже, потрібно подбати про збільшення інвестиційної привабливості країни в цілому, її регіонів і галузей шляхом зниження інвестиційних ризиків і забезпечення надійного правового та інституціонального захисту інвесторів. Насамперед необхідно підвищувати інвестиційну привабливість окремих територій і населених пунктів, забезпечувати ефективне функціонування спеціальних (вільних) економічних зон, територій зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності, запроваджувати економічні стимули розвитку депресивних територій. Слід передбачити прозорі гарантії амністування власників некримінальних тіньових каналів, конвертованих в офіційний сектор. Нарешті, важливою проблемою підвищення інвестиційної привабливості національної економіки є інформатизація бізнесу і підтримання ділового іміджу України у світовій інформаційній мережі.

Підвищення інвестиційної активності полягає у формуванні ефективного інституціонального середовища для інвестиційної діяльності. Це передбачає впровадження ефективних форм організації інвестиційного процесу, зокрема створення фінансово–промислових груп, інвестиційних банків, пайових інвестиційних фондів, лізингових та інвестиційних компаній, а також подальший розвиток ринку корпоративних цінних паперів.

При цьому важливо особливу увагу звернути на те, що реалізація такої інвестиційної політики можлива лише за умови створення розвиненої і надійної нормативно–законодавчої бази.

З огляду на економічні реалії, що зараз склалися в Україні, і заплановані пріоритети державної інвестиційної політики з метою подолання інвестиційної кризи в аграрному секторі необхідно реалізувати такі заходи:

1. Створення сприятливого інвестиційного клімату. Для цього необхідно:

– прийняття Податкового кодексу, що підвищує мотивацію підприємців до інвестування вітчизняних підприємств;

– удосконалення амортизаційної політики шляхом приведення податкових норм амортизаційних відрахувань відповідно з національними стандартами бухгалтерського обліку;

– розвиток ринку капіталу – облігаційних ринків підприємств, інституту фінансових посередників, що забезпечують доведення інформації про пропозицію капіталу та інвестиційних проектів до зацікавлених партнерів.

2. Створення сприятливих умов для пріоритетного розвитку приватних інвестицій, зокрема шляхом взяття дер–

жавою на себе частини ризиків в умовах високої інвестиційної ризиковості ринкових перетворень.

3. Збільшення обсягів державних інвестицій і підвищення їх ролі у структурній ті інвестиційній політиці.

4. Залучення іноземних інвестицій, яким належить поки що незначне місце в аграрній економіці України: у 2008 році частка прямих іноземних інвестицій у сільське господарство в їх загальному обсязі становила всього лише 3,8%.

5. Реорганізація, санація і банкрутство фінансово неспроможних аграрних підприємств, що сприятиме оздоровленню інвестиційного клімату [4].

Як зазначається у Стратегії економічного і соціального розвитку України (2002–2015), реалізація державної інвестиційної політики у 2004–2015 роках здійснюватиметься за такими напрямами:

– запровадження міжнародних стандартів регулювання фондового ринку та ринку фінансових послуг;

– забезпечення правових та організаційних засад діяльності суб'єктів спільного інвестування;

– залучення коштів вітчизняних та іноземних інвесторів для фінансування будівництва, реконструкції і технічного переоснащення об'єктів виробничої сфери державної форми власності;

– реформування діючого механізму амортизації;

– спрямування частини коштів, отриманих від приватизації державного майна, на інноваційне інвестування та фінансову підтримку підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави;

– відпрацювання механізму розподілу та використання коштів, які спрямовуються на фінансову підтримку підприємств, шляхом відшкодування частини сплачених ними відсотків за користування кредитами комерційних банків.

Висновки

Таким чином, для створення привабливого інвестиційного клімату в Україні слід здійснити заходи для усунення перешкод і запровадження стимулів для інвестування, захисту прав інвесторів. Це дасть змогу знайти додаткові джерела формування інвестиційних ресурсів і розширити шляхи доступу до них, що сприятиме розвитку національної економіки та підвищенню життєвого рівня населення.

Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити ряд висновків, які характеризують взаємопов'язаний комплекс практичних рекомендацій щодо вдосконалення організаційно–економічного механізму регулювання інвестування та його активізації.

Література

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» / Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін. – К.:ІВЦ Держкомстату України.

2. Постанова Кабінету Міністрів України від 28 грудня 2001 року №801. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // zakon.rada.gov.ua

3. Сухоруков А.І. Принципи інвестиційної політики України / Інвестиційно–інноваційна стратегія розвитку національної економіки – Київ, 2004. – С. 10–29.

4. Кирилов В.Ф., Корецький М.Х. Формування ефективного інвестиційного середовища в національному АПК / Сталість розвитку агропродовольчого комплексу України. – Київ, 2004. – С. 121–130.

5. Задорожна О.В. Інвестиційне забезпечення розвитку національної економіки / Інвестиційно–інноваційна стратегія розвитку національної економіки. – Київ, 2004. – С. 55–60.

О.Ю. РУДЧЕНКО,
д.е.н., професор, НДЕІ Мінекономрозвитку України,
Н.І. ОМЕЛЬЯНЧИК,
к.е.н., НДЕІ Мінекономрозвитку України,
М.Ф. ТЮТЮН,
НДЕІ Мінекономрозвитку України,
Т.Г. НЕЦОРА,
НДЕІ Мінекономрозвитку України,
Н.В. МУДРАК,
НДЕІ Мінекономрозвитку України

Ефективність управління об'єктами державної власності в агропромисловій сфері

У статті проаналізовано фінансово–економічний стан державних підприємств в агропромисловій сфері, виявлено чинники, що негативно впливають на результативність їх діяльності; розроблено пропозиції щодо підвищення ефективності управління об'єктами державної власності.

В статье проанализировано финансово–экономическое состояние государственных предприятий в агропромышленной сфере, выявлены факторы, негативно влияющие на результативность их деятельности; разработаны предложения по повышению эф–

 © О.Ю. РУДЧЕНКО, Н.І. ОМЕЛЬЯНЧИК, М.Ф. ТЮТЮН, Т.Г. НЕЦОРА, Н.В. МУДРАК, 2011

фективности управления объектами государственной собственности.

The article analyzes the financial and economic condition of state enterprises in the agro–industrial sector, the factors that negatively influence the effectiveness of their activities, the proposals to improve management of state property.

Постановка проблеми. Для покращення реалізації державою своїх повноважень стосовно суб'єктів господарювання державного сектору, визначення об'єктивних та суб'єктивних причин їхньої збитковості, а також забезпечення підходів при оцінці ефективності управління суб'єктів господарювання органами виконавчої влади, які наділені функціями управління, Кабінет Міністрів України затвердив Порядок здійснення контролю за виконанням функцій з управління об'єктами державної власності та критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності (2007). В цьому контексті представляє інтерес аналіз виконання функцій щодо управління об'єктами держвласності Мінагрополітики, адже аграрний сектор забезпечує продовольчу безпеку та продовольчу незалежність країни, формує 17% ВВП та близько 60% фонду споживання. Він є одним з основних бюджетоутворюючих секторів, частка якого в бюджеті за останні роки становить 8–9%, а також займає друге місце серед секторів економіки у товарній структурі експорту.

Слід також підкреслити, що увагу до розвитку агросектору підвищує і вступ України до СОТ, адже держава мусила здійснити певну лібералізацію доступу до вітчизняного ринку. Тобто український ринок сільськогосподарської продукції став більш відкритим перед імпортом. Наразі, враховуючи низьку конкурентоспроможність вітчизняної сільгосппродукції, істотну різницю агрокліматичних умов більшості регіонів України у порівнянні з основними країнами–експортерами аграрної продукції, наявність адекватного за масштабами та завданнями держсектору в аграрній сфері, є необхідною умовою її поступального розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми державного регулювання і підтримки АПК розглядаються в роботах багатьох вчених економістів, зокрема П.І. Гайдуцького, В.Г. Галанця, Д.І. Гнатковича Д.С. Добряка, М.А. Лєндела, В.Я. Месель–Веселяка, П.Т. Саблука, М.М. Федорова, В.В. Юрчишина та багатьох інших. За даними проблемами відомі праці таких зарубіжних дослідників, як Дж. Гелбрейта, Дж. Кейнса, П. Самуельсона, А. Смітта, М. Трейсі. У їхніх наукових працях обґрунтовується ефективність державного втручання в аграрну сферу, відображено теоретичні та практичні аспекти її реформування, розроблено умови і складові елементи становлення відносин власності. Проте по цей час не вирішені питання управління суб'єктами господарювання державного сектору в аграрній сфері.

Мета статті – оцінка ефективності виконання функцій управління об'єктами держвласності в агропромисловій сфері та розробка пропозицій щодо підвищення ефективності їх функціонування.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні Мінагрополітики є одним із потужних розпорядників державного майна. Зокрема, станом на 1 жовтня 2010 року в його підпорядкуванні (згідно з Реєстром державного майна ФДМУ) знаходилося 491 державне підприємство (або 12,0% від їх загальної кількості по держсектору) різних підгалузей економіки АПК[1]. Наразі виникає питання: чи вдається міністерству виконувати свої повноваження щодо управління цими підприємствами?

Як свідчить аналіз, упродовж останніх років міністерству вдалося дещо поліпшити свою роботу з обліку[2] та ефективності використання держмайна. Так, порівняно з 2006 роком чистий дохід держпідприємств Мінагрополітики (далі – підприємств) у 2008 році зріс на 20%, а у 2009 році – на 33%. За підсумками дев'яти місяців 2010 року чистий дохід становив 3,3 млрд. грн., що на 29,8% більше порівняно з відповідним періодом 2009 року.

Якщо у 2006–2007 роках по колу підприємств мало місце від'ємне підсумкове фінансове сальдо (відповідно 5,1 та 89,9 млн. грн.), то у 2008–2009 роках та за дев'ять місяців 2010 року було отримано прибуткове сальдо (відповідно 50,0, 34,6 та 1,7 млн. грн.). Як наслідок – поліпшився такий узагальнюючий показник, як рентабельність діяльності підприємств, що у 2008 році становив 1,48%, у 2009 році – 0,93%, за дев'ять місяців 2010 року – 0,15 проти від'ємного значення цього показника у 2006–2007 роках (відповідно – (–0,18%) та (–3,13%).

Відзначаючи деяке поліпшення окремих фінансово–економічних показників діяльності підприємств, варто зазначити, що в цілому міністерство в неповній мірі виконує покладені на нього повноваження щодо управління суб'єктами господарювання держсектору, адже майже половина економічно активних підприємств є збитковими (табл.1), а сума збитків за підсумками дев'яти місяців 2010 року становила 131, 5 млн. грн. Окремі підприємства функціонують лише за рахунок надходжень від передачі майна в оренду. Крім цього, значною залишається кількість підприємств–банкрутів та непрацюючих. Зокрема, станом на 1 жовтня 2010 року у різних стадіях банкрутства перебувало 57 підприємств (в

---

[1] Структура підприємств державного сектору в аграрній сфері сформувалася в результаті реалізації Закону України від 07.07.99 р. №847–XIV «Про перелік об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації». Відповідно до закону до цього переліку були включені господарства, котрі, на думку його розробників, мали загальнодержавне значення. До них належать майнові комплекси підприємств з лісовідновлення, лісорозведення та охорони лісу; сортовипробувальні станції, дільниці, інші організації з експертизи сортів рослин; скотомогильники, станції хімізації сільського господарства, парниково–тепличні комбінати, тваринницькі комплекси, племінні та кінні заводи, державні стайні, іподроми, науково–дослідні інститути, окремі майнові комплекси підприємств, що виготовляють спирт, вина, лікеро–горілчані вироби тощо.

[2] Довідково: у 2007 році Мінагрополітики було надано Мінекономіки для проведення моніторингу інформацію щодо діяльності 383 господарюючих суб'єктів, у 2008 році – 360, а у 2009 році – 482, що практично відповідає даним Реєстру об'єктів державної власності ФДМУ.

тому числі у стадії розпорядження майном – 51 підприємство, санації – 5; ліквідації – 1).

Не менш гострою проблемою для підприємств є й питання дотримання платіжної дисципліни, що, з одного боку, проявляється у наявності досить значної простроченої дебіторської та кредиторської заборгованості, а з іншого – перевищенням загальної суми кредиторської заборгованості над дебіторською. Так, при оптимальному значенні 1, станом на 1 жовтня 2010 року дане співвідношення становило 2,3. Щодо простроченої дебіторської та кредиторської заборгованостей, то вони відповідно становили 294,7 та 769,6 млн. грн.

Здебільшого не проводиться оновлення основних засобів підприємств, як наслідок – їх зношеність зараз становить понад 58%. Залишає бажати кращого і стан соціально-трудових відносин, адже, з одного боку, на багатьох підприємствах має місце несвоєчасна виплата зарплати, а з іншого – спостерігається скорочення чисельності зайнятих. Зокрема, середньооблікова чисельність штатних працівників зменшилася за 2006–2009 роки на 28,9%. Щодо виплати заробітної плати, то якщо на кінець 2007 року борги із її виплати становили 11,9 млн. грн., то на кінець 2009 року – вже 21,1 млн. грн., а станом 1 жовтня 2010 року – 24,4 млн. грн., тобто заборгованість збільшилася на 12,5 млн. грн. (або у 2 рази).

У контексті вищезазначеного варто відмітити, що, хоча по колу підприємств, що розглядаються, середня заробітна плата за підсумками дев'яти місяців 2010 року зросла на 23,8%, проте її рівень (2024,7 грн.) значно нижчий середньомісячної заробітної плати в цілому по Україні (2176 грн.). Щодо загальної оцінки ефективності діяльності підприємств, що знаходяться у підпорядкуванні Мінагрополітики, то вона також має негативну тенденцію. Так, за даними моніторингу ефективності управління об'єктами державної власності Мінекономрозвитку України, питома вага суб'єктів господарювання Мінагрополітики, що отримали оцінку «неефективне», збільшилася з 67,7% у 2007 році до 71,9% за підсумками дев'яти місяців 2010 року. При цьому відповідно з 31,2 до 23,3% зменшилася частка тих, що отримали оцінку «задовільно». Щодо «ефективно» господарюючих суб'єктів, то їх питома вага у періоді, що розглядається, коливалася у межах 5–8%.

Отже, із наведеного вище можна констатувати, що управління державною власністю в агропромисловій сфері є недостатньо ефективним. Наразі, як показав аналіз, негативні тенденції, які простежуються у фінансово-господарській діяльності підприємств, у значній мірі зумовлені дією цілого ряду об'єктивних та суб'єктивних чинників, котрі носять не стільки локальний характер, а скільки представляють собою взаємопов'язану та взаємообумовлену систему, серед яких можна виділити такі.

1. Чинники загальноекономічного та зовнішнього характеру:

– погіршення ринкової кон'юнктури під впливом світової фінансової кризи та загальноекономічної ситуації в країні. Так, у Сумській області через відсутність ринків збуту у 2008 році практично не працювало ДП «Попівський експериментальний завод», неритмічно працювало ДП «Наумівський спиртовий завод», де спад виробництва спирту становив 36,4%. У Тернопільській області із зазначеної причини у першому півріччі 2009 року не працювали Ковалівський, Зарубинський та Бучацький спиртозаводи. Останній взагалі зменшив обсяги виробництва у порівнянні з попереднім роком на 91% [3, 16];

– значне зростання цін на енергоносії, пально-мастильні матеріали, запчастини, засоби захисту рослин, мінеральні добрива тощо, що призводить до зростання затратності виробництва. Так, собівартість виробництва 1 ц огірків у скляних теплицях АК «Пуща-Водиця» зросла із 194,7 грн. у 2005 році до 216 грн. у 2007 році (або на 10,9%), помідорів – відповідно із 187,4 грн. до 229,0 грн. (або на 22,2%), перцю солодкого – із 271,1 грн. до 418 грн. (або на 54,2%), баклажанів – із 316,9 грн. до 395 грн. (або на 24,6%). Упродовж 2008–2009 років негативна тенденція до зростання витрат на виробництво овочів у закритому ґрунті цього підприємства ще посилилася, адже тільки у 2009 році у середньому ціни на газ зросли удвічі, на мінеральну вату та міндобрива – в 1,6–3 раза, на електроенергію – в 1,4 раза. Загалом же, за оцінкою експертів, у 2009 році загальні витрати тепличних господарств зросли у порівнянні з 2008 роком в 1,4 раза [9, 15];

– надмірне податкове навантаження, яке веде до зменшення оборотних коштів підприємства; – несвоєчасне повернення ПДВ. Так, на початок 2009 року держава не повернула Барському спиртокомбінату (Вінницька обл.) 4,5 млн. грн. податку на додану вартість [4];

– недостатній рівень розвитку інфраструктури аграрного ринку, тінізація та монополізація каналів реалізації сільськогосподарської продукції. Так, за оцінками співробітників ДПАУ, до 70% ринку спирту і до 50% ринку алкоголю зараз працюють у тіні[3] [2];

[3] *Для порівняння: у США нелегальний ринок алкоголю не перевищує 5%.*

Характеристика підприємств, що обстежуються, за їх рентабельністю

Роки	Кількість-усього, од	прибуткові		безприбуткові		збиткові	
		одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%
2007	375	202	53,9	x		173	46,1
2008	345	195	56,5	11	3,2	139	40,3
2009	335	170	50,9	6	1,8	159	47,3
9 міс.2010 р.	341	163	47,8	16	4,7	162	47,5

Джерело: розраховано на основі даних моніторингу ефективності управління об'єктами державної власності Мінекономрозвитку України.

– недосконалість нормативно–правової бази. Так, виробництво біоетанолу на багатьох спиртових заводах, які зараз опинилися на межі банкрутства (ДП «Барський спиртовий комбінат», ДП «Жовтневий спиртовий завод», ДП Трилісський спиртовий завод» та ін.), стримує відсутність відповідної законодавчої бази з регулювання біопалива. Зокрема, державного стандарту (ДСТУ), що регламентує склад і властивості бензинів на спиртовій основі, досі немає. Крім того, до цього часу в Україні законодавчо не врегульовано питання щодо встановлення обов'язкової квоти на споживання біоетанолу виробниками бензинів (за прикладом Директив ЄС), без чого неможливий повноцінний розвиток ринку біоетанолу. Зі свого боку виробництво спирту в Україні для технічних потреб фактично заблоковане через те, що у нормативній базі немає механізмів, що звільняють «технічний» спирт від сплати акцизного збору;

– жорстка конкуренція на ринках збуту продукції та збільшення обсягів аналогічної імпортної продукції;

– низька платоспроможність більшості населення України. Так, тільки за 2009 рік споживання овочів зменшилося на 10–20%, а тепличних плодів, які традиційно вважаються розкішшю, особливо у малих населених пунктах, ще більше – до 25% [15];

– недостатньо дієва державна підтримка підприємств, що опинились у складному становищі;

– необґрунтовані управлінські рішення щодо реструктуризації (реорганізації) підприємств, формальний підхід до їх проведення. Так, проблеми на Барському спиртокомбінаті почалися після того, як у 2007 році до підприємства приєднали (шляхом реорганізації) Вінницький спиртозавод, котрий, зокрема, мав позичку на суму 616 тис. грн. [9];

– реальна загроза несанкціонованих дій з боку третіх осіб: ініціація банкрутства, рейдерство, дискредитація на ринку і в суспільстві тощо. Так, згідно з повідомленням Інформаційного управління Верховної Ради від 16.05.2008 р. щодо засідання Комітету з питань АПК: «практично на всіх працюючих спиртозаводах присутні представники невідомих структур, які не мають відношення до держпідприємства, але контролюють виробництво, реалізацію та фінанси підприємств, тим самим, втручаючись у господарську діяльність» [17].

У свою чергу, за оцінкою експертів, від'ємний фінансовий результат ХЗШВ за 2008–2009 роки виник внаслідок того, що це підприємство попало під контроль торгової групи «Таргет», яка мала на меті довести завод до банкрутства, щоб потім його приватизувати за безцінь [14].

2. Чинники внутрішньовиробничого характеру:

– низький рівень завантаженості виробничих потужностей; технологічна відсталість, стійке старіння основних виробничих фондів;

– дефіцит обігових коштів та складний механізм їх поповнення через кредитування, залучення інвестицій;

– проблеми сировинного характеру. Зокрема, за розрахунками, у Вінницькій обл. тільки по трьох спиртових заводах – Гайсинському, Бджільнянському та Юрковецькому – забезпеченість сировиною у 2007 році порівняно з 2001 роком знизилася у 5 разів. У 2008 році ці заводи при потребі 132 тис. т. меляси на рік переробили лише 75–78 тис. т. Аналогічна ситуація і в Тернопільській обл. Так, у 2007–2008 роках спиртовим заводам області вдалося залучити на переробку відповідно лише 37 та 70% виробленої цукровими заводами регіону меляси, у 2009 році – близько 53,5% [1, 13];

– значні витрати на утримання соціально–культурної інфраструктури. Так, за інформацією гендиректора АК «Пуща–Водиця» О. Прилипка, на утримання житлових будинків підприємство витрачає близько 7,4 млн. грн. щорічно [11];

– низький рівень кваліфікації та підготовки менеджменту сільськогосподарських підприємств, корупція та зловживання з боку посадових осіб. Так, тільки на Зарубинському спиртозаводі (Тернопільська обл.) за останні п'ять років змінилося п'ять керівників, і з приходом нового ситуація тільки загострювалася. Зокрема, за керівництва останнього його директора заборгованість підприємства з виплати заробітної плати зросла у 3,5 раза (з 208 тис. грн. у 2008 році до 722 тис. грн. у 2009 році), прострочена дебіторська заборгованість – у 1,5 раза, а прострочена кредиторська – в 1,6 раза. Наразі розпочався активний розпродаж державного майна. На Гайсинському спиртозаводі (Вінницька обл.) упродовж 2006–2009 років також було змінено п'ять керівників [6]. Аналогічна ситуація спостерігається і на інших проблемних державних спиртозаводах.

Поряд із вищезазначеними проблемами загальноекономічного характеру та чинників внутрішньовиробничого характеру на збитковість роботи сільгосппідприємств впливають і характерні особливості сільгоспвиробництва, а саме: тісний зв'язок економічних процесів з природними (кліматичними); сезонність сільськогосподарського виробництва.

Висновки

Отже, аналіз свідчить, що Мінагрополітики не на належному рівні виконує свої повноваження щодо управління державною власністю, адже для переважної більшості із обстежених підприємств характерні негативні тенденції щодо їх функціонування, що суттєво впливає на показники розвитку галузі в цілому, створює соціальну напругу у трудових колективах та населених пунктах, де ці підприємства розташовані.

Нині це є свідченням того, що зараз відсутня злагоджена система управління вітчизняним АПК. Фактично підприємства розвиваються стихійно, не отримуючи належної підтримки з боку Мінагрополітики, яке не приділяє належної уваги нарощуванню як їх виробничого потенціалу, так і фінансовій підтримці.

З позиції поліпшення умов функціонування державних підприємств, що знаходяться у підпорядкуванні Мінагрополітики, покращення їх фінансового стану доцільним є формування в процесі моніторингу відповідної бази даних найбільш проблемних підприємств, котрі суттєво впливають на

загальні результати діяльності з розробкою щодо них комплексу заходів, спрямованих на створення сприятливих умов та підвищення ефективності їх функціонування.

Також було б доцільно доповнити проект Концепції комплексної державної програми реформ та розвитку сільського господарства України спеціальним розділом, в якому б розглядалось питання держвласності в АПК, оскільки питання приватизації земельних ресурсів, державних підприємств у агросекторі вже тривалий час викликають численні дискусії серед фахівців. Однак досягти спільної думки в оцінці переваг або недоліків її запровадження наразі не вдалося. Крім цього, зараз не всі підприємства агросфери знаходяться у підпорядкуванні Мінагрополітики, а підпорядковані іншим міністерствам. Зокрема, як показав моніторинг, у підпорядкуванні Міноборони знаходяться 15 державних сільгосппідприємств (серед них військові радгоспи «Чорноморський», «Гвардійський», «Таврійський», «Дніпровський», «Азовський», «Гурзуфський», «Євпаторійський», «Білоцерківський» тощо).

Слід також зазначити, що переважання державних аграрних комерційних підприємств у загальній кількості державних комерційних підприємств суперечить світовій практиці функціонування державного сектору, де основна їх маса зосереджена у промисловості, транспорті, зв'язку, що потребує визначення чітких критеріальних координат державного сектору. Тому для підвищення ефективності виконання Мінагрополітики своїх повноважень розпорядника держмайна, доцільно оптимізувати склад та структуру підпорядкованих йому суб'єктів господарювання. Зокрема, важко уявити, що кінні заводи та іподроми є об'єктами, що забезпечують інтереси національної безпеки, тому приватизація їх логічна й закономірна. Однак у процесі такої роботи необхідно утриматися від простого «перекидання» об'єктів з державного в недержавний сектор, оскільки це може призвести до втрати виробництва необхідної профільної продукції. Досвід приватизації підприємств АПК попередніх років вказує на припинення ними у переважній більшості профільної діяльності або ліквідацію. Наприклад, у Закарпатській області із 12 наявних у середині 90–х років державних або комунальних молокопереробних підприємств після проведеної приватизації не працює жодне, із п'яти м'ясокомбінатів працює один – Хустський, із дев'яти приватизованих комбінатів хлібопродуктів запрацювало (після продажу контрольних пакетів акцій на вторинному ринку) всього тільки два. Подібною є ситуація після приватизації державних підприємств АПК інших напрямів діяльності [12]. Отже, оптимізація структури державної власності передусім передбачає оптимізацію державних функцій. На практиці такий підхід має на увазі відхід держави з «комерційних» ніш в аграрній сфері та посилення керованості тих об'єктів, на які покладено винятково місію, визначену функціями держави.

Потребує свого завершення і розпочата Мінагрополітики робота щодо проведення інвентаризації об'єктів нерухомості та земельних ділянок, виготовлення держпідприємствами документації на право власності нерухомого майна та постійного користування земельними ділянками. Адже проведений моніторинг ефективності використання держпідприємствами майна та земельних ресурсів засвідчив, що у значної їх частини державні акти на право постійного користування земельними ділянками та свідоцтва про право власності на об'єкти нерухомості відсутні. Це дозволяє окремим керівникам держпідприємств та органам місцевого самоврядування приймати необґрунтовані рішення щодо вилучення земель та об'єктів нерухомості із їх користування, передачі в оренду та спільне використання, що призводить до погіршення результатів виробничої діяльності.

Також з метою сприяння вирішенню назрілих проблем та досягнення позитивних зрушень у питаннях стабілізації діяльності проблемних підприємств Мінагрополітики було б доцільно: активізувати роботу щодо укладення договорів оренди держмайна, що не задіяне у виробничій діяльності, та договорів про спільну (зокрема, інвестиційну) діяльність, вжити заходів щодо реструктуризації (реорганізації) їх майнових комплексів: (консервацію, продаж або здачу в оренду незайнятого нерухомого майна; продаж об'єктів незавершеного будівництва; продаж або здачу в оренду не використовуваних матеріальних активів, у тому числі зайвого устаткування, матеріалів, комплектуючих виробів; консервацію або списання мобілізаційних потужностей; передача об'єктів соціальної інфраструктури у комунальну власність та передача об'єктів в управління іншим господарюючим суб'єктам шляхом приєднання). При цьому при розробці підходів до реорганізації держпідприємств необхідно враховувати особливості кожного з них та його роль для збереження та розвитку потенціалу аграрної сфери.

Література

1. Білокінь В.О. Економічна ефективність виробництва спирту етилового ректифікованого та шляхи її підвищення у ДП «Бджільнянський спиртовий завод» / В.О. Білокінь // Вісник УДАУ. – 2009. – №10: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://udau.edu.ua/library.php?pid=996.

2. Бутусов Ю.Тіньова алкономіка / Ю.Бутусов // Дзеркало тижня. – 2010. – №17. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:/ http://www.dt.ua/1000/1550/69371

3. Довідка про стан та перспективи розвитку спиртової галузі області: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.state–gov.su–my.ua/docs/koleg

4. Завод «добивають» до ручки: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //http://20minut.ua/news/147718

5. Ицкович А. Государственный сектор в АПК / А. Ицкович [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mgimo.ru/fileserver/2004/kafedry/mirec/n_ek_litra/3–1–11.doc

6. Левицкая Л. Почему мелеют спиртовые реки? / Л. Левицкая // Голос Украины. – 2010. – №132 – С. 12–13: [Електронний ресурс]. – Режим доступу:// www.golos.com.ua/.

7. Наказ Міністерства аграрної політики України №588 від 14.08.2009 р. Про заходи щодо покращення використання державного майна та підвищення ефективності діяльності державних підприємств, які входять до сфери управління Міністерства аграрної політики: Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1021.6309.0

8. Наказ Міністерства аграрної політики України №794 від 06.11.2009 р. «Про здійснення заходів щодо прискорення роботи з оформлення державними підприємствами правовстановлюючих документів на постійне користування земельними ділянками та об'єктами нерухомості, перевірки ефективності використання земель та майна»: // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1021.5963.2&nobreak=1

9. «Нічого святого...»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://20minut.ua/news/147718

10. Приліпка О.В. Економічна ефективність використання закритого ґрунту при вирощуванні овочевих культур / О.В. Приліпка // Економіка АПК. – 2008. – №2. – С. 30–33.

11. Приліпка О. Сій за собою добре зерно, і воно добрим зійде / О. Приліпка // Агропрофі. –2009. – 24.07. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agroprofi.com.ua/content/view/211/40/

12. Протокол засідання робочої підгрупи з стратегії розвитку агропромислового комплексу, розробки галузевих регіональних програм при робочій групі з регіонального економічного розвитку: // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.carpathia.gov.ua/data/upload/publication/main/ua/3209/010520104525.pdf

13. Роботу втратили 2,5 тисячі працівників цукрозаводів: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //http://gazeta.ua/index.php?id=268070

14. Салімонович Л. Піна від шампанського / Л. Салімонович // Україна молода. – 2009. – №141: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: / http://www.umoloda.kiev.ua/number/1462/159/51430

15. Сирош В. Обзор рынка овощей / В. Сирош // Деловая столица. – 2010. – 31.03: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // www.dsnews.ua/

16. Спиртозаводы Тернопольщины в I–м полугодии уменьшили объемы производства на 10,2% – до 3,37 млн. долл.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vsesmi.ru/news/3067555

17. Стружкин Е. Украинская спиртовая отрасль на грани развала. Есть ли выход?/ Е. Стружкин // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fraza.ua/analitics/03.06.08/51650html

О.А. ШУСТ,
к.е.н., доцент, докторант, Білоцерківський національний аграрний університет

До питання використання аутсорсингу в практичній діяльності аграрних підприємств

У статті розглянуто питання впровадження аутсорсингу в систему управління підприємством. Систематизовано та класифіковано існуючі види та форми аутсорсингу. Визначено переваги запровадження аутсорсингу в практичній діяльності підприємств.

В статье рассмотрен вопрос внедрения аутсорсинга в систему управления предприятием. Систематизированы и классифицированы существующие виды и формы аутсорсинга. Определены преимущества внедрения аутсорсинга в практической деятельности предприятий.

In article the question of introduction of outsourcing in a control system of the enterprise is considered. Existing kinds and outsourcing forms are systematised and classified. The advantages of introduction outsourcing in practical activities of the enterprises is verified.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання кожний суб'єкт змушений займатися пошуками нових форм і методів ведення бізнесу, оптимізацією управлінської системи, економією ресурсів. У цьому контексті певний інтерес викликає новий підхід до управління та прийняття організаційних рішень, який називають аутсорсингом.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивчення економічної сутності та практики використання аутсорсингу знайшли своє відображення у роботах вчених–економістів, серед яких Х.Д. Брайан [1], Дж.Б. Хейвуд [2], Б.А. Анікін [3], П.В. Брінь [4], Т.В. Гавриленко [5], М.А. Бабій [6], А.Г. Загородній [7], Д.М. Михайлов [8], Ю.Л. Савінов [9] та інші. Проте наукові дослідження є різнобічними і потребують узагальнення та систематизації.

Мета статті – дослідити та систематизувати методичні підходи до визначення терміна «аутсорсинг» та його запровадження у практичну діяльність підприємств.

Виклад основного матеріалу. Термін «аутсорсинг» (outsourcing) походить від англійських слів outside resource using – «використання зовнішніх ресурсів». У міжнародній бізнес–практиці цей термін визначає послідовність організаційних рішень, сутність яких полягає у передачі окремих функцій, що самостійно реалізовуються організацією, або видів діяльності, зовнішній організації або, як прийнято говорити, «третій стороні» [10].

Аутсорсинг часто називають «феноменом XX століття». Зазначимо, що ідея і механізм її реалізації відомі з тих самих

© О.А. ШУСТ, 2011

пір, як в економічній теорії, а потім і в науковому менеджменті сформувалися поняття розподілу праці, спеціалізації і кооперації. Проте саме в умовах економічної глобалізації розподіл праці і виробнича кооперація у світовому масштабі відкривають абсолютно нові перспективи для використання давно відомих принципів організації виробничої діяльності і управління нею [9]. Якщо називати аутсорсингом залучення послуг і ресурсів спеціалізованої фірми для вирішення окремих питань, пов'язаних із діяльністю підприємства, то з цієї точки зору першим досвідом аутсорсерів можна вважати послуги юридичних фірм у США і Великобританії ще на початку XX ст.

Одним із прикладів використання аутсорсингу у вітчизняному аграрному виробництві є надання транспортних і ремонтних послуг сільськогосподарських товаровиробників МТС у 30–ті роки минулого століття, а також передача на вирощування і відгодівлю радгоспних або колгоспних тварин власникам особистих селянських господарств на основі субпідрядних відносин із подальшою закупівлею у них готової продукції на початку 80–х років XX ст.

У сучасному менеджменті під аутсорсингом розуміють виконання окремих функцій (виробничих, сервісних, інформаційних, фінансових, управлінських та ін.) або бізнес–процесів (організаційних, фінансово–економічних, виробничо–технологічних, маркетингових) зовнішньою організацією, яка володіє необхідними для цього ресурсами на основі довгострокової угоди [3].

Економічна сутність аутсорсингу полягає у передачі третій стороні не лише окремих виробничих процесів, а й повноважень, відповідальності і ризиків на основі довгострокових угод. Отже, аутсорсинг (аутсорсер – організація, так звана «третя сторона», яка здійснює виробництво продукції, надання послуг, виконання робіт і т.д. для основного замовника) передаються не лише повноваження по виробництву необхідного продукту, а й покладається відповідальність за своєчасне постачання цього продукту, його якість, ризик вибору техніки і технології виробництва та інші підприємницькі ризики. Разом із цим у аутсорсера з'являється велика свобода виробничо–господарських дій і підвищується рівень самостійності у вирішенні управлінських завдань. Замовник, навпаки, втрачає частину повноважень у області контролю і управління виробничими і функціональними процесами, залишаючи за собою лише право одержання кінцевого продукту, що відповідає його вимогам (терміни, якість, вартість і т.д.).

У світовій практиці аутсорсинг як спосіб організації виробництва давно визнано чинником підвищення ефективності роботи підприємств. Наявність у підприємства довгострокової аутсорсингової стратегії є, на думку провідних аналітичних агентств, необхідною умовою успішного розвитку конкурентного бізнесу і його адаптації до мінливих ринкових умов. У процесі аутсорсингу відбувається реальна передача сторонньому підрядчикові деяких бізнес–функцій або навіть цілих бізнес–процесів компанії–замовника послуг. Контроль над діяльністю переданих підрозділів, як правило, покладається на постачальника послуг. У результаті такої стратегії відбувається реструктуризація внутрішньокорпоративних процесів і зовнішніх відносин підприємства із третіми особами і суб'єктами економічних відносин. У свою чергу, це дозволяє раціональніше розподілити основні засоби компанії, підвищити ефективність виконання головних функцій, значно скоротити і контролювати витрати виробництва. Отже, інтерес до аутсорсингу як до бізнес–моделі пояснюється, перш за все, економічними мотивами. Передаючи виконання задачі або функції сервісній компанії, замовник має можливість контролювати результат.

Сучасний бізнес неможливо представити без аутсорсингу. Для цього існують щонайменше дві причини:

1. Більшість сучасних бізнесових структур орієнтуються до використання новітніх досягнень науки, техніки і технології, з метою виробництва якісної та конкурентоспроможної продукції, яка відповідає запитам і потребам покупців.

2. Сучасні технології, знання і досвід знаходяться, як правило, у руках фахівців, які з вигодою для себе і клієнта надають необхідні послуги підприємствам на умовах аутсорсингу. Це вигідно для обох сторін, оскільки кожна з них може зосередити власні ресурси на розвитку власних сильних сторін і перспективних напрямів діяльності. Це призводить до істотного скорочення витрат на виробництво кінцевого продукту, оскільки кожна сторона виконує саме ту роботу, яку більш досконало вміє робити [8].

Аутсорсинг є комплексним стратегічним рішенням, направленим на реструктуризацію організації з передачею окремих функцій або цілих бізнес–процесів зовнішнім виконавцям. Відносини між організацією–клієнтом і організацією–виконавцем (аутсорсером) будуються на основі контракту (угоди про аутсорсинг).

Переваги аутсорсингу полягають в тому, що він послідовно наближає організацію до відповідності вимогам ринку не лише за рахунок внутрішніх резервів, а й зовнішніх ресурсів, аутсорсинг направлений на:

1) пошук резервів зниження затрат за рахунок використання ресурсів аутсорсерів (внутрішні резерви аутсорсерів вже мобілізовані, а участь в аутсорсингу створить для партнерів нові додаткові можливості зниження витрат);

2) підвищення якості продуктів / послуг і забезпечення найкращої відповідності вимогам клієнтів (аутсорсер вже володіє необхідними конкурентними перевагами);

3) вивільнення власних ресурсів і можливість їх цілеспрямованого використання для розвитку і вдосконалення власних компетенцій і набуття додаткових конкурентних переваг [5].

Конкурентоспроможність підприємства залежить не лише від уміння одержувати максимум прибутку, раціонально управляючи масштабами ресурсами і обсягами виробництва продукції, але також від узгодження зусиль в області маркетингу, тобто від ефективності функціонування усіх ланок ланцюжка створення вартості.

Під ланцюжком створення вартості слід розуміти не лише технологічний процес виробництва (коли продукт є матеріальним, матеріалізованим) або алгоритм створення (нематеріальні продукти) продукту, але і всю сукупність трудових, інвестиційних, фінансових, інвестиційних та інших видів ресурсів, що задіяні в процесі його створення. Технологічний процес (алгоритм) є лише своєрідним «фундаментом», на який надбудовуються всі інші складові ланцюжки вартості. Формування ланцюжка вартості можна розглядати як по горизонталі, так і по вертикалі. По горизонталі ланками даного ланцюгу можна назвати послідовність дій, пов'язаних зі змінами форми вихідних даних (сировина, початкова інформація і ін.) кінцевого продукту, тобто сам виробничий процес (алгоритм) створення продукту.

Взаємодія партнерів при аутсорсингу дає можливість об'єднати ноу–хау і ресурси обох сторін таким чином, щоб ефективно використовувати їх ресурсний потенціал та ринкові можливості, відкриває перед партнерами нові ринки і джерела одержання прибутку. Отже, при аутсорсингу задіюється синергетичний ефект. Фахівці переконані, що саме стратегічні альянси великих підприємств із середніми і дрібними спеціалізованими фірмами на основі глобального аутсорсингу є тими структурами, які домінуватимуть на ринку в перспективі.

Якщо враховувати набуту практику щодо формування і функціонування ринку аутсорсингових послуг у провідних країнах та приклади діяльності перших вітчизняних спеціалізованих фірм, можемо виділити три основні види аутсорсингу:

– функціональний (передача функцій управління);

– операційний (передача виробничих функцій);

– ресурсний (придбання зовнішніх ресурсів замість використання внутрішніх).

Залежно від обсягу функцій, що передаються сторонньому виконавцеві, кожен із перерахованих видів аутсорсингу можна певним чином класифікувати:

– максимальний, або повний, аутсорсинг здійснюється за договором, за яким штат співробітників, а можливо і активи, що відносяться до основної діяльності компанії, передаються постачальникові послуг на час дії контракту;

– частковий або вибірковий аутсорсинг передбачає, що значна частина підрозділів залишається у веденні клієнта;

– при спільному аутсорсингу сторони є партнерами. Останнім часом поняття «спільний аутсорсинг» часто використовується для опису субдоговорів, що передбачають наявність декількох постачальників послуг;

– проміжний аутсорсинг використовується у разі, коли підприємство, як правило, має своїх фахівців із високим рівнем кваліфікації передає управління своїми підрозділами третій стороні;

– при трансформаційному аутсорсингу компанія запрошує постачальника послуг, який повністю здійснює роботу підрозділу, розробляючи і створюючи новий кінцевий продукт і передаючи його згодом клієнту. Такі послуги ідентичні послугам звичайних консультантів. Відмінність лише в тому, що при трансформаційному аутсорсингу постачальник послуг діє досить незалежно від персоналу клієнта [8].

Залежно від форми організації спільної діяльності виділяють внутрішній і зовнішній види аутсорсинг.

Внутрішній аутсорсинг передбачає перерозподілі функцій усередині бізнес–системи з метою збереження контролю над якістю їх виконання.

При зовнішньому аутсорсингу виконання окремих або взаємопов'язаних функцій передається зовнішньому виконавцеві – аутсорсеру при цьому скорочуються частка підприємства у вартості кінцевого продукту.

Зазначимо, що ефективність використання аутсорсингу у більшій мірі залежить від вибраної схеми взаємодії між суб'єктами–учасниками, яка реалізується через форму об'єднання організацій, менший вплив на ефективність аутсорингу має організаційно–правова форма суб'єктів–учасників.

Вважаємо, що однією із форм співпраці при аутсорсингу є кооперація, яка може бути реалізована через створення спільного підприємства або іншого спільного об'єднання суб'єктів виробництва.

Незважаючи на значну кількість загальних рис кооперації і аутсорсингу, між ними є деякі істотні відмінності. Так, виробництво продукції при аутсорсингу на відміну від кооперації здійснюється на основі делегування окремих функцій і повноважень виконавцю. Крім повноважень сторонння організація приймає також і підприємницькі ризики в частині виконання своїх зобов'язань. Об'єднання інтересів і зусиль клієнта і аутсорсера у створенні нової вартості в результаті аутсорсингу відрізняється від подібного об'єднання інтересів у результаті традиційних форм виробничої кооперації. Замість спільної участі у розподілі прибутку від результатів кооперацийної співпраці організація–клієнт оплачує послугу аутсорсера на умовах, які визначаються контрактом (угодою про аутсорсинг). Контрактні виробники, наприклад, пропонують на вільному ринку свої виробничі послуги: безпосередньо виробництво продукції (заготівля, комплектуючі) або послуги промислового сервісу. Основна відмінність кооперації від аутсорсингу полягає в тому, що аутсорсинг є не просто одним із видів партнерської взаємодії, але і частиною стратегії управління.

Риси аутсорсингу при кооперації виявляються в делегуванні певних функцій, частина з яких реалізується дрібними сільськогосподарськими товаровиробниками самостійно, наприклад, виробнича діяльність. Інша частина функцій: купівля–продаж, одержання кредиту і т.д. делегується сторонньому виконавцеві. Особливості кооперативного делегування повноважень полягають у тому, що сторона–замовник не залучає аутсорсерів зі сторони, а спільними зусиллями створює власну структуру (у вигляді якого–небудь об'єднання кооператив, асоціація, союз та ін.), якій і передаються для реалізації всі необхідні функції і повноваження.

У кооперації, як і в аутсорсингу, чітко виявляється право на самостійність ухвалення управлінських і виробничих рішень. Кожен учасник кооперативного руху це самодостат–

ній виробничо–господарський організм, а взаємодія у кооперації здійснюється виключно на партнерських відносинах.

Розвиток ринкових відносин став стимул–реакцією розвитку сільськогосподарської кооперації, оскільки її організаційні форми спроможні оперативно і адекватно реагувати на попит, що змінюється, більш повно використовувати ресурсний потенціал, місцеві умови, активізувати підприємницькі здібності.

Очевидно, що витрати за проектом, передачі підприємством–замовником в аутсорсинг, завжди повинні порівнюватися із вартістю реалізації проекту власними силами або через спільне підприємство. Зазначимо, що контракти по аутсорсингу підписуються, якщо ціна фірми–провайдера як мінімум на 15–20% нижче поточних витрат підприємства–замовника і середній термін дії контракту складає п'ять років.

Однак практика свідчить, що аутсорсинг не завжди приводить підприємство до бажаного рівня конкурентоспроможності. Серед причин, що зумовлюють невдачі, можна виділити:

1) швидкість зміни переваг споживачів;

2) недостатнє опрацювання схеми аутсорсингу (відсутність об'єктивної інформації, недостатнє економічне обґрунтування і т.п.);

4) необґрунтований вибір партнера–аутсорсера;

5) невиправдане винесення за межі підприємства основних функцій або бізнес процесів [11].

З метою уникнення серйозних помилок і окремих проблем у підготовці і реалізації аутсорсингу як частини комплексної програми підвищення ефективності і конкурентоспроможності аграрних підприємств на основі сучасних концепцій менеджменту, необхідно розуміти, які реальні переваги може отримати кожна із сторін–учасників проекту і з якими ризиками пов'язано рішення про використання аутсорсингу для клієнта. Окрім явних переваг аутсорсингу, ряд авторів [4, 6] також виділяють ризики делегування функцій і бізнес–процесів стороннім організаціям.

Зазначимо, що співпраця з аутсорсером стане вигідною і дозволить підприємствам одержати переваги. Перш за все підприємство істотно заощаджує на податках, укладаючи договір з аутсорсером. У результаті цього компанія оплачує аутсорсеру за надання послуг, що у податковому обліку класифікується як стаття витрат. Виявлені і систематизовані недоліки необхідно враховувати при обґрунтуванні вибору форм взаємодії сторін на основі аутсорсингу, а також поставлених ініціатором аутсорсингу завдань [12].

Використання аутсорсингу дозволяє не лише зосередити необхідні ресурси і залучити висококваліфікованих фахівців для виробництва продукції надання послуг, але і нівелювати недоліки та істотно посилити переваги. Виявлені особливості використання аутсорсингу необхідно враховувати при побудові механізму взаємодії суб'єктів виробництва сільськогосподарської продукції. Взаємодія на основі аутсорсингу здійснюється виключно на договірних умовах, у які можуть вступати господарюючі суб'єкти усіх форм власності та організаційно–правових форм.

Висновки

Активне і широке використання схем аутсорсингу сприяє здійсненню економічної стратегії в умовах нестійкої економічної кон'юнктури. Аутсорсинг є інструментом, що дозволяє оптимізувати конфігурацію бізнес–системи, виходячи з компромісу між витратами, якістю продукції або послугами компанії, а також бажання власників володіти виробничими активами. Широке використання аутсорсингу сприяє залученню вітчизняних підприємств у міжнародний розподіл праці, підвищенню ефективності виробництва галузі та сфері послуг нашої країни.

Література

1. Брайан Х.–Д. Аутсорсинг. В поисках конкурентных преимуществ / Х–Д. Брайан. М.: Литера–М., 2005. – 403 с.

2. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. – М.: «Вильямс», 2004. 176 с.

3. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента / Б.А. Аникин, И.А. Рудая. – М.: Просвещение, 2006. 320 с.

4. Брінь П.В. Використання аутсорсінгу як санаційного заходу по зменшенню витрат на промисловому підприємстві / П.В. Брінь // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 33–1. – 2008. – С. 119–124.

5. Гавриленко Т.В. Аутсорсинг як інструмент зниження витрат у системі стратегічного управління / Т.В. Гавриленко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №1 (91). – С. 104–109.

6. Бабій М.А. Аутсорсинг як нова концепція ведення бізнесу / М.А. Бабій // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – №6 (35). – С. 53–57.

7. Загородній А.Г. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства / А.Г. Загородній, Г.О. Партин // Фінанси України. – 2009. – №9. – С. 87–97.

8. Михайлов Д.М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса / Д.М. Михайлов. СПб., 2003. – 256 с.

9. Савинов Ю.Л. Аутсорсинг в международной торговле / Ю.Л. Савинов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2006. – №4. –С. 3–13.

10. Baden–Fuller C, Target D., Hunt B. Outsourcing to outmanoeuvre: outsourcing re–defines competitive strategy and structure // European Management Journal. 2000. Vol. 18 (3). P. 285–295.

11. Зозульов О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / О. Зозульов, О. Микало // Економіка України. – 2009. – №8(573). – С. 16–24.

12. Гаврилюк О.В. Ідентифікація аутсорсингу / О.В. Гаврилюк // Фінанси України. – 2006. – №10. – С. 139–153.

І.В. АРТІМОНОВА,
к.е.н., Білоцерківський національний аграрний університет

Формування каналів розподілу сільськогосподарської продукції

Визначено особливості функціонування ринкової інфраструктури аграрного ринку. Розглянуто структуру каналів реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами досліджуваної області. Проаналізовано середні ціни реалізації окремих видів сільськогосподарської продукції по каналах збуту.

Определены особенности функционирования рыночной инфраструктуры аграрного рынка. Рассмотрена структура каналов реализации продукции сельскохозяйственными предприятиями исследуемой области. Проанализированы средние цены реализации отдельных видов сельскохозяйственной продукции по каналам сбыта.

Features of functioning of a market infrastructure of the agrarian market are defined. The structure of channels of realisation of production is considered by the agricultural enterprises of investigated area. The average prices of realisation of separate kinds of agricultural production on trade channels are analysed.

Постановка проблеми. Формування каналів розподілу продовольства значною мірою визначається специфікою аграрного ринку, що полягає в поєднанні вираженої сезонності поставок сільськогосподарської продукції і високої рівномірності споживання готових продуктів харчування. Ця особливість висуває додаткові вимоги до маркетингових каналів: гнучке їх функціонування, формування товарних і фінансових резервів, розвинене складське господарство, розгалужена транспортна система і ретельний ринковий моніторинг. Нині відсутня організована, прозора система реалізації сільськогосподарської продукції, що не дозволяє у повній мірі використати ринкові можливості аграрними підприємствами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомі наукові здобутки щодо формування системи збуту сільськогосподарської продукції представлені в роботах таких науковців, як П.Т. Саблук, О.М. Шпичак, О.В. Боднар, І.В. Кобута, Н.Г. Копитець, О.П. Комарніцька та багато інших. Однак, незважаючи на існуючі наукові дослідження, все ще залишається ряд не вирішених проблем щодо удосконалення процесу просування аграрної продукції.

Мета статті – вивчити питання організації просування аграрної продукції на ринку та обґрунтувати напрями удосконалення процесу товароруху з метою більш повного задоволення потреб споживачів та мінімізації витрат обігу.

Виклад основного матеріалу. Дослідженням встановлено, що важливу роль в інфраструктурі аграрного ринку відіграють оптові ринки, оскільки на їхній основі формуються попит і пропозиція, визначаються ринкові ціни, формування оптових товарних партій сільськогосподарської продукції та переміщуються товарні потоки, в тому числі на експорт.

Зазначимо, що нині активними учасниками аграрної інфраструктури є заготівельні пункти, кількість яких у 2010 році становила 17 927 (у 2009 році – 21 491) одиниць, із них 15 052 (у 2009 році – 16 611), 80% по заготівлі молока.

Вважаємо, що розширенню обсягів торгівлі сільськогосподарською продукцією здійснюють свою діяльність 1627 (у 2009 році – 1524) оптово–роздрібних продовольчих і плодоовочевих ринків, розвивається мережа супермаркетів і фірмових магазинів. Відомо, що на ринках аграрної продукції провідних країн світу основним каналом реалізації є товарні біржі, однак в Україні необхідно забезпечити активізацію їх діяльності (рис. 1).

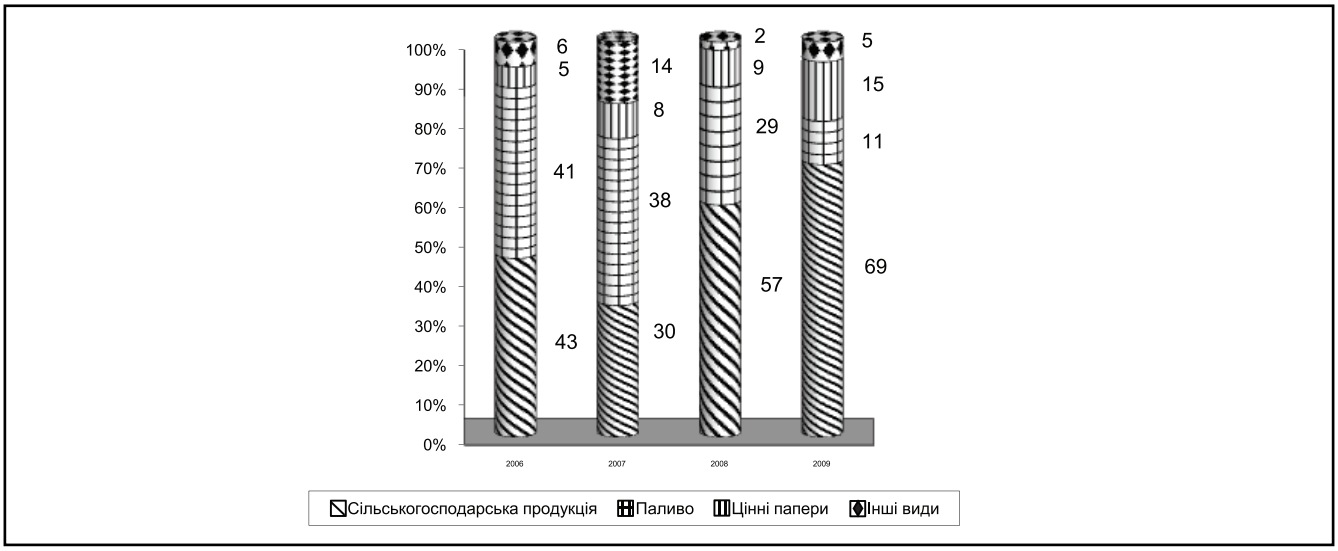


Рисунок 1. Структура укладених угод на біржах України

© І.В. АРТІМОНОВА, 2011

Завдяки концентрації пропозиції та попиту біржа сприяє швидкому налагодженню ділових контактів і стимулює формування оптимальної структури розподільчих схем, звільняє канал реалізації від малоефективних посередників. Біржа є інструментом ціноутворення. За рахунок акумуляції максимальних обсягів попиту і пропозиції і застосування суворих формалізованих правил, що дозволяють не брати до уваги випадкові заявки, на біржі створюються умови, наближені до умов досконалої конкуренції. У результаті торгів формується середньозважена ціна на аграрну продукцію. У провідних країнах світу сумарний оборот біржової торгівлі товарами аграрного сектору перевищує оборот будь–якої іншої форми оптової торгівлі на тому ж ринку. Враховуючи принцип публічності та гласності торгів, біржа є найважливішим джерелом ринкової інформації. Враховуючи, що більшість біржових товарів АПК є сировиною харчової промисловості, ціни, що формуються на біржі, включаються до собівартості продовольчих товарів, впливаючи на загальний рівень цін на продовольчому ринку [1].

Відомо, що аграрні товаровиробники реалізували вироблену продукцію заготівельним організаціям, включаючи продаж за прямими зв'язками та споживчій кооперації; населенню в рахунок оплати праці й через систему громадського харчування; на ринку через власні магазини, ларьки та палатки. Нами встановлено, що у ринкових умовах виникли нові канали, такі як аукціони; видача пайовикам у рахунок орендної плати за землю та майнових паїв; інші канали реалізації. Із появою великої кількості різноманітних каналів збуту відбулися значні структурні зміни в реалізації сільськогосподарської продукції (див. табл.).

Отже, з наведених даних чітко видно, що основна маса сільськогосподарської продукції реалізовується переробним підприємствам та за іншими каналами збуту. Наприклад, у 2009 році цукрові буряки (90,7%), молоко та молочні продукти (97,7%) майже в повному обсязі реалізовувалися переробним підприємствам. Щодо зернових культур та яєць найвищі обсяги реалізації спостерігаються за іншими каналами збуту – 84,6 і 73,3% відповідно.

Таким чином, найвищу частку у структурі каналів реалізації продукції має продаж за іншими каналами, де приховані і стихійні посередники, які практично за безцінь скуповують продукцію у період її збирання. Вважаємо, що для встановлення прозорості каналів продажу сільськогосподарської продукції доцільно статистичним органам конкретизувати їх,

Структура каналів реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами Київської області, % до загального обсягу реалізації

Роки	Канал реалізації				
	переробним підприємствам, включаючи організації споживчої кооперації	на ринку	населенню через систему громадського харчування та в рахунок оплати праці	у рахунок земельних і майнових паїв	за іншими каналами
Зернові культури					
2000	4,0	34,8	20,6	–	40,6
2005	6,0	5,8	3,2	9,6	75,4
2006	6,4	4,3	2,6	9,1	77,6
2007	8,2	3,6	1,7	9,4	77,1
2008	4,4	2,5	1,3	9,7	82,1
2009	5,9	2,8	0,6	6,1	84,6
Цукрові буряки					
2000	93,0	4,0	0,5	–	2,5
2005	67,7	–	–	–	32,3
2006	75,0	–	–	–	25,0
2007	79,0	–	–	–	21,0
2008	78,4	–	–	–	21,6
2009	90,7	–	–	–	9,3
Молоко та молочні продукти					
2000	66,3	21,2	7,5	–	5,0
2005	94,7	0,8	0,6	–	3,9
2006	95,0	0,5	0,8	–	3,7
2007	95,8	1,9	0,5	0,2	1,6
2008	97,5	–	0,3	0,2	2,0
2009	97,7	0,4	0,3	–	1,6
Яйця					
2000	20,0	66,2	5,9	–	7,9
2005	–	23,9	0,4	–	75,7
2006	–	25,9	0,1	–	74,0
2007	–	23,7	–	–	76,3
2008	0,1	37,1	0,1	–	62,7
2009	0,1	26,5	0,1	–	73,3

Джерело: складено і розраховано за даними Головного управління статистики у Київській області.

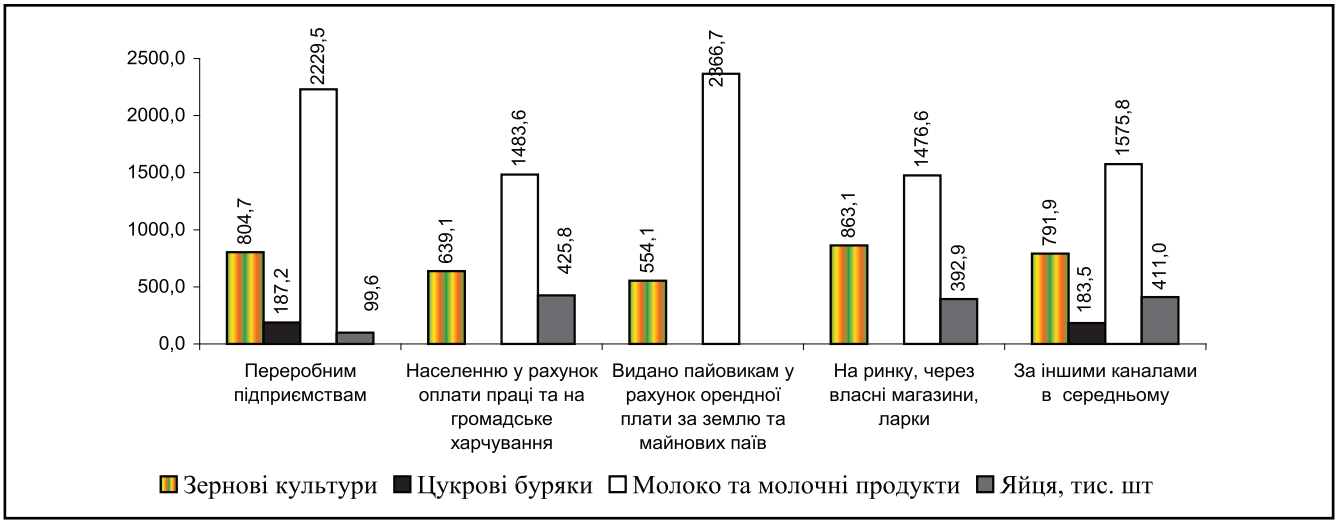


Рисунок 2. Середні ціни реалізації окремих видів сільськогосподарської продукції по каналах збуту у 2008 році, грн. за 1 т

оскільки існуючі форми статистичної звітності дозволяють встановити, що саме за цим каналом вимиваються обігові кошти із сфери сільськогосподарського виробництва.

Так, у 2008 році сільськогосподарські підприємства Київської області реалізували цукрові буряки за ціною 183,5 грн., а цукрові заводи відповідно закуповували сировину за ціною 187,2 грн., а це свідчить про те, що 220 тис. грн. із галузі буряківництва вилучено посередниками. Подібну ситуацію можемо простежувати й по інших культурах. Так, сільськогосподарські підприємства реалізовували зернові та зернобобові культури за ціною 791,9 грн./т, а переробні брали їх за ціною 804,7 грн./т, або ж 12,8 млн. грн. залишилося у посередників. У 2009 році ситуація щодо посередників на ринку сільськогосподарської продукції загострилася, адже, за статистичними даними, майже 38 млн. грн. було вилучено з галузі через посередницькі та трейдерські структури тільки за рахунок зернових і 743 тис. грн. за рахунок цукрових буряків (рис. 2).

Розглянемо середні ціни реалізації продукції за основними каналами у 2009 році (рис. 3). Отже, найвищими ціни на зернові культури та цукрові буряки були при реалізації переробним підприємствам, однак при реалізації молока найвищий рівень цін спостерігався за іншими каналами. Слід зазначити, що при реалізації яєць найвищу ціну забезпечувала реалізація на ринку через власні магазини, ларьки та інші канали продажу. Таким чином, економічна привабливість каналів реалізації визначається видом продукції та сформованою комерційною практикою продажу.

Вважаємо, що з метою формування прозорості функціонування каналів розподілу сільськогосподарської продукції доцільно деталізувати їх та забезпечити узгодженість між учасниками каналів.

Нами встановлено, що одним із стримуючих чинників ефективної реалізації виробленої сільськогосподарської продукції є низькі закупівельні ціни. Такі дані узгоджуються з думкою інших дослідників зазначеної проблеми [2, 3, с. 118], які вважають низькі закупівельні ціни основною проблемою в реалізації сільськогосподарської продукції в Україні.

Зазначимо, що труднощі з продажем виробленої продукції зумовлені також тим, що сільськогосподарські товаровиробники відчувають нестачу знань і практичного досвіду в налагодженні раціональних каналів реалізації. Крім того, відсутність відповідної інфраструктури зберігання, транспортування,

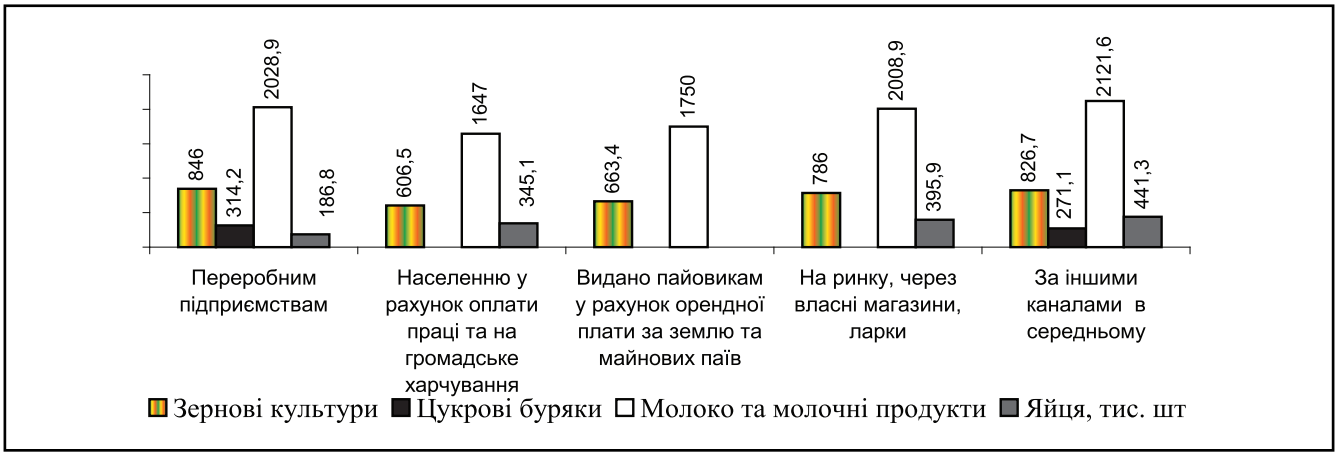


Рисунок 3. Середні ціни реалізації окремих видів сільськогосподарської продукції по каналах збуту в 2009 році, грн. за 1 т

пакування сільськогосподарської продукції не дає змоги товаровиробникам галузі здійснювати продаж продукції впродовж маркетингового року за прийнятними цінами.

Дослідженням встановлено, що процес товароруху продуктів харчування характеризується відсутністю стійких каналів збуту і налагоджених зв'язків між продавцями й покупцями продовольчих товарів на всьому шляху товароруху. Зазначимо, що нині набули поширення канали збуту з великою кількістю ланок на шляху руху продовольства, постачальниками стають дрібні й середні приватні підприємці, а це ускладнює процес товароруху, залучаючи різних посередників.

Формуванню нецивілізованого ринкового середовища у вигляді маклерів, брокерів, комісіонерів, вуличних торговців сприяла відсутність нової системи розподілу, яка б відповідала умовам ринкової економіки та сучасного маркетингу продовольства. Все це призвело до негативних наслідків в організації гуртової торгівлі й товароруху продовольчих товарів [4, с. 10].

З появою численних посередників почали завищуватися ціни на більшість продовольчих товарів, монополізовано окремі сегменти ринку, ускладнилася вся система збуту. Виробничі підприємства та численні перекупники, монопольно закуповуючи сільськогосподарську продукцію, відповідно диктують закупівельні ціни. При цьому зберігається вагома різниця між цінами на продукцію, яку виробляють сільськогосподарські підприємства, і сільгосптехніку, пальне, запасні частини, міндобрива тощо, тобто зберігаються «ножиці цін» [3, с. 122].

Одним із невирішених питань організації товароруху аграрної продукції є відсутність у країні спеціалізованих сховищ для плодоовочевої продукції. За різними оцінками, Україна може забезпечити лише 5–10% вирощеної плодоовочевої продукції, інша частина зберігається у непридатних умовах, що зумовлює втрату щонайменше 20–25% зібраного врожаю. Зазначимо, що наявні потужності для зберігання овочів в Україні розраховані на 160–170 тис. т, а для зберігання плодів – на 70–80 тис. т [5].

Незважаючи на дефіцит коштів і недоступність кредитних ресурсів, деякі вітчизняні товаровиробники плодоовочевої продукції продовжують нарощувати обсяги її виробництва, а також площі для зберігання. Так, ТОВ «Агрохолдинг» у Київській області, який виробляє овочі під торговими марками «Вовка–морковка» та «Ваші овочі», має комплекс для зберігання та переробки на 14 тис. т, який планує збільшити у 2011 році до 40 тис. т. Інвестування у формування інфраструктури для зберігання пояснюється тим, що вирощена продукція експортується в інші країни. Наприклад, обсяги споживання свіжих овочів у світі щорічно збільшуються на 20%, як і сусідні ринки Росії, Грузії та інших країн.

За оцінками спеціалістів, будівництво сучасного складського приміщення у перерахунку на 1 т зберігання коштуватиме: для овочів – $500–900, для плодоягідних культур – $700–1700. Витрати на організацію лінії доробки (очищення, мийка, упаковка) можуть становити 0,3–1 млн. грн. залежно від обсягів зберігання і виду продукції [2].

Світова практика маркетингового забезпечення товарів АПК виробила певну систему каналів розподілу, в якій вибір того або іншого маркетингового каналу значною мірою залежить від особливостей товару. Так, зерно як однорідний товар реалізується найчастіше через товарні біржі, сільськогосподарські аукціони й оптові продовольчі ринки, молоко – через фермерські збутові кооперативи, а худоба – через систему аукціонів, оптових ринків або шляхом прямих поставок підприємствам переробної промисловості. Маркетинг свіжої, готової до вживання сільськогосподарської продукції доцільно здійснювати переважно на оптових ринках або безпосередньо через контрактні відносини товаровиробника і мережі підприємств роздрібної торгівлі.

Характер ринку збуту продукції АПК впливає на вибір каналу маркетингу через такі показники, як місткість ринку, інтенсивність й обсяги продажу, локалізація та цільність розміщення проміжних і кінцевих споживачів, тривалість функціонування ринку, особливості взаємодії попиту і пропозиції, рівень ринку (сировинний, товарів виробничого чи споживчого призначення). Важливу роль у виборі каналу маркетингу АПК відіграють наявність і склад діючих розподільних систем, їх ефективність, а також конкурентоспроможність можливих шляхів реалізації [6].

Доведено, що вибір каналу маркетингу товарів АПК залежить від стану і можливостей виробника. Потужне сільськогосподарське підприємство має можливість створити власний маркетинговий канал, функціонування якого за умови збуту конкурентоспроможної продукції принесе підприємству додатковий дохід. Середні та малі підприємства, а також фермери, як правило, мають шанс на створення власної розподільної мережі лише у разі кооперації. Чим менш сприятливий фінансовий стан підприємства, тим обмеженішим є вибір організації збуту. Така ж закономірність властива і конкурентоспроможності продукції: чим нижче цей показник, тим складніше реалізувати вироблений товар. Коли обсяг ринку достатньо невеликий, перевага належить прямим каналам, а роль непрямих каналів зростає з розширенням географії ринку і збільшенням кількості різноманітних покупців.

Висновки

Узагальнюючи вищезазначене, можна зробити висновок, що на вітчизняному аграрному ринку збільшилася кількість прямих і альтернативних непрямих каналів, що призвело до зменшення завантаження і стагнації багатьох суб'єктів заготівельної системи. У досліджуваному регіоні ринок заготівель сільськогосподарської продукції став неконтрольованим і неорганізованим, що спровокувало насичення виробничо–збутових ланцюгів численними посередницькими ланками. Відсутність прозорої системи ціноутворення, недоступність масових оптових ринків для більшості виробників і слабка конкурентна боротьба за постачальника призвели до формування низького рівня закупівельних цін, що не забезпечує можливості відшкодування понесених сільським виробником витрат.

Отже, нині сформовано недосконалу систему розподілу аграрної продукції, яка є нестійкою і вимагає системного удосконалення, оскільки не здатна сконцентрувати попит на товари і послуги АПК та їх пропозицію в системі організованих ринків. Відсутність налагоджених ділових контактів зумовлює гострий дефіцит капіталу у сфері маркетингу продовольства і низьку ліквідність продовольчого ринку. Через нераціональну систему розподілу виникають додаткові витрати на зберігання й переробку та втрати продукції.

Література

1. Товарні біржі в Україні: аналіз діяльності, законодавче поле, перспективи розвитку / За ред. П.Т. Саблука, О.М. Шпичака. – К.: ВІПОЛ, 1997. – 427 с.

2. Система організаційно–економічних механізмів функціонування основних агропродовольчих підкомплексів рослинництва України / [Шпичак О.М., Боднар О.В., Кобута І.В.]; за ред. акад. УААН О.М. Шпичака. – К.: ЗАТ «Нічлава», 2009. – 406 с.

3. Копитець Н.Г. Передумови формування ринкової системи збуту та реалізації сільськогосподарської продукції / Н.Г. Копитець // Економіка АПК. – 2004. – №6. – С. 118–125.

4. Комарніцька О.П. Гуртові ринки сільськогосподарської продукції як інструмент прозорого ціноутворення / О.П. Комарніцька // Агроінком. – 2005. – №5–6. – С. 10–11.

5. Попова О. Сторониться бы / О. Попова // Бизнес. – 2010. – №16. – С. 12–14.

6. Соловйов І.О. Організаційні рішення в системі агромаркетингу / І.О. Соловйов // Економіка АПК. – 2006. – №10. – С. 98–103.

І.В. СВИНОУС,
д.е.н., доцент, Білоцерківський національний аграрний університет

Переваги і недоліки державної підтримки виробництва молока на великотоварних сільськогосподарських підприємствах

Розглядаються основні аспекти державної підтримки виробництва молока на сільськогосподарських підприємствах. Особлива увага приділена дослідженню зарубіжного досвіду підтримки великотоварних сільськогосподарських виробників молока.

Рассматриваются основные аспекты государственной поддержки производства молока на сельскохозяйственных предприятиях. Особое внимание уделено исследованию зарубежного опыта поддержки крупнотоварных сельскохозяйственных производителей молока.

The main aspects of state support for milk production in farms. Special attention is paid to investigation of foreign experience krupnotovarnogo Support of agricultural producers of milk.

Постановка проблеми. Об'єктивна необхідність державного регулювання молочного скотарства в умовах ринкової економіки зумовлена з точки зору економічної теорії унікальними особливостями, що притаманні цій галузі, її місцем і значенням у забезпеченні продовольчої безпеки країни та житті суспільства. Як свідчить зарубіжний і вітчизняний досвід, негативні наслідки нестабільності внутрішнього та зовнішнього середовища мають вагомий вплив на параметри розвитку виробництва молока. Існуючі проблеми значно ускладнюються кризовими явищами, які періодично виникають у розвитку вітчизняної та світової економіки. Адже після глобальної продовольчої кризи нині настала фінансова криза. Це потребує поглиблення наукових досліджень щодо підвищення ролі й місця держави в регулюванні економічних процесів для упередження та запобігання можливості виникнення кризових явищ і забезпечення стабільного розвитку сільського господарства на довгострокову перспективу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок в обґрунтування концептуальних засад удосконалення державного регулювання сільського господарства та молочного скотарства зокрема зробили Ю. Білик, О. Бородіна, О. Могильний, Г. Мостовий, М. Латинін, Ю. Лузан, М. Корецький, М. Сахацький, Г. Черевко, М. Янків та інші вчені.

Водночас ряд суттєвих прикладних аспектів теоретико–методологічного, методичного і практичного характеру державного регулювання виробництва молока потребують подальшого дослідження і розв'язання в умовах глобальних змін зовнішнього середовища. Це насамперед розробка наукових засад підвищення ефективності державного регулювання виробництва молокопродукції з урахуванням впливу об'єктивних внутрішніх і зовнішніх чинників з метою забезпечення реалізації стратегічних цілей державної аграрної політики.

Мета статті – дати оцінку ефективності державної підтримки виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до чинного законодавства закупівельні ціни на тваринницьку продукцію, в тому числі на молоко, формуються у вільному режимі,

© І.В. СВИНОУС, 2011

тобто визначаються суб'єктами господарювання (продавець–покупець) самостійно, за згодою сторін.

Разом із тим пунктом 1 статті 19 Господарського кодексу України визначено, що суб'єкти господарювання мають право без обмежень самостійно здійснювати господарську діяльність, а пунктом 6 цієї статті – що незаконне втручання та перешкоджання господарській діяльності суб'єктів господарюванню з боку органів державної влади, їх посадових осіб при здійсненні ними державного контролю та нагляду забороняється.

Також необхідно зазначити, що відповідно до постанов Кабінету Міністрів України від 25.12.96 р. №1548 «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)» та від 17.10.2007 р. №1222 «Про затвердження Порядку декларування зміни оптово–відпускних цін на продовольчі товари» повноваження щодо регулювання цін на продовольчі товари покладено на місцеві органи виконавчої влади.

Крім того, урядом прийнята постанова від 04.11.2009 р. №1248 «Про затвердження мінімально допустимого рівня цін на продукцію тваринництва на 2010 рік», і зазначеною постановою затверджено мінімально допустимий рівень цін на продукцію тваринництва на і 2010 рік, який використовується як база для розрахунку) розміру бюджетних тваринницьких дотацій, а також для розрахунку ціни при закупівлі продукції тваринництва) безпосередньо у виробника.

Проблема використання мінімально припустимого рівня цін при закупівлі тваринницької продукції суперечить цілій низці законодавчих актів, насамперед Цивільному кодексу.

Згадка про так звані мінімальні ціни на молоко є в двох законах: «Про державну підтримку сільськогосподарського виробництва в Україні» та «Про молоко та молочні продукти». Трактування поняття «мінімальна ціна на молоко» в цих законах суперечить одне одному. Якщо в Законі «Про молоко та молочні продукти» «мінімальну ціну» визначено як таку, що має відшкодовувати середньогалузеві нормативні витрати та забезпечувати мінімальний прибуток товаровиробникові, то в законі про підтримку сільського господарства – «мінімально допустимий рівень цін на продукцію тваринництва використовується як база для розрахунку дотацій, а також для розрахунку ціни при закупівлі продукції тваринництва безпосередньо у виробника».

У Сполучених Штатах Америки в 1949 році було прийнято закон, за яким заступник міністра сільського господарства мав забезпечувати підтримку ціни на молоко через Товарно–кредитну корпорацію (ТКК). За цим законом ТКК має купувати необмежену кількість запропонованого їй масла, сухого знежиреного молока та сиру за оголошеними ТКК цінами. ТКК розраховує ціни таким чином, щоб забезпечити молокопереробним підприємствам середньої потужності можливість сплачувати оголошену ціну підтримки за молоко на переробку. Виробники молока можуть отримувати (і фактично отримують) ціну, меншу за ціну підтримки, залежно від ринкових умов попиту–пропозиції та якості молока.

До того часу ціну підтримки на молоко встановлювали виходячи із залежності між закупівельними цінами та цінами, які виробники сплачували за матеріально–технічні ресурси протягом базового періоду («паритетна ціна»). В 1980 році швидке зростання урядових запасів та витрат на підтримку «мінімальних цін» змусило сенат заморозити програми підтримки ціни на молоко. 1985 року було запроваджено зміни до законодавства, які передбачали зменшення ціни підтримки та заходи із виведення з експлуатації зайвих потужностей із переробки молока.

У 1980 році прийняли закон, за яким вводилися мінімальні ціни підтримки на молоко, а також механізм, що прив'язував цей мінімум до обсягів виробництва. Законом 1996 року передбачалося повністю скасувати до 1999 року механізм цін підтримки. Однак конгрес США запровадив надзвичайні компенсаційні виплати виробникам молока, і щороку подовжує термін дії програми підтримки ціни. Законом 2002 року ціна підтримки була знову відновлена як довготермінова програма, за якої ціна на молоко була зафіксована на рівні 9,90 USD/cwt (0,218 $/кг).

Уже з 1949 року в США мінімальну ціну розраховують виходячи із спроможності молокопереробних підприємств платити цю ціну (а отже, й купівельної спроможності кінцевих покупців). В Україні споживачів не беруть до уваги взагалі.

До того ж у США ТКК купує молочні продукти за оголошеними цінами за рахунок державного бюджету, який формують, покладаючись насамперед на багатих громадян (податок на дохід фізичних осіб і податок на прибуток юридичних осіб). В Україні влада хоче зобов'язати молокозаводи купувати молоко за мінімальними цінами, а отже, перекладає тягар витрат на кінцевих споживачів, 90% яких належать до найбідніших прошарків населення країни [1, с. 141].

Ми вважаємо, що мінімальну ціну необхідно встановити тільки для молока вищої якості. Все інше має регулювати ринок. І навіть це непросто, тому що в постанові доведеться прописати всі харчові характеристики продукту – скільки там білка, жиру та бактерій. Контролювати подібні закупівлі буде вкрай складно.

Нині в країнах ЄС скорочуються заходи підтримки цін на молоко. У той же час запроваджуються безпосередні дотації (або прямі субсидії). Це своєрідні премії за молокопродукцію, що виплачуються як компенсації за зниження інтервенційних цін (а також інших заходів цінової підтримки). Їх загальний розмір в ЄС оцінюється приблизно в $0,03 на 1 кг молока [2, с. 23].

В Україні на відміну від ЄС ніяких квот на молоко немає, оскільки не існує його перевиробництва. Більше того, майже щороку взимку, під час сезонного спаду виробництва, ми відчуваємо дефіцит молока.

Державна пряма підтримка виробництва молока існувала до 1993 року, питома вага її в закупівельній ціні молока становила від 28% у 1970 році до 78% у 1990 році.

Лише через п'ять років, розуміючи ситуацію, що склалася в тваринництві й на споживчому ринку, Верховною Радою

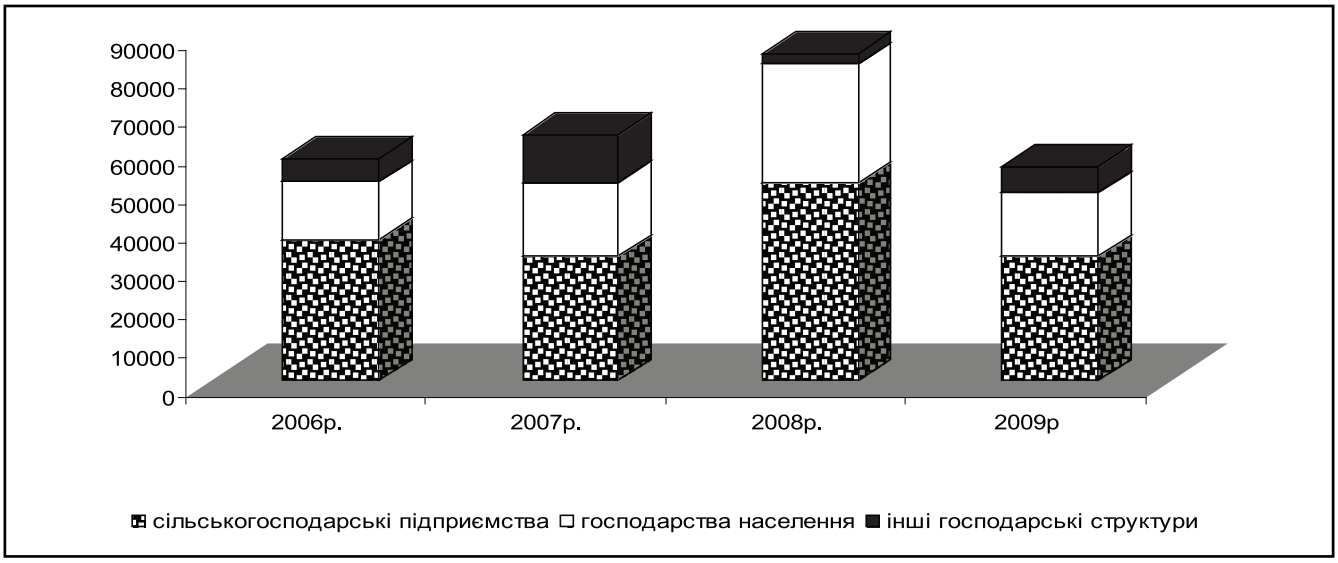
України був ухвалений закон, який дав можливість здійснювати дотацію товаровиробникам за продане ними переробним підприємствам молоко, і тим самим хоч трохи поліпшити фінансовий стан господарств. Натомість державна підтримка виробників молока в Україні є так само, як і в країнах ЄС. Відповідно до Закону «Про податок на додану вартість» для сільськогосподарських товаровиробників усіх форм власності й господарювання передбачено два види пільг з ПДВ: застосування нульової ставки ПДВ до операцій з поставки переробним підприємствам молока та м`яса живою вагою; виплату переробними підприємствами дотацій сільськогосподарським товаровиробникам за продане ними молоко. При цьому на виплату дотацій спрямовується в повному обсязі сума ПДВ, що має сплачуватися переробними підприємствами до бюджету (див. рис.).

Відповідно до п. 11.21 ст. 11 Закону України «Про податок на додану вартість» від 03.04.97 р. №168/97–ВР до 01.01.2007 р. сума ПДВ, яка має сплачуватися до бюджету переробними підприємствами всіх форм власності за реалізовані ними молоко та молочну продукцію, м'ясо і м'ясопродукти, у повному обсязі спрямовується виключно для виплати дотацій сільськогосподарським товаровиробникам за продане ними переробним підприємствам молоко. Порядок нарахування, виплати й використання коштів затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 12.05.99 р. №805 «Про порядок нарахування, виплат і використання коштів, спрямованих для виплати дотацій сільгосптоваровиробникам за продані ними переробним підприємствам молоко та м'ясо в живій вазі» (до прийняття цього нормативного документу діяв Порядок, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 16.02.98 р. №145 (145–98–п) «Про затвердження Порядку нарахування та виплати дотацій сільгосптоваровиробникам за продані ними молоко та м'ясо у живій вазі», який у частині виплати дотацій населенню не відрізнявся від чинного).

Механізм нарахування й виплати дотацій переробними підприємствами поширюється на сільськогосподарських товаровиробників усіх форм власності та господарювання, включаючи особисті господарства населення. Пунктом 3 Порядку передбачено, що для визначення сум дотацій сільськогосподарським товаровиробникам за молоко переробні підприємства щомісяця складають попередній розрахунок надходження і використання ПДВ, який погоджують з відповідними управліннями АПК районних (обласних) держадміністрацій, відповідними підрозділами в АР Крим, а підприємства системи Укоопспілки – із споживчими товариствами (спілками споживчих товариств).

Згідно з п. 4 постанови Кабінету Міністрів України від 12.05.99 р. №805 «Про порядок нарахування, виплат і використання коштів, спрямованих для виплати дотацій сільгосптоваровиробникам за продані ними переробним підприємствам молоко та м'ясо в живій вазі» під час приймання молока від особистих господарств населення за формами ПК–2 і ПК–3а, в них окремим рядком зазначають суми дотацій, що належать товаровиробникові, з урахуванням загального обсягу закупленої продукції та розміру дотацій згідно з попереднім розрахунком переробних підприємств.

Відповідно до п. 5 суми дотацій сільськогосподарським товаровиробникам перераховують з окремого рахунка переробного підприємства і виплачують особистим господарствам населення готівкою безпосередньо з каси переробного підприємства або згідно з договорами–дорученнями через сільськогосподарські підприємства, інші організації чи сільські (селищні) ради. Закон України «Про податок на додану вартість» та вказаний Порядок нарахування, виплат і використання коштів, спрямованих для виплати дотацій сільгосптоваровиробникам за продане ними переробним підприємствам молоко, не передбачають обов'язкової реєстрації населення, яке не здійснює підприємницької діяльності, платниками податку на додану вартість.



Динаміка нарахування дотацій за реалізоване молоко на переробку товаровиробниками різних форм господарювання Київської області, грн.

Зважаючи на наведене вище, відмова у нарахуванні та виплаті дотацій за здані переробним підприємствам молоко у живій масі населенням, яке не зареєстроване як платник ПДВ, за умови дотримання норм Закону України «Про податок на додану вартість» та Порядку не має законих підстав.

Ефект від повернення ПДВ стосовно приватних сільськогосподарських товаровиробників полягає у підвищенні закупівельної ціни для даної категорії. Впродовж досліджуваного періоду існували численні перипетії з системою дотування сільськогосподарських товаровиробників шляхом повернення ПДВ.

Іншим напрямом державної підтримки виробництва високоякісного молока є прийняття Закону «Про внесення змін до Закону України «Про молоко та молочні продукти» щодо безпечності та якості молочних продуктів» №2132–VI, відповідно до якого буде здійснюватися державна підтримка виробництва молока класу «екстра» та вищого ґатунку шляхом доплати до закупівельної ціни відповідно 25 і 20%. Вважаємо, що це буде одним із стимулів для розвитку високотехнологічного виробництва молока та до концентрації поголів'я високопродуктивного дійного стада. Новий механізм передбачає надання державних дотацій виробникам молока безпосередньо з бюджету країни, а не через нарахування переробниками суми ПДВ до закупівельної ціни молока [3, с. 134].

Висновки

Протягом досліджуваного періоду спостерігається дискусія щодо доцільності заміни існуючої системи державної підтримки через повернення ПДВ товаровиробнику на виплату дотації в розрахунку на одну корову. На нашу думку, це є прикладом неефективного підходу до проблеми розвитку високоефективного молочного скотарства в Україні та регіоні зокрема. Оскільки такий механізм підтримки молочного скотарства не стимулює підвищення ефективності виробництва молока, продуктивності корів, підвищення якості молочної сировини, в той час як податкова підтримка була «прив'язана» до доходів, а отже, чим більшою є продуктивність і чим вищою якість молока – тим більша підтримка держави.

При підтримці через переробні підприємства селяни отримують дотації щомісячно, то при бюджетній підтримці такі платежі, очевидно, будуть щорічними і, ймовірно, здійснюватимуться в другій половині календарного року. Це означає, що обігові кошти вилучатимуться у аграріїв. Крім того, втрачається система контролю за виплатою державної підтримки у вигляді повернення ПДВ. Підприємство–переробник протягом десяти років має зберігати відомості про виплату дотацій двічі на місяць кожній людині, яка здає молоко. Новий механізм не дозволяє провести таку перевірку.

Як свідчать результати соціологічного опитування керівників сільськогосподарських підприємств, незважаючи на низьку інформованість, виробники мають усталені переваги відносно бажаної системи державної підтримки. Так, 55% з усіх опитаних вважають за краще отримувати дотацію на кожен літр зданого молока, а 25% – на голову ВРХ. При цьому серед керівників підприємств, що мають надої на корову більше 4000 літрів в рік, прибічників субсидіювання закупівельних цін вже 57%, а «поголівного» дотування – лише 19% [4, с. 67].

Хоча 59% виробників вважають чинну систему дотацій невигідною для них, 62% виступають проти переходу до дотування на голову ВРХ, а за – лише 18%. У свою чергу, серед представників найбільш високопродуктивних господарств (рівень надоїв вище 4000 л) частка супротивників переходу становить вже 68%, а прибічників – 9%.

Нині чинний механізм субсидіювання закупівельних цін на молоко і м'ясо влаштований так, що виробникові не доводиться робити будь–яких зусиль для отримання дотації. В результаті багато хто про неї просто не знає.

Невдоволення наявною системою і одночасна відмова від переходу до дотування на голову ВРХ пояснюється тим, що виробники незадоволені низьким рівнем дотації, а не механізмом її розподілу. Такий стан справ не дивний, особливо якщо врахувати, що усі інші дотації, наприклад, доплата за оформлення ветеринарного паспорта, фінансуються за залишковим принципом.

Підраховано, що за найгіршим варіантом для сільського виробника, за якого ціна за молоко знизиться на 20%, ситуація виглядатиме таким чином: раніше селянинові платили 2 грн. за літр молока, тепер на п'яту частину менше – 1,60 грн. Якщо за добу власник корови реалізує 10 літрів, то втрачає щодня 4 грн., а за місяць – 120 грн. При витратах у 120 грн. держава компенсує йому зі спецфонду 100 грн.

У нових умовах сільськогосподарські підприємства–виробники молока будуть отримувати дотації від 800 до 1,4–1,6 тис. грн. на одну корову щорічно. Нині товаровиробники молока з високою продуктивністю отримують більше ніж 3 тис. грн., з середнім рівнем – від 2 тис. грн. у розрахунку на одну корову на початок року.

Література

1. Васильчак С.В. Формування ринку молока в Європейському Союзі: уроки для України / С. В. Васильчак // Економіка АПК. – 2005. – №5. – С. 139–143.

2. Власов В.І. Підтримка сільгоспвиробників у зарубіжних країнах / В.І. Власов // Економіка АПК. – 2004. – №5. – С. 22–26.

3. Економіка виробництва молока та молочної продукції в Україні: монографія / За ред. П.Т. Саблука і В.І. Бойка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 340 с.

4. Ільчук М.М. Ефективне функціонування молокопродуктового підкомплексу України / М.М. Ільчук. – К.: Нічлава, 2004. – 312 с.

5. Кучуков Р. Ценообразование в АПК стран с развитой рыночной экономикой / Р. Кучуков // АПК: экономика, управление. – 1997. – №7. – С. 50–56.

6. Павличенко М.Г. Ринок молока в Україні та перспективи для різних категорій господарств / М.Г. Павличенко // Молочна промисловість. – 2007.– №5(40).– С. 18–20.

Т.А. КІСІЛЕНКО,
аспірант, Білоцерківський національний аграрний університет

До питання необхідності використання контролінгу на підприємствах бурякоцукрової галузі

Висвітлено еволюцію концепцій контролінгу. Обґрунтовано необхідність використання контролінгу на підприємствах бурякоцукрової галузі.

Отражена эволюция концепций контроллинга. Обоснована необходимость использования контроллинга на предприятиях свеклосахарной отрасли.

The evolution of the controlling concept is reflected. It have been proved the necessity of controlling use on the enterprises of sugar–beet industry.

Постановка проблеми. Управління підприємством у жорстких рамках конкурентного середовища вимагає нового підходу до ведення бізнесу.

Одним із основних завдань управління в умовах трансформації вітчизняної економіки під впливом світової економічної кризи є необхідність безперервного, обґрунтованого спостереження за поточними процесами на підприємстві, їх оцінка і прогнозування змін і відхилень від заданих параметрів з метою підвищення ефективності управлінського рішення по досягненню запланованих цілей діяльності підприємства.

Дана проблема може бути вирішена за допомогою формування комплексної системи контролінгу, що є одним із найважливіших напрямів у розвитку теорії і практики управління, реалізація якої дозволяє у необхідні терміни використати економічну ситуацію і визначити напрям управлінської дії для досягнення поставлених цілей.

Контролінг дозволяє гнучко реагувати на мінливі параметри внутрішнього і зовнішнього середовища, ухвалювати управлінські рішення в умовах невизначеності і підприємницького ризику, здійснювати стратегічне управління розвитком підприємства на довгострокову перспективу.

Інструментальна база контролінгу допомагає вирішити проблему взаємозв'язку стратегічної діяльності підприємства із оперативною.

Запровадження в управління бурякоцукровими підприємствами інструменту контролінгу як системи збалансованих показників зробить їх орієнтованими на стратегію, а отже більш конкурентоспроможними.

Відсутність науково–практичних розробок в області формування і використання системи збалансованих показників у системі управління підприємством і визначає актуальність теми проведеного дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемою розвитку теоретичних і практичних питань контролінгу присвячені праці зарубіжних і вітчизняних науковців, серед яких Н.Г. Данілочкіна [4], Т. Райхман [5], Д. Хан [9], О.А. Зоріна [2], Т.В. Калайтан [3], О.М. Старенька [7], С.Г. Фалько [8], В.Б. Дзьоба [1]. Деякі компоненти та методи контролінгу діяльності підприємств бурякоцукрової галузі висвітлено у праці П.Т. Саблука [6]. Незважаючи на широке запровадження контролінгу, концептуальні дискусії серед науковців ще не вичерпані, а їхній аналіз показує, що ця область економіко–управлінських знань описана з різним ступенем систематизації, що виражається у великій кількості визначень самого поняття «контролінг».

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності використання контролінгу на підприємствах бурякоцукрової галузі.

Виклад основного матеріалу. Сукупність підходів до визначення поняття «контролінг» дозволяє зробити висновок, що єдиного розуміння значення терміну «контролінг» серед науковців немає. Єдність існує тільки в тому, що ототожнювати контролінг із контролем не можна (англомовне дієслово to control перекладається не лише як «контролювати», а й як «управляти», «регулювати») [2, 3, 7].

Автор погоджується із науковцями, які розглядають контролінг через призму системного і процесного підходу. Більш того, слід зазначити, що сама концепція контролінгу забезпечує як системний, так і процесний підхід до реалізації різних прогресивних методів управління (у тому числі TQM) та їх синтез у єдину (систему) технологію управління підприємством. Не спростовувавши інші позиції, вважаємо їх недостатньо точними, оскільки вони розкривають тільки один аспект, а не всю сутність і зміст системи контролінгу на підприємстві, зважаючи на те, що контролінг має складний багатокомпонентний характер і охоплює усю систему управління підприємством.

На думку автора, контролінг можна визначити як безперервний процес, що включає планування, координацію, інтеграцію, аналіз і оцінку діяльності підприємства з подальшою корекцією відхилень, що виникають від запланованого рівня і стратегії функціонування підприємства, головною метою якого є підтримка стійкого положення підприємства і сприяння його ефективному розвитку в ринкових умовах. Такий підхід, на нашу думку, сприяє чіткішому розумінню сутності системи контролінгу, створює передумови для її якіснішої реалізації і функціонуванні на підприємствах.

Історичний розвиток ідеї, філософії і форм втілення у практику контролінгу допомагає кращому розумінню нинішнього стану концепції контролінгу, перспективи його розвитку і усвідомити, наскільки важлива його роль у сучасній практиці вітчизняних підприємств для їх успішного функціонування.

© Т.А. КІСІЛЕНКО, 2011

Традиційно теоретики контролінгу виділяють три групи концепцій контролінгу, пов'язаних із його функціональним обґрунтуванням і інституційним уявленням: концепція, орієнтована на систему обліку (Н.Г. Данілочкина, Д. Шнайдер і ін.); концепція, орієнтована на інформаційну систему (П. Прайсслер, Т. Райхман, К. Серфлінг та ін.) і концепція, орієнтована на систему управління (Й. Вебер, Х. Ю. Кюппер, Д. Хан, П. Хорват і ін.) [7].

На рисунку автором представлена еволюція концепцій контролінгу, на якій інформаційна база попередньої концепції контролінгу є основою для становлення і розвитку наступної.

Сучасному контролінгу властива координаційно–навігаційна концепція, сутність якої полягає в тому, що якщо правильно підібрати, виміряти і збалансувати стратегічні і оперативні показники діяльності підприємства, то тоді можна буде забезпечити стійке і ефективне досягнення поставленої мети.

Зазначимо, що нині вже формується, але поки не отримала широкого використання концепція стратегічної навігації, сутність якої полягає в тому, що контролінг більшу увагу повинен приділяти стратегічному менеджменту. Адже саме на стратегічному рівні закладаються основи (потенціали) майбутньої ефективності підприємства. Контролінг повинен створювати інструменти для чисельного виміру стратегічних цілей і потенціалів.Концепція контролінгу, направлена на оптимізацію інтересів зацікавлених осіб, минає стадію становлення. Проте вже нині окреслилися певні контури даної концепції. Сутність її полягає в тому, що у нинішніх умовах особливо великі підприємства не можуть ставити цільове завдання у вигляді оптимізації фінансово–економічних параметрів лише для самого підприємства. Нині вже недостатньо ставити завдання максимізації прибутку, рентабельності і т.д. Необхідно враховувати при цьому інтереси досить широкого кола зацікавлених осіб: держави, власників, кредиторів, акціонерів, працівників, соціальних і екологічних інститутів, місцевих органів влади і т.д.

Аналіз історичного розвитку ідеї і концепції контролінгу дозволив зробити висновок про підвищення ролі даного феномену в процесі управління, що обумовлене його найважливішою якістю – гнучкістю до змін зовнішнього середовища і умов господарювання, а також поступовим удосконаленням системи менеджменту.

Основними функціями контролінгу на виробничому підприємстві є: управлінська, координуюча, сервісна, функція адаптації і функція планування.

Автором виділена превентивна функція контролінгу як окрема і досить значима. Сутність її полягає у своєчасному попередженні і сигналізації про відхилення, що виникають, від запланованого плану в системі управління і функціонування, які можуть спричинити несприятливі для підприємства і його подальшого розвитку наслідки.

Основними властивостями системи контролінгу є:

– централізованість – властивість системи контролінгу бути керованою із єдиного центру (служби контролінгу);

– сумісність, взаємопристосованість і взаємоадаптивність системи контролінгу і системи менеджменту підприємства;

– стійкість – підвищення ефективності підприємства відбувається в результаті того, що концепція контролінгу дозволяє скорочувати час на ухвалення управлінського рішення, виключаючи дубльовані функції. У разі потреби служба контролінгу може залучати відповідних фахівців для вирішення особливих завдань;

– безперервність – контролінг як підсистема управління системи менеджменту підприємства передбачає постійне (безперервне) використання його інструментів і методів для досягнення цілей підприємства;

– комплексність – дії системи контролінгу, що включає сукупність методів і інструментів, а також сукупність чинників, які сприяють розвитку системи управління підприємством, направлені на підвищення ефективності системи менеджменту підприємства;

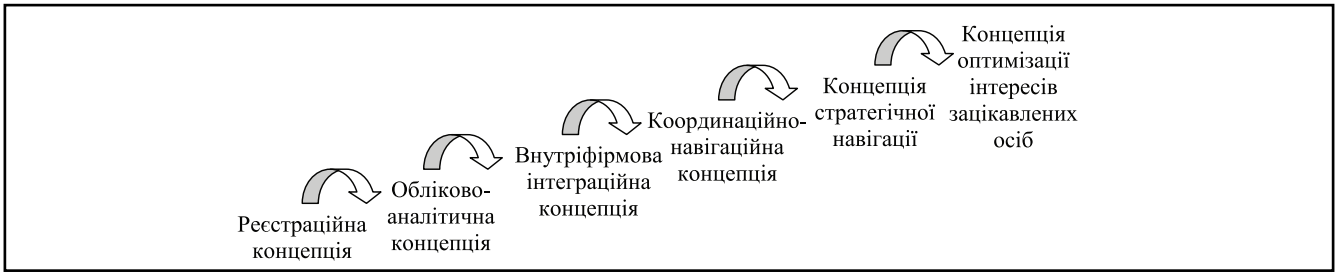
– синергічність – дана властивість виявляється в однонаправленості дій системи контролінгу, в інтеграції зусиль у системі менеджменту підприємства, які призводять до примноження ефективності кінцевого результату;

– гнучкість – здатність системи контролінгу адаптуватися до умов зовнішнього середовища, можливість саморегулювання і відновлення стійкої діяльності підприємства;

– системність – система контролінгу як єдине ціле складається із комплексу взаємопов'язаних елементів, направлених на досягнення цілей системи менеджменту підприємства;

– зворотній зв'язок, що виникає у процесі здійснення концепції контролінгу, як основоположна властивість контролінгу, що дозволяє оцінити і проаналізувати ефективність використання тих або інших інструментів в управлінні [1].

Виділені властивості є, на думку автора, значущими, їх обов'язково необхідно використовувати при реалізації концепції контролінгу для досягнення максимального ефекту діяльності підприємства.



Еволюція концепцій контролінгу [8, с. 8–9]

Інструменти контролінгу необхідно класифікувати за двома критеріями одночасно – по горизонту планування і за яким–небудь іншим критерієм (по функціях менеджменту, по центрах відповідальності підприємства, а також залежно від бізнес–процесів і напрямів модернізації).

Узагальнюючи причини, що зумовили необхідність використання на підприємствах бурякоцукрової галузі такого механізму як контролінг, нами виділені такі:

– зміна акценту із контролю минулого на аналіз майбутнього;

– необхідність у проведенні безперервного відстеження змін, що відбуваються у зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства;

– посилення нестабільності зовнішнього середовища, що висуває адаптаційні вимоги до системи управління підприємством;

– необхідність розробки обґрунтованої системи дій щодо забезпечення виживання підприємств і уникнення кризових ситуацій;

– необхідність оперативних дій на зміни зовнішнього середовища, підвищення гнучкості підприємства;

– ускладнення систем управління підприємством, що вимагає специфічного механізму координації усередині системи управління;

– інформаційний бум при недостатності релевантної (істотної, значущої) інформації, що вимагає побудови спеціальної системи інформаційного забезпечення управління.

Висновки

Очевидно, що поява і розвиток контролінгу є наслідком розвитку самого підприємства як системи. Сутність контролінгу як сукупності інструментів управління, полягає в наявності зворотного зв'язку, за допомогою якого відбувається коректування стратегії підприємства і вдосконалення системи показників його діяльності.

Автором уточнено визначення поняття «контролінг» із урахуванням довгострокових перспектив його розвитку (координаційно–навігаційна концепція і концепція стратегічної навігації). Контролінг – це система управління процесом досягнення стратегічних цілей підприємства, інтегруючи методи управлінського обліку, економічного аналізу, бюджетування і контролю в єдину інформаційну систему, на основі якої ухвалюються управлінські рішення у режимі реального часу.

Сучасний стан контролінгу характеризується явним нахилом до оперативного контролінгу, який у методичному та інструментальному плані більш всесторонньо розроблений. Для усунення недостатньої комунікації стратегічних цілей у напрямі оперативної сфери діяльності вважаємо за доцільне використовувати комплексний інструмент стратегічного контролінгу – систему збалансованих показників, яка дозволяє пов'язати стратегічну діяльність із оперативною.

Література

1. Дзьоба В.Б. Вдосконалення управління на підприємствах машинобудівної промисловості з використанням інструментів контролінгу / Дзьоба В.Б. // Науковий вісник НЛТУ України. – Львів: РВВ НЛТУ України, 2009. – Вип.19.9 – С. 154–161.

2. Зоріна О.А. Місце контролінгу в системі управління підприємством / Зоріна О.А. // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2010. №2(49). – С. 59–66.

3. Калайтан Т.В. Контролінг: проблеми термінології / Калайтан Т.В. // Вісник Львівської комерційної академії (Серія економічна). – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2009. – Вип. 30. – 214 с.

4. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др.; под ред. Н.Г. Данилочкиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2002. – 279 с.

5. Райхман Т. Менеджмент и контроллинг. Одни цели – разные пути и инструменты / Райхман Т. // Международный бухгалтерский учет. – 1999. – №5. – С. 40–52.

6. Саблук П.Т. Облік і контроль діяльності цукропереробних підприємств / Саблук П.Т. // Облік і фінанси АПК. – 2009. – №3. – С. 105–107.

7. Старенька О.М. Концепція контролінгу як альтернатива системі оперативного управління / Старенька О.М. // Вісник соціально–економічних досліджень. – Одеса: ОДЕУ, 2008. – №34. – С. 286–291.

8. Фалько С.Г. Контроллинг: миссия, современное состояние и перспективы развития / Фалько С.Г. // Збірник наукових праць «Формування ринкової економіки». – К.: КНЕУ, 2008. – С. 3–11.

9. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.

О.Ю. ГАВРИК,
асистент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту, Білоцерківський національний аграрний університет

Основні напрями, критерії і показники ефективності в яєчному виробництві

Ефективність суспільного виробництва являє собою економічну категорію, що характеризує результативність основних напрямів, критеріїв і показників ефективності в яєчному виробництві, обумовлену за допомогою зіставлення витрат усіх видів виробничих ресурсів з досягнутим рівнем задоволення суспільних потреб, тобто

© О.Ю. ГАВРИК, 2011

підсумковий показник розвитку економіки країни, регіону або підприємства.

Эффективность общественного производства представляет собой экономическую категорию, характеризующую результативность основных направлений, критериев и показателей эффективности в яичном производстве, обусловленную посредством сопоставления затрат всех видов производственных ресурсов с достигнутым уровнем удовлетворения общественных потребностей, то есть итоговый показатель развития экономики страны, региона или предприятия.

The effectiveness of social production is the economic category, which characterizes the effectiveness of the main directions, criteria and indicators in egg production conditioned by comparing costs of all types of production resources with the achieved level of satisfaction of social needs is a summary indicator of economic development of the country, region or enterprise.

Постановка проблеми. Вступ птахівничих підприємств країни у нові економічні відносини, засновані на законах ринку, припускає відповідний перегляд до визначення критеріїв і системи показників ефективності птахівництва стосовно до умов, що змінилися. При цьому в даний час у вітчизняному птахівництві намітилося поступове нарощування обсягів виробництва птахівничої продукції, більш повне використання виробничих потужностей, ефективний прояв генетичного потенціалу і біологічних можливостей птиці, розвиток інвестиційних і інноваційних процесів у птахівництві, економічне зростання основних показників виробництва.

Таким чином, про ефективність роботи будь–якого типу птахівничого підприємства варто судити по досягнутих виробничих, економічних і соціальних результатах, якою мірою ці результати відповідають можливим, як вони асоціюються з аналогічними показниками підприємств–партнерів, підприємства–конкурентів. Це цілком з'ясовано, тому що тільки творче осмислення ринкової економіки в системі АПК, птахівництва зокрема, обумовлює освоєння піднятого питання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Над проблемою економічної ефективності виробництва птахівничої продукції працюють О.М. Шпичак, Ф.О. Ярошенко, А.І. Вербовіков, О.Ф. Кирилюк, І.О. Герасименко та ін. В сучасних умовах функціонування ринку яєць більш поглиблених наукових досліджень потребує питання щодо резервів зростання економічної ефективності виробництва яєць, визначення перспектив розвитку цієї галузі.

Зважаючи на актуальність вищезазначених питань, головною ***метою статті*** є підвищення ефективності яєчного птахівництва. Ми розглядаємо кінцевий економічний результат розвитку галузі на основі використання різних технологічних, організаційних, економічних і інших методів впливу, резервів інтенсифікації виробництва.

Виклад основного матеріалу. Говорячи про ефективність виробництва птахівничої продукції в яєчному виробництві, необхідно розрізняти в цій категорії три терміни. Перший – ефект як прямий результат від впливу якого–небудь фактора виробництва на ефективність птахівництва; другий – економічний ефект (приставка «економічний» припускає зіставлення витрат з отриманим результатом); Третій економічна ефективність – це синтетичний показник, що включає в себе суму різноманітних економічних ефектів. Наприклад, при аналізі даних річних звітів ми завжди мали справу з економічною ефективністю [3].

У спеціальній економічній літературі слово «ефективний» розшифровується як « ефект, що дає», що приводить до потрібних результатів. Власне кажучи, поняття «ефект» – це результат, наслідок яких–небудь причин, результат, що досягається, у його матеріальному, грошовому, соціальному вираженні. Економічний зміст ефективності полягає в тому, що він відбиває рівень віддачі трудових і матеріальних ресурсів, що беруть участь у виробництві. Саме слово «ефект» означає результат, що залишає після себе яке–небудь явище, що відбувається, процес або захід. Стосовно до економічної сфери під ефектом необхідно розуміти результат праці людської діяльності, матеріальних, фінансових і трудових витрат.

У поняття «ефективність» багато авторів вкладають різне суттєве вираження. Це багато в чому пояснюється рівнем розвитку продуктивних сил і виробничих відносин у суспільстві, еволюцією економічної теорії в країні. Під цим поняттям мається на увазі зростання обсягів виробництва продуктів і товарів як результат задоволення потреб суспільства й одержання прибутку. Під ефективністю виробництва розуміють випуск товару з найменшими витратами. У той же час термін «ефективність» походить з латинського слова effectus, що означає виконання, дію, результат. Звідси і поняття ефективність в інтенсивному птахівництві має означати результативність, що досягається на основі використання визначених економічних, технологічних, організаційних, адміністративних і інших факторів і напрямів впливу на виробництво, доцільного і цілеспрямованого їхнього сполучення, що створюють сукупний ефект. Таким чином, сутність ефективності сільськогосподарського виробництва зводиться переважно до виробництва необхідного суспільству продукту [5].

Традиційне розуміння ефективності як відносини отриманого ефекту або виробничих витрат до одиниці ресурсів виражає тільки ресурсно–витратну ефективність і воно застосовано до будь–якого рівня розвитку суспільства або галузі. При цьому поняття «економічна ефективність» переважно визначається лише економічними результатами, показниками і критеріями.

Стосовно до умов ринку варто більш критично підходити до визначення «економічна ефективність». У цьому зв'язку автори стали розглядати і викладати методологічні аспекти ефективності виробництва, наближеним до сучасних умов розвитку економіки. В узагальненому виді ефективність виробництва являє собою економічну категорію, що відбиває широкий комплекс умов функціонування продуктивних сил і виробничих

відносин, у сукупності, що забезпечує процес розширеного відтворення, заснований на ринкових відносинах.

Ефективність суспільного виробництва ми розглядаємо як економічну категорію, що характеризує результативність виробництва, обумовлену за допомогою зіставлення витрат усіх видів виробничих ресурсів з досягнутим рівнем задоволення суспільних потреб. Саме під кутом цієї точки зору розглядаємо галузеву ефективність виробництва (у цілому й у розрізі типів підприємств і видів продукції).

Таким чином, у дослідженні проблеми економічної ефективності виробництва дотримуємося думки, що це поняття відбиває кінцевий корисний ефект від застосування засобів виробництва і живої праці, віддачу сукупних вкладень. З цього випливає, що економічний ефект варто відображати як відношення ефекту (результату) до величини витрат, що обумовили цей ефект. Матеріальне виробництво можна тоді вважати ефективним, коли величина ефекту перевищує величину витрат. Основою визначення ефективності виробництва птахівничої продукції є процес відтворення, зміст якого може бути представлено стадіями кругообігу капіталу: I – грошова, (підготовка і створення умов для виробництва птахівничої продукції); II – продуктивна, (власне процес виробництва яєць і м'яса птиці); III – товарна, (цілеспрямована реалізація продукції птахівництва продуктів харчування споживачеві) [1].

Для підвищення ефективності виробництва птахівничої продукції, рішення проблем продовольчої й економічної безпеки, держава через систему органів галузевого керування, використовує створений їм механізм впливу на виробництво (кредити, податки й інші). Цей механізм у міру розвитку суспільної системи повинний постійно удосконалюватися, приводитися у відповідність з новим, більш високим рівнем стану продуктивних сил і виробничих відносин, вимогам розвитку економіки країни, світового простору.

Про ефективність роботи птахівничих підприємств варто судити по досягнутих виробничих і економічних результатах, якою мірою вони відповідають вимогам часу, рівневі виробничого і генетичного потенціалу. Фундаментом для розуміння ключових проблем економічного розвитку вітчизняного птахівництва і його складених елементів є теорія ринку. Ринкова економіка у своїй основі припускає інтенсивне використання досягнень науково–технічного прогресу в птахівництві, спонукальних стимулів до високоефективної виробничо–фінансової діяльності підприємства. Власне кажучи, це той інструмент розподілу економічних ресурсів, що змушує підприємців випускати потрібні споживачам продукти (товари) і по максимально низькій, доступній ціні і з необхідним рівнем якості.

Методологічні і теоретичні основи сутності, форм і типів підприємств досить повно розроблені класиками економічної теорії, працями вітчизняних економістів–аграрників [4].

Сільськогосподарське (агропромислове, птахівниче) підприємство представляє таку форму поділу праці в суспільстві, що здійснює виробництво різних видів продукції для задоволення потреб населення в продуктах харчування. У частині птахівництва такими видами виступають яйце і м'ясо птиці, добовий і підрощений молодняк, продукти глибокої переробки. Виробничі типи птахівничих підприємств складаються з урахуванням специфіки розвитку різних форм власності спеціалізованих підприємств країни по територіально–виробничій ознаці при їхній взаємодії зі спеціалізованими підприємствами. Всі вони функціонують в умовах ринкових відносин і переслідують загальну мету (максимум прибутку) при здійсненні різних функцій і задач.

Відтворення птахівництва – складний багатоступінчастий процес, що включає створення ліній, що сполучаться, регульоване виробництво прабатьківських і батьківських форм гібридів і самої гібридної птиці, вирощування молодняку і промислового поголів'я птиці. Кожна ступінь цього виробничого процесу припускає використання специфічних методів і прийомів роботи з птицею і здійснюється в різних спеціалізованих підприємствах галузі, що виконують строго визначені функції. Так, птахівничі підприємства здійснюють відтворення птиці різних ліній і порід, підтримка й удосконалювання її племінних, продуктивних якостей і виробництво прабатьківських форм. Птахівничі підприємства першого порядку працює з прабатьківською чередою птиці і виробляє батьківські форми [2]. Птахівничі підприємства другого порядку працює з батьківською чередою птиці і робить кінцевий гібрид. Птахоферми і птахофабрики здійснюють виробництво птахівничої продукції (яйця, м'ясо птиці). Інкубаторно–птахівничі станції – це спеціалізовані підприємства з виробництва добового молодняку птиці. В кінцевому підсумку відтворення птиці поголів'я здійснюється в спеціалізованих птахівничих підприємствах, тісно взаємозалежних між собою єдністю мети і задач по виробництву ефективної птахівничої продукції. Стосовно до кожного типу птахівничого підприємства потрібна розробка системи заходів щодо підвищення ефективності виробництва, визначення показників і критеріїв їх визначальних.

Узагальнення результатів досліджень і досвіду роботи птахівничих підприємств країни, науково–виробничих систем і інтегрованих формувань дозволили сформувати систему підвищення ефективності відтворення птиці в країні.

Однак стосовно птахівництва в цілому необхідно розглядати більш широку систему факторів. До основних факторів ефективності в яєчному птахівництві ми переважно відносимо: підвищення рівня спеціалізації і концентрації, удосконалювання виробничих зв'язків племінних, товарних і інших підприємств, зміцнення матеріально–технічної бази галузі, створення нових конкурентоспроможних і удосконалювання існуючих ліній і кросів птиці, поліпшення організації годівлі, технології вирощування і змісту птиці, підвищення рівня маркетингової діяльності, економічної і фінансової роботи на птахівничих підприємствах. Виходячи з цього сформована певна система показників економічної ефективності, здійснено упорядкований розподіл факторів по найбільш істотних напрямках підвищення ефективності виробництва в системі яєчного птахівництва.

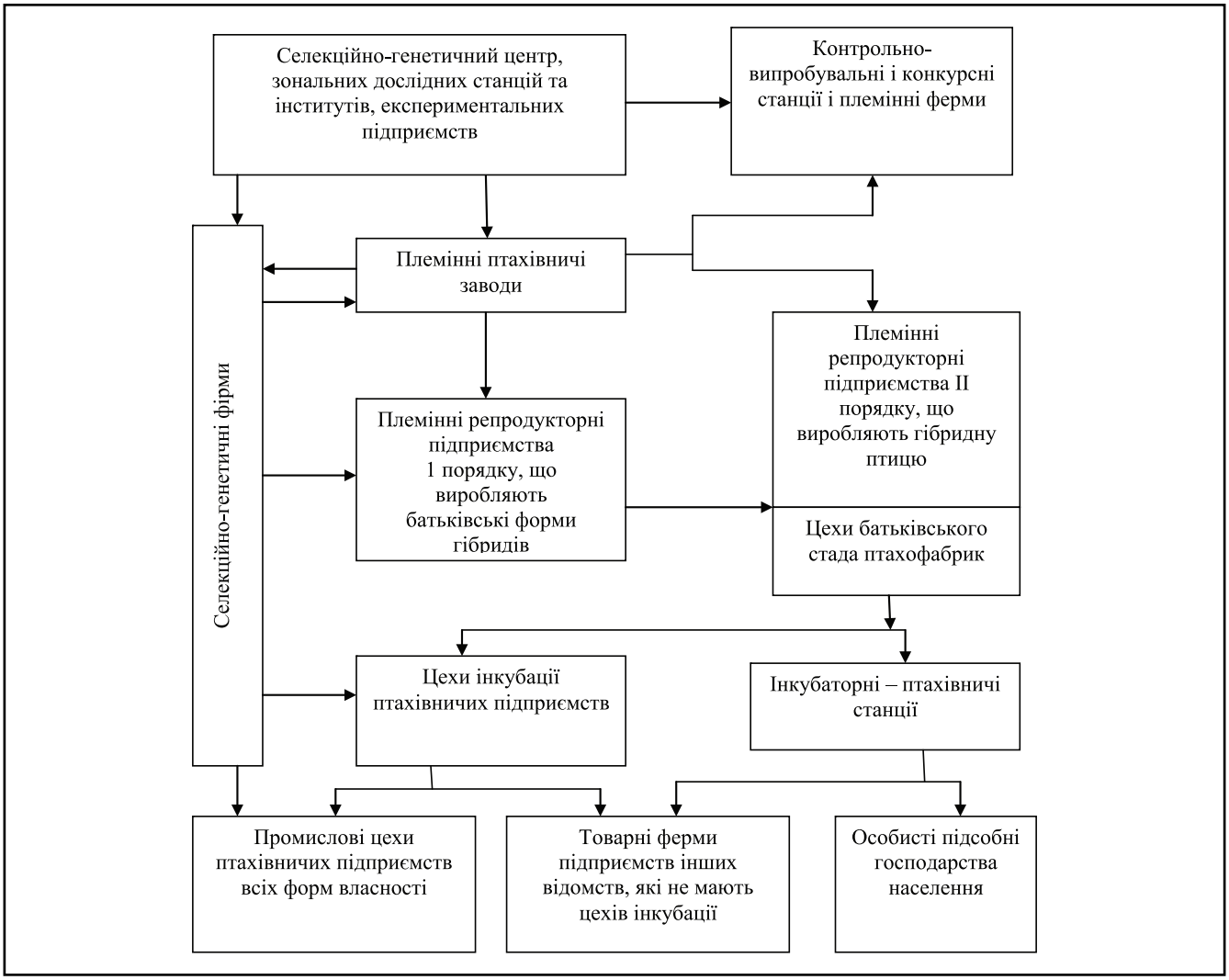


Схема взаємозв'язку племінних, промислових та інших типів птахівничих підприємств

Відповідно до різноманіття видів ефекту в класифікації виділені наступні групи факторів: техніко–технологічні, організаційні, економічні і соціальні. Сукупна дія даних факторів визначає рівень ефективності яєчного птахівництва, можливість здійснення розширеного відтворення і збільшення масштабів виробництва [5].

Всі складові фактори формування видів ефекту ґрунтуються на досягненнях науково–технічного прогресу в сьогоденні й в умовах цивілізованого ринку.

Елементи відтворювального процесу в яєчному птахівництві регіону являють собою фактори процесу виробництва яєць, племінної і товарної продукції й у сукупності визначають ефективність виробництва системи птахівничих підприємств.

Рівень техніко–технологічної ефективності виробництва відображає ступінь освоєння системи ведення галузі на птахівничому підприємстві. Він визначається шляхом порівняння фактичних даних з відповідними нормативними показниками, у якості яких використовується рівень виробництва яєць і м'яса птиці.

Економічна й організаційна ефективність характеризує ступінь реалізації економічних інтересів підприємства. Вона вимірюється системою абсолютних вартісних і відносних показників, що визначають ефективність виробництва і реалізації продукції.

Соціальна ефективність характеризує соціальний стан, розвиток інфраструктури території, що обслуговує птахівничі підприємства і населення. Критерієм соціальної ефективності є сукупність демографічних, економічних, матеріальних і соціальних показників рівня життя населення.

Для кожного з перерахованих видів ефективності виробництва визначаються системи оцінних показників, що найбільш повно відбивають їхню сутність. Ними можуть бути показники, що характеризують певні сторони процесу виробництва птахівничої продукції, використання окремих видів ресурсів або витрат, і узагальнені показники економічної ефективності виробництва, на формування яких впливають окремі показники. Таким чином, сутність ефективності в яєчному птахівництві полягає у формуванні комплексу умов для забезпечення розширеного відтворення, що дозволяє галузі не тільки задовольняти запити суспільства, але і гармонійно розвиватися на основі дії стійких організаційно–економічних, правових, соціально–моральних і екологічних зв'язків і відносин.

Не зупиняючись на кожному факторі окремо у наведеній класифікації, потрібно разом із тим трохи зупинитися на окремих, важливих для яєчного птахівництва, факторах [3].

На підставі результатів птахівничі підприємства повинні вести цілеспрямовану племінну роботу, віддаючи перевагу особливо значним параметрам конкурентоспроможності продукції, що користується попитом, але в той же час не упускаючи з виду й інші параметри, що можуть зіграти визначальну роль при зміні кон'юнктури ринку продукції птахівництва.

При створенні нового кроса й оцінці існуючих параметрів необхідно домагатися прогресу по кожній ознаці яєчного птахівництва, щоб у підсумку одержати максимальну кількість яєць при найменших витратах праці, корму й інших засобів. Для цього потрібен визначений баланс у розвитку як племінних, так і товарних підприємств.

Що для успіху селекційних програм важливі не тільки генетичні параметри популяцій, але і вплив факторів середовища, що повинні строго контролюватися. Цей момент також особливо підкреслюємо, тому що високопродуктивне птахівництво висуває підвищені вимоги до своїх умов годівлі і змісту. Тільки в цьому випадку можливо максимальний прояв генетичного потенціалу птахівництва.

Важливу роль у підвищенні якості кормів покликана зіграти систему показників оцінки. Основними з них є концентрація в сухій речовині обмінної енергії, сирого протеїну, вітамінів, амінокислот і так далі. Ефективність раціонів можна оцінити по показнику окупності кормів.

Усвідомлюючи потребу в забезпеченні економічного ефекту в кожнім секторі інтегрованого яєчного виробництва необхідно виділити значення економічних факторів змісту, забою і переробки птиці, відзначити їхню роль для підсумкової рентабельності, прибутковості [1].

Разом із тим ми усвідомлюємо, що формування вищенаведених напрямків ефективності деякою мірою умовно і застосування кожного з них у чистому виді досить обмежено. Всі вони взаємозалежні, взаємообумовлені і взаємодоповнюють один одного, не можуть існувати у відриві від ефекту і витрат, розглянутих чисто економічно. Саме в цьому зв'язку в побуті склалися і такі напрями формування ефективності, як організаційно–економічні і соціально–економічні.

Висновки

Отже, основні напрями, критерії показники ефективності функціонування яєчного птахівництва – це не тільки науково–технічна або виробничо–економічна, але й організаційна і соціальна проблема. Особливо розраховується результат використання досягнень науково–технічного прогресу (ефективність інновацій і інвестицій). Поряд із цим важливо підвищити дієвість нових форм організації і управління в птахівництві.

В умовах становлення вітчизняної ринкової економіки, коли відбуваються значні зміни у формах і методах управління, організації виробництва і фінансових відносин, важливо визначитися з критеріями і показниками ефективності діяльності того або іншого типу птахівничого підприємства.

Література

1. Бербенець О.В. Формування вертикальної інтеграції у виробництві м'ясної та яєчної продукції птахівництва / Бербенець О.В. // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. – 2008. – №1. – С. 108–110.

2. Буряк Р.І. Маркетинг продукції птахівництва в Україні / Буряк Р.І., Михайлов С.І. // К: Пропозиція. – 2006. – С. 18–20.

3. Вермієнко Т.Г. Резерви підвищення економічної ефективності виробництва яєць в Україні / Вермієнко Т.Г. // Науковий вісник Національного аграрного університету / Редкол.: Д.О. Мельничук. – К., 2008. – Вип. 119. – С. 172–176.

4. Пазинич В.І. Оцінка фінансової ефективності впровадження інноваційних програм на підприємстві / Пазинич В.І. // Фінанси України. – 2002. – №6. – С. 42–47.

5. Прядко В.В. Теоретико–методологічні аспекти ефективності сільськогосподарського виробництва / Прядко В.В. // Економіка АПК. – 2003. – №10. – С. 69–77.

К.В. ГУРДЖИЯН,
аспірант кафедри маркетингу та реклами, Київський національний торговельно–економічний університет

Програма лояльності: сутність та етапи створення

У статті визначено місце програм лояльності при формуванні відношення споживачів до товарів, послуг або до самого підприємства. Надано рекомендації по створенню успішних програм лояльності, висвітлено основні етапи їх створення. Визначено класифікаційні ознаки програм лояльності, особливу увагу приділено різним за способом заохочення програмам лояльності.

В статье определено место программ лояльности при формировании отношения потребителей к товарам, услугам или к самому предприятию. Даны рекомендации по созданию успешных программ лояльности, освещены основные этапы их создания. Определены классификационные признаки программ лояльности, особое внимание уделено различным по способу поощрения программам лояльности.

The article defines the place of loyalty programs in the formation of customer loyalty to the goods, services or to the enterprise. Contains the recommendations for crea–

© К.В. ГУРДЖИЯН, 2011

ting a successful loyalty program, highlights the main stages of their creation. Defines classification features of loyalty programs, special attention is paid to programs with different ways of loyalty encouraging.

Постановка проблеми. З урахуванням постійної інтенсифікації конкуренції на більшості українських ринків суб'єкти підприємницької діяльності все більше уваги приділяють не залученню нових споживачів, а утриманню існуючих за допомогою різних стимулюючих заходів для збільшення повторних купівель у поєднанні з побудовою емоційної прихильності до товару, послуг або до самого підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам формування лояльності споживачів значна увага приділяється такими західними експертами в цій галузі, як Д. Аакер, Дж. Брайерлі, С. Бутчер, І. Бюшкен, Р. Мак–Дуголл, Н. Хілл, Р. Честнут, Дж. Шет, Дж. Шлессінгер, Дж. Якоб та інші. В Україні дослідженню лояльності споживачів приділяють увагу в основному практикуючі маркетологи. Результати аналізу досліджень показали, що аспекти, пов'язані з розробкою та впровадженням програм лояльності споживачів, недостатньо висвітлені в сучасній українській науковій літературі [4].

Основною ***метою*** даної ***статті*** є визначення місця програм лояльності при формуванні відношення споживачів до підприємств усіх сфер економіки, виокремлення основних етапів створення програм лояльності та проблем, які виникають під час їх розробки та впровадження.

Виклад основного матеріалу. Термін «лояльність споживачів» у вітчизняній науковій літературі і діловій практиці отримав поширення порівняно недавно. При цьому досі немає його науково обґрунтованого трактування.

Можна виділити три підходи до розуміння лояльності:

1. За допомогою поведінкових термінів, як правило, на основі кількості здійснених покупок та моніторингу їх частоти (трансакційна лояльність).

2. Шляхом тривалості відносин підприємства і споживача з урахуванням уподобань споживача та його сприйняття брендів підприємства/бренда підприємства (перцепційна лояльність).

3. Комплексне розуміння лояльності, яка розглядається як комбінація двох вищевказаних підходів [1, с. 257].

З метою залучення нових та збереження існуючих споживачів, побудови довгострокових відносин з ними, їх утримання та заохочення, а також збільшення їх задоволеності підприємством, товарами або послугами, що пропонуються, створюються програми лояльності. Програми лояльності застосовуються як невід'ємна складова комунікаційної діяльності підприємства.

Підприємства та споживачі їхніх товарів та послуг усвідомлюють спільну цінність програм лояльності. За результатами досліджень Центру вивчення роздрібної торгівлі у Північносхідному університеті в США можна констатувати, що 12–15% споживачів є лояльними до певного бренду, товару, послуги або підприємства. Ця частка споживачів генерує від 55 до 70% товарообігу підприємства [5].

За результатами досліджень міжнародної дослідницької агенції IFAK, рівень проникнення дисконтних, бонусних та інших карток серед населення міст України становить 74%. В середньому український споживач має чотири картки, з яких він активно використовує лише дві. Найчастіше це є картки в сфері продуктового ритейлу [6]. Більшість програм лояльності, які діють на території України, пропонують споживачам насамперед матеріальні привілеї. Проте низька ціна не створює зв'язків між споживачами та підприємствами, які пропонують товари або послуги. Єдиний спосіб завоювати стабільну лояльність споживачів – побудувати довгострокові і взаємовигідні відносини зі споживачами, засновані на емоціях і прихильності, запропонувати унікальні привілеї в рамках програм лояльності. Матеріальне заохочення може стати частиною програми лояльності, але саме по собі воно не формує лояльності [10].

Успішно діючою є та програма лояльності, яка спрямована на глибоке та індивідуальне дослідження споживачів, що впливає на вибір виду програми лояльності та заходів стимулювання споживачів. Виділяють сім основних етапів створення успішної програми лояльності.

1. Визначення цілей програми лояльності.

2. Дослідження споживачів:

2.1. Сегментація споживачів та визначення цільової аудиторії, виходячи із зазначених вище цілей.

2.2. Визначення цінності пропозиції для споживача.

3. Вибір виду програми лояльності.

4. Побудова комунікацій зі споживачами.

5. Контроль та оцінка ефективності програми лояльності.

6. Завершення програми лояльності.

Етап 1. Визначення цілей програми лояльності

Цілі, які можуть бути досягнуті за допомогою програм лояльності, можна розділити на два види: стратегічні та тактичні (рис. 1).

Такі цілі можуть бути досягнуті шляхом використання систем, які автоматизують управління взаємовідносинами зі споживачами – CRM–систем. Вони дозволяють фіксувати такі дані про кожного споживача: частота відвідувань, сума витрат споживача за певний проміжок часу, кількість постійних споживачів, їх частка у товарообороті підприємства, кількості чеків або відвідувань, які вони створюють. Проаналізувавши таку інформацію, підприємство може сформувати історію купівель, краще зрозуміти запити споживачів, сформувати портрет постійного споживача, створити базу для прямої реклами, а найголовніше – персоніфікувати продажі. Все це значно підвищує ефективність маркетингових дій і знижує витрати на них.

Етап 2. Дослідження споживачів

2.1. Сегментація споживачів та визначення цільової аудиторії виходячи із зазначених вище цілей

Отримання конкурентної переваги програми лояльності починається з диференціації її позиціонування. Основною цільовою групою програми лояльності мають бути спожива–

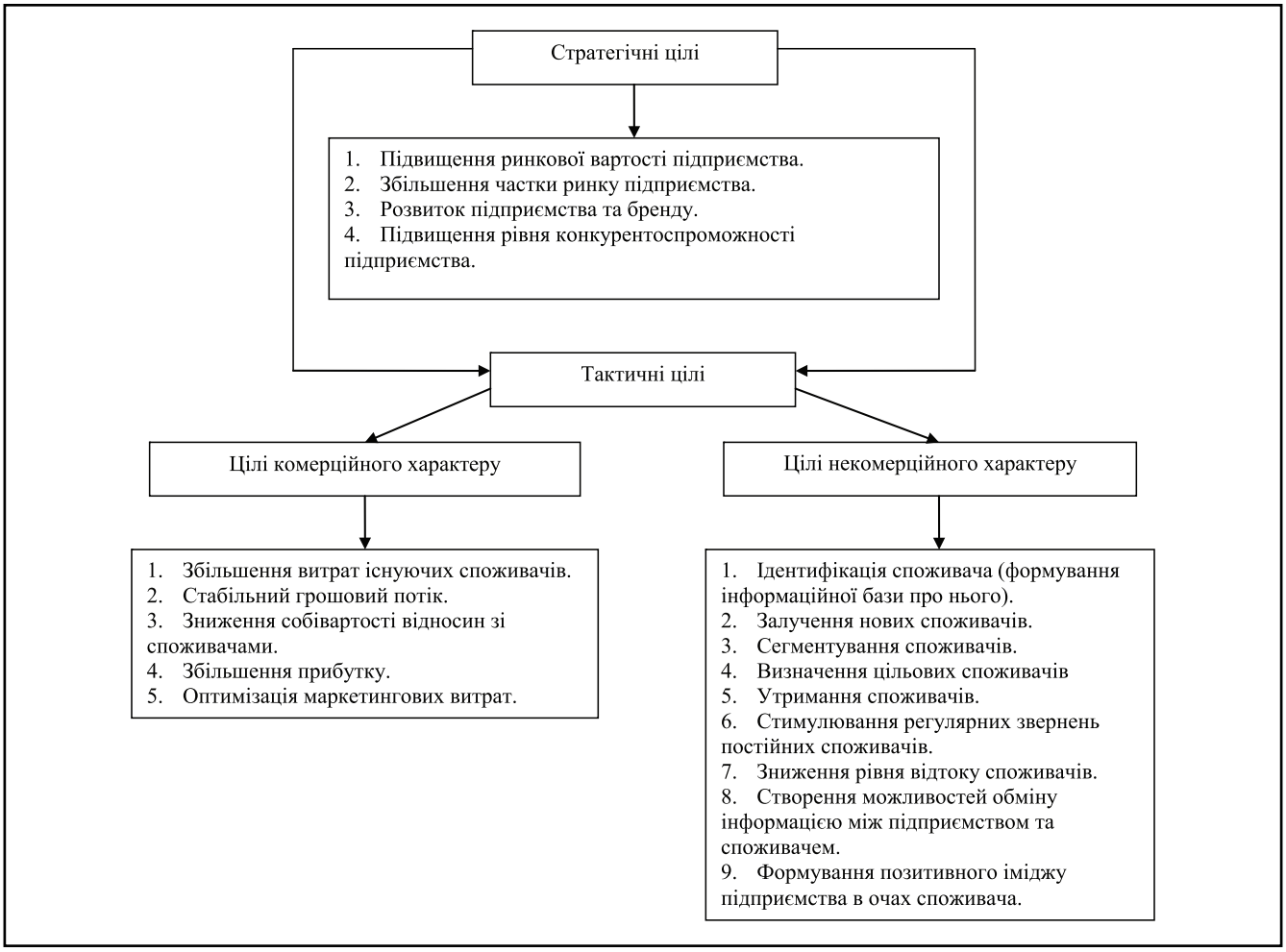


Рисунок 1. Цілі програм лояльності

чі, які забезпечують більшу частку прибутку, але не варто виключати з програм лояльності менш прибуткових або потенційних споживачів. Вибір винагороди, що буде використовуватися в програмі лояльності, має залежати від потреб цільової аудиторії. Крім того, для кожної групи цільової аудиторії мають бути використані свої комунікаційні канали та розроблені різні звернення [5].

2.2. Визначення цінності пропозиції для споживача

За результатами опитування експертів міжнародною дослідницькою агенцією IFAK, можна зробити висновки, що нині найбільш цінною винагородою для приблизно 70% споживачів в Україні є знижка, але поступово вона втрачає свої позиції. Існує тенденція підвищення популярності нефінансової винагороди. Вибір розміру винагороди, яку підприємство планує надавати споживачеві, має залежати від розміру чистого прибутку підприємства. В період кризи приблизно 30% підприємств, які впроваджують програми лояльності, не мають фінансової можливості виплачувати винагороди [6].

Вигідні для підприємств бонуси є менш привабливою винагородою для споживачів. 70% споживачів відмовляються від подальшої участі в програмі лояльності у зв'язку з тим, що втомилися чекати накопичення необхідної для винагороди кількості балів [5].

Проведені дослідження компанії Harris Interactive у США показали, що серед споживачів у віці від 35 до 64 років найбільшою популярністю користуються знижки (46%), в віці від 18 до 35 років для 32% споживачів важливими є знижки, для 17% – невеликі подарунки, для 18% – більш вагомі подарунки (наприклад, подорожі) [9].

Винагорода має подарувати споживачу відчуття причетності до певної соціальної групи або створити для нього неповторний стиль життя, наповнений новими можливостями. Використання унікальної винагороди, що дозволяє відчути нові емоції, додасть програмі лояльності додаткових переваг [5].

Етап 3. Вибір виду програми лояльності

Можна виділити такі види програм лояльності:

1) за характером цільових груп і спрямованістю:

– розраховані на кінцевих споживачів (B2C);

– розраховані на підприємців (B2B);

– розраховані на дистриб'юторів (B2D);

– інтегровані (змішаного типу).

Слід зазначити, що в Україні частіше за все використовуються програми лояльності, розраховані на кінцевих споживачів;

2) за типом технологічної платформи (технології взаємозв'язку та зворотної комунікації):

– низькотехнологічні (носії: POS–матеріали, чеки, елементи упаковки);

– високотехнологічні:

• термінальна мережа (носій: пластикова картка);

• біллінгова система оператора (носій: sim–карта);

• Інтернет (носій: логін/пароль).

Підприємства із значними фінансовими можливостями частіше за все використовують термінальну та інтернет–мережі при впровадженні та реалізації програм лояльності;

3) за видом вигоди:

– фінансові (знижки, бонуси);

– нефінансові (позачергове обслуговування, власні місця для паркування автомобілів, запрошення на корпоративні свята та інше);

4) за терміном дії:

– з обмеженим терміном дії (довгострокові – від 3 до 5 років, середньострокові – від 1 до 3 років, короткострокові – до 1 року);

– без обмеженого терміну дії (завершення програми лояльності може відбутися у разі значних змін у ринкових умовах (наприклад, криза) або зміни позиціонування підприємства. Але частіше за все причиною завершення програми лояльності є її нерентабельність).

В Україні найбільш поширеними є середньострокові програми лояльності та програми лояльності без обмеженого терміну дії;

5) за територією дії:

– міжнародні (мережа готелів Hilton Worldwide: програма лояльності Hilton HHonors, авіалінії American Airlines: програма лояльності Aadvantage та інші);

– національні (мережа магазинів електроніки та побутової техніки «Фокстрот»: «Програма комфорту», оператор мобільного зв'язку МТС: програма лояльності «МТС Бонус», та інші);

– регіональні (мережа АЗС «Лукойл»: програма лояльності в Україні «Карта переваг», програма заохочення споживачів в Росії «Лукойл»);

– місцеві (програма лояльності будь–якого підприємства, яке здійснює діяльність на території одного міста);

6) за вартістю входження до програми лояльності:

– платні (може встановлюватися вартість реєстрації у програмі лояльності (наприклад, 5 грн.) або вартість придбання знижкової або бонусної картки (в залежності від сфери діяльності може досягати і 1000 грн.);

– безкоштовні;

7) за ступенем автоматизації:

– із використанням CRM–систем;

– без використанням автоматизованих систем.

Малі підприємства через нестачу фінансових ресурсів не мають можливості впроваджувати CRM–технології, тому вони можуть вести облік постійних споживачів або учасників програми лояльності, використовуючи пакети прикладних програм: MsWord, MsExcel та інші;

8) за режимом впровадження:

– онлайн;

– офф–лайн;

– інтегровані (змішані);

9) за методом комунікації:

– між підприємством та споживачами;

– між підприємством та зовнішнім середовищем;

– всередині підприємства;

10) за видом заохочення:

– прямі (заохочення споживачів прямо залежить від факту здійснення покупки);

– непрямі (здійснення покупки не здійснює прямого впливу на заохочення споживачів);

11) за способом реєстрації учасників:

– відкриті (прийняти участь може кожен бажаючий);

– закриті (для участі у програмі лояльності необхідним є виконання певних вимог);

12) за кількістю підприємств–учасників:

– індивідуальні;

– коаліційні.

При коаліційній програмі лояльності споживачу видається картка, завдяки якій він може користуватися взаємними знижками або бонусами усіх підприємств, які входять до програми. Даний вид програм лояльності є дуже популярним у США та Західній Європі. Участь у коаліційній програмі дозволяє істотно знизити витрати на її підтримку для кожного учасника, але при цьому збільшити її привабливість в очах споживачів. На жаль, в Україні найбільшого розповсюдження отримали індивідуальні програми лояльності.

Залучення споживачів до коаліційної програми лояльності впливає на зміну їх звичок, а саме збільшення витрат саме в підприємствах – учасниках коаліційної програми лояльності, оскільки напрацьовані бонуси дають змогу отримувати довгоочікуваний подарунок.

Такий вид програми стимулювання активності споживачів дає можливість враховувати споживчі переваги в купівлі різних товарів та послуг і тим самим визначити його портрет, який більш точно відповідає дійсності. Додатковий ефект від програми – залучення нових споживачів, обмін базою споживачів з іншими підприємствами–партнерами.

У рамках коаліційних програм лояльності їх можна класифікувати:

1. За напрямом діяльності:

– підприємства однієї галузі;

– підприємства різних галузей.

2. Залежно від розробника програми лояльності:

– залучення незалежного оператора (створення програм лояльності під замовлення підприємств виробничої та невиробничої сфери є основним та єдиним видом діяльності даного підприємства);

– самостійна розробка коаліційних програм лояльності (створення програм лояльності для розвитку власного бізнесу, утримання своїх постійних споживачів, і потім приєднання до розробника інших компаній).

3. За способом заохочення:

– дисконтні системи.

– дисконтні накопичувальні системи;

– бонусні системи;

– розіграші призів;

– передплатні системи;

– надання додаткових послуг на основі ідентифікації споживача.

Сутність дисконтних систем полягає у наданні споживачу вигоди у вигляді повернення частини сплаченої вартості товару (надання знижки) безпосередньо у момент покупки, тобто це суто матеріальна вигода.

Можна виділити такі види знижок:

– разові знижки за вартістю покупки;

– разові знижки за фактом покупки (споживачу надається право на безкоштовне отримання призового товару, який він самостійно вибирає);

– разові пільги як проведення рекламної кампанії стороннього підприємства (видається пільговий талон при черговій покупці на обслуговування в іншому підприємстві, найчастіше – в іншій сфері діяльності);

– пільги на спеціальне обслуговування товару (наприклад, рік безкоштовного технічного обслуговування автомобіля при його купівлі).

Серед переваг дисконтних систем виділяють легкість їх впровадження та управління ними, гнучкість системи знижок, негайність винагороди та простоту для споживачів. Одним з недоліків дисконтної системи є те, що знижки, які надаються споживачам, істотно впливають на прибуток торговельного об'єкту. Також введення в дію дисконтних систем може негативно впливати на сприйняття споживачем ціни на товар або послугу, як занадто високу. Складність також викликає завершення використання такої програми лояльності.

На відміну від дисконтних систем дисконтні накопичувальні системи дозволяють накопичити знижку більшого розміру. Зазвичай знижка становить певний відсоток від вартості покупок за певний проміжок часу. В Україні в залежності від сфери діяльності підприємства знижка може досягати розміру від 2 до 40% і більше, але в середньому вона складає 15–30%.

Впровадження накопичувальної системи знижок надає великі можливості управління споживацькою активністю, дозволяє створити різноманітні пропозиції для різних груп споживачів, що сприяє підвищенню кількості лояльних споживачів. Також така система знижок дозволяє уникнути постійного надання знижки на кожну покупку, не потребує великих часових і адміністративних витрат, а у порівнянні з бонусною програмою лояльності є простішою в управлінні і оцінці результатів.

Основним недоліком накопичувальної системи знижок є те, що вона може бути високовартісною (в залежності від визначених порогів надання знижки) та потребує порівняно високих витрат на обслуговування і оновлення бази. Така система знижок може бути використана конкурентами, і також недоліками є те, що вона не забезпечує миттєвої винагороди споживачів і впливає на скорочення кількості непостійних споживачів.

Фахівці з маркетингу рекомендують розглядати накопичувальну програму лояльності як інформаційний привід для спілкування зі споживачами і постійного контакту із представниками цільової аудиторії, а не для отримання додаткового прибутку. За допомогою накопичувальної програми можна зібрати інформацію про запити споживачів.

Існує думка, що для участі в накопичувальній програмі лояльності бажано запрошувати тих, хто вже є лояльними споживачами. Це дозволить трохи знизити витрати на залучення нових учасників.

Сутність бонусних систем полягає у тому, що, здійснюючи покупки, споживач отримує умовні бали, накопичивши певну кількість яких, він має право обміняти їх на товар або послугу на свій розсуд. Таким чином уникається знижка на продукцію та з'являється можливість накопичення інформації про споживачів з метою складання кожній групі цільових споживачів релевантної пропозиції (наприклад, можна нараховувати додаткові бали за придбання учасниками необхідних найменувань товарів). Бонусну програму досить складно скопіювати, оскільки кількість накопичених балів і винагорода за них може бути швидко змінена, що дозволяє надати більш конкурентоспроможну пропозицію.

Серед недоліків бонусних програм лояльності є досить велика кількість умов програми, що може заплутати споживачів, та висока вартість застосування (найчастіше витрати перевищують доходи).

Менш поширеним видом програми лояльності є розіграш призів. Емоції, які супроводжують споживача при розіграші та отриманні призу, залишають позитивне враження про підприємство. Серед основних недоліків розіграшу призів є те, що нагороджуються як прибуткові, так і неприбуткові, як постійні, так і раптові споживачі. Проведення не публічного розіграшу може викликати недовіру у споживачів.

Передплатні системи є додатковою послугою споживачу, яка полягає у тому, що споживач вносить певну суму на картку, за допомогою якої згодом може розплачуватися за товар або послугу, що надається підприємством. Як різновид передплатних систем можна назвати подарункові сертифікати, які є більш доцільними в роботі з корпоративними клієнтами. Подарункові сертифікати пропонують торгівельні мережі ДЦ, Brocard, туристичні підприємства «САМ», «Ля Картаж» та підприємства інших галузей.

VIP–споживачам важливим є рівень обслуговування, ексклюзивні послуги або товари. У подібних програмах робота ведеться індивідуально з кожним споживачем і залежить від його переваг. Тут карта виступає тільки способом ідентифікації споживача як VIP персони [3, 5, 8].

Етап 4. Побудова комунікацій зі споживачами

Важливою складовою програм лояльності є двостороння комунікація зі споживачем, отримання зворотного зв'язку.

Існує цілий набір засобів маркетингових комунікацій, таких як ЗМІ (радіо, телебачення, преса), Інтернет (інтернет–сайт програми або сторінка про програму на сайті підприємства, банерна та контекстна реклама), рекламно–інформаційні матеріали (промо–матеріали, сувенірна продукція, листівки та інше), засоби додаткового інформування та зворотного зв'язку (поштова, e–mail або sms–розсилка, вітання зі святами, гаряча лінія, інтернет–форум, інше) (рис. 2).

Завдання комунікацій – отримання необхідної інформації про споживачів, їх потреби та рівень задоволення товарами або послугами, що надає підприємство, та швидка реакція на зміни поведінки споживачів при купівлі та виборі цих товарів та послуг.

Етап 5. Контроль та оцінка ефективності програми лояльності

Для оцінки ефективності програм лояльності існують такі методи:

Індекс лояльності – це співвідношення між загальною кількістю споживачів та кількістю лояльних споживачів. Найчастіше використовується набір тверджень в анкеті, з якими респондент повинен висловити згоду або незгоду за шкалою Лайкерта.

Традиційний підхід. Основою цього підходу є визначення наміру покупки. Лояльним споживачем вважається той споживач, який має високий ступінь наміру звернутися до конкретного підприємства, придбати товар або послугу.

Метод «розподілу потреб». Сутність методу полягає в тому, що ступінь лояльності споживача визначається в чисельному вираженні – частота та співвідношення покупок одного товару до іншого. Велика кількість фахівців з маркетингу вважають, що якщо частка повторних покупок становить 67%, то такий споживач є лояльним.

Конверсійна модель. Ключовим показником моделі є ступінь непевності або подвійності відношення. Чим більше невпевнений споживач з приводу вибору того чи іншого підприємства, товару або послуги, тим ймовірніше, що він буде відкладати остаточне рішення про покупку до останнього моменту. Тому для таких споживачів необхідний стимул, який вони отримують вже безпосередньо в місці продажу, так як саме там відбувається остаточний вибір.

Метод маркетингового шкалювання. Застосовується при оцінці комплексної лояльності споживачів. Метод передбачає проведення вибіркового польового маркетингового дослідження та визначення профілю задоволеності певних груп споживачів. Шкала оцінки ступеня задоволеності: від «1» – цілком не задоволені до «5» – повністю задоволені. Відповідно, ідеальний рівень задоволеності споживачів дорівнює 5.

Метод однієї цифри (Фред Райхельд). Метод передбачає постановку лише одного питання респонденту: «Ви порекомендуєте нас друзям?». Даний метод дає змогу визначити ступінь залучення нових споживачів до програми лояльності.

RFM–аналіз. RFM–аналіз найчастіше використовується для вивчення товарного асортименту за частотою звернень, а також його застосовують для класифікації споживачів. Основу RFM–аналізу складають такі характеристики: Recency (новизна), Frequency (частота або кількість) та Monetary (гроші).

ABC–аналіз та XYZ–аналіз. ABC–аналіз та XYZ–аналізу дозволяють ранжувати споживачів з метою виділення серед них найбільш цінних для підприємства [7].

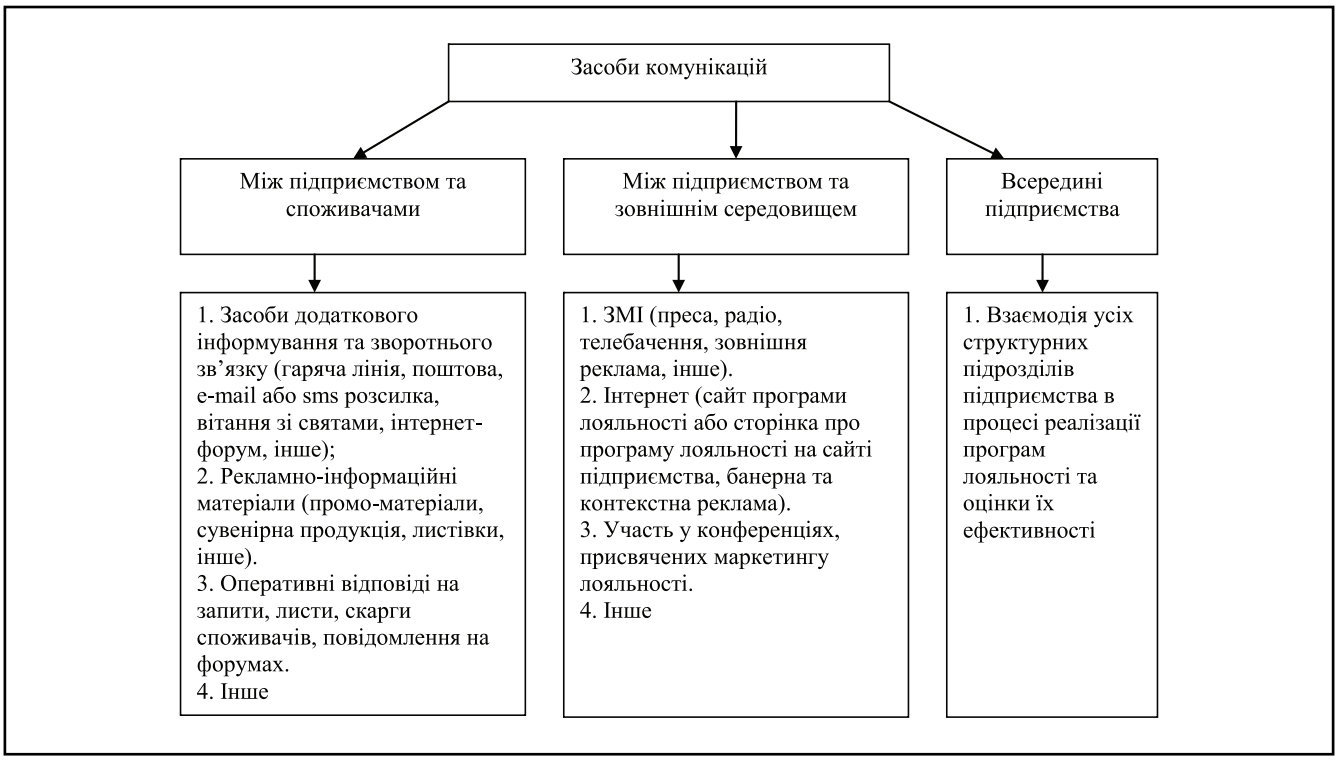


Рисунок 2. Засоби комунікацій при побудові програм лояльності

Етап 6. Завершення програми лояльності

Завершення програми лояльності з обмеженим терміном дії повинно бути сплановано ще до її запуску і визначено в умовах. По закінченню термінів функціонування програми лояльності підприємство може подовжити їх. При впровадженні програми лояльності без обмеженого терміну дії мають бути визначені причини її завершення.

Слід враховувати, що при розробці та впровадженні програм лояльності можуть бути зроблені помилки та виникнути певні труднощі:

1. Відсутність мети та стратегії реалізації програми лояльності.

2. Копіювання досвіду інших країн та підприємств без врахування особливостей ринку товарів або послуг та потреб споживачів.

3. Недосвідченість та немотивованність співробітників підприємства.

4. Відсутність інформації у підприємства про цільову аудиторію.

5. Ігнорування індивідуалізованого підходу до споживачів.

6. Застарілість баз даних.

7. Постійні зміни правил програми.

8. Обмежений термін дії програми.

Висновки

На відношення споживача до підприємства здійснює вплив сукупність багатьох факторів: рівень сервісу, якість товарів або послуг, цінова політика підприємства, мерчандайзинг, зовнішній вигляд персоналу та інше. Створення програм лояльності в рамках загальної комунікаційної програми підприємства і обраної стратегії розвитку маркетингу дасть змогу утримати постійних та залучити потенційних споживачів, стане стабілізуючим фактором впливу на прибуток підприємства. Програма лояльності здатна стати таким інструментом, який буде найбільш ефективним у комплексі маркетингу підприємства.

Література

1. Гілберт Д. Управление розничным маркетингом / Д. Гілберт: пер. с англ. – М.: Инфра М., 2005. – 571 с.

2. Гонтмахер К. Программа лояльности как бизнес [Електронний ресурс] / К. Гонтмахер // Маркетинг журнал 4p.ru: [сайт]. – Режим доступу до ст.: http://www.4p.ru/main/theory/81921/ – Назва з екрану.

3. Как удержать постоянного клиента? Виды программы лояльности. Пластиковые карты как инструмент программы лояльности [Електронний ресурс] / ОРЕНКАРТ. Крупнейший производитель пластиковых карт на Южном Урале [сайт]. – Режим доступу до ст.: http://www.orenkart.ru/prog_loyal – Назва з екрану.

4. Косій Т. М. Лояльність споживачів – стратегія успіху компанії [Електронний ресурс] / Т. М. Косій // Издательство «Наука и образование» [сайт]. – Режим доступу до ст.: http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/68556.doc.htm – Назва з екрану.

5. Николаева Д. Все, что вы хотели знать о программах лояльности, но боялись спросить [Електронний ресурс] / Д. Николаева // Собственный бизнес «для Блондинок» [сайт]. – Режим доступу до ст.: http://pinkpower.ru/vse_o_programmah_loyalnosti/ – Назва з екрану.

6. Развитие программ лояльности в Украине [Електронний ресурс] / IFAK Ukraine маркетинговые исследования [сайт]. – Режим доступу до ст.: http://www.ifak.com.ua/wp–content/uploads/IFAK_LoyaltyForum_oct2010.pdf – Назва з екрану.

7. Семенова М.И. Определение и систематизация методов оценки лояльности [Електронний ресурс] / М.И. Семенова // Библиотека Байкальской международной бизнес–школы ГОУ ВПО «ИГУ» [сайт]. – Режим доступу до ст.: http://www.buk.irk.ru/library/sbornik_07/semenova.doc – Назва з екрану.

8. Система лояльности клиентов [Електронний ресурс] / Бизнес идеи [сайт]. – Режим доступу до ст.: http://www.bizidei.ru/sistema_loyalnosti_klientov.html – Назва з екрану.

9. США: что привлекает клиентов и делает их лояльными? [Електронний ресурс] / Журнал LOYALTY.info [сайт]. – Режим доступу до ст.: http://www.loyalty.info/news/3151.html – Назва з екрану.

10. Шевченко Е. Понятие маркетинга лояльности (Лояльность в маркетинге) [Електронний ресурс] / Е. Шевченко // Лояльность клиентов. Менеджмент в сфере продаж [сайт]. – Режим доступу до ст.: http://cloyalty.info/marketing_pr_articles.html?id=3 – Назва з екрану.

11. Широченская И.П. Основные понятия и методы измерения лояльности [Електронний ресурс] / И.П. Широченская // Международная маркетинговая группа [сайт]. – Режим доступу до ст.: http://www.marketing–ua.com/articles.php?articleId=952 – Назва з екрану.

12. Чуднова В. Секреты эффективности программ лояльности [Електронний ресурс] / В. Чуднова // Все о рекламе, маркетинге и PR [сайт]. – Режим доступу до ст.: http://www.advertology.ru/print43797.htm – Назва з екрану.

І.В. ГОРДІЄНКО,
аспірант, Національний авіаційний університет

Технологічна взаємодія видів транспорту при організації доставки вантажів

У статті розглядаються питання технологічної взаємодії різних видів транспорту при організації доставки вантажів. Проаналізовано можливі форми узгодженого підведення рухомого складу в пункти перевалки вантажу. Запропонована схема визначення вимог до рівня якості транспортного обслуговування. Визначено основні параметри оцінки рівня якості системи доставки вантажів.

В данной статье рассматривается проблема технологического взаимодействия разных видов транспорта при организации доставки грузов. Проанализированы возможные формы согласованной доставки подвижного состава в пункты перевалки груза. Предложена схема определения требований к уровню качества транспортного обслуживания. Определены основные параметры оценки уровня качества системы доставки грузов.

Постановка проблеми. Технологічну взаємодію різних видів транспорту нерідко пов'язують лише з впровадженням єдиної технології роботи в пунктах перевалки вантажів. Поза сумнівом, пункти перевалки відіграють істотну роль у взаємодії різних видів транспорту, проте такий підхід не дозволяє розв'язати в повній мірі проблему взаємодії. Саме тому актуальною стає проблема поширення технологічної взаємодії різних видів транспорту на перевізний процес від пункту відправлення вантажу до пункту його призначення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема побудови ефективної системи технологічної взаємодії між різними видами транспорту при організації доставки вантажів діяльності сучасних підприємств України набуває все більшого поширення. Дане питання є предметом дослідження багатьох як західних, так і вітчизняних науковців та практиків: Родні Е. Слейтер, Філіпп Роша, Алан П. Ларсон, Джолен Моліторіс, Келлі С. Койнер, М.А. Виноградов, М.О. Довба, А.В. Мельников, О.І. Никіфорук, О.М. Полякова, Д.Л. Товкун, С.О. Франк, О.П. Кутах, В.Г. Коба, Є.М. Сич, Ю.М. Чичкан–Хліповка, О.К. Катерна та багато інших. Але у той же час незначну увагу науковці приділяють проблемі забезпечення якості системи доставки вантажів при використанні декількох видів транспорту.

Метою статті є дослідження процесу технологічної взаємодії видів транспорту при організації доставки вантажів, його впливу на ефективність діяльності підприємств та визначення вимог до рівня якості транспортного обслуговування.

Виклад основного матеріалу. Технологічну взаємодію різних видів транспорту нерідко пов'язують лише з впровадженням єдиної технології робіт в пунктах перевалки вантажів. Поза сумнівом, пункти перевалки відіграють істотну роль у взаємодії різних видів транспорту, проте такий підхід не дозволяє розв'язати в повній мірі проблему взаємодії різних видів транспорту.

Технологічну взаємодію слід поширювати на весь перевізний процес від пункту відправлення вантажу до пункту його призначення.

На думку автора, її необхідно здійснювати при:

– організації централізованого завезення вантажів на станції, пристані і в порти та централізованого вивезення вантажів автомобілями загального користування;

– концентрації вантажної роботи на меншому числі опорних пунктів вантажних операцій;

– удосконаленні транспортно–експедиційного обслуговування вантажоодержувачів і вантажовідправників із звільненням їх від ряду допоміжних операцій, пов'язаних з перевізним процесом;

– організації перевезень вантажів при змішаних сполученнях;

– впровадженні прямого варіанту перевалки вантажів (минувши склад);

– організації наскрізної маршрутизації перевезень вантажів за участю декількох видів транспорту, застосуванні безперевантажувальних сполучень та впровадження узгоджених графіків підведення рухомого складу до пунктів перевалки;

– розробці єдиних комплексних технологічних процесів і оперативному плануванні роботи транспортних підприємств у вузлах.

В основі технологічної взаємодії знаходиться оперативне планування роботи підприємств і організацій, що беруть участь в перевізному процесі, і впровадження єдиних технологічних процесів роботи пунктів перевалки з широким використанням автоматизованих систем управління (АСУ).

Використання тих або інших форм технологічної взаємодії визначається системою організації потоків рухомого складу, що підводиться до пунктів перевалки вантажів, режимом роботи взаємодіючих транспортних підприємств впродовж доби рівнем їх технічної оснащеності.

Заслуговує серйозної уваги, на наш погляд, питання розробки та реалізації можливих форм узгодженого підведення рухомого складу в пункти перевалки вантажу, а саме:

– організація руху транспортних засобів по взаємно узгоджених розкладах (ниткам графіка) для забезпечення приблизно одночасного прибуття їх в пункти перевалки. Це забезпечує скорочення простоїв рухомого складу обох видів транспорту і можливість застосування прямого варіанту перевантаження;

– узгоджене (при значній дальності перевезень) підведення рухомого складу до пунктів перевалки по періодах доби. Проте і при такій формі узгодження також можливий

© І.В. ГОРДІЄНКО, 2011

прямий варіант перевантаження, і до його забезпечення необхідно прагнути.

У випадку, якщо рухомий склад підводиться в пункти перевалки вантажів без заздалегідь узгодженого певного часу, взаємодія забезпечується на підставі попередньої інформації диспетчерського апарату про підхід вантажу і, як правило, з перевантаженням через склад. У той же час не виключається використання прямого варіанту. Деякі вантажі (нафта і нафтопродукти, сплавний ліс та ін.) перенавантажують тільки через складські приміщення.

Технологічна взаємодія видів транспорту багато в чому залежить від діючої системи управління і планування. Адже саме вона здійснює роботи щодо раціонального розподілу перевезень між видами транспорту, планує обсяги перевезень кожному з них і розміри перевалки вантажів з одного виду транспорту на інший, планує і реалізує розвиток технічних засобів, забезпечує своєчасне підведення рухомого складу до транспортних вузлів тощо.

Тому одним із найважливіших показників для забезпечення ефективної технологічної взаємодії видів транспорту при організації доставки вантажів, на наш погляд, є встановлення параметрів оцінки рівня якості системи доставки вантажів.

Слід зазначити, що якість транспортного обслуговування характеризується не тільки економічністю доставки, тому що для споживачів транспортних послуг важливе значення має не лише величина тарифу на доставку, а й багато інших аспектів якості доставки, таких як своєчасність, схоронність та інші.

У практичній діяльності при виборі варіанта доставки відправники вантажу й вантажоодержувачі часто враховують лише основну частину видатків, пов'язаних із доставкою, – транспортні витрати. Інші видатки, обумовлені недостатнім рівнем якості доставки, враховуються як витрати основного виробництва. Таким чином, фактичний вплив транспорту на ефективність основного виробництва значно більший, ніж обумовлений сумою транспортних витрат.

В удосконаленні рівня якості організації системи доставки вантажів зацікавлені не тільки споживачі транспортних послуг, у яких велика частка транспортних видатків міститься у вартості їхньої продукції, а й ті, в яких ця частка невелика, але через недостатньо високий рівень якості доставки витрати на їхнє виробництво значні (неможливість застосування ефективних виробничих технологій, необхідність зберігання більших запасів тощо).

Для того щоб вибрати систему доставки вантажів, що забезпечує високий рівень обслуговування, необхідно з'ясувати: які саме вимоги клієнт пред'являє до системи доставки й за допомогою яких параметрів споживач оцінює ступінь задоволення цих вимог. Безсумнівно, з часом змінюються вимоги споживачів, відповідно міняється й необхідний ступінь їхнього задоволення. Однак для забезпечення повноти рішення необхідно виявити всі можливі вимоги споживачів.

Для цього необхідно постійне відстеження змін у вимогах споживачів і використання таких методів, як анкетування, структуровані інтерв'ю, фокусування на окремих групах тощо. Крім безперервного вивчення запитів споживачів необхідно здійснювати моніторинг ринкових факторів, що змінюються.

Автором розроблена схема потоків необхідної інформації та методів її одержання при визначенні вимог споживачів до рівня якості транспортного обслуговування, як представлено на рис. 1.

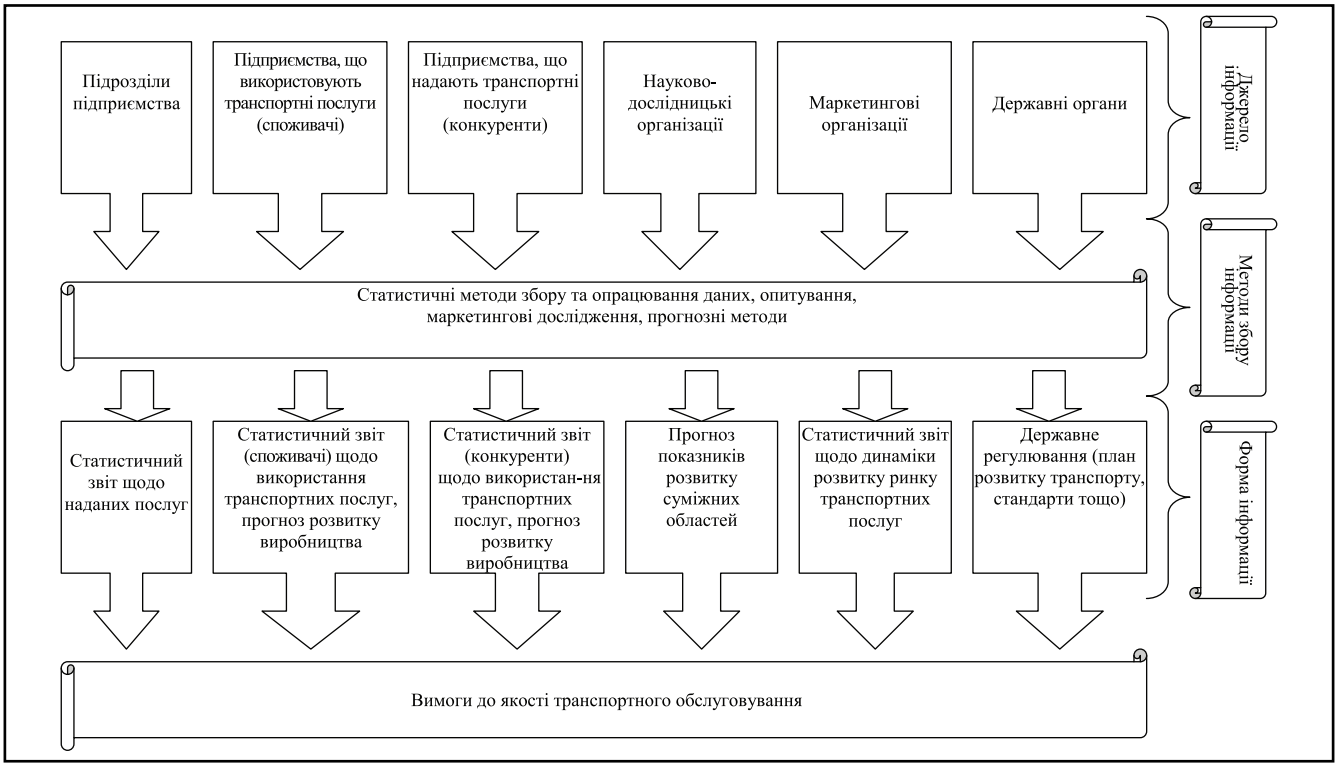


Рисунок 1. Схема визначення вимог до рівня якості транспортного обслуговування

Як видно зі схеми, основні потоки зовнішньої та внутрішньої інформації суттєво відрізняються. Базою потоку внутрішньої інформації є статистика різних функціональних підрозділів транспортного підприємства (відділ маркетингу, відділ логістики, фінансовий відділ та ін.). Зовнішня інформація формується джерелами транспортного обслуговування (фірми, що використовують транспортні послуги, що виступають як клієнти й підприємства, що здійснюють транспортні послуги, тобто конкуренти) і нетранспортними джерелами (науково–дослідні організації, маркетингові організації, державні органи тощо).

Слід зазначити, що вимоги споживачів до транспортного обслуговування формуються не тільки залежно від динаміки розвитку бізнесу самих споживачів, від розвитку транспорту, а й від розвитку інших суміжних областей (екологія, зв'язок, інформатика, будівництво шляхів сполучення, автодоріг, автомобілебудування, транспортного машинобудування та ін.).

Прикладом може служити тенденція жорсткості вимог до інформаційних послуг, пов'язана з удосконаленням систем зв'язку та обчислювальної техніки (супутникова навігація, мобільний зв'язок, Інтернет).

Державне регулювання також значно впливає на процес формування вимог до транспортного обслуговування. Державне регулювання відображається через податкову систему, систему ліцензування, екологічні обмеження, соціальну політику тощо. У деяких випадках державне регулювання може посилити існуючі вимоги, а в інших випадках це може відкривати нові можливості перед транспортними підприємствами.

На основі аналізу спеціальної літератури й результатів наведених досліджень автором пропонується наступний набір параметрів, що визначають якість доставки вантажів, як представлено на рис. 2.

Фактор ціни або витрат на транспортне обслуговування є надзвичайно важливим для більшості споживачів, адже видатки на доставку вантажів становлять для більшості підприємств основну частину собівартості вантажів. Зменшення величини витрат на доставку за рахунок раціонального вибору варіанта доставки може дати споживачам істотну економію. В зв'язку з цим варіанти доставки вантажів доцільно відбирати, насамперед, за ціновим критерієм. При цьому часто перевага віддається варіанту з мінімальною ціною або варіанту із ціною, величина якої лежить у припустимих межах.

Ціни на послуги доставки вантажів часто встановлюються на основі як витрат, необхідних для виконання транспортних операцій, так і цінової політики. Витрати на виконання доставки можуть бути визначені такими способами, як прогнозування за аналогією й постатейною калькуляцією всіх витрат.

Прогнозування за аналогією або за ретроспективним даними застосовується, якщо подібна доставка вантажу вже здійснена (аналогічні види послуг, обсяги, місце тощо). Це простий спосіб, що вимагає детального аналізу складових вартості. Застосування даного методу доцільно, на наш погляд, при попередній оцінці варіантів доставки, коли кількість можливих варіантів досить велика.

Метод постатейної калькуляції всіх витрат є набагато складнішим і вимагає апріорного знання структури собівартості транспортних операцій. У той же час метод забезпечує високу вірогідність результатів розрахунку. Вважаємо за доцільне використання даного способу в тому випадку, коли фактор ціни відіграє важливу роль при ухваленні загального рішення й порівнюваних варіантів досить мало.

Слід зазначити, що в сучасних умовах особливого значення набуває категорія надійності доставки. Як відомо, будь–яка логістична система характеризується тим чи іншим ступенем надійності. При забезпеченні необхідного

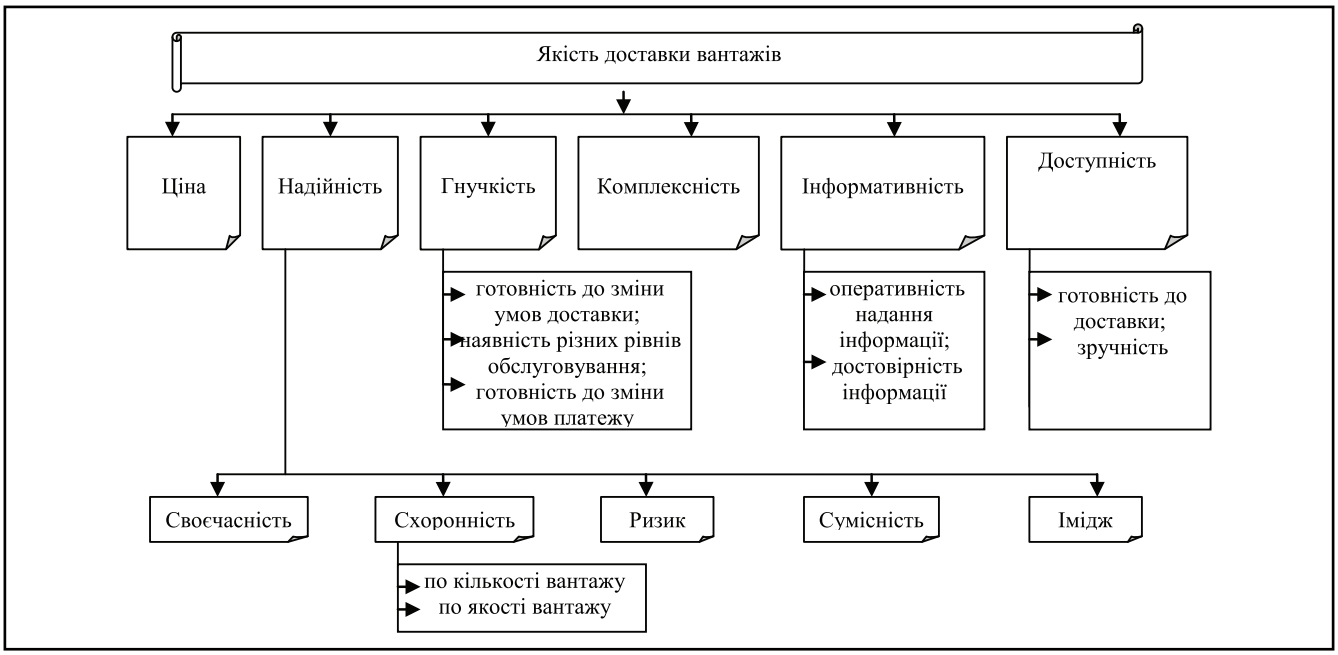


Рисунок 2. Основні параметри системи якості доставки вантажів

рівня надійності функціонування системи доставки, вантажоодержувачі зможуть планувати поставки в оптимальних обсягах, визначати точні розміри страхових запасів. Звідси випливає актуальність вирішення завдання щодо точного визначення надійності й функціонування системи доставки.

Як показує аналіз літературних джерел, є різні методи визначення надійності функціонування логістичних систем. Основна проблема, на наш погляд, знаходиться в пошуку таких показників, за допомогою яких можна було б оцінити рівень надійності функціонування процесу доставки. Надійність доставки є складним комплексним параметром. Дослідження показали, що найбільш важливими параметрами, які враховуються при оцінці надійності системи доставки, є своєчасність, схоронність, рівень ризику, сумісність системи, імідж учасників системи тощо.

Характеризуючи своєчасність, слід зазначити, що можливість забезпечення доставки вантажів у точно призначений термін свідчить про достатню надійність обраної системи доставки. Забезпечення своєчасної доставки вантажів дозволяє уникнути додаткових витрат на виконання таких операцій, як:

– зберігання додаткових запасів у відправників вантажу й вантажоодержувачів;

– іммобілізацію додаткових товарно–матеріальних цінностей зі сфери виробництва на період зберігання й доставки;

– утримування додаткових коштів і встаткування навантаження й розвантаження;

– використання клієнтом більше дорогих видів транспорту з метою запобігання зупинки виробничого процесу;

– застосування менш економічних технологічних процесів або зниження інтенсивності їхнього протікання у відправників вантажу й/або вантажоодержувачів тощо.

Крім того, своєчасність доставки надає клієнтам істотні конкурентні переваги на ринку збуту товарів. Згідно зі статистичними даними час на виробництво товарів займає лише 2% сумарного часу руху товару від первинного джерела сировини і матеріалів до кінцевого споживача готової продукції. Інші 98% часу витрачаються на проходження по різних логістичних каналах, у тому числі на транспортування. Оцінка часу доставки необхідна при бізнес–плануванні й організації доставки, особливо коли застосовується технологія «доставка точно в строк» (JIT).

У практичній діяльності час доставки вантажів є випадковою величиною, що залежить від впливу багатьох факторів.

Для забезпечення синхронності всіх логістичних процесів вантажовласник і учасники системи доставки мають бути зацікавлені в мінімальній невизначеності термінів доставки вантажів. Несвоєчасна доставка вантажів може викликати значні збитки клієнта у вигляді втрати замовлень через обмежений час обслуговування, або втрати частини доходу через зіпсовані вантажі. Тому при укладанні договорів доставки клієнт часто вимагає доставки «точно в заданий строк» шляхом зазначення необхідного інтервалу часу доставки або величини допустимого запізнення. Вимога «доставки в мінімальний строк» може бути пред'явлена клієнтом у тому випадку, коли виникає необхідність термінової доставки вантажу або в умовах обмеженості за часом здійснення доставки (наприклад, у випадку доставки вантажів, що швидко псуються).

Існуюча модель визначення витрат часу на міжнародних маршрутах включає майже всі можливі види витрат часу в процесі доставки з моменту прийому заявки на перевезення до моменту розвантаження у вантажоодержувача.

Важливою умовою вибору варіанту перевезень є також параметр забезпечення схоронності вантажів при доставці. Втрати вантажу, пов'язані з його крадіжкою або фізичним і моральним старінням під час перевезення й збереження, впливають в остаточному підсумку на його ціну. Особливо коли мова йде про сільськогосподарську продукцію, термін придатності якої є обмеженим. Рівень схоронності по кількості може бути виражений через відсоток вантажів, загублених при доставці до загальної кількості доставлених вантажів (в тонні або за вартістю вантажів). Аналогічним чином можна розрахувати показник відсотка вантажів, зіпсованих при доставці до загальної кількості доставлених вантажів, для визначення рівня схоронності за якості.

Слід також зауважити, що вантажі можуть бути ушкоджені при транспортуванні, неправильному складуванні, при виконанні вантажно–розвантажувальних робіт, недбалості, спрямовані не за адресою, а то й просто вкрадені. Компенсаційні процедури щодо збитків з вини транспортної організації формуються в результаті страхування. Іншими словами, страхування є такою формою фінансових послуг, за допомогою яких одна зі сторін захищає себе від збитку, що може виникнути в результаті точно застережених подій.

У свою чергу, страхування вантажів являє собою сукупність видів страхування, що передбачають обов'язки страховика по страхових виплатах у розмірі повної або часткової компенсації збитку, нанесеного об'єкту страхування. Збиток від вантажів, що транспортуються, має місце, коли реалізується один з діючих на вантажі застрахованих ризиків.

Умови страхування вантажів у процесі доставки в багатьох випадках впливають на рішення клієнта при виборі системи доставки вантажів. Наявність страхової послуги в договорі по доставці надає клієнтові більшу впевненість при прийнятті рішень, особливо коли мова йде про коштовні вантажі. Страхування, зрештою, підвищить якість транспортного обслуговування й дозволить транспортним організаціям підвищити свою конкурентоспроможність за рахунок індивідуального розширення власної системи послуг, охоплених відповідними страховими гарантіями.

У свою чергу, якість системи доставки залежить не тільки від рівня якості функціонування кожного її учасника, але й від ступеня синхронізації їхньої взаємодії при наданні обслуговування клієнтові.

Під взаємодією учасників системи доставки, на наш погляд, варто розуміти наявність певного роду зв'язків, що проявля–

ються при реалізації функції системи. Дана взаємодія має такі основні форми, як технологічна, технічна та економічна.

Технологічна взаємодія, заснована на технологічній єдності функціонування учасників системи, містить у собі такі аспекти, як погоджене й раціональне використання рухомого складу, вантажно–розвантажувальних механізмів і інших коштів. Рішення даного завдання перебуває в тісному зв'язку з розробкою спільної технології й організацією доставки по погоджених графіках.

Технічна взаємодія проявляється у двох видах.

Перший вид – це відповідність використовуваних технічних коштів властивостям вантажу (щільність, розмір окремих одиниць, в'язкість, температурний режим тощо). Типи транспортних засобів, які застосовуються, контейнери, вантажно–розвантажувальні механізми і складські приміщення повинні забезпечити ефективну обробку даного вантажу.

Другим видом технічної сумісності є відповідність техніко–експлуатаційних параметрів технічних коштів на місцях їхнього стикування. Відсутність технічної сумісності (невідповідність типу рухомого складу способам виконання вантажно–розвантажувальних робіт, різні типорозміри кузова (платформи вагона, вантажного відсіку та ін.), невідповідність по потужності, по вантажопідйомності машин тощо), може привести систему або до неможливості спільного функціонування, або до неповного використання наявних ресурсів.

Економічна взаємодія має на увазі координацію роботи учасників системи. Основними методами координації роботи системи є організаційно–управлінські, економічні та правові.

Слід зазначити, що однією з сучасних тенденцій є інтеграція транспортних і товаророзподільчих процесів. Інтеграція об'єктивно обумовлена вимогами ефективності виробництва й використання ресурсів і нерозривно пов'язана з глобалізацією сучасного виробництва та розподілу товарів.

Інтеграція виробництва й транспорту веде до високої взаємної залежності виробничо–транспортного процесу. З одного боку, інтеграція, сприяє гармонізації виробничих зв'язків і розвитку економіки (за оцінками європейських транспортних аналітиків, реалізація ідеї інтеграції забезпечує зниження собівартості доставки на 20–30% у порівнянні з нинішнім рівнем) [5]. Але з іншого боку, інтеграція висуває особливі вимоги до транспортних процесів. На транспорті це створення єдиних для країн ЄС стандартів і правил регулювання ринку транспортних послуг, уніфікація вимог до документів, транспортних засобів і правил їхньої експлуатації.

Висновки

Таким чином, для забезпечення високого рівня синхронізації спільної діяльності учасників системи необхідні усі перераховані вище форми сумісності, а також ефективна система щодо обміну інформацією та можливості взаємодії в їхній спільній роботі. Сумісність системи доставки вантажів може оцінюватися часом спільних робіт учасників системи, відсотком вдало виконаних робіт до загального числа спільних робіт та іншими параметрами.

Література

1. Роша П. Використання різних видів транспорту в одній системі перевезень сприяє міжнародної торгівлі і стійкому розвитку // Т. 5. Електронний журнал Державного департаменту США №3 жовтня 2000 р.

2. Draft State Program of increase in competitiveness of Ukrainian economy in the course of the European and Euroatlantic integration for 2008–2015.

3. //Information – Analytical Magazine of the National Centre for Euroatlantic Integration of Ukrainian, №5 (15), 2006.

4. Pershukov J. General legal bases of European Union boundary departments activity //Scientific announcer: Scientifically practical almanac Government Boundary service. – 2004. – №2. – P. 31–34.

5. Public administration under the conditions of European and euroatlantic integration of Ukraine: history, theory, methodology (Monitoring of scientific researches and development): V. Bondarenko; Uzhgorod, 2007. – 343 p.

Т.О. ДЯЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет

Удосконалення комерційної діяльності автосервісних підприємств – ринкові потреби економіки України

У статті розглянуті пропозиції розширення сфери комерційних послуг підприємствами автосервісу відповідно до вимог ринку.

В статье рассмотрены предложения расширения сферы коммерческих услуг предприятиями автосервиса в соответствии с запросами рынка.

The object of this article is to consider additional proposition commercial services of avto–service enterprises in compliance with market demands.

Постановка проблеми. Як відомо, успішний бізнес залежить, перш за все, від ефективного управління виробничо–комерційною діяльністю, тобто від економічно обґрунто–

© Т.О. ДЯЧЕНКО, 2011

ваної продуктової програми і реалізації специфічного товару, окремих послуг. Від обсягів та асортименту пропозиції послуг, номенклатури, їх відповідності платоспроможному попиту споживачів на цільовому ринку та ресурсному потенціалу підприємства залежать фінансові результати господарської діяльності фірми, її конкурентоспроможна позиція на ринку.

Як відомо, комерційна діяльність – це організація і управління комерційними процесами та операціями, пов'язаними з товарно–грошовим обміном з метою задоволення потреб споживачів та отриманням прибутку. Комерційна діяльність – це система відносин – економічних і торговельно–технологічних – у сфері обігу, мета яких полягає в досягненні взаємовигоди, для продавця – отримання прибутку, для покупця – задоволення потреб і більш якісного обслуговування. Управління відносинами в комерційній діяльності здійснюється через виконання певних функцій.

Політичні та соціально–економічні перетворення в економіці України, сприяли насиченню ринку автомобілів, який є диною системою продажів і обслуговування автовласників. В свою чергу, стрімке зростання парку автомобілів призвело до підвищення вимог до функціонування підприємств з ремонту та обслуговування транспортних засобів. Діяльність суб'єктів автомобільного ринку націлена на задоволення потреб, які пов'язані з підтримкою відповідного технічного стану та необхідних експлуатаційних характеристик транспортного засобу.

Питання необхідного сервісного обслуговування автомобілів як окремого виду комерційної діяльності вимагають нового погляду на цю проблему з урахуванням сучасних умов та ринку, який характеризується загостренням конкурентної боротьби.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у дослідження теоретико–методологічних засад комерційної діяльності підприємств зробили іноземні та вітчизняні науковці. У своїх працях дослідники визначили сутність комерційної діяльності та зміст її складових, стадії розвитку систему управління цим видом діяльності на підприємстві та фактори, що впливають на її розвиток. Серед економістів, які досліджують проблеми комерціалізації і зробили вагомий внесок у розробку багатьох теоретичних і практичних аспектів, важливе місце належить вітчизняним вченим Л.В. Балабановій, М.М. Єрмошенку, С.В. Мочерному, І.М. Грищенку, котрі розглядали темпи економічного зростання у відповідності з динамікою розвитку комерційної діяльності підприємств.

Організації на підприємствах комерційної діяльності, управлінню закупівельно–збутовими процесами торговельних компаній, розробці методів та моделей оптимізації ресурсних потоків підприємств торгівлі присвячено роботи вітчизняних та зарубіжних дослідників: А.М. Гаджинського, М.П. Гордона, М.Г. Гузя, Ф. Котлера, О.І. Семененка та інших.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Існує реальна потреба в дослідженні проблеми управління комерційною діяльністю автосервісних підприємств та особливостями ефективного функціонування в сучасних умовах розвитку економіки України.

Мета статті є визначення необхідності використання додаткових послуг у комерційній діяльності автосервісних підприємств.

Виклад основного матеріалу. На ринку сьогодні домінує маркетинговий підхід до організації комерційної діяльності. Основне місце в системі комерційної діяльності за маркетингового підходу займає інформаційне забезпечення комерційної діяльності.

У ринковій економіці України комерційна організація функціонує в жорстких умовах конкурентного середовища. Комерційні стосунки можуть розвиватися в умовах економічної свободи суб'єктів ділових стосунків, яка припускає володіння капіталом і уміння управляти фінансами, орієнтацію на витягання максимально можливого для цих умов прибутку і найвигідніші способи її капіталізації, уміння управляти комерційним ризиком, формування таких організаційних структур комерції, які здатні пристосовуватися до змінних умов, сприйнятливість щодо змін до потреби ринку, повна рівноправність партнерів. Тим часом не можна вважати економічною свободою в комерційній діяльності повну незалежність від інтересів і дії суб'єктів ринку, оскільки у ряді випадків для досягнення яких–небудь стратегічних цілей необхідний компроміс з діловими партнерами. Крім того, свобода комерційних взаємостосунків може обмежуватися умовами зовнішнього середовища, комерційною таємницею та іншими об'єктивними чинниками.

Не треба відкидати негативно впливаючих на комерційний бізнес такі гальмівні чинники, як наслідки загального спаду вітчизняного товарного виробництва, зростання цін, загальний низький рівень платоспроможності населення, що непропорційно зростає у регіональному аспекті тощо.

Важливе значення має фінансово–кредитна підтримка комерційного бізнесу. Державну політику щодо його фінансового забезпечення варто здійснювати в напрямі створення розвиненої мережі фінансово–кредитних установ, страхових фірм, інвестиційних та страхових фондів; розвитку товариств взаємного кредитування та страхування; розроблення й впровадження системи стимулювання комерційних банків, які надавали б пільгові кредити малим підприємствам.

Під час функціонування підприємств не слід відкидати можливі комерційні ризики. Як відомо, комерційний ризик – це ризик, що виникає у процесі підприємницької діяльності через зниження або втрату доходів за нестабільної економічної кон'юнктури, брак надійної інформації про стан ринку. Комерційний ризик може охоплювати затримку платежів або ризик банкрутства.

Об'єктом ризику називають економічну систему, ефективність та умови функціонування якої наперед точно не відомі.

Під суб'єктами ризику розуміють особу (індивід або колектив), яка зацікавлена в наслідках керування об'єктом ризику і компетентно приймати рішення щодо об'єкта ризику. Джерело ризику – це чинники (явища, процеси), які спричиняють невизначеність результатів (конфліктність).

Основними причинами виникнення ризику є:

1. Непередбачені та несподівані зміни у зовнішньому середовищі, які відображаються на діяльності підприємств (зміни цін, зміни в податковому законодавстві, коливання валютного курсу, зміни в соціально–політичній ситуації тощо).

2. Зміна відносин підприємства з усіма його контрагентами. Ці зміни можуть бути викликані як самим підприємством, так і контрагентами цього підприємства (можливість укласти більш вигідний договір, продовження або скорочення терміну договору, більш привабливі умови діяльності, зміна ділової орієнтації партнерів). Це може потягнути за собою зміни досягнутих раніше домовленостей або відмови від них.

3. Зміни, що відбуваються всередині самого підприємства, або інші причини внутрішнього походження (невідповідність рівня кваліфікації працівників підприємства запланованим виробничим завданням, несподіваний вихід з ладу основних виробничих фондів та інші).

4. Зміни, що відбуваються внаслідок науково–технічного прогресу.

Відповідно до вказаних причин комерційні ризики можна класифікувати за такими ознаками:

1. За приналежністю до країни функціонування господарського суб'єкта ризики можуть бути поділені на:

– внутрішні ризики, які виникають у певній країні і впливають на діяльність тільки її господарських суб'єктів;

– зовнішні ризики, джерело виникнення яких для внутрішніх виробників перебуває за межами їх власної країни.

2. За рівнем виникнення ризики можуть бути класифіковані на:

– ризики, що виникають на мікрорівні, тобто безпосередньо на підприємстві або у приватних осіб;

– ризики галузевого походження, які виникають в цілій групі підприємств, що відносяться до певної галузі, і, відповідно, впливають на свою галузь;

– ризики міжгалузевого походження, наявність яких обумовлена впливом і залежністю окремих галузей і сфер економічної діяльності між собою;

– регіональні ризики, які можуть виникати через наявність специфіки розвитку й управління окремими регіонами всередині країни;

– державні ризики, які виникають на мікрорівні і впливають на всі господарські суб'єкти країни;

– глобальні (світові) ризики, які виникають в економіці декількох країн або усього світового співтовариства, впливаючи при цьому на діяльність господарських суб'єктів цих країн. Найбільш часто такі ризики можуть бути представлені геополітичними ризиками (зміною світової рівноваги, глобальними економічними і демографічними проблемами).

3. За сферою виникнення розрізняють:

– соціально–політичні, походження яких базується на можливості виникнення непередбачуваних ситуацій в рані зміни політичного курсу, що здійснює держава, а також можливого введення в дію незапланованих раніше соціальних програм або інших дій, які відносяться до соціальної сфери (страйки, зміни психологічного настрою у суспільстві);

– адміністративно–законодавчі, які виникають у випадку реалізації незапланованих адміністративних обмежень господарської діяльності ринкових суб'єктів, а також змін у законодавстві (збільшення податкових ставок, заборона на право займатися певним видом діяльності);

– виробничі, пов'язані з виробництвом продукції, із здійсненням будь–яких видів виробничої діяльності;

– комерційні, які виникають у процесі реалізації товарів і послуг, що були здійснені або закуплені підприємством;

– фінансові, які виникають у сфері відносин підприємства з банками та іншими фінансовими інститутами, а також пов'язані з невиконанням суб'єктом економічної діяльності своїх фінансових зобов'язань;

– природно–екологічні, які виникають внаслідок залежності людини і в цілому суспільного виробництва від природно–кліматичних умов;

– демографічні, які виникають внаслідок змін демографічної ситуації. Особливістю цих ризиків є те, що вони можуть існувати як у формі самостійних ризиків, так і спричинити інші ризики (наприклад, зниження тривалості життя населення може бути наслідком виникнення такого ризику, який пов'язаний з реалізацією продукції підприємств, що орієнтуються на населення похилого віку);

– геополітичні – глобального характеру, такі як світова міграція робочої сили, поява хвороб, які загрожують життю цілого людства;

4. За ступенем обґрунтованості прийняття ризики бувають:

– обґрунтовані – це такі ризики, які підприємство вирішує взяти на себе, при цьому їхній вплив на його діяльність буде мінімальним. Таким чином, у ході аналізу абсолютно і відносно дається аналітична оцінка прогнозованих результатів і можливих витрат з урахуванням втрат;

– частково обґрунтовані – це такі ризики, які підприємство бере на себе або передбачає взяти за рівності результатів і витрат. Таким чином, ймовірність несприятливої події настільки велика, що в разі її настання господарюючий суб'єкт може отримати нульовий ефект;

– авантюрні ризики – це ті, за яких є значна ймовірність не досягнути поставленої мети. Господарюючий суб'єкт, що бере на себе авантюрний ризик, діє без урахування реальних сил, умов і можливостей в розрахунку на випадковий успіх.

5. За адекватністю часу стосовно прийняття комерційних рішень можна виділити такі групи:

– ризики попереджувальної групи – це такі, які враховані під час складання планів розвитку підприємства, тобто до моменту їх появи і, щодо який вироблена стратегія поведінки підприємства;

– поточні ризики – це ризики, які не були раніше передбачені, а також не була вироблена стратегія підприємства в разі їх виникнення, і господарюючий суб'єкт реагує на них в момент їх виникнення (на перших стадіях);

– ризики, що запізнилися, – це такі, що не були передбачені підприємством під час складання своїх планів, і стратегія поведінки підприємства при цьому розробляється вже після їх виникнення.

6. За можливістю прогнозування ризики поділяються на:

– ті, що прогнозуються;

– ті, що частково прогнозуються;

– ті, що не прогнозуються.

Здобуття додаткової інформації – один із важливих способів зниження ризику, у разі використання неточних економічних даних доцільним є їх уточнення. Тобто проведення постійних маркетингових досліджень ринку. Також доцільними будуть і такі шляхи, як пошук партнерів, які розпоряджаються інформацію про ринок та необхідні фінансові кошти; звертатися до послуг незалежних зовнішніх консультантів–експертів для проведення науково обґрунтованих прогнозів зміни цін, попиту, дій конкурентів та інші.

На сьогодні в економіці поширеним способом зниження ризику є хеджування. У широкому значенні під хеджуванням розуміють створення зустрічних вимог і зобов'язань (валютного, комерційного або кредитного характеру), як форма страхування ціни і прибутку від небажаного для продавця зниження або невигідного для покупця підвищення ціни. Як результат – згладжування різких коливань ціни.

Для усунення постачальницько–збутових ризиків можна створювати фінансові резерви, створення страхових запасів найнеобхідніших матеріалів та сировини, розробляти низку методів та засобів перестрахування, поліпшувати якість продукції, розширити виробничу діяльність, застосовувати різні маркетингові засоби, розробляти стратегії виробництва на різні періоди часу, вдосконалювати цінову політику, та прогнозувати динаміку цін, посилити контроль за виконанням укладених договорів та ретельно перевіряти тих, з ким збираються укладати договори на постачання продукції, особливо довгострокові.

Автосервіс у всьому світі виконує роль підтримки продажів нових автомобілів та є основним замовником запасних частин до них. В Україні цей вид діяльності – на особливому місці: надто великий парк старих автомобілів, які часто потребують ремонту.

Зростання автомобільного парку впливає на розвиток підприємств з ремонту та обслуговування автотранспортних засобів. Кожен з суб'єктів ринку автосервісних послуг виступає на ньому в певній ролі. Весь процес на ринку автосервісних послуг починається з замовника–автовласника. Він є споживачем автосервісних послуг. Наступним суб'єктом ринку є основний виробник і продавець автосервісних послуг – підприємство системи автосервісу. Автосервісні підприємства конкурують між собою за клієнта.

У цілому підприємства автосервісу здійснюють свою діяльність у нерозривному зв'язку з багатьма галузями народного господарства. Визначаючи місце автосервісу в даній системі, необхідно зазначити, що майже кожен з її елементів часткового має відношення до автосервісу, тобто окремі види робіт, які пропонуються автосервісними підприємствами, притаманні асортиментному складу більшості підприємств системи обслуговування автовласників і автотранспорту. Тому досягнення конкурентних переваг автосервісних підприємств полягає у наданні більшої кількості сервісних послуг: доставки, ремонту, забезпечення клієнтів запасними частинами, гарантування повернення товару тощо.

Комерційна діяльність автосервісних підприємств повинна гарантувати якість і надійність послуг, що надаються, страхувати можливі ризики, підтримувати необхідний рівень постачання запасними частинами, здійснювати негайне повернення готової продукції клієнту у разі відмови від неї при виявленні дефекту в товарі або наданій послузі.

Крім того, необхідно прогнозувати сервісні потреби і визначати тактику й асортименту політику автосервісного підприємства, будувати і впроваджувати ефективну системи доведення продукції до споживача.

У зв'язку з цим у завдання комерційної діяльності автосервісного підприємства входить широке коло питань, яке охоплює елементи маркетингових досліджень, які акцентують свою увагу на аналізі переваг і мотивації покупців.

Ефективне управління двома складовими комерційної діяльності – постачальницькою і торговою – може істотно вплинути на успіх більшості сучасних автосервісних підприємств. Придбання сировини, послуг і устаткування кращої якості в необхідній кількості за кращою ціною, в потрібний час і на основі довготривалої співпраці давно привертає увагу багатьох менеджерів.

Останнім часом в Україні склалася стійка тенденція зростання парку автомобілів іноземного виробництва. Зміни на автосервісному ринку відбуваються не тільки кількісні, а й якісні, тому важливим аспектом є забезпечення авто сервісного підприємства автозапчастинами іноземного виробництва. Сучасний ринок послуг на станціях технічного обслуговування автомобілів розвивається в напрямку індивідуалізації підходу, типізації дій, інтеграції основних процесів і автоматизації операцій. Це призводить до вдосконалення бізнес–процесів, структурної реконструкції елементів систем автосервісу, розвитку відносин на новому якісному рівні. Закордонний та вітчизняний досвід свідчить, що ці процеси пов'язані із залученням нових технологій, внаслідок чого виникають і розвиваються проекти нових масштабів.

За даними деяких аналітиків, частка автосервісу в загальному обороті вітчизняного автомобільного бізнесу становить близько 40%, решту ділять між собою торгівля запчастинами, новими та старими автомобілями. (Для порівняння: у Німеччині половина обороту автомобільного бізнесу припадає на продаж нових авто і лише по 17% – на запасні частини, торгівлю старими автомобілями та автосервіс.) Як вважають експерти, Україна незабаром може вкритися «кладовищами» старих авто, а їх утилізація – стати високорентабельною справою, що створить 10–50 тис. робочих місць.

З урахуванням того, що найбільш конкурентоспроможними за умовами близької якості послуг, є підприємства, які забезпечують більший питомий приріст обсягу послуг при оптимальному співвідношенні «ціна – якість», процес управління підприємствами автосервісу полягає у можливості підприємства адаптуватися у відносно короткий термін до вимог клієнтів.

Досягнутий фірмою рівень конкурентоспроможності визначатиме зміст управлінських рішень, на основі яких буде формуватися система заходів щодо подальшого розвитку. Систему заходів таким чином можна формувати за позиціонуванням підприємства на площині конкурентоспроможності. За несприятливих макроекономічних умов, що полягають у скороченні попиту на послуги з технічного обслуговування та ремонту автомобілів, ціни мають бути адаптовані відповідно до платоспроможності споживачів послуг за умови збереження їх якості. Це дозволить автосервісному підприємству вчасно реагувати на зміни на ринку та забезпечувати підвищення рівня конкурентоспроможності.

Темп сучасного життя, особливо у великих містах, постійно пришвидшується, і актуальними стаються так звані «мобільні» послуги.

Останнім часом перелік послуг мобільних автосервісів розширився за рахунок того, що з'явилися ті, хто потребує не тільки термінового ремонту, але й планового. При зверненні до автосервісу для поточного ремонту, тюнингу, інших робіт доводиться залишити автомобіль на певний час у руках фахівців, що не завжди зручно. Виїзні автосервіси мають компетенцію й устаткуванням, щоб виконати цю роботу на місці, будь то заміна скла, шиномонтаж, або просто вимагає ремонту автомобільна акустична система. Послуги мобільного сервісу коштують дорожче, ніж стаціонар, але незначна переплата грошей окупається значною економією часу й нервів.

Наприклад, щоб започаткувати мобільний шиномонтаж, за підрахунками учасників ринку, потрібно всього 55 тис. грн., куди входить реєстрація підприємця, купівля автотранспорту (в кредит або в розстрочку), шиномонтажний станок, балансуючий станок, компресор, домкрат, термопрес, генератор, компоновка обладнання, витрати на рекламу. Потрібно враховувати й щомісячні витрати: сплачування податків, виплата авто, обслуговування автомобіля (хоча витрати на паливо враховують у націнку за кілометраж). Недорогі малотоннажні високопрохідні автомайстерні на колесах можуть використовуватися не лише для обслуговування міських автомобілістів, а й фермерів – так роблять у Росії. В Україні такі види послуг наразі не пропонуються.

Найбільшим попитом ідея мобільної авторемонтної майстерні користується у власників сільгосптехніки. Але для старту бізнесу потрібно від 100 тис. грн.

Причин збільшення попиту на дану послугу декілька:

По–перше, поява черг на станціях через підвищений попит на шиномонтажні послуги в сезони заміни в авто літніх або зимових шин.

По–друге, практично повна відсутність у центрі й прилеглих до нього районах шиномонтажних станцій, внаслідок чого жителям центра, щоб поміняти шини на авто, часто доводиться їхати в далекі райони, а через завантаженість доріг, пробок і черг на станціях це робить процедуру заміни шин ємної за часом і не самої приємної. Послуга мобільного шиномонтажу затребувана в більшості великих міст країни, перспективи в цього бізнесу величезні.

По–третє, більша популярність мобільного шиномонтажу серед корпоративних клієнтів, яким зручніше й вигідніше запросити бригаду до себе в ангар або АТП, ніж записуватися в чергу й два– три тижні міняти шини на всіх своїх машинах.

Крім весняно–літнього періоду шиномонтаж затребуваний восени й узимку – з початку жовтня до середини грудня. Проколи й розриви шин трапляються в будь–яку погоду й не залежать від пори року. Крім того, у мобільного шиномонтажу є серйозна перевага перед стаціонарними СТО – він може працювати цілодобово. Цілодобовий сервіс буде «унікальною пропозицією».

Наступною послугою, що може запропонувати комерційний автосервіс, – є послуга хімчистки салону. Повна хімчистка автомобільного салону проводиться від одного разу в рік до трьох, у середньому – двічі за рік: на початку весни й наприкінці літа, тобто при правильній організації бізнесу клієнтська база для підприємства буде збільшуватися.

Висновки

Таким чином, удосконалення управління комерційною діяльністю полягатиме у тому, що підприємства мають пропонувати нові види послуг та розвиватися в цьому напрямку. Зважаючи на розвиток Інтернет та все більш активному пошуку необхідної інформації там зі сторони споживачів, компанії доцільно розробити та підтримувати свій власний сайт. При цьому основою функцією сайту компанії на початках буде налагодження зв'язків з громадськістю та розповсюдження інформації про компанії.

Для зміцнення та подальшого розвитку позитивних тенденцій в становленні комерційного бізнесу в Україні, сталого розширення поля його функціонування потрібна насамперед певна активізація державної підтримки торговельно–сервісних підприємств, яка передбачала б кардинальне розширення інвестиційного та інноваційного забезпечення передусім малого підприємництва, що нині було б на користь інтересам усіх сфер вітчизняної економіки.

Література

1. Ефремов В.С. Стратегия бизнеса. – М.: Финпресс, 2006. – 464 с.

2. Задоя О.А. Комерційна діяльність. – К.: Четверта хвиля, 2006. – 347 с.

3. Парментер Д. Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрение и применение решающих показателей / [Пер. с англ. А. Платонова]. – М.: ЗАО «Олимп–Бизнес», 2008. – 288 с.

4. Підприємництво та комерційна діяльність в Україні. Л.Ф. Бондаренко, Т.В. Гальченко; Харк. держ. наук. б–ка ім. В.Г. Короленка. – Харків, 2006. – 168 с.

5. http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/article/4/01201012151.html

О.М. БІЛЯНСЬКИЙ,
к.е.н.,
В.П. НІКОЛАЄВ,
д.е.н., Міністерство економіки України

Економічний аналіз Житлового кодексу України в історичному і міжнародному контексті

На прикладі низки країн розглядаються і систематизуються принципові положення організації житлової сфери в ринкових умовах, джерела фінансування, форми власності і управління житлом. Під цим кутом зору аналізуються економічні положення нового Житлового кодексу України.

На примере ряда стран рассматриваются и систематизируются принципиальные положения организации жилищной сферы в рыночных условиях, источники финансирования, формы собственности и управления жильем. Под этим углом зрения анализируются экономические положения нового Жилищного кодекса Украины.

The principal positions of housing organization in market conditions are considered and systematized on example of number of countries, as well as sources of funding, forms of ownership and management of housing. Therefore the economic positions of the new Housing Code of Ukraine are examined.

Постановка проблеми. Функцією органів місцевого самоврядування відповідно до ст. 30 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.97 р. є управління об'єктами житлово–комунального господарства, що перебувають у власності відповідних територіальних громад, забезпечення їх належного утримання та ефективної експлуатації, надання населенню необхідного рівня та якості послуг. Проте з часу прийняття закону відбулися великі зміни у власності як на житло, так і на підприємства, які надають житлово–комунальні послуги. Наприклад, поширеною стала ситуація, коли в одному будинку поєднуються кілька форм власності: приватна – на квартири, муніципальна – на будинок і прибудинкову територію. Виникла необхідність пошуку оптимальної схеми управління житловим господарством і особливо – механізму відтворення житлового фонду в умовах його все більшого зношення. Ця практична проблема є сьогодні актуальною для всіх міст пострадянських республік, в тому числі України [1]. Особливу гостроту зазначена проблема набула у зв'язку з підготовкою і обговоренням нового Житлового кодексу України. Кодекс залишає не зовсім визначеними доцільні форми державної підтримки будівництва, утримання житла, користування орендованим житлом.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різним аспектам її вирішення приділена увага у роботах російських фахівців В.В. Бузирєва, В.С. Чекаліна [2], В.Я. Міщенка [3], Є.Б. Смірнова [4] та багатьох інших. Низка досліджень присвячена аналізу зарубіжного досвіду управління житловим будівництвом і житловим господарством, наприклад, публікації [5–10], а також роботи українських авторів [11, 12]. Дослідники наводять цікаві, але недостатньо систематизовані дані щодо організації роботи житлової сфери за кордоном, з чого важко уявити її цілісний механізм, зрозуміти її взаємозв'язок із економічним оточенням.

Мета статті. На нашу думку, історичний і зарубіжний досвід потребує подальшого аналітичного опрацювання і більшого узагальнення стосовно прийнятності до конкретних економічних умов, що склалися в Україні, зокрема, враховуючи незадовільний стан житлового фонду, взагалі, і зокрема того, що передається у приватну власність мешканців при організації кондомініуму, обмежені доходи населення, недосконалу систему державної підтримки у сфері будівництва і експлуатації житла тощо. Багатий зарубіжний досвід потребує порівняння з принципами, закладеними у проект нового Житлового кодексу України [13].

Виклад основного матеріалу. Досвід дореволюційної Росії. Розвиток економіки Росії у першій половині XIX століття викликав бурхливий приплив людей у міста, що сприяло різкому прискоренню темпів масового житлового будівництва. Ринкові потреби і фінансові можливості економічного зростання зумовили комерційну організацію житлового сектора переважно у формі багатоквартирних дохідних будинків, приміщення в яких здавалися в оренду, приносячи власникові нормальний прибуток на вкладений капітал. На макрорівні це сприяло пропорційному переливу приватного інвестиційного капіталу у житлову сферу.

У схемі оренди житла набули поширення і благодійні будівельні товариства, фонди. З коштів їхніх членів формувався капітал, який витрачався на придбання земельних ділянок, проектування і будівництво відносно дешевих будинків. При цьому отримані доходи у вигляді квартирної плати цілком реінвестувалися в нове будівництво, імовірно, без розрахунку на прибуток. Щодо розмірів квартирної плати і як забезпечувався з часом процес відтворення капіталу даних немає. Отримати в оренду житло могли лише люди, що мали заробіток не більше встановленого. Широко застосовувалося дотування підприємцями квартплати для робітників. Суборенда заборонялася.

Люди із середніми доходами могли отримувати житло у власність через участь у будівельних спілках, які видавали довгострокові позики своїм членам на потреби будівництва. Поступово функції цих спілок розширювалися, нагадуючи

© О.М. БІЛЯНСЬКИЙ, В.П. НІКОЛАЄВ, 2011

форми сучасного банківського іпотечного кредитування. Члени спілки, які бажали вийти з неї, отримували всю свою суму з відсотками.

Досвід США з державної підтримки житлової сфери. У США участь держави у житловому будівництві почалася з 30–х років XX століття, що було пов'язано не з економічним розвитком, а, навпаки, з депресією і відповідними соціальними задачами влади. Роль федерального уряду полягала у видачі гарантій кредитним установам і надання їм фінансових ресурсів. Перший невеликий внесок готівкою і пільгові умови кредитування дозволяли людям з середніми статками купувати індивідуальні будинки.

Іншою формою федеральної програми було масове муніципальне житлове будівництво, що здійснювалося створеними місцевою владою управліннями, які набували у власність багатоквартирні будинки, малоповерхові забудови, а в деяких випадках – і односімейні будинки, купуючи землю, замовляючи проект і на конкурсній основі залучаючи будівельну фірму за найменшою ціною; купуючи збудоване житло у приватної фірми, яка будує на своїх ділянках для подальшого продажу; беручи закінчений будинок в оренду у власника і здаючи квартири сім'ям з низькими доходами. При цьому незаможні платили за житло не більше 30% доходу, решта дотувалася урядом. Розмір граничного доходу встановлювався місцевими управліннями залежно від середнього розміру заробітної плати у місцевості.

Для населення з низькими доходами в США будувалися і багатоповерхові будинки, по 5–10 будинків у мікрорайоні. На перших поверхах розміщували об'єкти соціальної інфраструктури. Вартість квартири в такому будинку була порівнянна з можливостями сімей з низькими доходами. Однак широкого поширення цей вид житла в США не отримав. Більшого поширення набуло володіння житловою нерухомістю установами і корпораціями.

Американське законодавство до спільної власності в багатоквартирних будинках відносить землю, будинок та інфраструктуру. Розміри внесків на обслуговування та ремонт визначаються частками власників у спільному майні. При цьому відсутність власника у квартирі або відмова у використанні колективної інфраструктури не можуть бути підставою для звільнення від внеску.

У США поширено залучення спеціалізованих фірм до управління житловою власністю, наприклад, багатоквартирними житловими комплексами. Деякі фірми надають послуги тільки з організації бухгалтерського обліку, технічного обслуговування й поточного ремонту, не займаючись, наприклад, питаннями комерційної реалізації та оренди квартир. На сьогодні власники нерухомого майна в США віддають перевагу фірмам, які пропонують весь комплекс послуг.

Досвід Німеччини з управління спільною власністю на житло. Квартира чи індивідуальний будинок можуть належати фізичним особам, які мешкають в них або здають в оренду іншим. Багатоквартирні будинки можуть належати як фізичним, так і юридичним особам (товариствам з обмеженою відповідальністю, акціонерним товариствам, житловим кооперативам). Є кондомініуми з індивідуальним володінням квартирою, підвалом, тимчасовим місцем паркування й мансардою у багатоквартирному житловому будинку та спільним володіння житловим будинком (сходові клітки, фасади, дах, балкони, віконні перегородки), земельною ділянкою (прилеглі частини вулиці, насадження й дитячі майданчики) та інженерною інфраструктурою.

Німецьке законодавство встановлює, що членство в об'єднанні настає разом із правом на квартиру, і жоден із власників не може відмовитися від вступу в товариство. Об'єднання співвласників житла є керівним органом, який здійснює свої повноваження через рішення загальних зборів.

Великі кондомініуми наймають для управління керуючі компанії. Об'єднання співвласників житла затверджує річний план діяльності, приймає бюджет і рішення про необхідні інвестиції. Кожен член об'єднання повинен зробити свій внесок у затверджений фонд інвестування і в резервний фонд – ці кошти використовуються для покриття всіх витрат, що пов'язані з управлінням загальним майном. Рішення є обов'язковими для всіх, а їхнє невиконання передбачає притягнення до суду, за рішенням якого квартира може бути продана з метою погашення збитків.

Досвід Франції з організації соціального житла. Сектор соціального житла у Франції є важливою складовою державної житлової політики щодо малозабезпечених верств населення. Із 21,5 млн. індивідуальних житлових будинків і квартир близько 3 млн. – приватне житло, призначене для оренди, і 3,5 млн. (16%) – соціальне житло, більша частина якого являє собою великі (більше 1000 квартир) житлові комплекси, збудовані у 60–х роках індустріальними методами на віддалених від центра міст територіях. Соціальне житло у Франції не підлягає приватизації. Його будівництво, утримання і відтворення забезпечуються державою.

У сфері управління й обслуговування соціального житлового фонду діють правила, які відрізняються від управління приватним сектором. Так, держава обмежує й чітко регулює розмір орендної плати за житло, яка, в свою чергу, встановлюється диференційовано, залежно від поверховості та місцезнаходження будинку, доходу й складу сім'ї і не може перевищувати граничного розміру. При цьому квартиронаймач забезпечується всім комплексом житлових послуг (технічне обслуговування, ремонт, водопостачання, електропостачання тощо). Як компенсації керуючі компанії мають пільги з оподаткування, державні дотації та пільгові ставки кредиту.

У сфері утримання приватного житла адміністрація міста, перш за все, стежить за санітарним станом будівель, їх нормальним функціонуванням і зовнішнім виглядом. Існує правило, відповідно до якого домовласник один раз на десять років зобов'язаний приводити в належний вигляд фасад будинку. Якщо такі роботи не здійснювалися, місцева влада або примушує власника будинку зробити це, або самостійно

проведе роботи з наступним примусовим відшкодуванням домовласником.

Досвід громадського управління житлом. Житловий рух у Швеції та Англії. На Заході діяльність на захист своїх житлових інтересів, покращення житлових умов і якість середовища відома під назвою «житловий рух». Рух квартиронаймачів – один із найбільш поширених і організованих житлових рухів за кордоном.

Національні організації квартиронаймачів на сьогодні існують у США, Канаді, Індії, Новій Зеландії й Австралії, практично в усіх європейських країнах. Найбільші серед них – у Німеччини, яка нараховує понад 1 млн. членів і Швеції (445 тис. членів і 800 співробітників апарату на всіх рівнях).

На думку шведів, кращою базою для створення локальної організації квартиронаймачів є багатоквартирний будинок чи квартал (мікрорайон). У країні існує більше ніж 3500 локальних асоціацій квартиронаймачів, кожна з яких представляє інтереси від 100 до 400 сімей. Основою організації колективних будинків є спеціальна угода (договір) між організацією мешканців і муніципальною компанією про передачу мешканцям різних функцій з управління, утримання та ремонту будинку. Будинок при цьому залишається муніципальним, а його мешканці – квартиронаймачами.

У Великобританії участь квартиронаймачів у місцевому житті вважається настільки важливою, що уряд країни оголосив її необхідною умовою виділення коштів на утримання будинків. Ці об'єднання, а їх налічується більше 2500, фінансуються урядом у формі дотацій.

Цікавим є і досвід країни з добровільної передачі житлового фонду з балансу муніципалітету зареєстрованим громадським домовласникам, наприклад, житловим асоціаціям чи місцевим житловим компаніям. Більшість муніципалітетів розглядає передачу житла як спосіб забезпечити більш якісне обслуговування та вирішення інших житлових проблем, ніж те, яке вони можуть надати в майбутньому.

Зарубіжний досвід фінансування. У країнах з розвиненою ринковою економікою на відтворення житлового фонду витрачається в середньому до 25% валових інвестицій і до 25% особистих заощаджень громадян. Однак останнім часом намітилася тенденція до скорочення інвестицій у нове житлове будівництво і переорієнтація на реконструкцію і модернізацію житлового фонду. За оцінками фахівців, частка інвестицій на ці цілі, наприклад у Канаді, Данії, наблизилася до 50% коштів, що витрачаються на нове будівництво. У США ця частка перевищує 40%. При цьому зростають вимоги до якості житлового фонду. В числі критеріїв якості оцінки житла, разом із зручністю внутрішнього планування квартир, насиченістю обладнанням, все більшого значення набувають надійна тепло– і звукоізоляція, якість середовища – чистота повітря, наявність парків і скверів, водойм, рівень шуму і т.п. У зв'язку з цим будівельні та проектні фірми практично у всіх країнах з розвиненою ринковою економікою активно вивчають сучасні вимоги населення до зручності і рівня якості житла, що визначатиме його ціну.

Важливою особливістю країн з розвиненою ринковою економікою у сфері відтворення житлового фонду є наявність розвиненого кредитно–фінансового механізму, що дозволяє людям з невисокими доходами будувати чи купувати комфортабельне житло. Форми кредитування, розміри кредитів, терміни їх погашення і процентні ставки мають значну диференціацію по країнах. Однак можна виділити кілька схожих моментів.

По–перше, розміри державного субсидування населення на придбання або будівництва житла пов'язані з такими соціальними аспектами, як житлові умови, необхідні окремим групам громадян, кількість і вік членів сім'ї, їхні доходи.

По–друге, майже у всіх країнах сьогодні зростає частка позикових коштів при будівництві або купівлі житла. Так, наприклад, у США і більшості європейських країн ця частка сягає в середньому 80%, тобто початковий внесок становить 20%. Однак в окремих випадках для населення з низькими доходами частка позики може досягати 93–95% (США, Канада). В Австрії і Норвегії в окремих випадках надається повна позика громадянам, які не мають можливості зробити особистого внеску.

Вирішальне значення в механізмах кредитування мають термін кредиту та розмір відсоткової ставки. Зазвичай цей термін становить 20–30 років, а плата за кредит в європейських країнах 5–6%.

Податкові аспекти. Одним із заходів вирішення проблеми відтворення житла є запровадження податку на нерухомість як для фізичних, так і юридичних осіб і створення тим самим фінансового джерела для відтворення житла, зокрема, джерела державних або місцевих коштів на будівництво соціального житла, пільги і дотації. Крім того, податок на нерухомість стимулював би приток капіталу на ринок підрядних робіт і дозволив б вийти на більш високі темпи будівництва житла. Існує і світова практика майже 130 країн, яка підтверджує ці ідеї. Так, для простого прикладу, в Англії ставка податку залежить від ринкової вартості житла, вищої 120 тис. фунтів стерлінгів: від 120 до 250 тис. фунтів – за ставкою 1%, від 250 до 500 тис. фунтів – 3%, понад 500 тис. фунтів – від 4%[1].

Підбиваючи підсумки вищевикладеного, можна побудувати таблицю для аналізу економічних моделей будівництва та відтворення житла (див. табл.).

Порівняємо проект Житлового кодексу України з наведеними у таблиці моделями.

Джерела коштів на будівництво житла та його призначення. Кодекс регулює питання щодо забезпечення реалізації права громадян на житло, управління житловим фондом, його утримання та збереження, правовідносини фізичних і юридичних осіб, органів державної влади, органів місцевого самоврядування у житловій сфері. Таким чином, питання фінансування будівництва житла в проекті Житлового кодексу України не регулюються. Разом із тим окремими стат–

[1] http://pda.coolreferat.com/

тями проекту передбачається фінансування створення житлового фонду соціального призначення за рахунок коштів місцевих бюджетів та інших джерел (у тому числі і шляхом будівництва нового житла).

Крім того, проектом кодексу передбачається: створення державою умов для кредитування будівництва житла чи придбання житла громадянами.

Власність на будинки. Проектом кодексу передбачаються різні форми власності на багатоквартирні будинки, а саме: спільна сумісна вартість фізичних осіб, спільна сумісна власність фізичних осіб та юридичних осіб (на квартири, які не приватизовано мешканцями і які перебувають у власності місцевих органів самоврядування, або підприємств), а також можлива приватна власність однієї фізичної особи на багатоквартирні будинки, в зв'язку з тим, що відповідно до проекту кодексу кількість житлових будинків (у тому числі багатоквартирних), квартир (їх частин), а також житлових приміщень розташованих у нежитлових спорудах, що можуть перебувати у приватній власності однієї фізичної чи юридичної особи, не обмежується.

Частка у спільній частковій власності на спільне майно у багатоквартирному будинку, яка належить власнику (співвласнику) приміщення (житлового чи нежитлового) у цьому будинку, підлягає державній реєстрації відповідно до закону і зазначається у свідоцтві про державну реєстрацію його права власності на відповідне житлове або нежитлове приміщення. На жаль, з проекту кодексу не зрозуміло чи будуть в обов'язковому порядку визначатись частки співвласників на житло, яке приватизовано в попередні роки.

Форма користування квартирами. Проект житлового кодексу враховує ті зміни, які відбулися в суспільстві після встановлення незалежності України. Передбачаються різні форми володіння і користування квартирами у багатоквартирних будинках. Серед них: оренда квартир фізичними особами у органів місцевого самоврядування, в тому числі житло з житлового фонду соціального призначення для проживання громадян, які потребують соціального захисту, квартири, приватизовані громадянами в процесі приватизації житла відповідно до законодавства (квартири, які будуть отримані громадянами в оренду після прийняття Житлового

Економічні моделі будівництва і відтворення житлового фонду

Джерела коштів на будівництво житла та його призначення	Власність на будинки	Форма користування квартирами	Оплата за проживання	Державна підтримка	Механізм відтворення житла
Приватні кошти інвесторів, житло для комерційного використання	Приватні дохідні будинки	Оренда	Ринкові ставки	Відсутня	Амортизація в орендних ставках забезпечує просте, а прибуток – розширене відтворення
Приватні кошти благодійних фондів, житло для власного використання	Будинки благодійних фондів	Оренда	Пільгові ставки, дотації роботодавців до квартплати	Відсутня	Залежно від орендної ставки: відсутність відтворення, просте або частково розширене
Приватні кошти юридичних осіб, житло для продажу або комерційного використання	Приватні будинки юридичних осіб	Оренда	Ринкові або пільгові ставки	Відсутня	Розширене відтворення безпосередньо, або опосередковано через трудову віддачу від найманих працівників на рівні капіталу власника
Приватні кошти інвесторів, житло для продажу	Державні (муніципальні) будинки	Оренда	Пільгові ставки	Існує	Відсутність безпосереднього відтворення, необхідність нових бюджетних видатків
Приватні кошти інвестора (інвесторів), житло для продажу	Спільна власність, будинки–кондомініуми	Приватна власність члена кондомініуму	Ставки за утримання об'єктів спільної власності та управлінські послуги, не включає амортизацію на просте відтворення і прибуток	Відсутня, або можлива	Відсутність відтворення, необхідність нових видатків сімей
Приватні кошти співінвесторів членів кооперативу, житло для власного використання	Спільна, кооперативні будинки	Кооперативні паї	Ставки за утримання спільної власності та управлінські послуги, не включає амортизацію на просте відтворення і прибуток	Відсутня	Відсутність відтворення, необхідність нових видатків сімей
Державні кошти, житло для громадського використання	Державні (муніципальні) будинки	Оренда	Пільгові ставки	Можлива	Відсутність відтворення, необхідність нових бюджетних видатків

кодексу, не підлягатимуть приватизації), квартири, придбані у забудовників на первинному ринку, та квартири, придбані населенням на вторинному ринку, також залишається можливість функціонування житлових кооперативів.

Проектом кодексу розглядаються дві форми утримання будинків та прибудинкових територій: створення об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ), які на власний розсуд утримують квартири і будинок в цілому та укладання договорів на управління будинком з управляючою компанією або управителем – фізичною особою шляхом конкурсного відбору управителя. Будинки, які протягом року після прийняття кодексу не визначаться зі способом управління будинком, отримають управляючу компанію за рішенням органу місцевого самоврядування.

Оплата за проживання. Загальний принцип визначення розміру плати за утримання житла – залежно від капітальності житлової споруди, рівня облаштування та благоустрою житла.

Розмір плати за житло розраховується у порядку та на умовах, визначених в установчих документах відповідно об'єднання співвласників багатоквартирного будинку (будинків), житлового кооперативу, товариства власників житла, або визначається виконавцем послуг з управління житлом самостійно згідно із законодавством, з урахуванням розміру плати за послуги з управління житлом, відповідно до цін/тарифів, затверджених у встановленому законодавством порядку.

Плата за житло включає плату за: оренду житла відповідно до умов договору; управління житлом; утримання будинку та прибудинкової території; комунальні послуги; капітальний ремонт житлової будівлі чи її частини, споруд, призначених для технічного обслуговування житлової будівлі, елементів благоустрою, розташованих на прибудинковій території. Необхідно відмітити, що введення плати за капітальний ремонт є новим для тарифоутворення у житловому господарстві України. Залишаються не визначеними питання амортизаційних відрахувань на будинки, тому незрозуміло, як визначати відрахування на капітальний ремонт, не визначено, де і яким чином будуть накопичуватись кошти протягом багатьох років, який механізм запобігання інфляційним процесам.

Розмір плати за оренду житла у приватному житловому фонді встановлюється власником житла в договорі про оренду житла, а у державному та комунальному житлових фондах – визначається уповноваженим органом в установленому законодавством порядку.

Плата за житло у житловому фонді соціального призначення має свої особливості і включає плату за: оренду житла; утримання житлового будинку та прибудинкової території; комунальні послуги. Таким чином, витрати на управління та капітальний ремонт соціального житла не включаються до складу витрат з метою розрахунку тарифів на плату за житло.

Державна підтримка відповідно до проекту кодексу досить слабка у порівнянні з підтримкою у розвинутих країнах, що розглядалася на початку статті. Держава лише створює умови для отримання кредиту, не беручи на себе зобов'язання щодо зменшення кредитної ставки, або відшкодування частини кредиту забудовникам. Можливо, цей механізм передбачуватиметься іншими документами. Також держава залишає за собою з попередньо діючого законодавства зобов'язання щодо першого капітального ремонту будинку з виконанням сторонами умов, які наведені в проекті кодексу.

Механізм відтворення житла. Оскільки існує невизначеність з амортизацією будинків і механізмом протидії здешевленню накопичених коштів, а також передбачається лише в певній мірі участь держави і органів місцевого самоврядування у капітальному ремонті житла, то можна вважати, що проект кодексу не розглядає механізму відтворення житла після закінчення терміну його експлуатації.

Висновки

1. При розгляді питання про управління житловим фондом і економічний процес його відтворення визначальну роль відіграє форма власності. Власники окремих квартир управляють своєю власністю інакше, ніж власники одного чи декількох приватних будинків, а власники приватних будинків управляють своєю власністю інакше, ніж приватні житлові компанії або муніципальні організації. Так само і щодо відтворення: цей процес відбувається на рівні власника капіталу, зокрема нерухомості: фізичної особи, громади, підприємства, держави. Оскільки структура капіталу власника може бути складніша, ніж один об'єкт, процес відтворення може виходити за рамки будинку чи квартири [11]. Крім того, з позицій капіталу як самозростаючої вартості, навіть у структурі домогосподарства житло може носити або не носити комерційного характеру, тобто використовуватися для споживання. Тож відтворення житлового фонду слід розглядати з різних економічних позицій.

2. Переважним типом власного житла в більшості розвинених країн є односімейні одно– та двоповерхові будинки, які будуються, як правило, у приміській зоні великих міст, у середніх і малих містах, а також у сільській місцевості. У США, наприклад, в таких будинках проживає близько 65% населення. Багатоквартирні 2–3–поверхові житлові будинки, а саме квартири в них, призначаються у власність для сімей середнього достатку, які не можуть купити власний будинок. Для незаможних сімей, які в принципі не можуть придбати житло у власність за ринковими цінами і потребують соціальної допомоги, будуються багатоповерхові будинки, як правило, каркасного типу з монолітного бетону. При цьому будівництво в середньому на 60–65% оплачується державою шляхом субсидування громадян.

3. У дореволюційній Росії в інших країнах Європи в період становлення капіталізму розвиток житлового будівництва, як правило, був викликаний бурхливим економічним зростанням і розбудовою міст. Тому діяли переважно ринкові механізми, які забезпечували відтворення комерційного житла для власника за чисто інвестиційною моделлю. Великий капітал виходячи із комерційних або некомерційних інтересів власників ін–

вестувався у дохідні будинки або зрідка у благодійні за формою організації і револьверні за оборотом коштів фонди, використовувався для дотацій квартплати. Критерієм користування таким житлом завжди виступали доходи потенційного мешканця. Подібну роль у США відіграють фірми–забудовники, які, інвестуючи власний капітал, ведуть роботи за власними проектами, на власних земельних ділянках для подальшої здачі готового будинку в оренду. Як правило, ці фірми належать великим промисловим, банківським або торговим корпораціям. Очевидно, що в цих випадках ключовим питанням є наявність власних або позикових довготермінових коштів на будівництво. Тож у країнах з ринковою економікою житлове будівництво здійснюється в основному за рахунок приватних інвестицій. Частка державного сектору в житловому будівництві цих країн коливається в межах від 1,5–2% (США) до 8–18,5% (Італія, Франція).

Витрачання або перерозподілу суспільних коштів задля забезпечення певних категорій житлом в чисто ринковій схемі не існувало. З цього досвіду в наших умовах заслуговує на увагу модель фірм–забудовників і дохідних будинків, благодійних фондів та револьверної схеми фінансування будівництва.

4. Невеликі капітали об'єднувалися у фінансові структури, трансформуючись в індивідуальну чи колективну нерухомість, або залишаючись у пайовій грошовій формі під відсоток. За рахунок коштів населення (власних і позикових) зараз будуються або купуються індивідуальні будинки, а також квартири в багатосімейних будинках. В європейських країнах розвиток отримало кооперативне будівництво, його частка у Франції перевищує 25%, в Італії – становить близько 20%, в Данії та Фінляндії – близько 15%. У США частка цього виду будівництва незначна.

У колективній схемі будівництва житла для власних (не комерційних) потреб починає відігравати певну роль і держава, використовуючи переважно критерій доходів домогосподарств.

Приватне житло власного користування, не будучи об'єктом комерції, з економічної точки зору не підлягає процесу відтворення. Однак у випадку комерційного використання воно може і має ставати об'єктом оподаткування і не повинно ставати об'єктом дотації держави.

Тож в умовах України вимагає налагодження система визначення рівня доходів, які слугуватимуть підставою для отримання державної підтримки на придбання або оренду житла, контроль оподаткування комерційного використання житла.

5. Розглядаючи житлову проблему на макрорівні, можна помітити риси моделі відтворення житлового фонду. Якщо існує державна підтримка, має існувати, або є бажаною, економічна віддача від неї у вигляді системи: податок на (надлишкову) нерухомість – дотації на придбання або оренду житла. У проекті Житлового кодексу система відтворення житла відсутня. Очевидно, вимагає подальшого аналізу Податковий кодекс, зокрема податок на нерухомість і землю.

7. Практично в усіх країнах існують організації громадського житлового руху, об'єднання мешканців, квартиронаймачів. Безумовно, вони є невід'ємною складовою розвитку громадянського суспільства. Мета й одночасно результат їх діяльності – відремонтовані двері та вікна, зекономлені вода й електроенергія, чисті стіни і знижена квартплата, гарні стосунки з сусідами та безпечні під'їзди, створення нових схем управління будинками, установлення системи партнерських відносин з міською й муніципальною владою.

Література

1. Ніколаєв В.П. Макроекомічний аналіз житлової проблеми в Україні // Науковий вісник Національного університету ДПС України, №1, 2008 р.

2. Бузырев В.В., Чекалин В.С. Экономика жилищной сферы. – М.: ИНФРА–М, 2001. – 256 с.

3. Мищенко В.Я. Проблемы содержания и обновления жилищного фонда. – Воронеж: ВГАСУ, 2004. – 165 с.

4. Смирнов Е.Б. Воспроизводство жилищного фонда крупного города в условиях формирования экономических отношений рыночного типа. СПб.: СПбГИЭА, 1997. – 267 с.

5. Жилищная политика местных властей: уроки западноевропейского опыта и реформы в России. – СПб.: Наука, 1998. – 290 с.

6. Казанский Ю.Н. Строительство в США и России: экономика, организация и управление / Ю.Н. Казанский, А.М. Немчин, С.Н. Никитин. – СПб.: Два–Три, 1995. – 328 с.

7. Казанский Ю.Н. Управление строительством: опыт США, Японии, Великобритании, ФРГ, Канады. М.: Стройиздат, 1994. – 407 с.

8. Кияненко К.В. Строительство, предоставление и субсидирование жилищ в Голландии // Жилищное строительство, 1998, №12. – С. 24–26.

9. Строительный комплекс в капиталистической экономике: функционирование экономического механизма и новые явления в развитии (Под ред. д.э.н. Рекитара Я.А.). – М.: Наука, 1991. – 271 с.

10. Французский опыт на службе градостроительству и землеустройству // Сб. докум. Министерства жилищного строительства, инфраструктуры и транспорта Франции. – Париж, 2001. – 349 с.

11. Николаев В.П. Введение в рыночную экономику строительства. – К.: Будівельник, 1991. – 88 с.

12. Олійник Н.І. Зарубіжний досвід управління житловим фондом // Держава та регіони. Серія «Державне управління», 2009, №3. – С. 212–216.

13. Проект Житлового кодексу України.// Режим доступу http://gska2.rada.gov.ua/

Д.В. БАЛАНЧУК,
аспірант, Київський національний торговельно–економічний університет

Сегментування корпоративних клієнтів банку

У статті визначено критерії сегментації корпоративних клієнтів банку, виокремлено первинну та вторинну їх сегментації, розкрито зміст етапів процесу сегментації корпоративних клієнтів банку. Автором запропоновано власний методичний підхід до сегментації корпоративних клієнтів банку.

В статье определены критерии сегементации корпоративных клиентов банка, выделены первчиная и вторичная их сегментация, раскрыто содержание этапов процесса сегментации корпоративных клиентов банка. Автором предложен собственный методический подход к сегментации корпоративных клиентов банка.

The criteria for segmentation of corporate clients are outlined, their primary and secondary segmentation are determined, the content of the stages of segmentation of corporate clients is disclosed in this article. The author gives his own methodical approach to the segmentation of corporate clients.

Постановка проблеми. Сучасна українська економіка – це економіка договірних стосунків між рівноправними і відповідальними партнерами, в якій банкам належить важлива роль. Останній виконує операції по залученню і розміщенню грошових коштів суб'єктів господарювання, веденню їх банківських рахунків та наданню багатьох інших банківських послуг.

В універсальних банках, як правило, найбільшу частку у структурі доходів вони отримують від обслуговування корпоративних клієнтів. Виділення банками корпоративних клієнтів в окремий сегмент є доцільним з огляду на необхідність забезпечення якомога якіснішого їх обслуговування та комплексного задоволення усіх наявних потреб. Як наслідок, банк забезпечує собі конкурентні переваги перед іншими фінансовими установами, що дозволяє залучити більшу кількість корпоративних клієнтів, збільшити власну частку на ринку, а відтак – отримати кращі фінансові результати.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У вітчизняній науковій літературі практично відсутні наукові доробки, присвячені комплексним дослідженням проблематики сегментації корпоративних клієнтів банку. Окремі теоретичні, методологічні, методичні і практичні аспекти щодо специфіки бізнесу банку на окремих сегментах ринку знайшли відображення в роботах деяких вітчизняних дослідників, зокрема В.В. Вітлінського, А.М. Герасимовича, Т. Климушка, І.М. Парасій–Вергуненко, М.Л. Савлука, Н.П. Шульги та ін. Багато уваги цьому питанню приділили зарубіжні дослідники: Е. Бредлі, Р. Клаус, М.З. Бора, О.І. Лаврушин, Є.Ф. Жукова та ін.

Значна увага питанню сегментації клієнтів різних суб'єктів господарювання (зокрема, торгівельних, промислових підприємств) приділена в роботах таких широковідомих авторів як П. Друкер, Ф. Котлер та ін. Окремі підходи щодо сегментації корпоративних та роздрібних клієнтів банку викладені в наукових працях Т. Климушки, А. Краевої, Д. Гайдунько.

Незважаючи на наявність певних напрацювань у сфері управління банківським бізнесом та сегментації клієнтів суб'єктів господарювання, в тому числі банків, донині не вирішеними залишається низка важливих науково–практичних проблем: змістовного наповнення понятійного апарату, визначення критеріїв сегментації корпоративних клієнтів банку, а також виокремлення первинної та вторинної їх сегментації. Розв'язання зазначених проблем викликало необхідність проведення даного дослідження, обумовило його актуальність, визначило мету та завдання.

Мета статті полягає в дослідженні сучасних підходів до сегментації корпоративних клієнтів банків, визначенні критеріїв та показників оцінки їх економічної привабливості для банку.

Для досягнення цієї мети були поставлені такі завдання: огляд банківської практики щодо сегментації власних корпоративних клієнтів, розробка та деталізація процесу сегментації корпоративних клієнтів, визначення критеріїв для сегментації, розробка власного підходу до сегментації корпоративних клієнтів, доведення необхідності проведення вторинної сегментації.

Виклад основного матеріалу. Значна залежність банку від власних клієнтів підтверджує необхідність оптимізації клієнтської бази й забезпечення ефективності обслуговування клієнтських груп з різними параметрами, що дозволить підвищити ступінь їхньої задоволеності та встановити довготривалі партнерські відносини з кожним споживачем банківських послуг. Усі ці заходи потребують реалізації програми якісного управління клієнтською базою банку, ключовим компонентом якої є сегментація його клієнтів за певними критеріями.

Сегментація – це процес ухвалення рішення щодо віднесення клієнтів банку до того чи іншого сегменту. Для проведення адекватної сегментації вона має відповідати певним вимогам. У цьому зв'язку найбільш влучною видається думка Федосимової С., яка сформулювала ці вимоги в такий спосіб [5]:

–по–перше, можливість якісної і кількісної оцінки клієнтів за наслідками проведення сегментації. Результати аналізу мають бути представлені у вимірних показниках для можливості їх інтерпретації;

– по–друге, відповідність результатів сегментації реальному стану речей. Задоволення цієї вимоги повністю залежить від ступеня наближеності інструментарію сегментації до реальності, деталізації і охоплення різних параметрів стану взаємодії банку з клієнтом;

© Д.В. БАЛАНЧУК, 2011

– по–третє, простота і оперативність проведення такої сегментації. Дана вимога є достатньо важливою, оскільки інколи необхідність визначити клас клієнта, до якого він відноситься, є терміновою.

Найчастіше в банках виділяють такі сегментні групи клієнтів:

– фізичні (приватні) особи (private individuals);

– малий та середній бізнес (micro and small business);

– корпоративний бізнес (corporate business).

Результати проведеного дослідження свідчать, що більшість вітчизняних банків здійснюють сегментацію своїх клієнтів за тими чи іншими критеріями. При цьому критерії розподілу клієнтів за сегментними групами суттєвим чином різняться.

Найчастіше вітчизняні банки як критерій віднесення клієнта до певного сегмента використовують масштаби його діяльності, в межах якого виділяють різні показники: оборот клієнт, або виручка від реалізації товарів, продукції, робіт, послуг за окремий період (наприклад, один рік); кредитний ліміт, або розмір кредиту, за яким клієнт звертається до банку тощо.

Оборот клієнта, або виручка від реалізації товарів, продукції, робіт, послуг тощо, за найпростішим способом може бути визначений банком відповідно до бухгалтерської звітності підприємства (зокрема, типової форми 2 бухгалтерської звітності «Звіт про фінансові результати»).

Банки, як правило, визначають мінімальну величину обороту по рахунках клієнтів, що дозволяє їм віднести цих клієнтів до корпоративного сегмента. Проведений аналіз показав, що, чим більший банк, тим вище мінімальне значення даного показника. Наприклад, до сегмента корпоративних клієнтів Універсалбанк відносить клієнтів, що мають річну виручку понад 20 млн. грн., ВТБ Банк – понад 22,5 млн. грн., «Райффайзен Банк Аваль» – понад екв. 5 млн. євро, Альфа–Банк – понад 25 млн. грн., Сбербанк Росії – понад 25 млн. грн.

Для віднесення клієнта до певного сегмента часто банки використовують такий показник, як кредитний ліміт, або розмір кредиту, за яким клієнт звертається до банку. Однак на практиці зустрічаються випадки, коли основна господарська діяльність клієнта може бути сконцентрована на підприємстві, яке обслуговується в іншому банку. При цьому банк, що має визначити сегмент даного клієнта, не має можливості відстежувати всі його обороти. У зв'язку з цим виникають труднощі при сегментації подібних клієнтів.

На нашу думку, первинна сегментація корпоративних клієнтів за масштабами діяльності є найбільш прийнятною та такою, що найчастіше застосовується в практичній діяльності вітчизняних банків. Однак у процесі банківської діяльності виникає об'єктивна потреба в більш поглиблених, тобто вторинній, сегментації корпоративних клієнтів. Таку сегментацію корпоративних клієнтів необхідно здійснювати з метою розробки типових та ексклюзивних банківських продуктів для максимального задоволення в них клієнтських потреб. Потреби в банківських продуктах та фінансові можливості клієнтів, що працюють в різних галузях, можуть значно відрізняться. Тому варто відстежувати рівень рентабельності клієнтів, що належать до кожної галузі, з метою визначення серед них найбільш економічно привабливих. Це дозволить банку сформувати для кожної галузевої групи клієнтів специфічну продуктову та тарифну політики. Наприклад, визначити «типові» пакети послуг, напрями розробки нових і модернізації існуючих банківських продуктів, «цільові аудиторії» реклами та ідентифікувати потенційних корпоративних клієнтів.

За фінансовим критерієм сегментації корпоративних клієнтів доцільно виокремити такі показники:

– прибутковість обслуговування корпоративного клієнта (відношення фінансового результату від обслуговування клієнта до найбільшого з двох значень: ресурсної бази чи кредитно–інвестиційного портфеля клієнта). При цьому нормативною може бути прибутковість обслуговування, що встановлюється рішенням КУАП банку і є необхідною для покриття непрямих витрат та забезпечення необхідного рівня прибутковості роботи банку, а граничною є мінімальне значення прибутковості для присвоєння клієнту статусу корпоративного;

– прибутковість самого клієнта;

– обороти по поточному рахунку клієнта;

– сума оборотних коштів клієнта;

– сума поточних зобов'язань клієнта;

– обсяг ресурсної бази клієнта (середньоденні залишки на поточних, депозитних, та інших рахунках клієнта, що формують пасиви банку);

– обсяг кредитно–інвестиційного портфеля клієнта (середньоденні залишки заборгованості за виданими банком клієнту кредитами та іншими активними операціями);

– обсяг комісійних доходів банку від обслуговування корпоративного клієнта.

Однак при сегментації корпоративних клієнтів доречно враховувати банку також нефінансові його параметри, зокрема:

– форму власності клієнта;

– географічне розташування клієнта;

– галузь діяльності клієнта;

– географічне поле діяльності клієнта;

– корпоративну структуру клієнта;

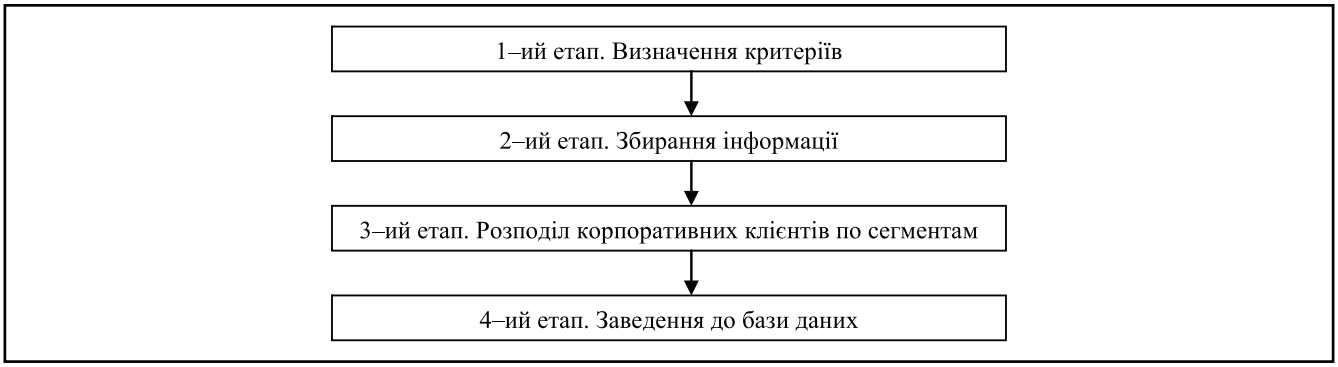
– залучення нових клієнтів завдяки обслуговуванню існуючих;

– особливості діяльності клієнта;

– відносини клієнта з покупцями, постачальниками або конкурентами;

Розрахунок показників клієнта для визначення його статусу відбувається протягом розрахункового періоду, тобто проміжку часу, який дорівнює одному кварталу.

На практиці вітчизняні банки зазвичай здійснюють сегментацію корпоративних клієнтів лише за одним показником, що значно звужує їх аналітичні можливості щодо обґрунтованого визначення економічного статусу клієнтів. На нашу думку, чим ширший арсенал фінансових та нефінансових параметрів клієнтів використовує банк у процесі їх сегментації, тим досто–



Етапи сегментації корпоративних клієнтів банку

вірнішою є інформаційна база, яка слугує підґрунтям для встановлення економічного статусу клієнтів.

Процес сегментації корпоративних клієнтів банку здійснюється у такій послідовності (див. рис.). Спочатку визначаються критерії, за якими банк відносить клієнтів до певної сегментної групи. Потім збирається інформація про клієнтів та здійснюється їх розподіл по окремих сегментах. Отримана інформація заноситься у базу даних банку.

Кожен з етапів роботи передбачає безліч варіантів виконання, що й обумовлює різноманіття реальних систем, які використовуються на практиці. З метою проведення якісної сегментації корпоративних клієнтів найбільш важливим і складним є перший етап, на якому пропонується застосовувати дві групи критеріїв: фінансові та нефінансові.

На першому етапі кожний банк має розробити власний підхід до сегментації корпоративних. Наприклад, сегментувати корпоративних клієнтів можна запропонувати таким чином:

– державний корпоративний клієнт (муніципальний, державний або зі державною часткою власності понад 50%);

– міжнародний корпоративний клієнт (нерезидент з країн СНД, ЄС тощо);

– великий корпоративний клієнт (оборот клієнта за рік понад 200 млн. грн.);

– масовий корпоративний клієнт (усі інші корпоративні клієнти).

Інша сегментація може бути здійснена на основі галузевого критерію. В свою чергу, остання дозволяє виявити, з яким сектором економіки в банку найбільш тісний взаємозв'язок, підприємства якої галузі мають найбільший вплив на діяльність банку.

На другому етапі збираються відомості про корпоративних клієнтів, які можуть бути отримані банками із таких джерел:

– офіційних документів клієнта: установчі документи, фінансова звітність, рішення акціонерів тощо;

– від самого клієнта: його офіційні прес–релізи, інформація, отримана від контактних осіб;

– від державних органів, включаючи органи статистики, митні органи тощо;

– з відкритих джерел чи від третіх осіб (однак така інформація потребує перевірки в офіційних джерелах та/або уточнення у самого клієнта).

На третьому етапі проводиться первинна сегментація клієнтів. Це має здійснюватися при відкритті клієнтам перших рахунків в банку. Кодування при первинній класифікації, має здійснюватися співробітником банку, який відкриває рахунок (шляхом внесення відповідного коду в картку клієнта, сформованій в операційній системі банку). Під час проведення процедури сегментації необхідним є формування уточнюючого запиту з відділення, де відкривається рахунок, до відповідного підрозділу банку, на який покладено функції співпраці з корпоративними клієнтами. Остаточне рішення про присвоєння кожному клієнту певної категорії, а також рішення про приєднання кожного окремого суб'єкту господарської діяльності, що відкриває рахунок, до конкретного корпоративного клієнта, має прийматися зазначеним підрозділом на протязі визначеного проміжку часу (із обов'язковим узгодженням такого рішення з іншими бізнес–вертикалями).

На четвертому етапі сегментації корпоративних клієнтів банку здійснюється контроль за коректністю введеної інформації про клієнтів у базу даних банку, який покладається:

– до закріплення за клієнтами клієнтських менеджерів – на керівника структурного підрозділу банку, за яким закріплений клієнт (центральний офіс, регіональна дирекція, відділення);

– після закріплення за клієнтом менеджера – на клієнтського менеджера відповідного структурного підрозділу.

Окремо варто звернути увагу на те, що в банках обов'язково повинна бути запроваджена стандартизована процедура щорічної перевірки коректності віднесення клієнтів до затверджених категорій. У разі виявлення невідповідності банк має провести їхню пересегментацію. Такий підхід є доцільним, оскільки у зв'язку із розвитком бізнесу клієнтів, впливу зовнішніх чинників тощо може змінюватись раніше визначений сегмент корпоративного клієнта. Уточнення категорії клієнтів має здійснюватися банком у таких випадках:

– при відповідній зміні обороту корпоративного клієнта по поточному рахунку на підставі аналізу щорічних даних;

– у разі якщо загальна заборгованість корпоративного клієнта за активними операціями знизилась або перевищила певний розмір, визначений банком;

– у випадку об'єднання окремих клієнтів у групу пов'язаних компаній/ або у випадку включення до діючої ГПК нового підприємства.

Зміна категорії корпоративних клієнтів затверджується комітетом з управління активами та пасивами банку або іншим уповноваженим органом.

Висновки

З метою забезпечення найбільш якісного обслуговування корпоративних клієнтів та повного задоволення їх потреб, вбачається доречним і вмотивованим розподіл їх на окремі сегментні групи. Сегментацію корпоративних клієнтів вітчизняні банки переважно здійснюють за одним чи кількома параметрами. Для найбільш об'єктивного визначення категорії корпоративних клієнтів пропонується використовувати одночасно фінансову та нефінансову інформацію щодо їхньої діяльності. Банкам доречно проводити щорічну «інвентаризацію» своїх клієнтів з метою уточнення категорії. Право на перегляд категорії корпоративних клієнтів має належати уповноваженому колегіальному органу банку, яким може виступати комітет з управління активами та пасивами.

Завдяки обґрунтованій сегментації корпоративних клієнтів банки можуть досягти підвищення ефективності клієнтської, продуктової та тарифної політики, що сприятиме зміцненню їх конкурентоспроможності на ринку банківських послуг та зростанню доданої вартості.

Література

1. http://www.universalbank.com.ua – веб–сайт КБ «Універсал–банк».

2. http://www.alfabank.com.ua/corporate – веб–сайт ПАТ «Альфа–Банк».

3. http://www.sbrf.ru/moscow/ru/legal/ – веб–сайт ПАТ «Сбербанк России».

4. http://www.aval.ua/corporate/ – веб–сайт ПАТ «Райффайзен Банк Аваль».

5. Федосимова, С. Комплексный анализ эффективности работы с клиентами / С. Федосимова, Д. Жаров // Банковское дело в Москве.

6. Гайдунько Д.В. Методика анализа клиентской базы банка (финансовый, маркетинговый и социально–психологический аспекты) / Д.В. Гайдунько // Банковские услуги. – 2001. – №11. – С. 13–25.

7. Гулик Т. Тенденції розвитку ринку банківських послуг з кредитування корпоративних клієнтів в Україні / Т. Гулик // Банківська справа. – 2007. – №6. – С. 12–25.

8. Климушка Т. Підходи до сегментації корпоративних клієнтів банків / Т. Климушка // Банківська справа. – 2007. – №2. – С. 37–44.

9. Краевая А. Прибыльность как категория для сегментации клиентов / А. Криевая // Банковская практика за рубежом. – 2007. – №12(108). – С. 40–43.

10. Парасій–Вергуненко І.М. Методика аналізу клієнтської бази банку / І.М. Парасій–Вергуненко // Фінанси України. – 2005. – №10. – С. 68–75.

11. Саркисянц А. Анализ клиентской базы в коммерческом банке / А. Саркисянц // Бухгалтерия и банки. – 2007. – №11. – С. 23–31.

12. Шульга Н.П. Методичні підходи до оцінки економічного статусу клієнтів банку / Н.П. Шульга // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2009. – №26. – С. 25–29.

13. Словник банківських термінів / А.Г. Загородній, О.М. Сліпушко, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовтенко. – К.: «Аконіт», 2000. – 603 с.

О.А. СТАРОВОЙТЕНКО,
к.т.н., професор, МФПА

Пізнавальний туризм

Пропонується нова класифікація видів пізнавального туризму по підставах, сформульованих у Конвенції про культурні цінності ЮНЕСКО, в якості яких виступають види і типи об'єктів культурних цінностей і культурної спадщини, а також інші підстави культури.

Предлагается новая классификация видов познавательного туризма на основаниях, сформулированных в Конвенции о культурных ценностях ЮНЕСКО, в качестве которых выступают виды и типы объектов культурных ценностей и культурного наследия, а также другие основания культуры.

New classification of cognitive tourism types is offered. The classification is based the clauses of the UNESCO Cultural Heritage Convention classifying cultural values, cultural heritage and other foundations of culture

Постановка проблеми. Пізнавальний туризм включає туристичні поїздки, подорожі, походи з метою відвідування яких–небудь регіонів, місцевостей, культурних центрів і тому подібне для ознайомлення з науковими досягненнями, пам'ятками природи, історії, культури, побутом і традиціями місцевого населення, народними ремеслами і промислами, досягненнями в області культури, промислового виробництва, будівництва і так далі.

Елементи пізнавального туризму в різній мірі властиві практично всім видам туризму. В рамках концепції класифікації видів, що розробляється, як пізнавальний туризм розглядатимемо далі туризм, що стосується інтелектуального і творчого розвитку особистості в процесі її ознайомлення з культурними цінностями, створеними людством за період його існування. Відповідно до розробленої методології класифікації видів туризму [1–3] пізнавальний туризм, як і інші види туризму, диференціюється на:

– пізнавальний типу «С», орієнтований на споглядання і спостереження навколишньої і існуючої дійсності з позиції інтелектуального і емоційного розвитку;

© О.А. СТАРОВОЙТЕНКО, 2011

– пізнавальний типу «І» – орієнтований на вивчення навколишньої і існуючої дійсності у рамках інтелектуального і емоційного розвитку.

Мета статті – запропонувати нову класифікацію видів пізнавального туризму по підставах, сформульованих у Конвенції ЮНЕСКО про культурні цінності, в якості яких виступають види і типи об'єктів культурних цінностей і культурної спадщини, а також інші підстави культури.

Виклад основного матеріалу. Методологічну основу класифікації введень пізнавального туризму складають дані про види і типи об'єктів культурних цінностей і культурної спадщини, представлені в Конвенції про культурні цінності, визначені ЮНЕСКО [4], а також класифікації видів мистецтва в цілому і окремо, розглянуті, відповідно, в роботах [5–7].

На підставі цих даних представляється доцільним виділити такі види пізнавального туризму:

1. Пізнавальний туризм, орієнтований на ознайомлення з культурними цінностями, які розглядаються кожною державою як цінності, що представляють значення для культурної спадщини кожного народу. До цього класу культурних цінностей незалежно від їх походження і власника відносяться:

а) цінності, рухомі або нерухомі, які мають велике значення для культурної спадщини кожного народу, такі як пам'ятники архітектури, мистецтва або історії, релігійні або світські, археологічні місцерозташування, архітектурні ансамблі, які як такі представляють історичний або художній інтерес, витвори мистецтва, рукописи, книги, інші предмети художнього, історичного або археологічного значення, а також наукові колекції або важливі колекції книг, архівних матеріалів або репродукцій цінностей, вказаних вище;

б) будівлі, головним і дійсним призначенням яких є збереження або експонування рухомих культурних цінностей, вказаних в пункті (а), такі як музеї, великі бібліотеки, сховища архівів, а також укриття, призначені для збереження у випадку озброєного конфлікту рухомих культурних цінностей, вказаних в пункті (а);

в) центри, в яких є значна кількість культурних цінностей, вказаних в пунктах (а) і (б), так звані «центри зосередження культурних цінностей».

2. Пізнавальний туризм, орієнтований на ознайомлення з рухомими культурними цінностями релігійного або світського характеру, які розглядаються кожною державою як цінності, що представляють значення для археології, доісторичного періоду, історії, літератури, мистецтва і науки. Під «рухомими культурними цінностями» маються на увазі всі рухомі культурні цінності, які є вираженням або свідоцтвом творчості людини або еволюції природи, і які мають цінність з археологічною, історичною, художньою, науковою або технічною точок зору, зокрема, сюди включаються такі категорії предметів [4]:

– знахідки в результаті наземних і підводних археологічних досліджень і розкопок, до яких відносяться:

– рідкісні колекції і зразки флори і фауни, мінералогії, анатомії і предмети, що представляють інтерес для палеонтології;

– археологічні знахідки (включаючи звичайні і таємні) і археологічні відкриття, отримані в результаті наземних і підводних досліджень і розкопок;

– складові частини розчленованих художніх і історичних пам'ятників і археологічних місць;

– цінності, що стосуються історії, включаючи історію науки і техніки, історію воєн і суспільств, а також пов'язані з життям національних діячів, мислителів, учених і артистів і з великими національними подіями;

– старовинні предмети більш ніж 100–річної давності, такі, як знаряддя, гончарні вироби, написи, карбовані монети, друк, коштовності, зброя і предмети з поховань, зокрема мумії;

– антропологічні і етнологічні матеріали;

– художні цінності, такі, як:

– полотна, картини і малюнки цілком ручної роботи на будь–якій основі і з будь–яких матеріалів (за винятком креслень і промислових виробів, прикрашених вручну);

– оригінальні витвори скульптурного мистецтва з будь–яких матеріалів;

– оригінальні гравюри, естампи, афіші, фотографії і літографії як види оригінальної творчості;

– оригінальні художні підбірки і монтажі з будь–якого матеріалу, наприклад, таких як скло, кераміка, метал, дерево і тому подібне;

– рідкісні рукописи, манускрипти і інкунабули, кодекси, старовинні книги, документи і видання, що представляють особливий інтерес історичний, художній, науковий, літературний і так далі), окремо або в колекціях;

– предмети, що представляють інтерес з точки зору нумізматики (медалі і монети) або філателії (поштові марки, податкові і аналогічні їм марки, окремо або в колекціях);

– архівні документи, включаючи записи текстів, карти і інші картографічні матеріали, фоно–, фото– і кінофільми, машиночитаючі документи;

– меблі більш ніж 100–річної давності, гобелени, килими, костюми і старовинні музичні інструменти;

– зоологічні, ботанічні і геологічні зразки.

Представлена тут у загальній формі середовище рухомих культурних цінностей може бути представлене у формалізованому виді, відносно конкретних видів пізнавального туризму, таким чином:

3. Пізнавальний туризм, орієнтований на ознайомлення з культурною спадщиною, створеною громадянами, в тому числі іноземними громадянами, або особами без громадянства в період проживання їх на території цієї держави, або придбаними цінностями, до яких відносяться:

– культурні цінності, виявлені на національній території;

– культурні цінності, придбані археологічними, етнологічними і природничо–науковими експедиціями з відома компетентної влади країни, звідки з'являються ці цінності;

– культурні цінності, придбані в результаті добровільних обмінів;

– культурні цінності, отримані як дар або законно куплені з відома компетентної влади країни, звідки з'являються ці цінності.

4. Пізнавальний туризм, орієнтований на ознайомлення з культурною спадщиною, до якої відносяться:

– твори монументальної скульптури і живопису, елементи або структури археологічного характеру, написи, печерні житла і групи елементів, які мають видатну універсальну цінність з точки зору історії, мистецтва або науки;

– ансамблі: групи ізольованих або об'єднаних будов, архітектура, єдність або зв'язок з пейзажем яких представляють видатну універсальну цінність з точки зору історії, мистецтва або науки;

– визначні місця: справа рук людини або спільні творіння людини і природи, а також зони, включаючи археологічні визначні місця, що представляють видатну універсальну цінність з точки зору історії, естетики, етнології і антропології.

5. Пізнавальний туризм, орієнтований на ознайомлення з природною спадщиною, до якої відносяться:

– природні пам'ятники, що складаються з фізичних і біологічних утворень або груп таких утворень, що мають видатну універсальну цінність з точки зору естетики або науки;

– геологічні і фізіографічні утворення і точно обмежені зони, що представляють ареал тих, що піддаються загрозі видів тварин і рослин, що мають видатну універсальну цінність з точки зору науки або консервації;

– природні визначні місця, або суворо обмежені природні зони, що мають видатну універсальну цінність з точки

зору науки, консервації або природної краси.

6. Пізнавальний туризм, орієнтований на ознайомлення з підводною культурною спадщиною, до якої відносяться:

– усі сліди людського існування, що мають культурний, історичний або археологічний характер, які частково або повністю, періодично або постійно знаходяться під водою протягом не менше 100 років, такі як:

– об'єкти, споруди, будівлі, артефакти і людські останки разом з їх археологічним і природним оточенням

– судна, літальні апарати, інші транспортні засоби або будь–які їх частини, їх вантаж або інший вміст, разом з їх археологічним і природним оточенням;

– предмети доісторичного характеру.

7. Пізнавальний туризм, орієнтований на проведення археологічних розкопок шляхом систематичного обстеження поверхні або ж шляхом обстеження дна або шарів підґрунтя внутрішніх або територіальних вод тієї або іншої держави.

8. Пізнавальний туризм, орієнтований на ознайомлення і вивчення совокупностей елементів, що представляють культурну цінність, у тому числі: колекції предметів мистецтва, що зберігаються в музеях, колекції предметів історії, науки і техніки, ботанічні і зоологічні сади, акваріуми.

9. Пізнавальний туризм, орієнтований на ознайомлення і вивчення процесів, що зберігають красу і характер пейзажів і місцевостей, створених як природою, так і працею людини, які представляють культурний або естетичний інтерес або ж що являються прикладами характерного природного середовища. Комплекс заходів, які слід аналізувати, узагальнювати і готувати відповідні рекомендації для перенесення світового досвіду в той або інший культурний простір, повинен торкатися:

– будівництва громадських і приватних будівель усіх видів. Проекти цих будівель повинні розроблятися з урахуванням дотримання певних естетичних вимог, що пред'являються до самої споруди, уникаючи дешевого наслідування традиційних і живописних форм. Вони повинні гармоніювати з ансамблем, який бажано зберегти;

– будівництва доріг;

– будівництва електропередач високої і низької напруги, споруд по виробництву і передачі електроенергії, аеродромів, радіо– і телевізійних станцій і так далі;

– будівництва станцій обслуговування і бензоколонок;

– розміщення рекламних афіш і світлової реклами;

– знищення насаджень, включаючи знищення дерев, які сприяють естетиці пейзажу, зокрема, дерев уздовж шляхів сполучення або вулиць;

– запобігання забрудненню повітря і вод;

– експлуатації шахт і кар'єрів і видалення їх відходів;

– будівництва водозбірних споруд, іригаційних робіт, гребель, каналів, акведуків, регулювання річок і так далі;

– будівництва кемпінгів;

– будівництва складів устаткування і використаних матеріалів, а також звалищ побутових відходів, торговельних або промислових відходів.

10. Пізнавальний туризм, орієнтований на вивчення умов збереження історичних і традиційних ансамблів.

Під «історичними або традиційними ансамблями» маються на увазі будь–які сукупності будівель, споруд і відкритих просторів, включаючи місця археологічних і палеонтологічних розкопок, що становлять людські поселення в міській або сільській місцевості, цілісність і цінність яких визнані з археологічною, архітектурною, передісторичною, історичною, естетичною або соціально–культурною точок зору в конкретній державі. Серед цих дуже різноманітних ансамблів можна, зокрема, виділити доісторичні місця, історичні міста, старовинні міські квартали, села і невеликі селища, а також однорідні монументальні ансамблі, маючи при цьому на увазі, що ці останні, як правило, повинні ретельно зберігатися в усій своїй цілісності [4].

Вивчення об'єктів світового значення не включається в цей перелік, оскільки ці об'єкти розглядаються як підстави класифікації видів глобального туризму.

11. Пізнавальний туризм, орієнтований на ознайомлення і вивчення рухомих зображень, що включають твори наступних категорій:

– кінематографічні твори (такі, як художні фільми, короткометражні фільми, науково–популярні фільми, хронікально–документальні, мультиплікаційні і учбові фільми;

– телевізійні твори, створені мовними організаціями або для них;

– відеографічні твори (у формі відеозаписів), крім тих, які вже згадані вище.

12. Пізнавальний туризм, орієнтований на ознайомлення і вивчення діяльності культурних установ, під якими мається на увазі будь–яка постійна установа, використовувана в загальних інтересах для забезпечення збереження, вивчення, освоєння і загальнодоступності культурних цінностей і існуюче з відома компетентного державного органу;

13. Пізнавальний туризм, орієнтований на ознайомлення і вивчення результатів світової наукової спадщини, вираженої у формах різних систем інформування як з'їзди, симпозіуми, конференції, конгреси, асамблеї, системи професійної підготовки і перепідготовки, інформаційні системи і тому подібне.

14. Пізнавальний туризм, орієнтований на ознайомлення і вивчення сучасних форм образотворчого мистецтва

що включають [8]:

14.1. Авангардизм.

14.2. Модернізм, у тому числі: кубізм, футуризм, експресіонізм, конструктивізм, сюрреалізм, абстракціонізм, боді–арт.

14. 3. Дадаїзм.

14.4. Абстрактне мистецтво.

14.5. Концептуалізм.

14.6. Додекафонія і алеаторика в музиці.

14.7. Постмодернізм.

14.8. Імпресіонізм.

14.9. Ленд–арт.

14.10. Поп–арт.

14.11. Панк–культура.

14.12. Постімпресіонізм.

14.13. Рок–культура.

14.15. Рок–музика.

14.16. Технічні мистецтва.

15. Пізнавальний туризм, орієнтований на ознайомлення і вивчення форм образотворчого мистецтва древніх культур, що включають:

15.1. Античне мистецтво, у тому числі: крито–микенский період, гомерівський період, архаїчна епоха, класичний період, епоха еллінізму.

15.2. Єгипетська культура.

15.3. Вавилонська культура.

15.4. Індійська культура.

15.5. Китайська культура.

15.6. Візантійсько–арабська культура.

15.7. Культура епохи Відродження, Ренесансу.

15.8. Греко–римська культура.

15.9. Культура народу майя.

15.10. Культури Древнього Сходу.

15.11. Культура староєгипетської цивілізації.

15.12. Культура староруської цивілізації.

15.13. Ісламська культура

16. Пізнавальний туризм, орієнтований на ознайомлення і вивчення форм мистецтва примітивістів, у тому числі Гогена, Піросманішвілі, Руссо, Ларіонова, Гончарової та ін.

Висновки

Пізнавальний туризм орієнтований на споглядання, спостереження, вивчення будь–яких культурних цінностей і будь–яких форм культурної спадщини, які кожна держава вважає національним надбанням і яке доки не внесене ним в реєстр світової спадщини. У цій класифікації приведені найбільш загальні форми пізнавального туризму, які можуть бути деталізовані відносно тих або інших культурних цінностей в кожній країні.

Література

1. Старовойтенко О.А. Моделі класифікації видів туризму // Вісник університету. – М.: ГУУ – 2008 – №4(14). – С. 152–157.

2. Старовойтенко О.А. Принципи систематизації видів туризму // Економіка України, Київ, №5, 2002. – С. 44–48.

3. Старовойтенко О.А. Класифікація видів туризму за підставами «потреба – інтерес – мотив» // Вісник університету. – М.: ГУУ – 2008. – №5(15). – С. 117–123.

4. Нормативні акти ЮНЕСКО по охороні культурної спадщини. Конвенції. Протоколи. Резолюції. Рекомендації. – М.: ЮниПринт. 2002. – 223 с.

5. Munro Thomas. Evolution in the Arts and others theories of culture history. The Cleveland Museum of Art. 1963. – 561 p.

6. Каган. Введення в історію світової культури. Книга перша. (Друге видання). З–П. ТОВ «Вид–во «Петрополис», 2003. – 361 с.

7. Батеніна В.А. та ін. Галузевий рубрикатор по культуре и искусству. – М., 1983. – 192 с.

8. Энциклопедический словарь по культурологии п/р. Радугина. – М.: Центр. 1997.

Р.Л. УС,
асистент кафедри інформаційного менеджменту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Моделі холістичного аудиту інформаційних технологій

Стаття присвячена аудиту інформаційних технологій. Обґрунтовано об'єктивну необхідність дослідження середовища інформаційних технологій організації як складної системи. Виділено ключові підсистеми типового середовища інформаційних технологій організації, виявлено взаємозв'язки між ними, визначено середо–

© Р.Л. УС, 2011

вище їх функціонування і взаємодії. Запропоновано структурну модель аудиту інформаційних технологій із застосуванням холістичного підходу, а також організаційні моделі аудитів її складових.

Статья посвящена аудиту информационных технологий. Обоснована объективная необходимость исследования среды информационных технологий организации как сложной системы. Определены ключевые подсистемы типичной среды информационных технологий организации, определены взаимосвязи между ними, а также среда их функционирования и взаимодействия. Предложена структурная модель аудита информационных технологий с применением холистического подхода, а также организационные модели аудитов ее составляющих.

Article is dedicated to information technology audit. Grounded an objective necessity of the information technology environment investigation as a complex system. Defined key subsystems of the typical information technology environment, identified interrelations among them, and their functioning and interaction environment. Proposed the structural model of the information technology audit based on the holistic approach, and organizational models of its components audit.

Постановка проблеми. Постійний розвиток і ускладнення інформаційних технологій (ІТ), а також поглиблення їхньої інтеграції у господарські процеси організацій стимулюють потребу останніх у застосуванні нових ефективних засобів інформаційного менеджменту. Одним із таких засобів є аудит інформаційних технологій (ІТ–аудит). Він поєднує багатовіковий досвід, методичні засади і нормативне забезпечення аудиту з кращими практиками і стандартами в галузі управління ІТ, та є ефективним засобом оцінки й аналізу ІТ–середовища. Його головне завдання – перетворити інформаційні технології в інструмент досягнення бізнес–цілей організації, а також у спосіб отримання додаткових конкурентних переваг. Однак досягти цього стає дедалі важче, застосовуючи лише відомі нині часткові (функціонально орієнтовані) види ІТ–аудиту, оскільки середовище інформаційних технологій сучасних організацій усе частіше представляє собою складну систему [1–6] і потребує застосування відповідного бачення, підходів, принципів і методів до організації та проведення аудиту.

Метою статті є обґрунтування об'єктивної необхідності застосування холістичного підходу для дослідження середовища інформаційних технологій організації як складної системи, розробка структурної моделі аудиту інформаційних технологій, що реалізує цей підхід, а також організаційних моделей аудиту її складових.

Виклад основного матеріалу. Нині дедалі більше теоретичних і прикладних досліджень у різноманітних галузях науки ґрунтуються на системному баченні (системному підході – systems thinking, system approach). Це зумовлено, перш за все, об'єктивною необхідністю у систематизації, структуризації, узагальненні, організації, управлінні, інтеграції тощо значних обсягів різноманітних знань та інформації, що накопичило людство на сьогодні, а також історичним поширенням ідей системного підходу.

Методологічною основою системного підходу, зокрема в його сучасному розумінні та застосуванні, є загальна теорія систем (general system theory), яка була започаткована Людвігом фон Берталанфі ще у 1930–х роках [1, 7]. Вона декларує фундаментальні (системотворчі) чинники, що визначають і характеризують будь–яку систему: структура системи; елементний склад; взаємозв'язки між елементами; середовище, в якому система організована і функціонує.

У сучасній інтерпретації теорія систем визначається як загальнонаукова парадигма, яка пропонує холістичний підхід щодо дослідження систем. Холістичний підхід (holistic approach) – оцінка властивостей системи в цілому, з подальшим вивченням (у разі необхідності) її складових [8]. Часто положення холістичного підходу пов'язують з поняттям синергії – це ефект, який полягає в тому, що при об'єднанні дії (взаємодії) двох або більше факторів результат буде більшим, ніж сума результатів дії кожного з них окремо.

До застосування холістичного підходу вдаються вчені різноманітних галузей науки, зокрема біології, екології, філософії, психології, культурології, правознавства, політології й інших. В економічних науках нині найвідомішим прикладом застосування холістичного підходу є «холістичний маркетинг» Ф. Котлера. В своїх останніх працях стосовно теорії маркетингу підприємств він схиляє фахівців до нового сприйняття ринкових і бізнес–процесів, зокрема в їхній єдності, взаємозв'язку, системності і частковості, при цьому беручи до уваги притаманну їм ентропію.

Аудит організацій в його сучасному розвитку і багатогранності також потребує застосування ідей холізму і теорії систем. Наприклад, міжнародна робоча група з вивчення практики аудиту за стандартами ISO (Auditing Practices Group – APG), яка діє в рамках міжнародної програми ISO/TC 176 і веде розробку керівних вказівок з аудиту системи менеджменту якості на відповідність вимогам цього стандарту, зазначає, що сучасні аудитори мають керуватися системним підходом при підготовці та проведенні аудитів і бути готовими оцінювати одразу кілька сфер діяльності, за кількома напрямками, предметами й об'єктами аудиту. Відповідно змінюються і вимоги до методології проведення аудитів. Вона має ґрунтуватися на результативності і постійному вдосконаленні, а висновки аудиторів додавати цінності підприємницькій діяльності в цілому.

Об'єктивна необхідність застосування холістичного підходу як фундаментальної основи теорії систем для цілісного дослідження складних об'єктів, явищ і процесів навколишнього світу, в тому числі економічних, в свою чергу, обумовлює доцільність і потребу керуватися цим підходом при підготовці та проведенні аудиту середовища інформаційних технологій організацій.

Виходячи із зазначеної необхідності, а також сутності холістичного підходу пропонується розробити структурну модель аудиту ІТ–середовища як цілісної системи – холістичного ІТ–аудиту, а також організаційні моделі аудиту кожної з її складових.

За основу структурної моделі холістичного ІТ–аудиту пропонується взяти структуру типового ІТ–середовища як цілісної системи, визначивши її елементний склад, взаємозв'язки між елементами, а також середовище, в якому вони функціонують і взаємодіють між собою.

Керуючись міжнародними стандартами, керівництвами і найкращим досвідом (best practice) в галузі управління ІТ [2–4], під структурою типового ІТ–середовища як системи пропонується розуміти цілісність трьох ключових підсистем: ІТ–інфраструктури (IT infrastructure), ІТ–підрозділу (IT department) і ІТ–безпеки (IT security) (рис. 1). У науковому і практичному середовищі виділені підсистеми не мають однозначного трактування. Не вдаючись до аналізу різних думок [1–6], пропонуємо такі їх визначення: ІТ–інфраструктура – це ІТ–ресурси, що мають певний потенціал для задоволення цілей бізнесу; ІТ–підрозділ – це інтелектуальні (людські) ресурси, що перетворюють потенціал ІТ–ресурсів у реальні вигоди для бізнесу (досягнення бізнес–цілей, конкурентні переваги тощо); ІТ–безпека – це заходи і засоби, що забезпечують стан захищеності ІТ–середовища від загроз інформаційної безпеки, а також можливість ІТ–підрозділу реалізувати потенціал ІТ–ресурсів на достатньому для досягнення цілей бізнесу рівні.

З метою визначення взаємозв'язків між структурними підсистемами типового ІТ–середовища розглянемо їх більш детально.

Інфраструктура інформаційних технологій організації (інформаційна інфраструктура, ІТ–інфраструктура) – це комплекс взаємопов'язаних технологій, апаратних, програмних та обчислювальних засобів, систем зв'язку та телекомунікацій, впроваджених для розв'язання конкретних бізнес–задач і досягнення бізнес–цілей організації. Основні завдання цієї підсистеми ІТ–середовища полягають у задоволенні інформаційних, комунікаційних і обчислювальних потреб організації; автоматизації, комп'ютеризації та інформатизації бізнес–процесів; технологічній, інтелектуальній й аналітичній підтримці персоналу (людських ресурсів) і керівництва бізнес–підрозділів при виконанні функціональних обов'язків та прийнятті управлінських рішень; підвищенні продуктивності та ефективності господарської діяльності за рахунок ІТ; створенні додаткових конкурентних переваг тощо. До функціональних елементів ІТ–інфраструктури організації пропонується відносити: апаратне забезпечення, програмне забезпечення, інформаційні системи, бази і сховища даних, комп'ютерні мережі, засоби комутованого і некомутованого телефонного, мобільного та радіозв'язку, веб–ресурс тощо.

Підрозділ управління інформаційними технологіями організації (інформаційний підрозділ, ІТ–підрозділ) – це структурний підрозділ організації, головним завданням якого є забезпечення відповідності інформаційної інфраструктури цілям і потребам бізнесу. Керуючись передовим досвідом у галузі організації й управління ІТ [2, 4], можна виділити такі ключові напрями діяльності ІТ–підрозділу і відповідні їм завдання: планування та організація (розробка стратегічних, тактичних й оперативних планів розвитку ІТ–інфраструктури організації, контроль за їх виконанням, аналіз показників, коригування за необхідності; планування ІТ–ресурсів: ІТ–бюджет, людські ресурси, обладнання і комплектуючі, зовнішні послуги тощо; розробка архітектури ІТ–інфраструктури й стандартів менеджменту ІТ–процесів відповідно до потреб бізнесу; визначення політик, правил, норм, стандартів, сценаріїв тощо стосовно інформаційної безпеки, контроль за їх впровадженням і дотриманням, коригування у разі потреби; планування ІТ–сервісів; управління якістю; оцінка й аналіз інформаційних ризиків; менеджмент ІТ–персоналу та ін.); розробка/придбання і впровадження (інформаційний маркетинг; придбання і супровід прикладних ІТ–рішень; управління проектами розробки і впровадження програмного забезпечення та інновацій; управління проектами реінжинірингу бізнес–процесів; управління змінами та ін.); експлуатація і супровід (надання ІТ–сервісів іншим струк-

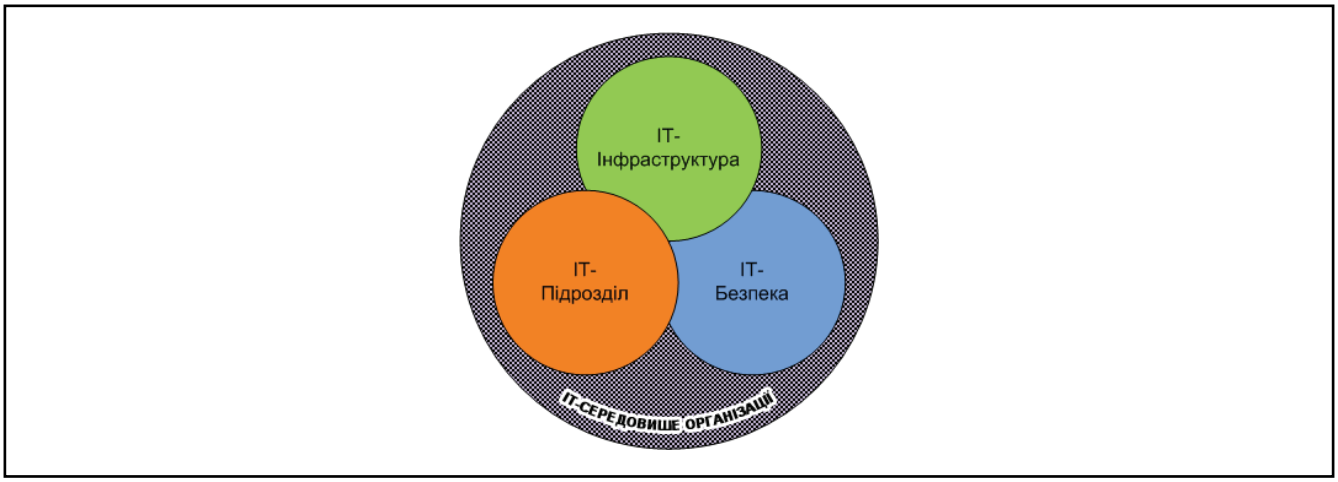


Рисунок 1. Структура типового ІТ–середовища організації

турним підрозділам згідно затверджених угод; облік IT–активів та операцій з ними; управління інформаційною безпекою та усунення наслідків і причин аварійних, помилкових і зловмисних ситуацій; управління мережевим «трафіком»; інвентаризація IT–активів; технічна підтримка і навчання користувачів IT; підготовка звітності; управління конфігураціями, проблемами, інцидентами, даними, операціями та ін.); моніторинг і оцінка (спостереження і оцінка IT–процесів; спостереження і оцінка внутрішнього контролю; гарантування відповідності IT–менеджменту вимогам регулюючих норм; забезпечення можливості проведення незалежного IT–аудиту та ін.). До функціональних елементів IT–підрозділу організації пропонується відносити: IT–директора (Chief information officer – CIO) та інше керівництво IT–підрозділу, фахівців з адміністрування й аналізу систем, фахівців з технічної підтримки, фахівців з web–технологій, фахівців з інформаційного маркетингу, фахівців з проектування, розробки і впровадження програмних рішень тощо.

Безпека інформаційної інфраструктури організації (інформаційна безпека, IT–безпека) – це комплекс впроваджених організаційних заходів, програмно–технічних і фізичних засобів захисту IT–ресурсів й організації в цілому від загроз інформаційної безпеки, які є причиною ризиків IT–середовища. Загрози IT–безпеки здатні не лише порушити конфіденційність (confidentiality), цілісність (integrity), доступність (availability) інформаційних ресурсів тощо, але й завдати збитків організації в цілому, порушивши неперервність бізнесу (business continuity). Основними задачами цієї підсистеми є: впровадження, визначених на рівні вищого IT–керівництва, політик, правил, норм, стандартів, сценаріїв тощо стосовно інформаційної безпеки у процеси інформаційної інфраструктури організації; розгортання в масштабі IT–середовища системи контрзаходів, необхідних для протидії ризикам IT–середовища; попередження, виявлення і реагування на інциденти порушення інформаційної безпеки (усунення наслідків і причин виникнення), звітування керівництву IT–підрозділу про результати; встановлення відповідності стану інформаційної безпеки організації вимогам еталонів обраних для порівняння (стандарти, кращі практики, вимоги законодавства тощо); донесення вимог і заходів інформаційної безпеки до кожного співробітника організації тощо. До функціональних елементів IT–безпеки в організації пропонується відносити: керівника відділу інформаційної безпеки; фахівців з інформаційної безпеки; систему управління інформаційною безпекою (СУІБ); організаційні заходи, програмно–технічні і фізичні засоби інформаційної безпеки тощо.

Взаємозв'язки між підсистемами структури типового IT–середовища організації покажемо на рис. 2.

Під середовищем функціонування і взаємодії виділених підсистем, зокрема з точки зору IT–аудиту, пропонується розуміти середовище IT–ризику. Такий ризик пов'язаний із застосуванням інформаційних технологій в цілях бізнесу, і визначається, як імовірність виконання дії або настання події, яка реалізуючи загрозу інформаційної безпеки, може завдати шкоди організації, зокрема через вплив на її IT–середовище (вразливості IT–ресурсів) [1–3]. Високий рівень ризику IT–середовища впливає, перш за все, на здатність реалізувати потенціал IT–ресурсів організації для досягнен-

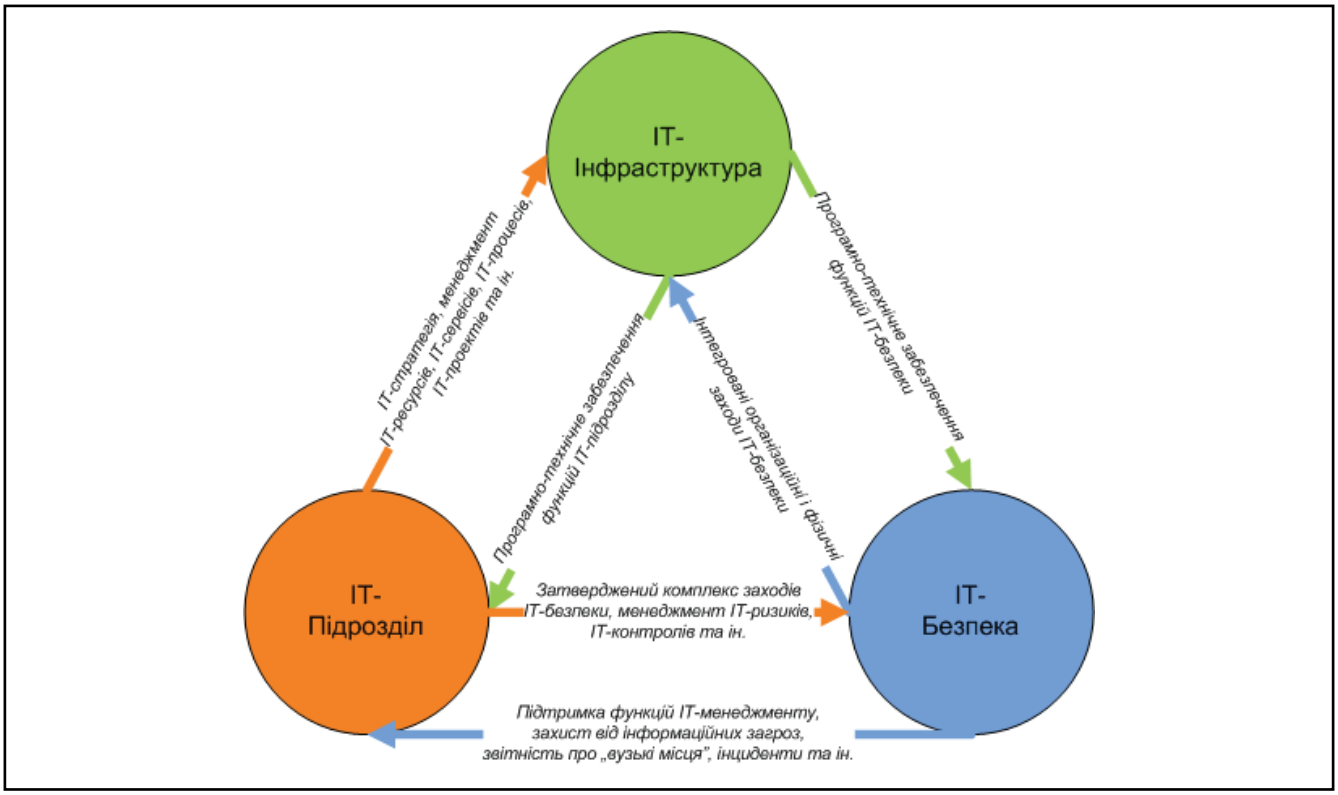


Рисунок 2. Взаємозв'язки між підсистемами структури типового IT–середовища організації

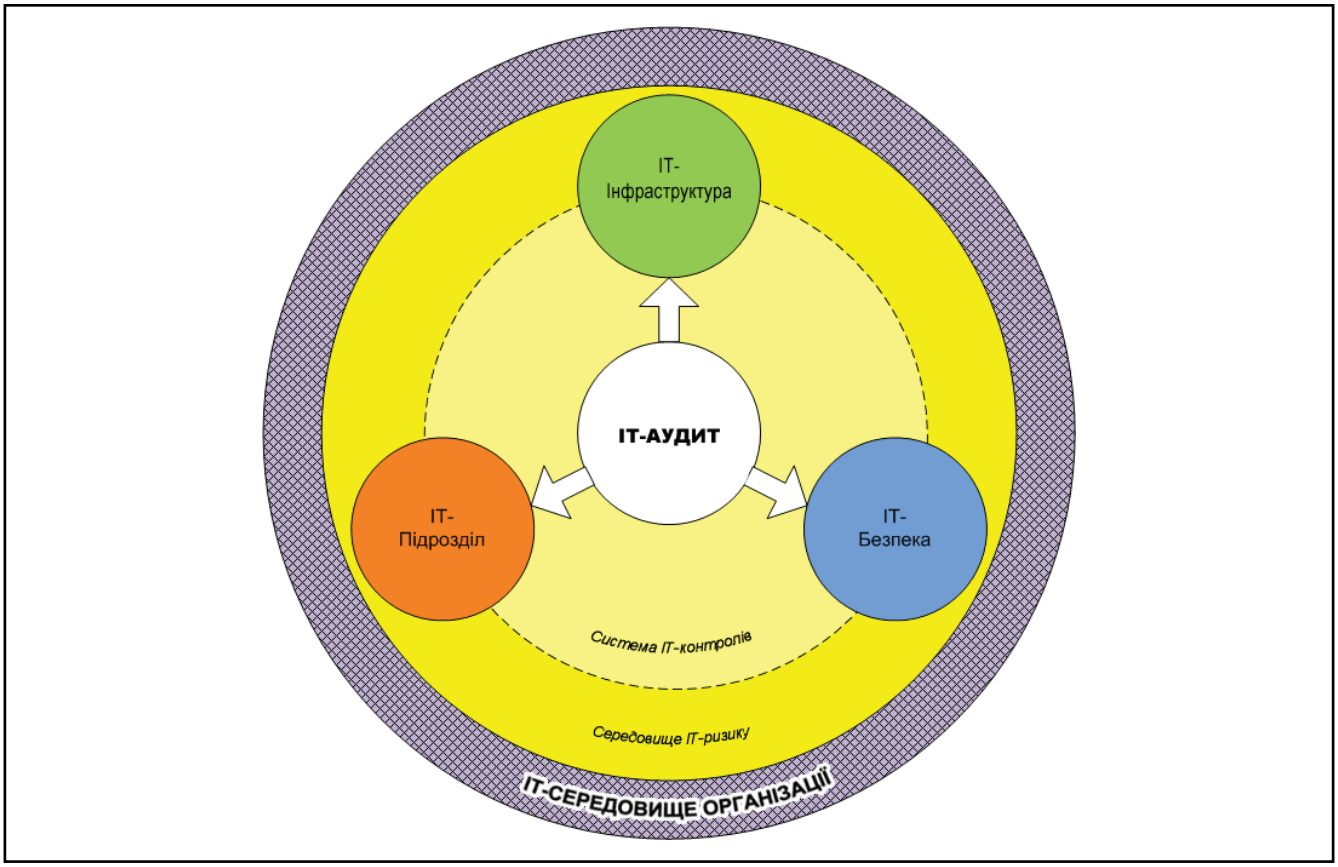


Рисунок 3. Структурна модель холістичного IT–аудиту

Таблиця 1. Організаційна модель аудиту інфраструктури інформаційних технологій організації

Аудит IT–інфраструктури
Мета (goal):
надання обґрунтованого аудиторського висновку щодо поточного стану, сильних і слабких сторін інформаційної інфраструктури організації, а також рекомендацій щодо її удосконалення для задоволення потреб бізнесу
Цілі (objectives):
загальні: 1) оцінити і проаналізувати продуктивність, ефективність, економічність, достатність IT–інфраструктури тощо для задоволення потреб, вирішення задач і досягнення цілей бізнесу, а також виявити можливі шляхи покращення; 2) встановити відповідність інформаційної інфраструктури затвердженій IT–стратегії, а також, за необхідності, певним еталонам (стандартам, кращим практикам, критеріям зрілості тощо); 3) виявити «вузькі місця» (недоліки, невідповідності, інциденти тощо) в IT–інфраструктурі; 4) отримати аудиторський висновок і рекомендацій за визначеними цілями аудиту та ін. У кожному конкретному випадку аудиту зазначені вище цілі можуть бути конкретизовані і деталізовані відповідно до потреб його замовника, наприклад: 1) оцінити достовірність даних в інформаційних системах організації; 2) виявити і усунути причини надмірного навантаження на комп'ютерну мережу тощо
Ініціація (initiation):
1) плановий аудит; 2) позаплановий аудит; 3) в рамках іншого аудиту (наприклад, фінансового, комплексного IT–аудиту тощо); 4) сертифікація; 5) зміна моделі бізнесу або окремих бізнес–процесів (реінжиніринг); 6) проектування (розробка) або придбання складних програмно–технічних рішень; 7) реструктуризація, злиття, ліквідація тощо
Об'єкти (objects):
1) бізнес–процеси; 2) IT–стратегія; 3) апаратне забезпечення; 4) програмне забезпечення; 5) інформаційні системи; 6) бази і сховища даних; 7) комп'ютерні мережі; 8) телефонія; 9) web–ресурс тощо. У кожному конкретному випадку аудиту зазначені вище об'єкти можуть бути конкретизовані і деталізовані відповідно до потреб його замовника, наприклад: 1) окремий сегмент комп'ютерної мережі; 2) конкретні сервери; 3) робочі станції певного бізнес–підрозділу тощо
Заходи (actions, measures, arrangements):
1) оцінка й аналіз рівня автоматизації і програмно–технічної підтримки бізнес–процесів; 2) інвентаризація апаратного забезпечення; 3) інвентаризація ліцензій програмного забезпечення; 4) аналіз достовірності документів в інформаційних системах; 5) аналіз випадків помилок, збоїв, злочинних дій та інших інцидентів в IT–інфраструктурі; 6) оцінка та аналіз сукупної вартості володіння інформаційною інфраструктурою; 7) перевірка заходів резервного копіювання даних; 8) оцінка та аналіз повернення інвестицій в IT та ін.
Методи (approaches, methods):
1) інспекційні (фізична перевірка, анкетування, побудова структурних схем та ін.); 2) аналітичні (оцінка IT–ризику, TCO, EVA, ROI та ін.); 3) еталонні (ISO 900x, ISO 38500, ISO 15504, COBIT, ITIL, CMMI, SSADM та ін.)
Результати (results):
1) аудиторський висновок стосовно поточного стану IT–інфраструктури організації, відповідно до визначених цілей, задач і обмежень аудиту, забезпечений аудиторськими доказами і свідоцтвами; 2) рекомендації аудитора стосовно заходів, які необхідно виконати для усунення виявлених в інформаційній інфраструктурі недоліків, а також невідповідностей потребам бізнесу чи вимогам еталону, обраного для порівняння

Таблиця 2. Організаційна модель аудиту інформаційного підрозділу організації

Аудит ІТ–підрозділу
Мета (goal):
надання обґрунтованого аудиторського висновку щодо поточного стану, сильних і слабких сторін інформаційного підрозділу організації і його діяльності, а також рекомендацій щодо їх удосконалення для задоволення потреб бізнесу
Цілі (objectives):
загальні: 1) оцінити і проаналізувати ефективність, продуктивність, економічність, оперативність діяльності ІТ–підрозділу тощо для задоволення потреб, вирішення задач і досягнення цілей бізнесу, а також виявити можливі шляхи покращення; 2) встановити відповідність діяльності інформаційного підрозділу затвердженій ІТ–стратегії і бізнес–стратегії, а також, за необхідності, певним еталонам (стандартам, кращим практикам, критеріям зрілості тощо); 3) виявити «вузькі місця» (недоліки, невідповідності, інциденти тощо) в ІТ–підрозділі і його діяльності; 4) отримати аудиторський висновок і рекомендацій за визначеними цілями аудиту та ін. У кожному конкретному випадку аудиту зазначені вище цілі можуть бути конкретизовані і деталізовані відповідно до потреб його замовника, наприклад: 1) перевірити фахову компетентність керівника ІТ–підрозділу; 2) встановити чи перевищує рівень ризику ІТ–середовища організації допустиме значення; 3) перевірити чи надаються ІТ–сервіси відповідно до затверджених угод з їх клієнтами тощо
Ініціація (initiation):
1) плановий аудит; 2) позаплановий аудит; 3) в рамках іншого аудиту (наприклад, фінансового, комплексного ІТ–аудиту тощо); 4) сертифікація; 5) зміна моделі бізнесу або окремих бізнес–процесів (реінжиніринг); 6) реструктуризація, злиття, ліквідація; 7) зміна ІТ–стратегії або тактики; 8) зміна стандартів, норм і правил ІТ–менеджменту; 9) низький рівень зрілості ІТ–процесів; 10) високий рівень незадоволення клієнтів ІТ–сервісів тощо
Об'єкти (objects):
1) бізнес–стратегія; 2) бізнес–процеси; 3) ІТ–стратегія, тактика і поточні плани; 4) ІТ–процеси; 5) затверджені стандарти, норми і правила ІТ–менеджменту; 6) ІТ–бюджет/ІТ–витрати; 7) ІТ–проекти; 8) організаційна структура і функціональні обов'язки персоналу ІТ–підрозділу; 9) ІТ–сервіси; 10) угоди з клієнтами ІТ–сервісів; 11) запити користувачів ІТ–інфраструктури та ІТ–сервісів у тому числі; 12) ІТ–ризики/ІТ–контролі та ін. У кожному конкретному випадку аудиту зазначені вище об'єкти можуть бути конкретизовані і деталізовані відповідно до потреб його замовника, наприклад: 1) план відновлення працездатності інформаційних систем у випадку їх пошкодження або знищення; 2) політики і процедури резервного копіювання даних тощо
Заходи (actions, measures, arrangements):
1) оцінка рівня зрілості ІТ–процесів; 2) оцінка та аналіз сукупної вартості володіння ІТ–підрозділом; 3) аналіз ІТ–витрат за методикою П. Страсмана; 4) аналіз збалансованих показників ефективності; 5) оцінка економічного ефекту від роботи ІТ–підрозділу та ін.
Методи (approaches, methods):
1) інспекційні (інтерв'ю, анкетування, CAATs та ін.); 2) аналітичні (оцінка ІТ–ризику, TCO, BSC та ін.); 3) еталонні (ISO 20000x, COBIT, ITIL, ITSM, MOF, MSF, IRM та ін.)
Результати (results):
1) аудиторський висновок стосовно поточного стану ІТ–підрозділу організації, відповідно до визначених цілей, задач і обмежень аудиту, забезпечений аудиторськими доказами і свідоцтвами; 2) рекомендації аудитора стосовно заходів, які необхідно виконати для усунення виявлених в інформаційному підрозділі і його діяльності недоліків, а також невідповідностей потребам бізнесу чи вимогам еталону, обраного для порівняння

Таблиця 3. Організаційна модель аудиту інформаційної безпеки організації

Аудит ІТ–безпеки
Мета (goal):
надання обґрунтованого аудиторського висновку щодо поточного стану, сильних і слабких сторін інформаційної безпеки організації, а також рекомендацій щодо її удосконалення для задоволення потреб бізнесу
Цілі (objectives):
загальні: 1) оцінити і проаналізувати ефективність, економічність, надійність ІТ–безпеки тощо для задоволення потреб, вирішення задач і досягнення цілей бізнесу, а також виявити можливі шляхи покращення; 2) встановити відповідність інформаційної безпеки затвердженим політикам, сценаріям, нормам, правилам та ІТ–стратегії, а також, за необхідності, певним еталонам (стандартам, кращим практикам, критеріям зрілості тощо); 3) виявити «вузькі місця» (недоліки, невідповідності, інциденти тощо) в ІТ–безпеці; 4) отримати аудиторський висновок і рекомендацій за визначеними цілями аудиту та ін. У кожному конкретному випадку аудиту зазначені вище цілі можуть бути конкретизовані і деталізовані відповідно до потреб його замовника, наприклад: 1) виявити і усунути причини певного виду інцидентів інформаційної безпеки; 2) оцінити ефективність впроваджених заходів ризик–менеджменту ІТ–середовища тощо
Ініціація (initiation):
1) плановий аудит; 2) позаплановий аудит; 3) в рамках іншого аудиту (наприклад, фінансового, комплексного ІТ–аудиту тощо); 4) сертифікація; 5) зміна моделі бізнесу або окремих бізнес–процесів (реінжиніринг); 6) реструктуризація, злиття, ліквідація; 7) зміна затверджених політик, сценаріїв, стандартів, норм, правил інформаційної безпеки тощо; 8) високий рівень ризику ІТ–середовища; 9) розслідування інцидентів, пов'язаних з порушенням інформаційної безпеки; 10) впровадження нових програмно–технічних засобів ІТ–безпеки тощо
Об'єкти (objects):
1) бізнес–процеси; 2) ІТ–стратегія; 3) політики, сценарії, стандарти, норми, правила тощо інформаційної безпеки; 4) організаційна структура і функціональні обов'язки персоналу з ІТ–безпеки; 5) система управління інформаційною безпекою; 6) програмно–технічні засоби інформаційної безпеки; 7) середовище ІТ–ризику/система ІТ–контролів та ін. У кожному конкретному випадку аудиту зазначені вище об'єкти можуть бути конкретизовані і деталізовані відповідно до потреб його замовника, наприклад: 1) антивірусні та антиспамові заходи інформаційної безпеки; 2) засоби шифрування конфіденційних даних; 3) політика паролів і авторизації тощо
Заходи (actions, measures, arrangements):
1) оцінка й аналіз середовища ІТ–ризиків і відповідних контрзаходів; 2) оцінка й аналіз сукупної вартості володіння ІТ–безпекою; 3) оцінка й аналіз ефективності, надійності і достатності організаційних заходів, програмно–технічних та фізичних засобів інформаційної безпеки; 4) оцінка й аналіз рівня конфіденційності, цілісності і доступності інформаційних ресурсів; 5) аналіз інцидентів ІТ–безпеки та ін.
Методи (approaches, methods):
1) інспекційні (інтерв'ю, анкетування, аудиторська вибірка та ін.); 2) аналітичні (оцінка ІТ–ризику, TCO, ROSI та ін.); 3) еталонні (ISO 2700x, ISO 15408, COBIT, ITIL, BSI\IT, SCORE, FIPS 197, FIPS 112 та ін.)
Результати (results):
1) аудиторський висновок стосовно поточного стану ІТ–безпеки організації, відповідно до визначених цілей, задач і обмежень аудиту, забезпечений аудиторськими доказами і свідоцтвами; 2) рекомендації аудитора стосовно заходів, які необхідно виконати для усунення виявлених в інформаційній безпеці недоліків, а також невідповідностей потребам бізнесу чи вимогам еталону, обраного для порівняння

ня цілей бізнесу, а також на можливість досягнення цілей ІТ–аудиту.

Противагою середовищу ІТ–ризику є заходи ризик–менеджменту організації щодо ІТ, які також є невід'ємною складовою єдиного середовища функціонування і взаємодії виділених підсистем. Суть ризик–менеджменту ІТ–середовища організації полягає у виборі її керівництвом обґрунтованого набору контрзаходів для зниження рівня ІТ–ризику до прийнятного рівня. Такі контрзаходи є, по суті, елементами єдиної системи внутрішнього контролю (ІТ–контролями) ризиків ІТ–середовища. Доцільність застосування саме терміну «контроль» (від англ. control) на відміну від терміну «управління» для опису даної системи контрзаходів зумовлена змістовим відтінком, який більш точно описує характер застосування таких заходів для зазначених цілей.

На підставі зазначеного вище опису типового ІТ–середовища організації як цілісної системи структурну модель проведення ІТ–аудиту із застосуванням холістичного підходу (холістичного ІТ–аудиту) покажемо на рис. 3.

Холістичний підхід, застосований у моделі, декларує необхідність дослідження підсистем ІТ–середовища організації як взаємопов'язаних і взаємодіючих складових єдиної цілісної системи для досягнення максимального синергетичного ефекту від ІТ–аудиту. Запропонована модель є ризико орієнтованою, тобто рівень ризику ІТ–середовища визначає пріоритет функціональних напрямів, об'єктів, заходів, методів ІТ–аудиту тощо, а також загальну доцільність його проведення, виходячи з можливості досягнення поставлених цілей. Холістичний ІТ–аудит згідно структурної моделі пропонується організувати як комплекс функціональних аудитів ІТ–інфраструктури, ІТ–підрозділу та ІТ–безпеки, в організаційних моделях яких пропонується визначити мету, цілі, ініціацію, об'єкти, заходи, методи і результати їх проведення (див. табл. 1–2). Практичне застосування запропонованих моделей аудиту інформаційних технологій дозволить: по–перше, впровадити в організації системний підхід щодо управління ІТ–середовищем; по–друге, розробити технологію проведення холістичного аудиту інформаційних технологій; по–третє, ефективно підібрати і комбінувати методи функціональних видів ІТ–аудиту для цілісного і максимально ефективного дослідження ІТ–середовища, уникаючи фрагментарності, невизначеності, недостатньої щільності тощо.

Висновки

Сучасне різноманіття напрямків і методів ІТ–аудиту з одного боку дає змогу запропонувати замовнику спеціалізований консалтинг, а з іншого є джерелом невизначеності стосовно ефективної технології його проведення і, відповідно, кінцевого результату. Часткове дослідження ІТ–середовища може виявитись менш витратним при одноразовому застосуванні, однак не зможе забезпечити замовнику належний рівень оцінки й аналізу (не дасть змоги побачити повну «картину», реальний стан справ і причинно–наслідкові залежності), тим паче, що ефективне застосування аудиту в управлінні організацією передбачає регулярність його проведення.

Запропоновані нами моделі холістичного ІТ–аудиту дозволяють цілісно дослідити ІТ–середовище, виходячи з його усвідомлення як єдиної системи взаємопов'язаних і взаємодіючих елементів. Такий аудит може виявитись більш витратним ніж частковий, однак значно ефективнішим, зокрема при регулярному проведенні.

Література

1. An introduction to the Business Model for Information Security // ISACA, 2009. – 28 p.

2. COBIT 4.1 // IT Governance Institute, 2007. – 196 p.

3. Information technology – Security techniques – Information security risk management – BS ISO/IEC 27005:2008 // BSI, 2008. – 64 p.

4. ITIL v.3 – Lifecycle Publication Suite // OGC, 2007. – 1200 p.

5. Ус Р.Л. Вплив світової фінансової кризи на розвиток ІТ–індустрії // Бюлетень міжнародного нобелівського форуму, №1 (3). Т. 2: збірник наукових праць / Гол. ред. Б.І. Холод. – Дніпропетровськ: ДУЕП, 2010. – С. 326–331.

6. Ус Р.Л. Інструментальні засоби підтримки процесу аудиту інформаційних технологій // Формування ринкової економіки: збірник наукових праць, вип. 24 / Відп. ред. О.О. Бєляєв. – К.: КНЕУ, 2010. – С. 571–584.

7. Общая теория систем. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ru.wikipedia.org/wiki/Теория_систем.

8. Подход холистический. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://dic.academic.ru/dic.nsf/ecolog/817/ПОДХОД.

П.В. ПУЗИРЬОВА,
к.е.н., доцент кафедри економіки, Європейський університет

Особливості функціонування виробничої стратегії промислових підприємств у сучасних умовах

У статті розглядаються особливості функціонування виробничої стратегії підприємств через найважливіші їх параметри й чинники, основні завдання та фактори впливу на функціонування виробничої стратегії промислових підприємств.

В статье рассматриваются особенности функционирования производственной стратегии предприятий через важнейшие их параметры и факторы, основные задачи и факторы влияния на функционирование производственной стратегии промышленных предприятий.

This paper reviews the features of the functioning of the production strategies of enterprises through their critical parameters and factors, major challenges and factors influencing the functioning of the industrial strategies of industrial enterprises.

Постановка проблеми. Стратегія розвитку підприємства потребує відповідних стратегій розвитку виробництва, а обґрунтована ліквідація частини виробничого процесу становить певні труднощі для всього промислового підприємства. Рівень виробництва значною мірою формує конкурентну позицію, і навпаки, ринкові чинники впливають на зміст та характеристики виробничих стратегій. У ринковій економіці виробнича стратегія підпорядкована маркетинговій, оскільки тип продукту та його властивості досліджуються маркетингом і визначаються обсяги майбутнього продажу.

Особливий зв'язок маркетингової та виробничої стратегії знаходить вираз у загальноконкурентних стратегіях. Якщо маркетингова стратегія робить акцент на масовій продукції, то виробництво має приділяти увагу насамперед собівартості виробництва. Це можливо в умовах багатосерійного та масового виробництва із застосуванням відповідного спеціалізованого, напівавтоматичного обладнання та поточних методів організації виробництва.

Таким чином, дослідження особливостей функціонування виробничої стратегії підприємств через найважливіші їх параметри й чинники, основні завдання та фактори впливу на функціонування виробничої стратегії промислових підприємств має не абияке значення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Ґрунтовний та вагомий внесок при дослідженні особливостей функціонування виробничої стратегії промислових підприємств, визначенні найважливіших їх параметрів й чинників, основних завдань та факторів впливу на функціонування виробничої стратегії промислових підприємств зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені–економісти: І. Ансофф, В.А. Белошапка, Г.В. Загорий, О.С. Виханський, В.Г. Герасимчук, А.Н. Лажшинов, С.Ф. Покропивний, В.М. Колот, В.С. Пономаренко, А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд, Р.А. Фатхутдинов, З.Є. Шершньова, С.В. Оборська та інші.

Метою статті є дослідження та визначення особливостей функціонування виробничої стратегії промислових підприємств через найважливіші їхні параметри й чинники, основні завдання та фактори впливу на функціонування виробничої стратегії.

Виклад основного матеріалу. Виробнича стратегія – це функціональна стратегія створення та розвитку висококонкурентного виробничого потенціалу підприємства та системи управління ним, що втілюється у вигляді виробничої підсистеми певного типу, призначеної для випуску конкурентоспроможних продуктів. Виробнича стратегія існує у вигляді довгострокової програми або плану. Визначення та виконання виробничих стратегій пов'язано з швидкістю та масштабами реакцій, що їх потрібно здійснити підприємству, у відповідь на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі [10].

Основними найважливішими параметрами, які обов'язково необхідно враховувати під час визначення функціонування виробничих стратегій промислових підприємств, є такі:

1) обсяги продукції, виробництво яких необхідно забезпечити в певний період часу (тобто виробничі потужності та виробничий потенціал);

2) розриви між наявними та потрібними характеристиками виробничих процесів для забезпечення випуску продукції згідно зі сформованим «портфелем»;

3) масштаби виробничого потенціалу, рівень його гнучкості (інерційні характеристики);

4) швидкість перетворень виробництва та адаптації необхідних інновацій (продуктів, матеріалів, технологій, форм і методів організації тощо) до реальних умов діяльності підприємства з метою забезпечення його існування в довгостроковій перспективі;

5) досягнення певних рівнів витрат на виробництво та створення певного обсягу доданої вартості.

Базовими завданнями виробничої стратегії промислових підприємств являються такі [9]:

1) планування виробництва відповідно до корпоративної, конкурентних і функціональних стратегій підприємства;

2) створення системи контролю за реалізацією виробничих планів і завдань по стратегічних строках;

3) раціональне використання виробничих фондів, зростання фондовіддачі;

 © П.В. ПУЗИРЬОВА, 2011

4) раціональне використання особистого фактору виробництва і зростання продуктивності праці;

5) систематичне оновлення техніки і обладнання;

6) оновлення технологій, постійне освоєння ресурсозберігаючих технологій;

7) вдосконалення організації виробництва;

8) вдосконалення організації праці її і її оплати;

9) покращення умов праці;

10) економія ресурсів, зниження собівартості продукції;

11) інтенсифікація виробництва;

12) розвиток мотиваційних механізмів і інші завдання.

До ключових факторів, що впливають на формування виробничої стратегії промислових підприємств необхідно віднести:

1) вимоги корпоративної, бізнесової і функціональних стратегій, насамперед маркетингової;

2) наявні ресурси, їх якість і джерела їх поповнення в перспективі;

3) угоди, замовлення на продукцію;

4) технологічний рівень і можливості модернізації;

5) рівень персоналу управління і трудових ресурсів та можливості його підвищення;

6) гнучкість виробництва, швидкість переобладнання на випуск нової продукції різної кількості і якості;

7) організаційна структура управління та культура;

8) природно–географічні умови та інші фактори.

Виробнича стратегія промислових підприємств формуються з урахуванням таких основних чинників [10]:

1) обсяги капітальних вкладень, потрібних для здійснення перетворень у виробничому процесі;

2) час, необхідний для своєчасного переходу до випуску нової продукції;

3) оцінювання відносної споживчої вартості існуючої та нової продукції;

4) цінові стратегії, сформовані для різних продуктово–товарних стратегій;

5) техніко–організаційний рівень виробництва та рівень конкурентоспроможності виробничого потенціалу (у розрізі окремих ресурсів, їхніх структурних характеристик і цільової оцінки);

6) інноваційна здатність управлінського персоналу;

7) рівень впливу складових середовища прямого впливу на витратно–часові параметри виробничих стратегій.

Виробнича стратегія існує у вигляді плану (програми) розробки та управління процесом створення необхідних для споживачів продуктів і послуг на підприємстві, який складається з таких розділів [7]:

1) освоєння виробництва нових видів продукції;

2) підвищення якості виробництва;

3) впровадження прогресивної технології та підвищення техніко–організаційного рівня виробництва;

4) удосконалення систем управління, планування та організації виробництва;

5) економія витрат за рахунок зниження витрат сировини, матеріалів, енергії тощо;

6) модернізація, технічне переозброєння, реконструкція, придбання виробничих потужностей;

7) кооперація, концентрація та інтеграція виробництва;

8) диверсифікація та конверсія виробничих процесів.

Визначаючи виробничі стратегії промислових підприємств, треба чітко знати, який саме об'єкт буде предметом стратегічних перетворень (табл. 1).

Дана класифікація дає змогу використовувати концепцію виробничого циклу: безперервного виробництва або дискретного; аналітичного виробничого процесу або синтетичного [4].

Приклади виробничих стратегій, які демонструють твердження, що вибір стратегій залежить не тільки від бажань власників та керівників, а й зумовлюються об'єктивними характеристиками підприємств, наведено в табл. 2.

Виробничі стратегії тісно пов'язані з управлінськими та економічними стратегіями, персонал–стратегіями підприємства. Всі вони формують ситуацію, в якій можлива реалізація умов оновлення та розвитку виробничої підсистеми (див. рис.).

Усі ці чинники використовуються при аналізі ситуації на промисловому підприємстві для прийняття рішень щодо типу стратегії переходу на виготовлення нової продукції. Але продукція (з комерційного погляду) – це лише інструмент, за допомогою якого відбувається рух грошових ресурсів на ринку.

Виробничі стратегії формуються на базі продуктово–товарних стратегій та стосуються прийняття рішень щодо:

1) придбання або організації (побудови) нового виробництва;

2) модернізації, реконструкції, технічного переобладнання діючих виробництв;

3) удосконалення структури (співвідношення) основного, допоміжного та обслуговуючого виробництва, співвідношення між ними;

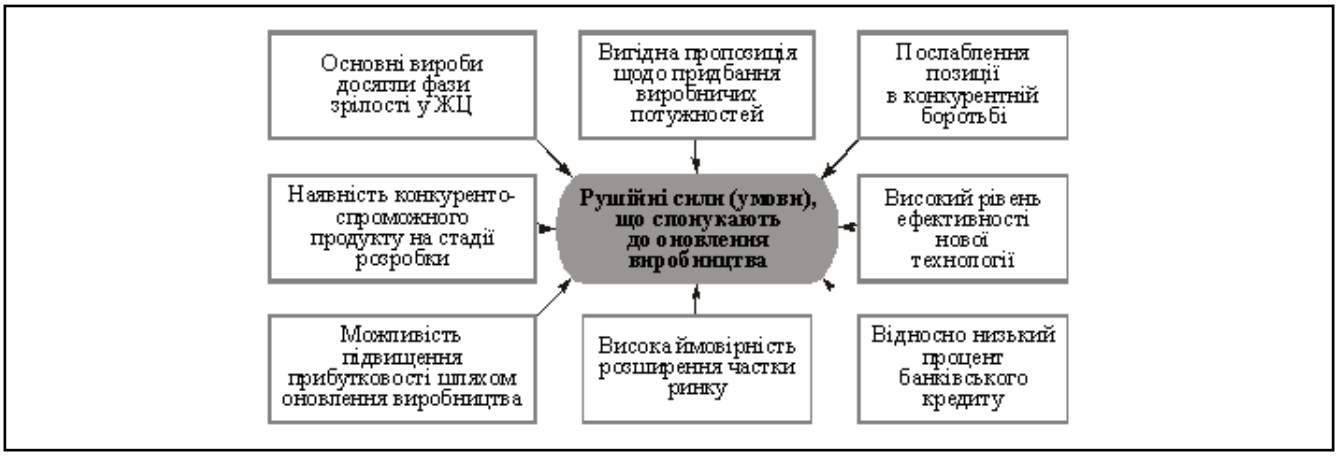
4) налагодження ефективного співвідношення між об'єктом і суб'єктом управління.

Таблиця 1. Характеристики процесів виробництва відносно системи «вхід – вихід»

Вихід кінцевого продукту	Введення чинників виробництва	
	одночасне	поступове
Одночасний	Сільське господарство: під час оранки та посівної використовують необхідні фактори. Вихід – під час збирання врожаю	Будівництво: згідно з технологією будівництва використовуються різні фактори (матеріали, обладнання тощо). Вихід – будинок певного призначення
Поступовий	Робототехнічна лінія: монтаж створює умови для виготовлення продукту. Вихід – продукція певного типу	Найпоширеніший тип виробництва, де поєднуються засоби коротко– та довгострокового використання

Таблиця 2. Приклади виробничих стратегій та їх основні параметри

Основні характеристики організацій	Тип стратегій			
	Стратегія «пристосовування»	**Нішова стратегія**	**Силова стратегія**	**«Піонерна» стратегія**
Профіль виробництва	Універсальне, невелике за масштабом	Спеціалізоване	Масове	Експериментальне
Розмір компанії	Невеликий	Невеликий, середній, великий	Великий	Невеликий, середній
Усталеність компанії	Низька	Висока	Висока	Низька
Витрати на НДПКР	Низькі	Середні	Великі	Великі
Ключові фактори успіху	Велика кількість, гнучкість	Пристосованість до особливих потреб ринку	Висока продуктивність, технологічність	Інноваційний характер



Рушійні сили, що спонукають до оновлення виробництва

Висновки

Отже, зміст стратегії та специфічні особливості бізнес–систем знаходять вираз у підсистемах управління виробничою системою. Виробнича стратегія – це така функціональна стратегія, яка забезпечує досягнення певних рівнів розвитку виробництва (по обсягах, номенклатурі, якості, ефективності, технології) відповідно до вимог корпоративної, конкурентних і функціональних стратегій, особливо маркетингової [10].

Останніми роками все більшої уваги у виробничих стратегіях потребує взаємозв'язок зі стратегіями НДДКР. Розробка нових технологій, методів організації виробництва та праці створює унікальні умови для встановлення й реалізації агресивних стратегій конкурентної боротьби. «Технологічні прориви» іноді призводили до швидкого відмирання цілих галузей промисловості (наприклад, виготовлення друкарських машинок); окремі досягнення, наприклад застосування нових матеріалів та методів обробки, виводили в лідери колись середні за рівнем розвитку підприємства.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Сокр. пер. с англ.; Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Бвенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.

2. Белошапка В.А., Загорий Г.В. Стратегическое управление: принципы и международная практика. – К.: Аб–солют–В, 2005. – 352 с.

3. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – 2–е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарика, 2004. – 296 с.

4. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2004. – 360 с.

5. Лкжшинов А.Н. Стратегический менеджмент: Учеб. пособ. для вузов. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2006. – 176 с.

6. Покропивний С.Ф., Колот В.М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність. – К.: КНЕУ, 2008. – 352 с.

7. Пономаренко В.С. Стратегічне управління підприємством. – Х.: Основа, 2004. – 620 с.

8. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учеб. для вузов / Пер. с англ.; Под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008. – 576 с.

9. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учеб. пособ. – М.: ЗАО «Бизнес–школа «Интел–Синтез», 2007. – 304 с.

10. Шершньова З. Є., Оборська С В. Стратегічне управління: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 384 с.

М.Д. БІЛИК,
д.е.н., професор, Київський національний університет ім. Т. Шевченка,
Д.М. АРТЕМЕНКО,
оцінювач, виконавчий директор ТОВ «АКО ЕКСПЕРТ»

Особливості оцінки цілісних майнових комплексів в Україні: історія, реалії та проблеми

У статті розглянуто розвиток оціночної діяльності в Україні та у світі, її нормативне регулювання, проблеми прозорості надання послуг з оцінки майна та формування інформаційної інфраструктури у сфері консалтингу. Запропоновано доповнення чинного законодавства необхідними визначеннями понять з оцінювання, розмежування понять оцінка для кредитування та для цілей фінансової звітності та порядок розроблення єдиної автоматизованої системи обліку виконаних робіт з незалежної оцінки цілісних майнових комплексів для забезпечення прозорості отриманих результатів, ефективного управління капіталом, інформаційної інфраструктури у сфері консалтингу.

В статье рассмотрено развитие оценочной деятельности в Украине и мире, ее нормативное регулирование, проблемы прозрачности предоставления услуг по оценке имущества и формирования информационной инфраструктуры в сфере консалтинга. Предложено дополнение действующего законодательства необходимыми определениями по оценке, разграничение понятий оценка для кредитования и для финансовой отчетности и порядок разработки единой автоматизированной системы учета выполненных работ по независимой оценке целостных имущественных комплексов для обеспечения прозрачности полученных результатов, эффективного управления капиталом, информационной инфраструктуры в сфере консалтинга.

Development of appraisal activity in Ukraine and in the world, its regulatory control, problems of transparency of property appraisal services and formation of information infrastructure in the sphere of consulting are regarded in the article. We have proposed adding necessary definitions of appraisal notions to applicable laws, differentiation of notions appraisal for crediting and for purposes of financial accounting and order of development of unified computer–assisted system of recording performed services on independent appraisal of integral property complexes for providing transparency of received results, efficient management of capital, information infrastructure in the field of consulting.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин в Україні зумовив необхідність об'єктивної оцінки майна та майнових прав, а отже нормативного регулювання оцінки в нашій державі, оскільки порушення норм професійної діяльності одним оцінювачем завдає шкоди не тільки іншим оцінювачам, а і всій професії. З метою усунення подібних ситуацій в усьому світі постійно удосконалюється нормативна база оцінки. Оціночну діяльність в Україні регулюють закони та національні стандарти оцінки, які створюються на основі Міжнародних стандартів та затверджуються Кабінетом Міністрів України. Досить часто користувачі оціночних послуг, а також незалежні оцінювачі стикаються з тим, що вартість одного й того ж майна або майнових прав визначена різними суб'єктами оціночної діяльності в однаковий проміжок часу значно відрізняється. Цим зумовлений вибір окремими користувачами (банками, міжнародними аудиторськими компаніями) запровадження акредитації незалежних оціночних компаній, які мають хорошу репутацію. Отже, убезпечення користувача незалежних послуг від необ'єктивної оцінки майна і майнових прав та вибір клієнтом незалежного оцінювача нині є проблемним питанням.

Держава і професійна оціночна спільнота мають розробити і впровадити прозорий та дієвий механізм, який дозволив би оцінювати та контролювати якість наданих оціночних послуг.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам нормативного та інформаційного забезпечення оцінки бізнесу в Україні присвятили наукові праці ряд вітчизняних вчених та практиків: О.Г. Мендрул, Ф. Пузій, І. Галкін, С. Скринько, О.І. Драпіковський, І. Іванова, Н.П. Лебідь, В.С. Ларцев, Н. Жиленко, Ю.Ф. Дехтяренко, В.В. Галасюк, С.О. Сівець, В.О. Воронін, А.М. Чіркін, Я.І. Маркус, А.Б. Огаджанян, С.О. Пузенко, а також зарубіжних – А. Г. Грязнова, Т. Коупленд, М. Міллер, Ф. Модільяні, Дж. Фрідман, Г.С. Харрісон, С.В. Валдайцев, Ю.В. Козир, О.С. Стоянова, А. Грегорі, Ф.Ч. Еванс, Д.М. Бішоп, Д. Екерт, Е. Хелферт.

Враховуючи значний їх внесок у формування нормативного та інформаційного забезпечення оціночної діяльності, варто підкреслити необхідність вирішень питань гармонізації міжнародних стандартів та вітчизняних нормативних документів, створення дієвих механізмів контролю за якістю оціночних послуг, створення інформаційної інфраструктури у сфері консалтингу.

Метою статті є дослідження особливостей оцінки цілісного майнового комплексу (ЦМК) в Україні щодо нормативно–правового забезпечення прозорості та дієвості механізмів контролю за якістю оціночних послуг з боку держави, оціночної спільноти та користувачів, розкриття міжнародного досвіду, забезпеченості інформаційної інфраструктури у сфері консалтингу (наявність необхідної аналітичної інформації, яка характеризує стан бізнесу в Україні).

© М.Д. БІЛИК, Д.М. АРТЕМЕНКО, 2011

Виклад основного матеріалу. При економічному оцінюванні майна та майнових прав першочерговим завданням є з'ясування сутнісних ознак оцінювача.

Відповідно до Міжнародних стандартів оцінки (МСО) «оцінювач» – це фахівець, який має знання, здібності та володіє досвідом, необхідними для виконання оцінки [9, с. 61]. Як професіонал оцінювач має відповідати жорстким вимогам щодо його освіти, спеціальної підготовки, компетентності і професійних навичок. Він також має дотримуватися високих моральних принципів (етичних норм) і професійних еталонів (стандартів) фахівця, який працює у сфері економіки, що пов'язана з проведенням оцінювання майна та бізнесу і складанням відповідної звітної документації.

У різних країнах становлення професії оцінювача відбувалося по-різному. У кожній з країн вироблені свої критерії і вимоги, що пред'являються до оцінювачів, але існують загальні вимоги, які пред'являються до оцінювача в усіх розвинених країнах і без відповідності яким він не може вести діяльність на ринку оцінки майна. До таких вимог відносяться: хороша репутація; відповідний ступінь у визнаному центрі навчання або еквівалентна академічна кваліфікація; адекватний досвід і компетентність в оцінці даної категорії активу та на даному ринку; знання, розуміння та вірне використання визнаних методів і процедур, що необхідні для проведення надійної оцінки; бути членом визнаного професійного національного органу; постійно протягом становлення своєї кар'єри підвищувати професійну освіту; дотримуватися всіх вимог Кодексу професійної діяльності [9]. Оцінювач майна повинен мати високий загальноосвітній рівень і достатні знання в різних галузях знань, таких як економіка, будівництво, юриспруденція, фінансова і бухгалтерська справа. Основні вимоги до претендентів на звання оцінювача в різних країнах приведені в таблиці [11].

Як свідчать данні, наведені в табл. 1, раніше всіх виникла професія у США (у 1930 році), потім у Франції (1936 рік), Німеччині (1950) і лише в 1990, 1991, 1995 роках у Польщі, Угорщині, Болгарії і Україні. В переважній більшості країн вимагається як базова освіта – вища. Середня – лише в Угорщині і вища або середня – у США, Німеччині. Освіта у сфері оцінки вимагається у всіх країнах, крім Німеччини. Щодо стажу роботи, то таких вимог немає лише у Польщі, Угорщині та Україні. Обов'язковою з деякими відмінностями є форма контролю.

Теорія і практика оцінки майна і майнових прав, а також ринкові умови постійно зазнають змін, тому для оцінювача необхідним є відстеження їх та удосконалення своїх знань. Окрім базової освіти оцінювач має постійно їх поповнювати, відвідуючи курси і семінари, що проводяться громадськими організаціями оцінювачів і державними органами, добре знати поточну практику оцінки майна та майнових прав стан різних сегментів бізнесу. У зв'язку з цим на початку 80-х років професійні організації оцінювачів країн, що входять в Європейське співтовариство, почали виробляти єдині вимоги до стандартів оцінки і кваліфікації професійних оцінювачів. Такі вимоги були розроблені в рамках Європейської групи асоціацій оцінювачів – TEGoVA (The European Group of Valuers Associations), що об'єднує професійні організації оцінювачів європейських країн. У Росії саморегульовані професійні організації створені на міжрегіональному і регіональному рівнях. Російське товариство оцінювачів представляє Росію в Міжнародному комітеті зі стандартів оцінки, Європейській групі асоціацій оцінювачів. У Великобританії Королівський інститут фахівців у галузі нерухомості (The Royal Institution of Chartered Surveyors – RICS) створений в 1868 році відповідно до хартії короля Великобританії. Він об'єднує близько 100 тис. фахівців в галузі нерухомості з більш ніж 100 країн світу, приблизно 8 тис. з них є професійними оцінювачами нерухомості. У США Американське товариство оцінювачів – ACA (American Society of Appraisers – ASA) – професійна організація оцінювачів, створена в 1936 році, об'єднує понад 6 тис. фахівців у різних областях оцінки (нерухомості, бізнесу, ювелірних виробів, машин та обладнання) [12].

В Україні оцінювальна діяльність зародилася в 1991–1992 роках, що було пов'язано з переходом економіки країни до ринкових умов. Проте спочатку вона здійснювалася окремими ентузіастами, не базуючись практично ні на якій нормативно-правовій основі. Істотним поштовхом до офіційної появи професії оцінювачів і розвитку оцінювальної діяльності в Україні багато в чому сприяв початок «малої приватизації», законодавчі основи якої потребували оцінки будівель, споруд, приміщень, цілісних майнових комплексів, невеликих державних підприємств, незавершених будівництвом об'єктів і т. ін. У подальшому за приватизації великих державних підприємств (особливо з переходом до її грошової форми) з'явилася реальна потреба в незалежній

Основні вимоги до претендента на звання незалежного оцінювача

№	Країна	Базова освіта	Стаж роботи, років	Освіта у сфері оцінки	Форма контролю	Рік виникнення професії
1	США	Вища середня	–5	Курси	Екзамен	1930
2	Німеччина	Вища середня	5–10	Ні	Екзамен	1950
3	Франція	Вища	3	Курси	Екзамен та 3 роки стажування	1936
4	Польща	Вища	Ні	Курси	Письмовий екзамен и захист звіту	1990
5	Болгарія	Вища	5	Курси	Екзамен	1991
6	Угорщина	Середня	Ні	Курси	Екзамен	1990
7	Україна	Вища	Ні	Курси	Екзамен	1995

оцінці бізнесу – діючих підприємств, пакетів акцій (часток, паїв у господарських товариствах відкритого і закритого типів, а також нематеріальних активів). Розрізненні дії оцінювачів вимагали об'єднання їх зусиль, тому в лютому 1995 року українські оцінювачі за прикладом оцінювачів інших країн об'єдналися в громадську професійну організацію «Українське товариство оцінювачів» (УТО). Його основними завданнями стали: становлення професії оцінювача в Україні; нормативне і методологічне забезпечення діяльності за оцінкою майна, майнових прав і бізнесу; сертифікація оцінювачів; встановлення міжнародних контактів. За рік діяльності УТО на його основі був створений Український інститут оцінки, що об'єднав на добровільних засадах юридичних осіб, що займаються оціночною діяльністю. Основним документом, що регламентує оціночну діяльність в Україні, стали «Норми професійної діяльності оцінювача» розроблені на основі Міжнародних стандартів оцінки і затверджені Радою товариства в квітні 1995 року.

У зв'язку з дефіцитом престижних робочих місць для фахівців в Україні поява нової професії стала Меккою для безробітних будівельників, науковців, економістів тощо. До сфери оцінки майна та майнових прав вдалися працівники різні за рівнем підготовки. Вони почали створювати оціночні фірми і «фірмочки». На оціночну діяльність звернули свої погляди аудитори, бюро технічної інвентаризації, державні проектні інститути тощо. Разом із тим «оціночний хліб» виявився не легким, тому що експертна оцінка – це складний аналітико–бухгалтерський і правовий процес. Він вимагає поєднання великих економічних знань оцінювача щодо ринкової економіки, юриспруденції, будівництва і експлуатації будівель та устаткування; досвіду у використанні інформаційних баз даних для застосування тих або інших методів і процедур оцінки; наявність правової основи для виконання цих робіт; дотримання норм професійної етики. Українське товариство оцінювачів і Український інститут оцінки як професійні організації, а також Фонд державного майна України на перших етапах як основний замовник оцінки із самого початку виявили принциповість у дотриманні всіх вимог «Норм професійної діяльності оцінювача» з питань професійної етики, термінології, методичних підходів і методів оцінки нерухомості, рухомого майна і бізнесу, складання і змісту звітів про оцінку.

До нормативних актів, якими потрібно керуватися під час оцінки майна та майнових прав, нині належать Закон «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 р., ряд постанов Кабінету Міністрів України, накази Фонду державного майна України та Міжнародні стандарти оцінювання (МСО). Кожний з цих нормативних документів відповідно визначає свої вимоги.

Так, Закон «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 р. визначає правові засади здійснення оцінки майна, майнових прав та професійної оціночної діяльності в Україні, її державного та громадського регулювання, забезпечення створення системи незалежної оцінки майна з метою захисту законних інтересів держави та інших суб'єктів правовідносин у питаннях оцінки майна, майнових прав та використання її результатів.

Відповідно до цього закону практична діяльність з оцінки майна може здійснюватися виключно суб'єктами оціночної діяльності. Суб'єктами оціночної діяльності є суб'єкти господарювання, які зареєстровані в установленому законодавством порядку, як фізичні особи (суб'єкти підприємницької діяльності), так і юридичні особи незалежно від їх організаційно–правової форми та форми власності, які здійснюють господарську діяльність, у складі яких працює хоча б один оцінювач та які отримали сертифікат суб'єкта оціночної діяльності. Чинним законом про оцінку не розв'язані всі завдання, що, на нашу думку, потребує певних змін. Зокрема, вимагають визначення такі поняття, як внутрішній та зовнішній оцінювач.

У певній мірі закон доповнено рядом постанов КМ, до яких відносяться: постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національного стандарту №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» від 10.09.2003 р. №1440; постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національного стандарту №2 «Оцінка нерухомого майна» від 28.10.2004 р. №1442; постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національного стандарту №3 «Оцінка цілісних майнових комплексів» від 29.11.2006 р. №1655; постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національного стандарту №4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» від 03.10.2007 р. №1185.

Стандартами визначено окремі поняття, зокрема поняття ринкової вартості, принципи оцінки, методичні підходи та особливості проведення оцінки відповідного майна залежно від мети оцінки, вимоги до змісту звіту про оцінку майна та бізнесу, порядок його рецензування; визначено методичні підходи оцінки ринкової вартості майна та випадки і обмеження щодо застосування методичних підходів до визначення неринкових видів вартості майна; є обов'язковими до виконання суб'єктами оціночної діяльності під час проведення ними оцінки майна та бізнесу всіх форм власності та в будь–яких випадках її проведення.

Крім наведених вище постанов Кабінету Міністрів України, якими затверджено стандарти, варто виділити постанову КМ України «Про затвердження Методики оцінки майна» від 10.12.2003 р. №1891. Відповідно до неї оцінюються цілісні майнові комплекси, в тому числі їх необоротні та оборотні активи, індивідуально визначене майно, частки, паї, акції, в тому числі пакети акцій, об'єкти незавершеного будівництва, що не входять до складу цілісних майнових комплексів і приватизуються окремо, а також будь–яке інше майно, що належить державі або господарському товариству, в якому держава володіє часткою не менше 25% статутного капіталу. Методика застосовується для оцінки державного і комунального майна та майна, що належить Автономній Республіці Крим. Методика не поширюється на оцінку вартості земельної ділянки, на якій розташовано

об'єкт приватизації (відчуження, застави, тощо), а також надр та інших складових природного середовища (за винятком прав користування ними, що оцінюються як нематеріальні активи). Згідно з Методикою визначається розмір статутного капіталу господарського товариства, початкова вартість майна у разі його продажу на конкурентних засадах, ціна майна у разі його викупу та в інших випадках. У цій Методиці визначено: основні засади оцінки майна, у тому числі майна господарських товариств, у яких держава володіє часткою не менше 25% статутного капіталу, в разі відчуження такого майна способами, визначеними законодавством, передачі його в заставу, ліквідації, у разі банкрутства та в інших випадках (крім випадків відчуження майна згідно із Законом «Про правовий режим майна Збройних сил України»); порядок застосування заходів фінансової реструктуризації під час проведення оцінки майна з метою підвищення вартості власного капіталу підприємства та запобігання його банкрутству, досягнення суспільної ефективності створення господарських товариств на базі державного та комунального майна, майна Автономної Республіки Крим.

Передбачалося розроблення п'яти національних стандартів оцінки (нині їх прийнято лише чотири).

Порівняння міжнародних та українських стандартів свідчить, що в українських стандартах на відміну від міжнародних не розмежовуються поняття «оцінка для кредитування» та «оцінка для цілей фінансової звітності». Принципова різниця між цими двома цілями оцінки полягає у різних припущеннях: оцінка для цілей кредитування проводиться з допущенням про незанятість майна, в тому числі і бізнесу; оцінка для цілей фінансової звітності, навпаки, ґрунтується на тому, що майно та бізнес будуть використовуватися так, як на момент оцінки достатньо довго в майбутньому.

Слід підкреслити, що окремі положення конкретизуються рядом наказів, які мають інструктивний характер. Серед них слід виділити два основних накази ФДМ України: «Про затвердження порядку визначення початкової вартості пакетів акцій відкритих акціонерних товариств, що підлягають продажу на конкурсах» від 23.01.2004 р. №105 визначає процедуру проведення стандартизованої оцінки пакетів акцій ВАТ, що підлягають продажу на конкурсах, крім таких, що проводяться із залученням радників, а також вимоги до форми та порядку складання звітів з оцінки пакетів акцій ВАТ; «Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації» від 26.01.2001 р. №49/121 розроблений з метою встановлення єдиного порядку та основних методичних засад проведення поглибленого аналізу фінансового стану підприємств.

Слід підкреслити, що при відсутності регламентації певної ситуації в оцінці майна та майнових прав в українському законодавстві треба керуватися Міжнародними стандартами оцінки (МСО). Останні постійно переглядаються, щоб відповідати тим змінам, що відбуваються в суміжних стандартах, таких як Міжнародні стандарти фінансової звітності й Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, а також рекомендаціям Базельського комітету з банківського нагляду. Особливо важливим у МСО є те, що ними введено статус зовнішнього і незалежного оцінювача [9, с. 62–63]. Зовнішній оцінювач – оцінювач, який разом з будь–якими помічниками не має ніяких матеріальних зв'язків з клієнтом або агентом, який діє від імені клієнта, або предметом оцінки. Незалежний оцінювач – оцінювач, який відповідає вимогам неупередженості, професійної об'єктивності. Внутрішній оцінювач – оцінювач, який знаходиться в трудових відносинах або з суб'єктом господарювання, якому належать активи, або з бухгалтерською фірмою, яка відповідає за ведення фінансових звітів даного суб'єкта господарювання. В Європейських стандартах оцінки (ЄСО) незалежний оцінювач – це зовнішній оцінювач, який додатково не мав стосунків до об'єкта оцінки, що передбачають оплату послуг, за винятком оплати послуг за оцінку, протягом останніх 24 місяців або в даний час, і розповів у письмовій формі про будь–яку причетність у минулому або сьогоденні до об'єкта оцінки, або до зацікавлених сторін протягом останніх 24 місяців [13]. В українській нормативній базі оцінки вказаний статус є відсутнім, що в певних випадках зумовлює негативні аспекти при оцінюванні майна. Все це дозволяє заключити, що українське законодавство по регулюванню діяльності оцінювачів потребує подальшого удосконалення.

Слід підкреслити в цьому зв'язку, що якщо нині в Україні сертифіковано близько 10 тисяч оцінювачів та 5044 суб'єктів оціночної діяльності, то реально здійснює діяльність у нашій державі не більше 300 суб'єктів оціночної діяльності, а в області оцінки діючих підприємств і пакетів акцій – не більше 100.

Головною причиною такого стану стали непідготовленість частини фірм до високих вимог, а також недотримання деякими фірмами норм професійної діяльності і правил етики поведінки. Проте навіть у США, де контроль за діяльністю громадських інститутів оцінки дуже жорстко регламентований, мають місце, як сказав голова Національної асоціації магістрів оцінки Дж. Хуфман, так звані наймані рушниці – оцінювачі, які говорять: «Скажіть мені, скільки вам треба, і я такі цифри поставлю в звіт» [11]. Боротьба з таким явищем є досить важким і делікатним завданням.

Посилення умов ліцензування та введення обов'язкового членства оцінювачів у саморегулюючих організаціях не має сенсу. Із спрощенням виходу на ринок суб'єктів оціночної діяльності (СОД), як правило, посилюється конкуренція, що незмінно призводить до підвищення якості і зниження цін на послуги. Тоді визначальним стане професіоналізм оцінювача, а не наявність зв'язків в державних органах. Від цього виграють усі. Держава ж не повинна створювати перешкоди у створенні та розвитку ринку оцінювання майна, але має сприяти впровадженню інформатизації та прозорості у сфері оціночних послуг. На нашу думку, введення обов'язкового членства оцінювачів у саморегулюючих організаціях має залишатися на розсуд оцінювачів. Якщо саморегулюючі організації виконуватимуть свої завдання, оцінювачі і без

обов'язкової вимоги будуть їх учасниками, вибравши собі саморегулюючу організацію «за інтересом». Проте нині саморегулюючі організації не виконують узятих на себе зобов'язань перед суспільством, звідси й такий низький рівень довіри і участі: не більше чверті усіх оцінювачів є членами окремих саморегулюючих організацій, та і ті не зовсім розуміють у цьому потреби. Разом із тим неякісна праця можлива за будь–якого законодавства, що переважно продиктовано ситуацією в суспільстві та економіці, чим нормативною базою, тому першочерговим є забезпечення прозорості надання послуг з оцінки майна і майнових прав.

Одним із напрямів забезпечення прозорості інформації, на нашу думку, буде створення єдиної автоматизованої системи (ЄАС) обліку виконаних робіт з незалежної оцінки цілісних майнових комплексів.

Метою запровадження ЄАС є створення на основі застосування сучасних інформаційних технологій єдиного інформаційного середовища для інформаційного забезпечення ринку майна та майнових прав, ефективного оподаткування, інформаційної взаємодії з іншими автоматизованими системами, ефективного контролю за діяльністю суб'єктів оціночної діяльності, усунення недоброякісної конкуренції у сфері оцінки, убезпечення користувачів оціночних послуг від не обґрунтованої та не об'єктивної оцінки.

Функціональне призначення ЄАС полягатиме у реалізації таких функцій:

1. Створення баз даних результатів виконаних робіт з оцінки майна і майнових прав після складання Звіту з оцінки – електронну версію звіту необхідно надіслати до спеціального відділу Фонду державного майна України або органа, створеного на базі саморегулюючих оціночних організацій.

2. Надання інформаційно–аналітичних послуг користувачам системи.

3. Адміністрування баз даних, їхнього захисту і забезпечення санкціонованого доступу до них для різних категорій користувачів.

4. Підвищення оперативності та якості організаційно–управлінських рішень суб'єктами господарювання на основі застосування сучасних інформаційних технологій і методів прийняття рішень.

Отже, створення і запровадження в нашій державі ЄАС, реалізованої у середовищі сучасних інформаційних технологій, забезпечить прозорість отриманих результатів оцінки та ефективне управління капіталом, створить передумови для вдосконалення системи оподаткування, забезпечить формування інформаційної інфраструктури у сфері консалтингу.

Інформацію, яка буде зосереджена у ЄАС, зможуть використовувати підрозділи Фонду державного майна України, органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування для поточного управління майном; державного моніторингу і контролю за якістю наданих оціночних послуг; розробки проектів оптимізації управління державним майном; здійснення заходів щодо раціонального використання державного майна; прийняття рішень, щодо встановлення розміру податків і орендної плати та інше.

Користувачами інформації баз даних ЄАС будуть: підрозділи центрального апарату і місцеві органи Фонду державного майна України, профільні міністерства та відомства, Державне комунальне бюро технічної інвентаризації; власники та користувачі майна та майнових прав; органи державної влади й органи місцевого самоврядування; органи податкової адміністрації; суди та правоохоронні органи, які мають у проваджені справи, пов'язані з конкретним майном; нотаріальні контори при посвідченні угод щодо трансакцій; інші суб'єкти ринку майна та майнових прав.

Створення, запровадження та функціонування ЄАС мають ґрунтуватися, з одного боку, на врахуванні специфіки оціночної діяльності, а з іншого – на загальносистемних принципах побудови сучасних автоматизованих інформаційних систем. Крім того, мають бути враховані принципи побудови корпоративних автоматизованих систем із розподіленими базами даних і мережевими, в тому числі Інтернет, технологіями забезпечення глобального доступу.

Для реалізації вказаних функцій, на нашу думку, ЄАС повинна містити таку інформацію для звітів з незалежної оцінки бізнесу: назву суб'єкта оціночної діяльності; основні параметри бізнесу (вид економічної діяльності, наприклад сільське господарство чи машинобудування, розмір компанії, розмір власного капіталу, організаційно–правова форма і т. ін.); дату оцінки; вид вартості (ринкова інвестиційна, вартість у використанні, ліквідаційна і т. ін.); підхід до визначення вартості (порівняльний, дохідний, майновий); ставку капіталізації та ставку дисконтування; норму доходу на власний капітал та її складові; рентабельність активів та власного капіталу; розмір премії за галузевий ризик; коефіцієнт ризиковості вкладення інвестицій в; показник фондовіддачі; ринковий мультиплікатор (ринкова вартість компанії до балансової вартості власного капіталу).

Проведене дослідження в сфері оцінки майна та майнових прав дозволяє зробити такі висновки: чинне законодавство, на нашу думку, потребує певних змін. Зокрема, доповнення його такими визначеннями понять – внутрішній та зовнішній оцінювач, розмежування понять «оцінка для кредитування» та для «оцінка для цілей фінансової звітності», розроблення та впровадження прозорих механізмів контролю за якістю наданих оціночних послуг.

Потребує доповнення національних стандартів оцінки, які регламентували б оцінку культурних цінностей.

Важливою проблемою залишається забезпечення прозорості надання послуг з оцінки майна та майнових прав. Вирішенням цієї проблеми, на наш погляд, було б створення і запровадження в нашій державі ЄАС, реалізованої у середовищі сучасних інформаційних технологій, яка забезпечить прозорість отриманих результатів оцінки та ефективне управління капіталом, створить передумови для вдосконалення системи оподаткування, забезпечить формування інформаційної ін–

фраструктури у сфері консалтингу. Із запровадженням ЄАС, не об'єктивна оцінка з не об'єктивними даними, в реєстрі буде сигналом негативної репутації компанії. У користувачів оціночних послуг з'явиться можливість ознайомитися з досвідом оціночної компанії по виконанню певних видів робіт, що вплине на формування об'єктивної репутації оціночної компанії.

Висновки

Таким чином, держава та професійна оціночна спільнота створять прозорий та дієвий механізм, який дозволив би оцінювати та контролювати якість наданих оціночних послуг, а разом із тим зрівнятися у цьому питанні з провідними країнами світу, де оцінка майна здійснюється більше ніж півстоліття.

Література

1. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 р.

2. Постанова КМ України «Про затвердження Національного стандарту №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» від 10.09.2003 р. №1440.

3. Постанова КМ України «Про затвердження Національного стандарту №2 «Оцінка нерухомого майна» від 28.10.2004 р. №1442.

4. Постанова КМ України «Про затвердження Національного стандарту №3 «Оцінка цілісних майнових комплексів» від 29.11.2006 р. №1655.

5. Постанова КМ України «Про затвердження Національного стандарту №4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» від 03.10.2007 р. №1185.

6. Постанова КМ України «Про затвердження Методики оцінки майна» від 10.12.2003 р. №1891.

7. Наказ ФДМ України «Про затвердження порядку визначення початкової вартості пакетів акцій відкритих акціонерних товариств, що підлягають продажу на конкурсах» від 23.01.2004 р. №105.

8. Наказ ФДМ України «Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації» від 26.01.2001 р. №49/121.

9. Міжнародні стандарти оцінки, восьме видання, 2008 / пер. З англ. С.О. Пузанка. – К.: «АртЕк», 2008. – 432 с.

10. Кодекс професійної етики Українського товариства оцінювачів, затверджений радою УТО, протокол № 46 від 12.12.2004 р. http://www.uto.com.ua

11. Сівець С.А. Хто виконує експертну оцінку майна і як вибрати оціночну фірму [електронний ресурс]; метод доступу: http://www.binfo.zp.ua/articles/03.shtml

12. Професійні організації з оцінки[електронний ресурс]; метод доступу: http://www.rusconsult.ru

13. Європейські стандарти оцінки електронний ресурс]; метод доступу: http://www.ocenchik.ru/documents/laws/standard/378/

14. Чіркін А.Н. Оценка бизнеса. Вопросы теории. Курс лекцій по оценке бизнеса. – К., 2009. – 109 с.

О.М. ГРИЦЕНКО,
аспірант, Київський національний торговельно–економічного університет

Проблемні питання обліку запасів у торговельно–виробничій діяльності підприємств ресторанного господарства

У статті розглянуті проблемні питання обліку запасів у процесі здійснення торговельно–виробничої діяльності підприємств ресторанного господарства відповідно до діючої нормативно–законодавчої бази з урахуванням особливостей галузі.

В статье рассмотрены проблемные вопросы учета запасов в процессе осуществления торгово–производственной деятельности предприятий ресторанного хозяйства в соответствии с действующей нормативно–законодательной базы с учетом особенностей области.

In article the considered problem questions of the account of stocks in the course of realisation of trading – industrial activity of the enterprises of a restaurant economy according to operating standard – legislative base taking into account features of area.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки рівень розвитку будь–якої країни характеризується передусім наявністю в ній мережі недорогих, але якісних підприємств ресторанного господарства. Стабільна ситуація в країні забезпечує зменшення кількості безробітних громадян, а працююче населення спроможне дозволити собі відвідати ресторани, кафе, бари або просто замовити обід до офісу.

У зв'язку з вищезазначеним ресторанний бізнес як ефективна форма господарювання покликаний суттєво активізувати людський фактор, забезпечити в широких масштабах соціально орієнтовану економічну діяльність, зміцнити багатоукладність національної економіки. Дана галузь підвищує добробут населення, задовольняючи потреби суспільства у споживанні їжі та напоїв, виробляючи власну продукцію та надаючи послуги, забезпечуючи і доповнюючи таким чином індустрію гостинності держави.

Також, враховуючи те, що Україна готується до чемпіонату з футболу Євро–2012, виникає необхідність не лише в організації якісного харчування та ресторанного сервісу, на–

 © О.М. ГРИЦЕНКО, 2011

близивши його до європейського рівня, а й у побудові належного облікового процесу, який відповідав би практиці роботи провідних держав світу.

Огляд літературних джерел дозволяє зробити висновки щодо існуючих проблем в організації єдиної чіткої методології ведення обліку на підприємствах ресторанного господарства із врахуванням їх особливостей.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемними питаннями ведення обліку в закладах ресторанного бізнесу займалися вітчизняні та зарубіжні науковці: Ф.Ф. Бутинець [1], В. Кузнєцов, О. Маханько [2], Г.А. Ніколаєва [3], Ю.А. Бабаєв [4], П.О. Куцик, Л.І. Коваль, Ф.Ф. Макарук [6], які розглядали методику ведення обліку на підприємствах ресторанного бізнесу.

Проте, як свідчить практика, обліковий процес вищезазначених підприємств потребує глибокого вивчення та подальших досліджень.

Метою статті є висвітлення проблемних питань з обліку запасів у процесі здійснення торговельно–виробничої діяльності підприємств ресторанного господарства та визначення напрямів їх вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. У зв'язку з тим, що підприємства ресторанного господарства поєднують процес виробництва, торгівлі і надання послуг, в обліковій системі вони мають певну специфіку, яка потребує подальшого дослідження. Згідно з вищевикладеним слід зазначити, що значну увагу в досліджуваній галузі необхідно приділити обліку запасам. Адже запаси є одним із найбільших за обсягом і важливою складовою активів підприємств ресторанного господарства, які безпосередньо беруть участь у торговельно–виробничій діяльності.

Згідно з П(С)БО 9 [7] запаси – це активи, які:

– утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності;

– перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;

– утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання та надання послуг, а також управління підприємством.

Якщо активи відповідають вище наведеній характеристиці, то для якісного і раціонального їх обліку на підприємствах ресторанного господарства необхідно:

– правильно і своєчасно відображати у документах операції з ними і забезпечити достовірні дані з їх заготівлі, надходження і відпуску;

– контролювати їх цілісність у місцях зберігання і на всіх етапах руху;

– своєчасно виявляти непотрібні і зайві запаси для їх наступної реалізації;

– затвердити чітку систему документообігу і суворий порядок оформлення операцій з їх руху;

– регулярно проводити інвентаризації, контрольні вибіркові перевірки залишків запасів і своєчасно відображати у бухгалтерському обліку їх результати.

Поєднання виробничої діяльності з торговельною здійснює суттєвий вплив на ведення бухгалтерського обліку.

Проводячи дослідження даного напряму, на нашу думку, існують ряд проблемних питань, які потребують удосконалення та вирішення, зокрема:

– відсутність єдиного, чіткого підходу щодо організації обліку запасів (виробничий чи торговельний підхід), застосування рахунків, призначених для обліку операцій у торгівлі, або ж суто виробничих рахунків;

– невизначеність щодо доцільності застосування в обліку підприємств ресторанного господарства бухгалтерських стандартів – П(С)БО 9 «Запаси» чи П(С)БО 16 «Витрати»;

– неузгодженість нормативно–законодавчої бази України з обліку запасів підприємств ресторанного бізнесу, зокрема Методичних рекомендацій від 17.06.2003 р. №157 [8], листа Міністерства фінансів України від 14.04.2010 р. №31–34000 [9] та Інструкції від 30.11.99 р. №291 [10] стосовно кількісно–сумової та якісної (марка, сорт, розмір, тощо) інформації;

– використання, недосконалих, застарілих форм первинних документів на підприємствах галузі, що затверджені наказом Міністерства торгівлі СРСР від 20.08.86 р. №201 [11].

Ряд авторів [1, 2] вважають, що облік запасів підприємств ресторанного господарства слід обліковувати на виробничих рахунках 20 «Сировина і матеріали», що призначені для відображення руху сировини, яка входить до складу продукції. Вищезазначений «виробничий» метод, ґрунтується на тому, що запаси в ресторанній сфері господарювання відображаються за первісною вартістю, використовуються для подальшого формування виробничої собівартості готових страв, шляхом списання їх вартості на рахунок 23 «Виробництво». Формування виробничої собівартості здійснюється згідно п.11.ПСБО 16 «Витрати» [12], до складу якої, крім прямих витрат включаються, прямі витрату на оплату праці та інші прямі витрати (амортизація обладнання, відрахування на соціальні заходи), змінні та розподілені постійні загальновиробничі витрати. В той же час загальновиробничі витрати під час виробництва будь–якої продукції розподіляються щомісячно. В досліджуваній галузі відсутня можливість своєчасного визначення моменту розподілу постійних загальновиробничих витрат, оскільки виробничу собівартість страв слід визначати не після їх приготування, а до того як вони виготовлені. Адже готові страви, минувши склад або інше місце зберігання, а отже й рахунок 26 «Готова продукція», переміщуються до обідньої зали для реалізації і споживання. Крім того, підприємства ресторанного господарства мають значний асортимент запасів, які не всі є сировиною та матеріалами, а також не всі продукти піддаються холодній і тепловій обробці, частину з яких реалізують у незмінному вигляді, і отже, їх потрібно обліковувати на субрахунку 282 «Товари в торгівлі» з використанням відповідних аналітичних рахунків.

Крім того, оскільки правила санітарії вимагають для окремих груп товарів спеціальних місць зберігання, то, незва-

жаючи на те, що в деяких випадках одна особа може відповідати за дві групи і більше, доцільно в розрізі аналітичного обліку кожній з цих груп відвести окремий субрахунок.

Таким чином, відведення окремих субрахунків для кожної групи однотипних найменувань дає можливість контролювати в обліку рух запасів за видами і в такий спосіб вчасно визначати потребу в запасах.

Погоджуємося з дієвою практикою облікового процесу Російської Федерації [3–5], де чітко розмежовані облік матеріально–виробничих запасів та облік товарів, сировини і продуктів харчування на підприємствах ресторанного господарства.

Матеріально–виробничі запаси використовуються для таких цілей: матеріали для облаштування і утеплення транспортних засобів щодо перевезення товарів; паливо, газ для виробничих потреб і опалення приміщень; матеріали для зберігання, переробки, сортування, фасування, охолодження товарів; матеріали для дезінфекції тари і приміщень; матеріали для прибирання приміщень, основних засобів, для прання тощо.

Синтетичний облік вищезазначених матеріальних цінностей ведеться на рахунках 10 «Материалы» з відповідними субрахунками, 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей», 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей» [5].

Бухгалтерський облік товарів, сировини і продуктів харчування на підприємствах галузі ведуть з використанням рахунків другого порядку 41–1 «Товары на складах», 41–2 «Товары в розничной торговле», а також синтетичного рахунку 20 «Основное производство» [5].

Отже, підводячи підсумок з вищезазначеного та враховуючи досвід Російської Федерації та вітчизняних вчених [6], з метою відображення обліку руху товарів і продуктів у закладах ресторанного господарства пропонуємо два варіанти: застосовування субрахунку 282 «Товари в торгівлі», до якого слід відкрити субрахунки: 2821 «Комора», 2822 «Кухня», 2823 «Бар», або ж субрахунок 2821 «Товари і продукти в закладах ресторанного господарства» з відведенням окремих субрахунків для кожної групи однотипних найменувань запасів. Конкретний варіант використання субрахунку 282 кожне підприємство ресторанного господарства має обрати самостійно з рахуванням особливостей свого технологічного і облікового циклів.

Запропоновані підходи щодо вищезазначеного відображення в обліку запасів дозволять застосовувати метод ціни реалізації, який, на наш погляд, є ефективним та найменш трудомістким. Відповідно до зазначеного методу облікова ціна товарів формується з урахуванням торгової націнки до первісної вартості продукції, яка забезпечить покриття витрат підприємства ресторанного господарства, одержання ним прибутку, а також включення суми ПДВ до складу ціни продажу. Крім того, націнка підприємств ресторанного господарства є платою за послуги по виготовленню продукції, її реалізації та організації споживання.

Як свідчить аналіз практичної діяльності підприємств ресторанного господарства, основна частка яких припадає на кафе – 62,5%, ресторани – 14,8%, їдальні і постачання готової їжі – 12,5%, бари – 10,2%, у більшості застосовують вищезазначений метод ціни продажу.

Ресторанне господарство виконує своє завдання, здійснюючи три органічно пов'язані між собою функції: виробництво, реалізацію та організацію споживання готової їжі в ресторанах, кафе, барах. Торгівля, в свою чергу, поділяється на роздрібну і гуртову в зв'язку з тим, що така продукція, як напівфабрикати або кулінарно–кондитерські вироби, може реалізовуватися не лише населенню вроздріб, а й іншим юридичним особам. В окремих випадках оптом реалізується і обідня продукція, але в обліку такий продаж прирівнюється до роздрібного.

Підприємства ресторанного господарства залежно від типів діяльності мають певні підрозділи: комори, кухні, бар, а також бухгалтерію.

При кожному підрозділі є особа, на яку покладається обов'язок періодично звітуватися перед бухгалтерією щодо використання харчової сировини. Так, у реєстрах бухгалтерського обліку послідовно відображається весь заготівельно–виробничо–реалізаційний процес, і чим більше етапів він містить, тим суттєвішим та трудомісткішим є документообіг.

Відповідно до ст. 9. Закону «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, які фіксують факти здійснення господарських операцій [13]. Первинні документи складаються під час здійснення господарської операції, а якщо це неможливо – безпосередньо після її закінчення. З метою контролю й упорядкування обробки даних на підставі первинних документів складаються зведені облікові документи.

Форми первинного обліку підприємств ресторанного господарства затверджено Методичними рекомендаціями від 17.06.2003 р. №157 [8], які практично повторюють форми документів, затверджені наказом Міністерства торгівлі СРСР від 20.08.86 р. №201 [11].

Проте, здійснивши основні етапи реформування обліку в Україні та впровадження П(С)БО, нових первинних документів для відображення внутрішньогосподарських операцій підприємств ресторанного бізнесу не розроблено. В зв'язку з вищезазначеним первинний облік ведеться згідно з чинною законодавчою базою, оскільки вона не суперечить нормативним документам України, прийнятим після проголошення незалежності.

Слід зазначити, що відповідно до ст. 9 Закону «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [13] та Листа МФУ від 14.04.2010 р. №31–34000 «Про кількісно–сумовий облік запасів» [9] підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, в тому числі щодо використання запасів для виготовлення страв і кулінарної продукції підприємств ресторанного гос–

подарства, які мають містити такі обов'язкові реквізити, як кількісні та вартісні показники господарської операції, що сприятиме отриманню більш детальної інформації про рух запасів, а також забезпеченню здійснення внутрішньогосподарського контролю.

Таким чином, виконання зазначених вимог зумовлює необхідність оновлення форм первинних документів на підприємствах ресторанного господарства.

У зв'язку з вищезазначеним у результаті проведених досліджень можна зробити такі висновки:

– з метою обліку товарів і продуктів в закладах ресторанного господарства необхідно використовувати субрахунок 282 «Товари в торгівлі», до якого доцільно відкрити субрахунки: 2821 «Комора», 2822 «Кухня», 2823 «Бар», або ж субрахунок 282.1 «Товари і продукти в закладах ресторанного господарства» з використанням окремих субрахунків для кожної групи однотипних найменувань запасів;

– для оцінки залишку запасів слід застосовувати на підприємствах ресторанного господарства метод ціни реалізації;

– доцільно оновити форми первинних документів на підприємствах галузі, що сприятиме отриманню більш детальної інформації щодо руху запасів, а також забезпечить умови для здійснення внутрішньогосподарського контролю.

Враховуючи вимоги Закону «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [13], вищезазначені підходи мають бути чітко відображені у Наказі про облікову політику підприємств ресторанного господарства.

Висновки

Отже, запропоновані підходи щодо удосконалення обліку запасів дозволять забезпечити ефективну роботу підприємств ресторанного бізнесу та сприятимуть посиленню внутрішньогосподарського контролю.

Література

1. Бухгалтерський облік у громадському харчуванні: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / Ф.Ф. Бутинець та ін.; За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 440 с.

2. Кузнєцов В., Маханько О. Усе про облік та організацію громадського харчування. – 3–тє вид., перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2008. – 320 с.

3. Николаева Г.А. Сергеева Т.С. Бухгалтерский учет в общественном питании. – М.: А–Приор, 2007.– 256 с.

4. Бабаев Ю.А. Учет и контроль в общественном питании: учеб.пособие / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров. – Москва: Омега. – Л., 2006. – 695 с.

5. План счетов бухгалтерского учета финансово–хозяйственной деятельности предприятий и инструкция по ему применению: утвержденный Приказом Министерства финансов России от 31 октября 2000 г. №94.

6. Куцик П.О., Коваль Л.І., Макарук Ф.Ф. Бухгалтерський облік в торгівлі та ресторанному господарстві. Навчальний посібник. – Л.: Магнолія, 2006, 2010 р.– 504 с.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №9 «Запаси»: станом на 20.10.99 р. №246, зі змінами та доповненнями / Міністерство фінансів України // Бухгалтерія. – 2007. – №1. – С. 110–113.

8. Методичні рекомендації щодо впровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку у сфері громадського харчування і побутових послуг, гармонізованих з міжнародними стандартами: затв. наказом Міністерства економіки України від 17.06.03 р. №157.

9. Щодо відображення кількісно–сумових показників руху запасів у бухгалтерському облік у: Лист Міністерства фінансів України від 14.04.10 р. №31–34000–10 5/8142.

10. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій , затверджена наказом Мінфіну України від 30.11.99 р. №291.

11. Форми первинної облікової документації в торгівлі і громадському харчуванні: затверджені наказом Міністерства торгівлі СРСР від 20.08.86 р. №201.

12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. №318.

13. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: закон України від 16.07.99 р. №996–XIV–ВР, зі змінами та доповненнями / Верховна Рада України // Бухгалтерський облік. Хрестоматія. – 2007. – №1. – С. 6–10.

І.В. ЛЕВИЦЬКА,
завкафедрою туризму та готельно–ресторанної справи, Вінницький торговельно–економічний інститут КНТЕУ

Модель забезпечення пропорцій відтворення основних засобів у корпораціях

Розглянуто проблеми розподілу прибавочної вартості в корпораціях для забезпечення процесів відтворення шляхом перерозподілу грошових потоків між окремими структурними підрозділами.

Рассмотрены проблемы распределения прибавочной стоимости в корпорациях для обеспечения процессов воспроизводства путем перераспределения денежных потоков между отдельными структурными подразделениями.

© І.В. ЛЕВИЦЬКА, 2011

The problems of distribution surplus value for corporations to play by providing the processes of redistribution of cash flows between different departments.

В Україні створюються корпоративні об'єднання як наслідок концентрації капіталу. Найбільш розповсюджена форма корпоративних об'єднань – холдинги.

Накопичення грошових активів і пошук напрямів їх вкладання стали причиною безсистемного придбання непрофільних активів. В результаті чого процеси управління в таких структурах часто втрачають контроль зі сторони власників. Така ситуація ускладнює контроль над ефективністю їх діяльності, послаблює конкурентні позиції підприємств, які входять до їх складу, викликає нераціональний розподіл грошових потоків в середині холдингу тощо. Це викликано тим, що часто вкладання коштів в бізнес в Україні пояснюється не доцільністю придбання, а доступністю за ціною підприємства, що купується.

Набутий досвід управління холдингами в розвинутих країнах світу не може бути використаний в Україні повною мірою внаслідок особливостей політичної та економічної ситуації, що склалась в країні, правового поля діяльності, менталітету, традицій, що сформувались як в управлінні, так і у веденні бізнесу.

Постановка проблеми. Одним із наслідків неефективного управління в корпораціях стало порушення процесів відтворення у структурних підрозділах, що є складовими холдингу. Нерівномірний розвиток окремих складових холдингу з позицій оновлення основних засобів стає причиною втрати не лише конкурентних переваг, ринковою частки, а й ринкової вартості як окремих підприємств, що входять до складу холдингу, так і холдингу в цілому.

Підвищення ефективності управління холдингом можна досягти за рахунок ефективного виконання управлінських функцій [100, 142].

Незважаючи на існування різних типів холдингів, можна розробити єдині загальні підходи, які будуть сприяти підвищенню їх ефективності. Будуються ці підходи на забезпеченні виконання керуючою компанією функцій з управління підприємствами, які входять в структуру холдингу, на основі стандартизації їх діяльності. При цьому одним із центральних ланцюгів управління в холдингу повинна стати технічна політика, а відтоді і вирішення проблем, пов'язаних із відтворенням основних засобів у необхідних обсягах за визначеним типом відтворення.

Це дозволить вирівняти норми прибутковості в окремих структурних підрозділах для забезпечення оптимізації податкових платежів, оптимізувати політику ціноутворення, забезпечувати своєчасне реагування на появу на ринку інновацій, утримувати та розширювати ринкові сегменти, формувати конкурентні переваги високого порядку за рахунок впровадження досягнень науково–технічного прогресу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання управління холдингами в економічній літературі не нові. Цими питаннями займаються і зарубіжні, і українські науковці. Вирішенню цієї проблеми присвячені праці А. Бандуріна, Л. Зінатуліна, Б. Блека, Р. Крекмана, Р. Брейлі, С. Майєрса, А. Голубєвої, М. Грідчиної, А. Демба, Ф. Ройбауера, В. Євтушевського, А. Куделі, С. Кукури, С. Орєхова, В. Сєлєзньова, С. Чернишова та інших. В роботах цих авторів розглянуті різноманітні аспекти діяльності корпорацій, але в них недостатньо уваги приділено питанням, пов'язаним із підвищенням ефективності та забезпеченням конкурентних переваг через удосконалення системи політики оновлення основних засобів.

Поєднання підходів, запропонованих класиками економічної теорії К. Марксом та Ш. Хошимурою [6, 11], із теорією корпоративного управління [1–3, 8, 10] дасть можливість вирішити питання ефективного розподілу грошових потоків та прибавочної вартості в межах корпорації для забезпечення процесів відтворення у визначених масштабах.

Мета статті – розглянути проблеми розподілу прибавочної вартості в корпораціях для забезпечення процесів відтворення шляхом перерозподілу грошових потоків між окремими структурними підрозділами.

Виклад основного матеріалу. Аналіз існуючих підходів в дослідженнях економістів дозволив зробити висновок, що всі холдинги можна розглядати в межах двох полярних організаційно–правових форм:

– фінансові холдинги, функції керуючої компанії в яких зводяться до контролю за фінансовими потоками, рівнем прибутковості та перерозподілом грошових коштів;

– галузеві холдинги, які забезпечують розвиток у межах вертикальних або горизонтальних інтеграційних об'єднань, де роль керуючої компанії співвідноситься із централізованим управлінням та здійсненням контролю всіх сфер діяльності: виробничої, маркетингової, фінансової та збутової.

Усі інші варіанти холдингів можна представити як комбінацію між цими полярними видами [1, 2, 7].

Фінансові холдинги мають серйозні проблеми, пов'язані із тим, що кожна структурна одиниця в холдингу має власну специфіку, яка виражається у конкурентному середовищі, поведінці споживача, життєвому циклі продукту та власне підприємства, стандарти якості, вимоги до кваліфікації персоналу тощо. Така різноспрямованість діяльності вимагає суттєвих зусиль при здійсненні планування, контролю, координуванні діяльності.

У той же час для фінансових холдингів характерним є полегшення процесів, пов'язаних із фінансуванням операційної та стратегічної діяльності. Це можна пояснити як можливістю регулювання грошових потоків в межах корпорації, так і можливістю здійснення перерозподілу грошових коштів відповідно до поточних та стратегічних пріоритетів. До того ж у корпораціях такого типу існує можливість фінансування власних наукових розробок або шляхом створення наукових центрів, або ж шляхом придбання інноваційних технологій.

Можна говорити про те, що внаслідок більш широких фінансових можливостей та більш стійкого фінансового стану

у корпорацій доступ до ринку інновацій полегшений. З огляду на це відтворювальні процеси в корпораціях такого типу будуть спрямовані на розширене відтворення основних засобів, а темпи відтворення будуть співпадати із темпами науково–технічного прогресу в галузі.

Інша ситуація складається у галузевих холдингах. У галузевих холдингах попри технологічну єдність виникають проблеми, які пов'язані із забезпеченням руху грошових коштів та фінансовим контролем, розширенням ринків збуту та забезпеченням достатнього рівня рентабельності, встановлення справедливих цін у рамках підприємств, що входять до складу холдингів.

Різний рівень прибутковості окремих учасників галузевого холдингу дає можливість перерозподіляти грошові потоки, але масштаби такого перерозподілу обмежені тією мірою, якою підприємство–ініціатор зацікавлене у підвищенні інтенсивності розвитку підприємств–учасників. Такий підхід часто стає причиною дисбалансу у розвитку окремих підприємств–учасників.

Для обох видів холдингів характерними проблемами виступають формування загальних стратегічних цілей, здійснення ефективного управління, координація діяльності окремих функціональних підрозділів, розподіл грошових потоків.

Головним інструментом контролю в межах холдингу поступово стає контроль за грошовими потоками, що дозволяє акумулювати необхідні грошові кошти не лише для операційної діяльності, а й для забезпечення стратегічних рішень, що може реалізовуватися через здійснення ефективної інвестиційної та інноваційної політик як окремих структурних підрозділів, так і холдингу в цілому. Визначення політики відтворення основних засобів в цьому разі має бути орієнтоване на доцільність та ефективність як конкретного структурного підрозділу, так і корпорації в цілому.

Основним критерієм підвищення загальної ефективності стає балансування інтересів учасників, стратегічних та оперативних цілей холдингу, забезпечення збалансованого підходу до стратегічного та оперативного планування на підприємствах, які входять до його складу.

Такий підхід розширює фінансові можливості як для здійснення операційної діяльності, так і для реалізації стратегічних намірів. Це ж стосується і політики відтворення основних засобів підприємств–учасників корпоративного об'єднання.

Однією із основних особливостей корпорацій при такому підході виступає можливість акумулювання грошових коштів для здійснення відтворення основних засобів у необхідних темпах та масштабах за рахунок перерозподілу грошових потоків та визначення пріоритетів інноваційної діяльності в рамках об'єднання, що може стати однією із основних конкурентних переваг.

Корпоративні об'єднання, переключаючи грошові потоки і здійснюючи перерозподіл грошових коштів між його учасниками, створюють умови для розширеного відтворення за рахунок власних джерел фінансування, що значно здешевлює процес відтворення основних засобів та прискорює темпи впровадження досягнень науково–технічного прогресу у діяльність підприємств–учасників об'єднання.

Для корпорацій полегшений доступ до кредитних ресурсів, оскільки:

– у складі власників корпорацій в якості юридичних осіб часто виступають банківські установи;

– фінансова стійкість корпорацій (внаслідок диверсифікації діяльності) вища, ніж у підприємств інших організаційних форм;

– комерційний та фінансовий ризик підприємств–учасників корпорації нижчий.

Таким чином, можливості акумулювання необхідних коштів для забезпечення процесів відтворення в корпораціях значно вищі [5].

Для визначення особливостей протікання відтворювальних процесів в корпораціях скористаємось матричним методом, приймаючи за основу підхід, запропонований Ш. Хошимурою в книзі «Теорія відтворювання та накопичення капіталу» [11]. Ш. Хошимура розробив цю теорію для описання процесів відтворення на макрорівні, але запропонований підхід може бути використаний і для корпорацій.

Запропонований підхід базується на теорії К. Маркса [6], в яку внесено певні уточнення. Він включив у схему відтворення періоди обернення капіталу різної тривалості, що дало можливість з'ясувати залежність між періодами обернення, відтворенням та кризами [11, с. 40].

Внесення певних змін у запропонований підхід дає можливість отримати модель, яка дозволяє описати процеси відтворення у корпоративних об'єднаннях, створених за типом холдингів. При цьому залежно від принципу утворення корпоративного об'єднання – вертикального чи горизонтального буде змінюватись математична інтерпретація при плануванні відтворення у вертикальних та горизонтальних холдингах.

Приймаємо такі позначення:

C – постійний капітал корпорації;

V – змінний капітал корпорації;

M – прибавочна вартість корпорації;

W – загальна вартість продукції корпорації.

Таким чином сукупний продукт корпорації буде мати наступний вигляд:

$$C + V + M = W \quad (1)$$

Приймаючи кількість структурних підрозділів як і, можна зазначити, що для кожного структурного підрозділу вартість продукції буде мати вигляд:

$$C_i + V_i + M_i = W_i \quad (2)$$

Оскільки корпорація складається із декількох структурних підрозділів, кожний із яких створює вартість, у загальному вигляді вартість створеної продукції корпорації буде мати вигляд суми продукції окремих структурних підрозділів.

Сукупний продукт корпорації на виході можна описати наступною формулою:

$$\sum C_i + \sum V_i + \sum M_i = W. \quad (3)$$

Використовуючи елементарні матричні методи сумарний продукт корпорації можна записати у вигляді багатомірної матриці.

У корпораціях, побудованих у вигляді вертикальних об'єднань, структурні підрозділи виступають складовими єдиного технологічного ланцюга, в якому продукція із одного структурного підрозділу передається в інший для подальшої технологічної обробки та реалізації. Це дозволяє здешевити продукцію для кінцевого споживача, що виступає однією із основних конкурентних переваг вертикальних холдингів.

Враховуючи те, що для кожного структурного підрозділу виробничої вертикалі у продукції втілюється постійний та змінний капітал попередніх структурних підрозділів, витрачений для її виробництва, а прибавочна вартість може або брати, або не брати участь у процесі відтворення, у виробничий процес можна включити лише частини капіталу, які формують постійний та змінний капітал.

Якщо прийняти особисте споживання власників корпорації та працівників (винагороди менеджменту та працюючим) як U, то у випадку простого відтворення одержана прибавочна вартість не буде приймати участі у процесі відтворення, а обсяг капіталу, який буде брати участь у створенні продукту, буде мати вигляд продуктивного капіталу, тобто

$$M = U, \quad (4)$$

що відповідно по структурних підрозділах набуде вигляду:

$$M_i = U_i. \quad (5)$$

Таким чином, у процесі простого відтворення стартовий капітал буде дорівнювати продуктивним капіталам (змінному та постійному), а обсяги пропозиції будуть залишатись незмінними у кожному наступному виробничому циклі, оскільки просте відтворення є безперервним повторенням обернення та виробництва у одному й тому ж масштабі [11, с. 49].

Тобто для встановлення рівноваги, яка б забезпечувала просте відтворення у незмінних обсягах, необхідно, щоб на кожному корпоративному рівні дотримувались вимоги рівності спожитих капіталів.

Для забезпечення розширеного відтворення має відбутись або перерозподіл у використанні прибавочного продукту або його зростання у разі незмінного споживання власниками та працюючими. Тобто частина прибавочного продукту повинна приймати участь у відтворювальних процесах у вигляді зростання або змінного, або постійного капіталу. Таким чином, із загальної вартості у виробництво спрямовується частина прибавочної вартості, тобто з'являється частина прибутку, що реінвестується.

Для забезпечення розширеного відтворення сукупний продукт корпорації W має включати прибавочну вартість ΔM, яка може розподілятися на три складових таким чином:

ΔC – нарощування вартості постійного капіталу корпорації;

ΔV – нарощування вартості змінного капіталу корпорації;

ΔU – зміна споживання власниками корпорації та працівниками.

При цьому будь–яка із складових прибавочної вартості ΔM може дорівнювати нулю, а ΔU може приймати від'ємне значення, оскільки зміна споживання власниками корпорації та працюючими може як зростати, так і скорочуватись, залежно від визначених пріоритетів розвитку корпорації.

Але у будь–якому разі розподіл одержаної прибавочної вартості має вигляд:

$$\Delta M = \Delta C + \Delta V + \Delta U. \quad (6)$$

По кожному структурному підрозділу така рівність прийма вигляд:

$$\Delta M_i = \Delta C_i + \Delta V_i + \Delta U_i. \quad (7)$$

ΔC_i – зміна суми постійного капіталу i–го структурного підрозділу;

ΔV_i – зміна суми змінного капіталу i–го структурного підрозділу;

ΔU_i – зміна суми власного споживання i–го структурного підрозділу.

Нарощування вартості постійного капіталу ΔC може забезпечувати наступні варіанти щодо зростання пропозиції, якщо прийняти до уваги, що пропорційне зростання нарощування вартості змінного капіталу корпорації, викликане відповідним нарощуванням пропозиції на ринку готового продукту при незмінних питомих витратах на одиницю продукції змінних витрат:

– відповідне зростання вартості постійного капіталу викликане пропорційним нарощуванням попиту і, відповідно, відбувається нарощування змінного капіталу, тобто співвідношення у змінах постійного та змінного капіталу пропорційні;

– зростання вартості постійного капіталу відбувається швидшими темпами, ніж зміна попиту і, відповідно, змінного капіталу;

– зростання вартості постійного капіталу відбувається повільнішими темпами, ніж зміна попиту і, відповідно, змінного капіталу.

У тому разі, коли йдеться про вплив науково–технічного прогресу на зміну структури витрат у готовій продукції, можна також розглядати варіанти співвідношення зміни вартості постійного та змінного капіталу, які викликані впровадженням більш прогресивних засобів праці, які змінюють норму питомих витрат сировини, витрат праці, основних та допоміжних матеріалів тощо на одиницю готової продукції, і відповідно до того впливають на пропорції співвідношення змін між постійними та змінними витратами шляхом зменшення у структурі витрат останніх.

Як правило, холдинги вертикального типу у харчовій промисловості об'єднують три рівні структурних підрозділів: виробництво сировини, виробництво харчових продуктів, реалізація готової продукції (торговельні мережі), то можна говорити про три рівня виробничих процесів, об'єднаних у вертикальних корпоративних об'єднаннях. Тому видозмінюємо матрицю, представивши її квадратною i =3 (матриця А)

$$\begin{pmatrix} C_1 & V_1 & M_1 \\ C_2 & V_2 & M_2 \\ C_3 & V_3 & M_3 \end{pmatrix}$$

і здійснюємо її транспонування (поворот матриці навколо її головної діагоналі).

$$\begin{pmatrix} C_1 & C_2 & C_3 \\ V_1 & V_2 & V_3 \\ M_1 & M_2 & M_3 \end{pmatrix}$$

У цій матриці кожний окремий рядок демонструє потребу кожного структурного підрозділу у змінному та постійному капіталі та формування прибавочної вартості у структурних підрозділах. Таким чином, якщо:

$$C_1 + C_2 + C_3 = C;\ V_1 + V_2 + V_3 = V;\ M_1 + M_2 + M_3 = M, \quad (8)$$

то здійснивши заміну елементів вартісної будови товарів їх питомими вагами, можна визначити необхідні пропорції для забезпечення простого та розширеного відтворення.

Якщо прийняти $\alpha_i\ \beta_i\ \gamma_i$, як відповідні співвідношення у вартості продукту: постійного капіталу, змінного капіталу та прибавочної вартості, то після певних перетворень матриця A^T буде мати вигляд для простого відтворення.

$$\begin{pmatrix} \frac{C_1}{C} = \alpha_1 & \frac{C_2}{C} = \alpha_2 \frac{\Delta_{22}}{\Delta_{11}} & \frac{C_3}{C} = \alpha_3 \frac{\Delta_{33}}{\Delta_{11}} \\ \frac{V_1}{V} = \beta_1 \frac{\Delta_{11}}{\Delta_{22}} & \frac{V_2}{V} = \beta_2 & \frac{V_3}{V} = \beta_3 \frac{\Delta_{33}}{\Delta_{22}} \\ \frac{M_1}{M} = \gamma_1 \frac{\Delta_{11}}{\Delta_{33}} & \frac{M_2}{M} = \gamma_2 \frac{\Delta_{22}}{\Delta_{33}} & \frac{M_3}{M} = \gamma_3 \end{pmatrix}$$

За допомогою відношень вартість – продукт показані пропорції, в яких розподілено між структурними підрозділами постійний, змінний капітал та прибавочну вартість.

Умови простого відтворення, навіть у межах вертикального об'єднання, можуть бути витримані лише випадково, якщо у кожний момент часу продажі та покупки окремих товарів, що виробляються окремими капіталами, так або інакше врівноважувалися б в цілому не лише за вартістю, а й у натуральній формі [11, с. 50].

Просте відтворення буде забезпечуватись у тому разі, коли вся прибавочна вартість, яка одержана власником капіталу, буде споживатися непродуктивно з точки зору суспільства, тобто буде спожита власником.

Але в тому разі, якщо частина доданої вартості втілюється у новому капіталі і додається до первісного капіталу, масштаби виробництва будуть розширюватися і відбудеться зростання як обсягу випуску продукції, так і її вартості, відповідно до того збільшиться і прибавочна вартість. Таке перетворення частини прибавочної вартості в капітал називається накопиченням або розширеним відтворенням капіталу [11, с. 51].

Таким чином, при розширеному відтворенні до вартості продукції, що випускається при незмінному обсязі (при простому відтворенні), додаються прирощені вартості постійного та змінного капіталу, що спрямовані на реінвестування, із частини прибавочної вартості.

Весь ланцюг виробництва та реалізації продукції у вартісному виразі має наступний вигляд: $C + V + M = W$ або, якщо враховувати створення доданої вартості у кожному структурному підрозділі $W_1 + W_2 + W_3 = W$

$$C_1 + V_1 + M_1 = W_1 = C_1 + C_2 + C_3 = C'$$
$$C_2 + V_2 + M_2 = W_2 = V_1 + V_2 + V_3 = V'$$
$$C_3 + V_3 + M_3 = W_3 = U_1 + U_2 + U_3 = U'.$$

Таким чином загальна вартість капіталу по кожному структурному підрозділу може розглядатись як вартість капіталу, що відновлена, та додаткова вартість капіталу (частина реінвестованого у розширене відтворення капіталу як постійного, так і змінного).

$$C'_i = C_i + \Delta C_i$$
$$V'_i = V_i + \Delta V_i$$
$$U'_i = U_i + \Delta U_i.$$

Для забезпечення рівноваги у межах корпорації має бути витримане співвідношення

$$\begin{cases} C'_1 + C'_2 + C'_3 = W_1 \\ V'_1 + V'_2 + V'_3 = W_2 \\ U'_1 + U'_2 + U'_3 = W_3 \end{cases}$$

При визначених обсягах виробництва продукції корпорацією можна визначити яким чином повинні бути розподілені частини прибавочної вартості, що спрямовані на забезпечення процесу відтворення у розширеному масштабі.

Співвідношення між існуючим значенням постійного та змінного капіталу, прибавочної вартості та вартісною побудовою ціни готової продукції і значенням цих величин при розширеному відтворенні буде мати вигляд:

$$\begin{pmatrix} C_1 & V_1 & M_1 \\ C_2 & V_2 & M_2 \\ C_3 & V_3 & M_3 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \acute{\alpha}_1 & \beta_1 & \gamma_1 \\ \acute{\alpha}_2 & \beta_2 & \gamma_2 \\ \acute{\alpha}_3 & \beta_3 & \gamma_3 \end{pmatrix}^{-1} =$$

$$= \begin{pmatrix} C'_1 & V'_1 & M'_1 \\ C'_2 & V'_2 & M'_2 \\ C'_3 & V'_3 & M'_3 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \acute{\alpha}'_1 & \beta'_1 & \gamma'_1 \\ \acute{\alpha}'_2 & \beta'_2 & \gamma'_2 \\ \acute{\alpha}'_3 & \beta'_3 & \gamma'_3 \end{pmatrix}^{-1}$$

Ввівши позначення одержаних матриць як A, B, C, D, рівність можна записати у вигляді:

$$AB^{-1} = CD^{-1}$$
$$A = CD^{-1}B,\ B = DC^{-1}A,\ C = AB^{-1}C,\ D = BA^{-1}C,$$

при $|A| \neq 0,\ |B| \neq 0,\ |C| \neq 0,\ |D| \neq 0$

Для розширеного відтворення має виконуватися умова

$$\Delta C_i > 0;\ \Delta V_i > 0$$

Для простого відтворення має виконуватись умова

$$\Delta C_i = 0;\ \Delta V_i = 0$$

При звуженому відтворенні

$$\Delta C_i < 0;\ \Delta V_i < 0.$$

Однією із особливостей корпоративних об'єднань вертикального типу є те, що в межах існуючих структурних підроз-

ділів може відбуватись перерозподіл одержаної прибавочної вартості, що дозволяє прискорити або уповільнити темпи відтворювальних процесів у кожному конкретному випадку залежно від потреб ринку або внутрішніх потреб корпорації.

Таким чином, маючи дані щодо структури ціни на готову продукцію (співвідношення постійних, змінних витрат та існуючої норми прибутковості) по кожному структурному підрозділу (фактичні дані) та необхідні пропорції накопичення можна визначити необхідні пропорції для забезпечення певного типу відтворювальних процесів по кожному із структурних підрозділів.

Включення у схему відтворення К. Маркса періоду обороту капіталу різної тривалості дозволило ув'язати теорію відтворення та теорію криз. Відтворення являє собою єдність процесів обігу та виробництва. К. Маркс зазначав: «Умови безпосередньої експлуатації та умови реалізації не тотожні. Вони не лише не співпадають у часі та місці, але й за сутністю різні. Перші обмежуються лише продуктивною силою суспільства, другі обмежуються пропорційністю різних галузей виробництва та споживчою силою суспільства» [6, с. 268].

Висновки

У запропонованій моделі перерозподілу прибавочної вартості в межах корпоративного об'єднання вертикального типу можна зрозуміти дію механізму відтворювання залежно від перерозподілу грошових потоків, зміни структури вартості та забезпечення необхідного співвідношення між темпами відтворювальних процесів в окремих структурних підрозділах.

Література

1. Бандурин А.В. Деятельность корпораций. – М.: Буквица, 1999. – 600 с.

2. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп–Бизнес», 1997. – 1120 с.

3. Грідчина М.В. Корпоративні фінанси (зарубіжний досвід і вітчизняна практика): Навч. посіб. – 2–ге вид, стреотип. – К.: МАУП, 2002. – 232 с.

4. Кукура С.П. Теория корпоративного управления. – М.: ЗАО «Издательство »Экономика«, 2004. – 478 с.

5. Левицька І.В. Теоретичні підходи до визначення корпоративного управління // Наукові праці – Київ, Національний університет харчових технологій. – №24, 2008. – С. 103–107.

6. Маркс К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – М.: Политиздат. – 1963. – Т. 23 – 847 с.

7. Орехов С.А. Диверсифицированные корпоративные объединения: Проблемы статистического анализа. – М.: Буквица, 2000. – 160 с.

8. Орехов С.А, Селезнев В.А. Теория корпоративного управления. – М.: МЭСИ, 2004. – 380 с.

9. Орехов С.А., Селезнев В.А. Основы корпоративного управления: учебник. – М.: Маркет ДС, 2006. – 408 с.

10. Чернышев С. Современные корпорации. Монография. http://www.ckp.ru/biblio/text okpr/16 151.htm

11. Хошимура Ш. Теория воспроизводства и накопления капитала / Ш. Хошимура [Пер с англ. Общ. ред. В.С. Дадаяна]. – М.: Изд–во »Прогресс«, 1978. – 255 с.

В.В. КОВАЛЕНКО,
к.е.н., доцент, Українська академія банківської справи Національного банку України,
Л.М. ЄРІС,
к.е.н., доцент, Українська академія банківської справи Національного банку України

Оцінка ефективності присутності іноземного капіталу і фінансова безпека банківської системи

У статті розглядаються основні передумови доступу іноземного капіталу в банківську систему України. Визначено проблеми, що стосуються капіталізації банківської системи України. Надана характеристика перевагам і недолікам доступу іноземних банків у банківський сектор України. Доведено доцільність та ефективність діяльності банків з іноземним капіталом на території України.

В статье рассматриваются основные предпосылки доступа иностранного капитала в банковскую систему Украины. Определены проблемы, касающиеся капитализации банковской системы Украины. Дана характеристика преимуществ и недостатков доступа иностранных банков в банковский сектор Украины. Доказана целесообразность и эффективность деятельности банков с иностранным капиталом на территории Украины.

Basic pre–conditions of access of foreign capital in the banking system of Ukraine are examined in the article. Problems which are up to capitalization of the banking system of Ukraine are certain. Given description to advantages and lacks of access of foreign banks in the bank sector of Ukraine. Expedience and efficiency of activity of banks is led to with a foreign capital on territory of Ukraine.

Постановка проблеми. Наявність в економіці будь–якої країни значних обсягів іноземного капіталу є ознакою макроекономічної стабільності, високого рівня довіри інвесторів до її законодавчої, виконавчої влади. Перш за все це стос–

© В.В. КОВАЛЕНКО, Л.М. ЄРІС, 2011

ується не короткотермінових та спекулятивних інвестицій, а довгострокових й переважно прямих інвестицій. При цьому слід зазначити, що зменшення порівняно з минулими періодами або уповільнення темпів зростання іноземних інвестицій є прямою ознакою нестабільності та недовіри до країни.

Стратегія розвитку банківської системи має спрямовуватися на посилення можливостей банків щодо акумулювання заощаджень і перетворення їх на інвестиції. Стан банківської системи (рівень капіталізації, обсяг кредитів, відсоткова ставка, частка довгострокових кредитів, якість послуг) зумовлює кредитний потенціал банків, оптимальність розрахунків, можливості активізації фондових операцій, обсяг інвестицій.

Світовий досвід свідчить, що будь–яка країна не може досягти економічної стабільності в умовах ізоляції себе від світової економічної системи. Саме взаємопроникнення окремих національних економік через механізм іноземних інвестицій, створення спільних транснаціональних корпорацій і становлять основу явища – глобалізація світової економіки.

Подальший розвиток банківської системи України значною мірою буде пов'язаний з глобалізаційними процесами, що відбуваються у світовій економіці. У зв'язку з цим дослідження проблеми доступу іноземного капіталу в банківську систему України, його вплив на підвищення рівня капіталізації набуває особливої актуальності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Прихильники політики притоку іноземного капіталу вважають, що присутність іноземних банків буде позитивним фактором для розвитку банківської системи, оскільки підвищить рівень конкуренції, забезпечить надходження інвестицій, поліпшить обслуговування економіки України. Проте результати впливу іноземних банків на українську економіку і банківську систему недостатньо досліджені [14, с. 38–43].

Вихід іноземних банків на фінансово–банківську арену України розпочався у 1994 році. Лише за один рік було відкрито 12 банків з іноземними коштами. До 2000 року їх кількість зросла до 30. У 2001 році їх число стрімко зменшилося на третину, при ситуації зростання ВВП країни і банки отримали можливість розвиватися, кредитуючи реальну економіку [8, с. 86]. У зв'язку зі звуженням ринку державних цінних паперів, зниження рівня інфляції і зменшення дохідності банківських операцій іноземні інвестори надали перевагу виходу з ринку попри переорієнтації на інвестиційні кредити.

Слід зазначити, що проблемі приходу іноземного капіталу в банківську систему України приділяють увагу багато вітчизняних економістів та практиків. Вагомий внесок у розв'язання цієї проблеми зробили О. Балануца [1], О. Барановський [3], О. Кірєєв [6], В. Міщенко, Р. Набок [11], С. Моісеєв [12], А. Росинський [16] та інші. Незважаючи на існуючі дослідження щодо проблеми приходу іноземного банківського капіталу у вітчизняну банківську систему, доцільно продовжувати науково–практичні пошуки у даному напрямі.

Метою статті є дослідження припливу іноземного капіталу у вітчизняну банківську систему, вивчення позитивних та негативних наслідків цього явища, формулювання пропозицій щодо забезпечення фінансової безпеки вітчизняних банків у відповідності до функціонування банків з іноземним капіталом.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Закону України «По банки і банківську діяльність» банк з іноземним капіталом – банк, в якому частка капіталу, що належить хоча б одному нерезиденту, перевищує 10 відсотків. Для створення банку з іноземним капіталом його засновники зобов'язані отримати попередній дозвіл Національного банку України [15].

Слід зазначити, що банківська система України сьогодні повністю відкрита для входження іноземного капіталу. Чинне законодавство дає можливість створювати в Україні банки із 100% іноземним капіталом, але з обов'язковою вимогою – це мають бути дочірні банки, що діють у правовому полі України. Створення ж філій іноземних банків, які не є самостійними юридичними особами, а лише структурними підрозділами головних банків, які знаходяться за кордоном і діяльність яких регулюється іноземним законодавством, може підірвати фінансову безпеку банківської системи.

Географічна експансія та консолідація банків вийшли далеко за межі окремих країн і охопили весь світ. Банки стають потужними фінансовими конгломератами, які є новим типом трансформованих, сфокусованих і регенерованих універсальних банків.

В останні роки банківський сектор України зіткнувся з рядом проблем, однією з яких є неспроможність українських банківських установ конкурувати з іноземними, частка яких на вітчизняному ринку постійно зростає. Також таке становище поглиблюють процеси глобалізації, які мають безпосередній вплив на банківську систему України.

Фінансова криза на міжнародному ринку та економічна нестабільність в Україні визначили для банківських установ нове операційне середовище. Довгострокові інвестиції користуються серед населення меншим попитом, що, в свою чергу, негативно впливає на економічну діяльність підприємств. Наслідком цього може бути зростання простроченої заборгованості у кредитному портфелі банків. Слід враховувати і той факт, що робота з простроченою заборгованістю вимагає від банків нових методів і прийомів, які має включати фінансова безпека. Можливості позик на зовнішніх ринках у банків на сьогодні недостатні. Зростає процента вартість позик, Національний банк України стримує ліквідність гривні, що призводить до підвищення процентних ставок на міжбанківському ринку. У зазначеній ситуації рівень фінансової безпеки банківської системи визначається здатністю локалізувати вплив загроз, серед яких є визначення умов і ефективність функціонування банків з іноземним капіталом (табл. 1).

Банківський капітал є важливою складовою фінансового капіталу. Від банківського капіталу великою мірою залежить подальший поступ економіки України, її інтеграція у світову

Таблиця 1. Загрози фінансовій безпеці банківським установам

№ п/п	Зовнішні загрози (макрорівень)	Внутрішні загрози (мікрорівень)
1	Глобальні банківські кризи. Причини виникнення: фінансова глобалізація; зменшення обсягів виробництва, погіршення платоспроможності підприємств–позичальників; надмірна кредитна експансія під час тривалого економічного підйому; вплив інфляції на банківський сектор; різке коливання товарних цін, цін на фінансові активи процентних ставок; вплив зовнішньоекономічних чинників [7, с. 18–22]	Недосконалість організації системи фінансового менеджменту в банку: некваліфіковане управління; помилки в стратегічному планування та прогнозуванні банківської діяльності; не достовірна оцінка прибутковості діяльності банку та капіталу банку і визначення джерел поповнення власного капіталу; виникнення конфлікту інтересів між акціонерами; значне вкладення коштів в основні засоби; не обґрунтовані високі виплати дивідендів чи повернення банком коштів, залучених на умовах субординованого боргу [17]
2	Механізм використання монетарних інструментів: рівень обов'язкового резервування, обсяги рефінансування НБУ, процентна політика, політика курсоутворення, система управління золотовалютними резервами	Недосконалість організації проведення основних банківських операцій: – кредитний процесу: частка прострочених відсотків і пролонгованих кредитів у кредитному портфелі; недостовірна інформація про позичальників; недосконала оцінка кредитного ризику; – цінні папери: необачлива політика. пов'язана з недостатньо прорахованою підпискою на цінні папери; вкладення коштів в неефективні проекти; використання фальшивих векселів, цінних паперів і гарантійних листів
3	Недосконалість банківського нагляду та регулювання: наявність економічних нормативів, що регламентують банківську діяльність, їх обґрунтованості й безумовного дотримання; застосування вимог до капіталу банків; система заходів попереднього реагування на проблеми банків та застосування пруденційних заходів впливу	Недотримання ліквідності банківської установи: нераціональна структура підрозділів, що займаються проведенням активних операцій, неврахування внутрішніми положеннями та процедурами у визначенні якості активів усіх особливостей, що притаманні проведення операцій; не раціональна структура активів; дисбаланс між залученням і розміщенням коштів [19]
4	Не забезпечення фінансової стійкості банків відповідно до недовіри до банківської системи та грошової системи і купівельною спроможністю національної валюти	Відсутність висококваліфікованого та чесного кадрового потенціалу банку: розтрата коштів банківськими службовцями; незаконне привласнення доходу; маніпуляції з витратами; зловживання реальними активами банку чи клієнта; дії, що виходять за межі повноважень управлінського персоналу банку; підробка документів або внесення до них фіктивних даних, незаконні бухгалтерські записи
5	Конкурентне середовище в банківській середі: методи. Що застосовуються в конкурентній боротьбі, проблема присутності іноземного банківського капіталу [9]	Слабкість маркетингової політики банку: відсутність ретельного аналізу ситуації на фінансовому ринку; невміння обирати партнерів; неефективна рекламна політика просування банківських продуктів на ринок банківських послуг
6	Система щодо запобігання та протидії відмиванню доходів, отриманих злочинним шляхом та фінансування тероризму [18]	Неефективна система фінансового моніторингу в банку: відсутність відповідального працівника, внутрішніх правил та програм проведення фінансового моніторингу, не обґрунтована політика «Знай свого клієнта» [10]
7	Нестійкість податкової, кредитної та страхової політики	Наявність каналів витоку інформації з банку: недостатні або невідповідні потребам банку інформаційні системи; відсутність надійної межфілійної інформаційної мережі
8	Несприятливі макроекономічні умови: загальноекономічна ситуація в країні та регіонах	Проблеми, пов'язані з ринковими ризиками: неочікувана загроза валютного, процентного та інших ризиків; неглибоке розуміння працівниками банку природи системних ризиків

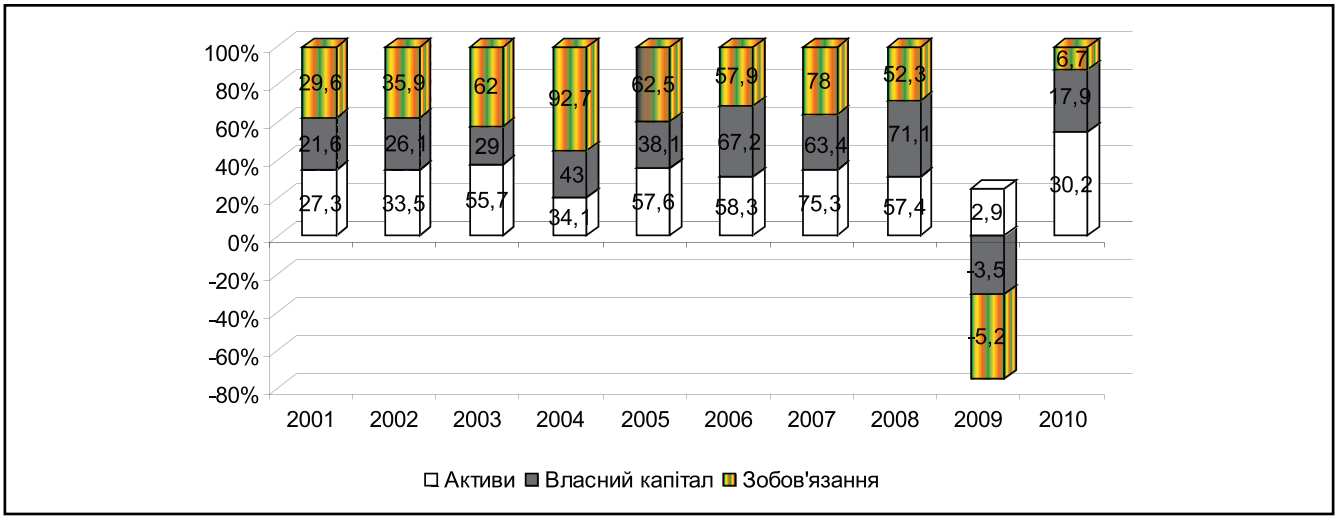
спільноту. Основою для зміцнення банківської системи України, підвищення її надійності та стійкості до криз є достатній рівень капіталізації. Для того щоб розглянути сучасний стан розвитку банківського капіталу в Україні, варто проаналізувати динаміку основних показників, що характеризують власний капітал, активи та зобов'язання комерційних банків та визначення рівня капіталізації банків.

До 2007 року простежується позитивна динаміка основних показників банківської діяльності, зокрема, темпів зростання власного банківського капіталу, активів та зобов'язань банків (див. рис.).

Як свідчать дані рисунку, кризові явища в банківській системі, які відбулися у другій половині 2008 року, наклали відбиток на рівень зростання капіталу банків та зобов'язань, які станом на 01.01.2010 р. мають темпи зниження.

Слід зазначити, що у 2009 році була завершена діагностика фінансових установ, метою якої було визначення потреб банківського сектору в додатковому капіталі. У зазначений період спостерігалася лібералізація вимог до якості капіталу, що дало можливість для банків враховувати у капіталі внески акціонерів ще до часу їх реєстрації, а також включати субординований борг в іноземній валюті.

Станом на початок 2010 року регулятивний капітал банківської системи становив 135,80 млрд. грн. (станом на 01.01.2009 р. – 127, 07 млрд. грн.). балансовий капітал у 2009 році зменшився на 4,09 млрд. грн., оскільки збіль-



Темпи приросту активів, капіталу та зобов'язань банків України за період 2001–2010 років
** Складено [5].*

шення статутних фондів (на 36,74 млрд. грн.) у значній мірі було невільовано збитками банківського сектору (38,45 млрд. грн. за 2009 рік) та уцінкою фінансових інструментів. На початок 2010 року у восьми банків власний капітал мав від'ємне значення (у семи з них діє тимчасова адміністрація: АТ «Сведбанк», «БІГ Енергія», Інпромбанк, Іпобанк, «Дністер», банк «Столиця», Трансбанк, «Арма») [5].

Слід зазначити, що впродовж останніх років спостерігається тенденція до зростання частки іноземного капіталу, зокрема російського, в сукупному банківському капіталі України. На банки зі 100–відсотковою участю іноземного капіталу припадає значна частина сукупного статутного капіталу і активів банківської системи України, що становить 40,6% від усього банківського капіталу. За даними НБУ, станом на 01.01.2011 р. на території України зареєстровано 194 комерційних банка. Серед створених за участю іноземного капіталу діють 55 банківські установи, або 28,35% від загальної кількості банків, у тому числі 20 банків, або 10,3% від загальної кількості, зі 100–відсотковим іноземним капіталом (табл. 2).

Слід зазначити, що іноземні банки входять на новий ринок шляхом створення відділення чи філії, тобто органічного розвитку або шляхом придбання місцевого банку. Серед недоліків підходу органічного розвитку слід виділити виникнення необхідності досконалого процесу планування своє діяльності відповідно до банківського законодавства України. Придбання суттєвого чи контрольного пакету акцій банку потребує ініціювання процедури реорганізації, що несе за

Таблиця 2. Банки з іноземним капіталом у загальній структурі банківських установ України (1991–2010) [13]

Роки	Загальна кількість банків	Кількість банків за участю іноземного капіталу	Кількість банків зі 100% іноземним капіталом	Частка банків з іноземним капіталом	Частка банків зі 100% іноземним капіталом
1991	76	–	–	0	0
1992	133	–	–	0	0
1993	211	–	–	0	0
1994	228	12	1	5,3	0,4
1995	230	12	1	5,2	0,4
1996	229	14	2	6,1	0,9
1997	227	22	6	9,7	2,6
1998	214	28	9	13,1	4,2
1999	203	30	8	14,8	3,9
2000	195	31	7	15,9	3,6
2001	189	28	6	14,8	3,2
2002	182	20	7	11,0	3,8
2003	183	20	7	10,9	3,8
2004	182	19	7	10,4	3,9
2005	186	23	9	12,3	4,8
2006	193	35	13	18,1	6,7
2007	198	47	17	23,7	8,6
2008	198	53	17	26,8	8,6
2009	197	52	18	26,4	9,3
2010	194	55	20	28,35	10,3

собою додаткові витрати на пошук і відрядження до придбаної банківської установи висококваліфікованих спеціалістів, переведення банку, що реорганізується, на операційну модель іноземного банку.

З точки зору управління активами банки з іноземним капіталом мають такі переваги: вища ефективність діяльності порівняно з вітчизняними банками; вища якість активів; розширення спектру банківський послуг; підвищення якості банківських послуг; зниження вартість банківських послуг; висока корпоративна культура та прозорість діяльності. З метою обґрунтування механізму притоку іноземного капіталу в банківську систему України доцільно виділити як переваги, так і недоліки цього процесу (табл. 3).

У цілому слід зазначити, що при збереженні негативних економічних процесів у країні, слабкого операційного середовища, а також нестабільній грошово–кредитній та валютній політиці, привабливість вітчизняного банківського ринку буде залишатися на низькому рівні унаслідок локальних та глобальних ризиків. Зазначений факт може призвести до відмови у підтримці західними материнськими структурами дочірніх підрозділів в Україні, останні з яких частково є збитковими та недокапіталізованими, а саме за підсумками 2009 року збиток отримали: «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Промінвестбанк», АТ «ОТП банк», ПАТ «Альфа–Банк», ВАТ КБ «Надра», АКБ «Форум», АТ «Сведбанк», ВАТ «Кредитпромбанк», ПАТ «Універсал банк», АТ «Ерсте Банк», ПАТ КБ «Правекс банк», ВАТ «ВіЕйБі Банк», ПАТ «Кредобанк», АБ «Київська Русь», ПАТ «СЕБ банк», ВАТ «Піреус банк МКБ», ВАТ «БМ Банк», ПАТ «Фольксбанк», ПАТ «Кредит Європа банк», ВАТ «БГ банк», АТ «Місто–банк», Банк Петрокомерц–Україна, ПАТ «Банк Русский Стандарт» [5], тобто із 52 банків з іноземним капіталом майже половина збиткові. Обсяг короткострокового боргу банківської системи перед іноземними кредиторами на початок 2010 року становив $6,1 млрд.

За специфікою своєї діяльності філії як структурні підрозділи іноземних банків не здійснюють формування капіталу. Таким чином, дохід, отриманий від їх діяльності на території України, після сплати податку буде повністю переведений до іноземного банку. Тоді як прибутки українських банків (у тому числі і з іноземним капіталом) у переважному розмірі залишаються в Україні та направляються на капіталізацію банків.

Досвід багатьох держав із «перехідною економікою», де акцент був зроблений на зовнішні інвестиції, показав, що банківські системи цих країн майже повністю складаються з великих міжнародних банків.

За цих умов банки з іноземним капіталом починають справляти вирішальний вплив на характер та пріоритети економічного розвитку в цих державах, контролювати там найбільш ефективні сфери діяльності. При цьому ці банки мають специфічні, частіше всього не співпадаючі з національними інтересами стратегічні пріоритети. Більше того, рішення про умови надання кредитів можуть прийматися з урахуванням міжнародних клієнтів чи акціонерів материнського банку, що в більшості випадків може означати відмову у фінансуванні конкурентних виробництв.

Така схема розвитку банківської системи призведе до порушення цілісності економічних інтересів держави, суттєво гальмуючи розвиток національного виробництва, перш за все малого та середнього бізнесу. Наслідок – зростання безробіття та інших соціальних проблем, з якими протягом останніх років зіштовхуються країни Східної Європи, зокрема Польща. Для збереження економічного суверенітету країни доцільно було б запровадження системи державного регулювання присутності іноземного капіталу в сукупному капіталі банківської системи.

Слід зазначити, що у світовій практиці виділяють декілька принципів доступу іноземного капіталу в національні банківські системи.

Принцип національного режиму. Відсутність будь–якої дискримінації в порівнянні з національними інституціями [20]. Фактично це означає, що при ліцензуванні банківської діяльності враховується її національна належність, а у процесі діяльності банківської установи застосовуються подібні по відношенню до установ–резидентів норми банківського регулювання і нагляду. На практиці принцип національного

Таблиця 3. Переваги та недоліки присутності іноземних банків на території України [8, с. 90]

Переваги	Недоліки
Прискорене впровадження передових методів банківської діяльності	Диференціація у наданні кредитів у відповідності до зміни економічної ситуації в державі
Визначення оптимальної структури і якості кредитного портфелю	Ініціація банкрутства місцевих банків, які неспромозі конкурувати з іноземними банками
Зростання обсягу кредитних ресурсів та посилення стабільності їх джерел	Проведення банками спекулятивної діяльності, за відсутністю надання якісних банківських послуг
Впровадження комплексного підходу обслуговування різних клієнтів	Проблеми банківського нагляду за іноземними банками
Здешевлення банківських послуг	Прихід іноземних банків, які мають низький міжнародний рейтинг
Запровадження фінансових механізмів фінансового оздоровлення, реорганізації та реструктуризації банків	Відтік національних банківських ресурсів закордон
Впровадження принципів банківського нагляду і регулювання (Базель II)	Обмеження доступу національних позичальників до внутрішніх заощаджень
Ведення ефективного фінансового моніторингу банків	

режиму використовується зазвичай на підставі міждержавних угод (ОЄСР, ВТО, ЄС).

В ОЄСР, наприклад, він діє лише у частині регулювання і нагляду за діяльністю банківських установ, які контролюються нерезидентами з країн – членів ОЄСР [20]. У рамках ЄС принцип національного режиму реалізується через прийняття єдиних стандартів банківського регулювання і нагляду, включаючи впровадження принципу єдиної банківської ліцензії та визначення переліку видів банківських операцій, які належать взаємному визнанню на території країн – членів ЄС [21].

Принцип взаємності. Зазначений підхід передбачає, що країна, яка дозволяє створення іноземного банку на власній території, діяльність якого контролюється нерезидентом, за правилами, які дозволені для створення банків країни, що приймає на території країни походження нерезидента. Принци взаємності має місце у законодавстві Канади, Іспанії, Японії, Швейцарії. Федеральне законодавство США де–юре визначає національний режим як на допуск, так і на регулювання, де–факто закони окремих штатів по відношенню прийняття рішень про ліцензування банків, які контролюються нерезидентом.

Принцип консолідованого нагляду за діяльністю банків, які функціонують у транснаціональному масштабі, їх структурних підрозділів, що передбачає спільну участь у наглядових заходах як країни, де створюється іноземний банк, так і країни походження [21]. Представництва іноземних банків не підпадають під цей принцип, оскільки не здійснюють банківські операції. Наглядові заходи реалізуються за трьома напрямами: платоспроможність, ліквідність та конверсійні операції. Розподіл функцій нагляду за платоспроможністю залежить від типу установи, яка створюється за участю нерезидента. Моніторинг за спроможністю іноземного дочірнього банку відповідати за своїми зобов'язаннями покладається на обидві сторони. Оскільки платоспроможність материнського банку може бути адекватно оцінена з урахуванням фінансового положення усіх підконтрольних філіалів.

Моніторинг стану ліквідності іноземного філіалу підпадає під компетенцію країни перебування. Аналіз конверсійних операцій і відкритих валютних операцій здійснюється на спільній основі. В межах зазначеної моделі компетентні наглядові органи держав інформують один одного про фінансовий стан або виявлених правопорушеннях.

Іноземні інвестиції в банківській системі беззаперечно важливі з точки зору надходжень додаткових фінансових ресурсів, нових банківських технологій, підтримки конкуренції між банками тощо.

Разом із тим все це виправдано, коли вже склалася національна банківська система, що спирається на власну ресурсну базу.

Однак відомо, що рівень монетизації в Україні (близько 30% від ВВП) є значно нижчим від країн із розвинутою економікою, де цей показник наближається до розміру ВВП або навіть перевищує його. Суттєво меншим є і сам розмір ВВП.

В умовах, коли ці показники є не порівняними, прихід в Україну іноземних філій, діяльність яких буде регулюватися розміром капіталу материнського банку, поставить іноземні банківські установи в заздалегідь більш вигідне становище при неможливості з боку українських банків скласти їм адекватну конкуренцію.

Для порівняння можна сказати, що активи та капітал всієї банківської системи України є меншими від середнього європейського банку. За цих умов не буде виконуватися принцип «рівних конкурентних можливостей», який підтримується багатьма міжнародними організаціями.

Висновки

У цілому можна зробити висновок про те, що між фінансовою безпекою та ефективністю присутності іноземного капіталу у вітчизняній банківській системи існує тісний взаємозв'язок, який має прояв через визначення цілей прибуткової та стабільної банківської діяльності; забезпечення захисту інтересів вкладників; створення системи захисту від загроз, які постають перед банківською системою.

Для розширення сфери впливу іноземного банківського капіталу необхідно уникати його надмірної концентрації та монополізації на одному із сегментів ринку банківських послуг; забезпечувати належний рівень прозорості джерел зовнішнього інвестування; стимулювати не тільки приплив іноземних коштів у вітчизняну банківську систему, а й запозичувати передовий досвід, передусім новітній менеджмент та технології ведення банківського бізнесу, нових послуг і продуктів, програмного забезпечення, що заохочувало б вітчизняні банки до підвищення рівня обслуговування власної клієнтури.

Для забезпечення фінансової безпеки банківської системи України від необґрунтованого притоку іноземного капіталу необхідно вирішити такі питання:

– досягнення європейського рівня монетизації економіки та зменшити частку поза банківського обігу грошей;

– розробка ефективних схем концентрації банківського капіталу;

– запровадження системи управління грошовими потоками в державі, сконцентрувавши їх у провідних банках на пріоритетних напрямках розвитку держави;

– законодавчий захист українських банків, які кредитують пріоритетні напрями економіки;

– розробка механізму захисту інтересів вкладників у банки з іноземним капіталом;

– удосконалення процедури нагляду та регулювання діяльності банків з іноземним капіталом;

– з метою захисту національної банківської системи приділити більш уваги підвищенню її конкурентоспроможності, а саме: розробка державної політики розвитку і підтримки національних банків; розробка банками власних стратегій реформування та змін в менеджменті;

– створення умов для надходження національних інвестицій до капіталу банків на підставі сприяння легалізації некримінальних капіталів, сприяння виходу акцій банків на

фондовий ринок, законодавче забезпечення правого захисту мінори тарних акціонерів;

– уряду більше уваги приділяти роботі по підвищенню суверенного рейтингу України;

– розробити стратегію встановлення певних обмежень на діяльність банків з іноземним капіталом на найближчі п'ять років з метою уникнення відтоку капіталу за кордон у разі кризових явищ;

– обмеження розміру іноземного капіталу (включаючи приписний капітал філій іноземних банків) в банківській системі України 25% від його загальної суми; відкриття філій іноземних банків) через 6 місяців після одержання Україною суверенного рейтингу не нижче «А». Остання пропозиція не суперечить чинним нормам міжнародного права. Навпаки, з міжнародно–правової точки зору вона є цілком правомірною, оскільки пунктом 2 Додатку щодо фінансових послуг до Генеральної угоди про торгівлю послугами СОТ [4] передбачається здійснення державами заходів, «які диктуються міркуваннями обачливості» або які необхідні «для забезпечення цілісності і стабільності фінансової системи»;

– використання принципу взаємності присутності іноземного капіталу в банківській системі України.

Література

1. Балануца О.О. Проблеми та шляхи розвитку державного і недержавного гарантування іноземних інвестицій в Україні [Текст] / О.О. Балануца //Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №9. – С. 65–70.

2. Барановський О.І. Банківська безпека: проблема виміру [Текст] / О.І. Барановський // Економіка і прогнозування. – 2006. – №1. – С. 7–26.

3. Барановський О.І. Іноземний капітал на ринках банківських послуг України, Росії та Білорусі [Текст] / О.І. Барановський // Вісник Національного банку України. – 2007. – №9. – С. 12–20.

4. Генеральна угода про торгівлю послугами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi–bin/laws/main.cgi?nreg=981_017

5. Дані фінансової звітності банків України на 01.01.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Finance_b/2010/01.01.2010/fin_state.htm

6. Кірєєв О.І. Роль іноземного капіталу у розвитку міжбанківської конкуренції в Україні [Текст] / О.І. Кірєєв, О.П. Жак // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 9. – С. 78–84.

7. Коваленко В.В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи: монографія [Текст] / В.В. Коваленко, О.В. Крухмаль. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 198 с.

8. Коваленко В.В. Доступ іноземного капіталу в банківську систему України в умовах поглиблення інтеграційних процесів [Текст] / В.В, Коваленко // Вісник соціально–економічних досліджень. Вип. 24 / Одес. держ. екон. ун–т. – Одеса: ОДЕУ, 2006. – С. 86–92.

9. Коваленко В.В. Іноземний капітал і фінансова безпека банківської системи України [Текст] / В.В. Коваленко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 16. – Суми., 2006. – С. 43–53.

10. Коваленко В.В. Міжнародний досвід у сфері запобігання та протидії відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму: монографія / Коваленко В.В. Дмитров С.О., Єжов А.В. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 112 с.

11. Міщенко В. Роль іноземного капіталу в банківському секторі країни [Текст] / В. Міщенко, Р. Набок // Вісник Національного банку України. – 2005. – №10. – С. 38–44.

12. Моисеев С.Р. Иностранные банки: стратегия проникновения на рынок [Текст] / С.Р. Моисеев // Международный бухгалтерский учет. – 2005. – №6. – С. 44–51.

13. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/dynamics.htm

14. Патрікац Л. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України [Текст] / Л. Патрікац, Д. Крохмалюк // Вісник Національного банку України. – 2004. – №1. – С. 38–43.

15. Про банки і банківську діяльність: Закон України Закон України «Про банки і банківську діяльність» №2121–III від 07.12.2000 р.[Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://zakon.rada.gov.ua/cgi– bin/laws/main.cgi?nreg=2121–14

16. Росинский А. Иностранные банки в Украине: 15 лет истории [Текст] / А. Росинский // Финансовые риски. – 2008. – №1. – С. 44–49.

17. Сало І.В. Фінансовий менеджмент банку: навчальний посібник [Текст] / Сало І.В., Криклій О.А. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 314 с.

18. Фінансовий моніторинг в банку: Навч. посібник / С.О. Дмитров, В.В. Коваленко. А.В. Єжов, О.М. Бережний: За ред. С.О. Дмитрова, В.В. Коваленко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 336 с.

19. Шпачук В. Найпоширеніші проблеми в банківській діяльності та першочергові заходи щодо їх вирішення [Текст] / В. Шпачук // Вісник Національного банку України. – 2002. – №10. – С. 45–46.

20. OECD Declaration on International Investment and Multinational Enterprises. – OECD. – 1976. – 21 June. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/document/53/0,3343,en_2649_34887_1933109_1_1_1_1,00.html

21. Principles for the Supervision of Banks'Establishments. – BIS. – 1983. – May. Second Council Directive of 15 December 1989 (89/646/ EEC). Annex List [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.berr.gov.uk/files/file11504.pdf

В.М. БОГОМАЗОВА,
к.е.н., докторант, НДЕІ,
В.С. ГВОЗДЬ,
аспірант, НДЕІ

Методи оцінки впливу зовнішніх припущень та внутрішніх передумов на розвиток економіки

У статті обґрунтовано необхідність формалізації зовнішніх та внутрішніх припущень для отримання достовірних прогнозних значень економічних макропоказників, у зв'язку з чим запропоновано методи оцінювання впливу зовнішніх припущень та внутрішніх передумов, що закладаються в прогнози соціально–економічного розвитку.

В статье обоснована необходимость формализации внешних и внутренних допущений для получения достоверных прогнозных значений экономических макропоказателей, в связи с чем предложены методы оценки влияния внешних допущений и внутренних предпосылок, закладываемых в прогнозы социально–экономического развития.

In the article the necessity of formal internal and external assumptions to obtain reliable forecasts of economic macro–indicators of values, in this connection, methods of evaluating the impact of external and internal conditions of assumptions that are factored into forecasts of socio–economic development.

Постановка проблеми. Якісний прогноз, що надає інформацію про майбутнє, може відіграти ключову роль у процесі прийняття макроекономічних рішень і у веденні бізнесу. Такого роду прогноз дозволяє, в свою чергу, впливати на майбутнє і тим самим формувати його. Майбутнє не є безумовним, і подання про нього носить варіантний характер. Розуміння змістовних сценаріїв, осмислення ймовірних «розвилок», альтернатив і причин їхнього виникнення дозволяють приймати ефективні рішення. Варто підкреслити, що інформація про майбутнє дає можливість приймати рішення, що мають відношення не тільки до проблем перспективи, а й до актуальних сучасних завдань.

Таким чином, питання розробки адекватних макроекономічних припущень, які закладаються в прогноз та визначають подальшу його «ефективність», набувають величезного значення в розумінні їх визначення, виміру та оцінюванні впливу на прогнозні показники.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розробкою прогнозів соціально–економічного розвитку в наш час займаються колективи урядових установ, ряду науково–дослідних інститутів та консалтингових організацій. Зокрема, побудові комплексних моделей економічного розвитку присвячені роботи вчених Інституту кібернетики ім. В.М. Глушкова, Інституту економічного прогнозування НАНУ, Науково–дослідного економічного інституту Міністерства економіки (НДЕІ), Міжнародного центру перспективних досліджень, Інституту економічних досліджень та політичних консультацій та фахівців Міністерства економіки. Проте поряд із проблемою формалізації висунутих припущень залишається відкритим питання застосування загальноприйнятих методів для оцінювання їх впливу на відповідні макропоказники з метою формування на їх основі обґрунтованих сценаріїв економічного розвитку та підвищення точності прогнозів.

Мета статті полягає у виробленні методів оцінки впливу зовнішніх припущень та внутрішніх передумов, що закладаються в прогнози соціально–економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Очікувані зміни в економіці України у значній мірі пов'язані зі структурними змінами на всіх рівнях: макроекономіки, галузей, регіонів, окремих підприємств. Передбачати такого роду зміни в рамках автономних галузевих прогнозів і екстраполяційного прогнозування неможливо. Необхідний факторний, структурно багатий прогноз. При цьому надзвичайно важливим є розгляд різних варіантів розвитку. Наявність такого розгорнутого сценарного прогнозу, що включає в тому числі оцінки галузевих витрат, оцінки міжрегіональних зрушень у розміщенні виробництва, оцінки попиту на продукцію галузей, а також можливу динаміку експортних цін, є найважливішою передумовою вироблення стратегії розвитку економіки в цілому, регіонів і галузей.

У цьому зв'язку доречно згадати досвід розробки та інституціонального устрою Комплексної програми науково–технічного прогресу і його соціально–економічних наслідків у Радянському Союзі.

У СРСР починаючи з 1972 року регулярно, з п'ятирічним циклом, десятки академічних і галузевих інститутів у безперервній взаємодії між собою й з урядом формували дані як про проблеми й обмеження поточного розвитку (у розрізі галузей і регіонів), так і про можливі сценарії і альтернативи розвитку країни на довгострокову перспективу. Результати цих досліджень, що мали статус передпланових розробок, становили кілька десятків томів, що дозволяло отримати досить чітке уявлення про те, що відбувається в економіці (галузі, регіоні, конкретних виробництвах) і в технологічному розвитку країни, а також про те, на що можна розраховувати в рамках тих або інших варіантів структурно–інвестиційної політики. Регулярність, достатня тривалість циклу розробок, налагоджена система взаємодій і обговорень визначали в остаточному підсумку високу якість результативних прогнозно–аналітичних документів [1, с. 6].

© В.М. БОГОМАЗОВА, В.С. ГВОЗДЬ, 2011

Метою прогнозування є з'ясування уявлень про майбутнє відповідно до передбачуваної діяльності країни або оцінка наслідків прийнятих рішень. Економічний прогноз опирається на інформацію про стан об'єкта й зовнішнього середовища та передбачувані їх зміни з урахуванням появи нових факторів і закономірностей, а також пов'язаних з ними наслідків. Як синоніми терміна «прогноз» вживають «передбачення» і «пророкування», хоча вони й дещо відрізняються. Передбачення – визначення конкретних сторін або елементів майбутнього, пророкування – твердження щодо очікуваних подій, явищ, процесів. Прогноз – це пророкування, що має наукове обґрунтування і будується на аналізі наявних даних, може бути виконаний за умови, якщо розглянуто всі альтернативи, які заслуговують уваги, і кожна з них оцінена. В більш вузькому розумінні прогноз – науковий аналіз можливого майбутнього, побудова, дослідження й оцінка альтернатив його розвитку. Можливість наукового обґрунтування з'являється лише за адекватної конкретизації завдання [2, с. 24]. Таким чином, прогноз (на відміну від передбачення) не може будуватися на інтуїтивних та слабо структурованих даних про майбутнє, а припускає внесення досить строгого порядку в наявну інформацію про об'єкт відповідно до ясно сформульованої мети прогнозування.

Тісно пов'язаний з плануванням і складаючий основу передпланових досліджень, такий вид управлінської діяльності, як економічне прогнозування, дозволяє: виявити тенденції, що призводять до загострення протиріч, і вжити заходів по їх вирішенню за рахунок модернізації існуючих структур; передбачати імпульси, що очікуються з боку науково–технічного прогресу; визначати напрями, що вимагають найбільш пильної уваги й виявляти альтернативи за кожним з них; формувати варіанти прогнозу, що заслуговують спеціального аналізу; оцінювати наслідки рішень, які відповідають кожному з цих варіантів; формувати рекомендації плановим органам.

Часто на практиці вирішуються завдання комплексного прогнозування, в яких одночасно переслідується кілька цілей, найчастіше суперечливих. І чим більш суперечливі цілі прогнозування, тим умовнішими є отримані результати прогнозів. Техніка складання прогнозів характеризується великою підготовчою роботою, до якої можна віднести складання сценаріїв майбутніх подій.

Сценарій являє собою сукупність припущень, на основі яких формується один з варіантів прогнозу (опис варіанту майбутнього розвитку: динаміки, еволюції, перетворень) об'єкта, а також сам такий варіант або сам цей опис. Інакше кажучи, припущення виступає головним елементом сценарію, сукупність яких становить сценарний підхід при прогнозуванні.

Припущення – думка про можливість, імовірність чого–небудь. Дехто ототожнює це поняття з гіпотезою. Однак припущення – головний елемент будь–якої гіпотези. Воно відповідає на поставлене запитання про сутність, причину, зв'язки спостережуваного явища. Припущення містить те знання, до якого доходять унаслідок узагальнення фактів. Припущення – та серцевина гіпотези, навколо якої відбувається вся пізнавальна і практична діяльність. Припущення в гіпотезі – це, з одного боку, підсумок попереднього пізнання, те головне, до чого доходять унаслідок спостереження і узагальнення фактів; з іншого – це відправний пункт подальшого вивчення явища, визначення напрямку, яким має відбуватися все дослідження.

У макроекономічному прогнозуванні, на наш погляд, припущення можна визначити як умови, в яких буде розвиватися об'єкт прогнозування (економіка) [3].

При здійсненні прогнозування враховують зовнішні та внутрішні припущення.

Виходячи з попереднього визначення терміна «припущення» можна охарактеризувати зовнішні припущення, що являють собою можливі напрями зміни зовнішньоекономічних показників, які за умови відкритості національної економіки здійснюють значний вплив на її розвиток. Вибір цих показників ґрунтується на попередньому аналізі розвитку економіки, з чого робиться гіпотеза, що вони будуть впливати так чи інакше в майбутньому. При середньостроковому прогнозуванні до 2015 року до цих показників віднесено: реальну відсоткову зміну світового ВВП, ВВП Росії, США та ЄС; середньорічний обмінний курс російського рубля до долара та євро до долара; середньорічну ціну на природний газ та нафту. При більшій конкретизації прогнозу економіки за видами економічної діяльності враховуються припущення щодо попиту та ціни на товари традиційного українського експорту – металургійної (більш ніж 40% українського експорту), хімічної промисловості, машинобудування, АПК та харчової промисловості.

Внутрішні припущення передбачають ймовірні зміни у внутрішній соціально–економічній ситуації країни, що викликано змінами в економічній державній політиці. Економічна політика є стратегічною лінією дій, що проводяться урядом, конкретизуються системою заходів та їх обґрунтуванням у сфері управління економікою з метою надання визначеної спрямованості економічним процесам згідно з цілями, завданнями, пріоритетами розвитку країни і мають вираження у відповідних показниках.

Метою макроекономічної політики на нинішньому етапі розвитку економіки є створення і підтримка стабільного макроекономічного середовища, яке буде сприяти економічному зростанню та позитивним зрушенням в соціальній сфері. Для досягнення цієї мети макроекономічні пропорції, грошово–кредитна і податково–бюджетна політика мають спрямовуватися на забезпечення низького і стабільного рівня інфляції, зміцнення валових міжнародних резервів України, збалансованості доходів і видатків бюджету, проведення зваженої монетарної політики, підтримку обмінного курсу національної валюти, посилення ринкових структурних реформ.

Припущення можуть задаватися як кількісними характеристиками, так і вербальним описом подій. Припущення, що надаються за допомогою якісних оцінок, можуть служити для дослідження взаємозв'язків і тенденцій у тих випадках,

коли кількісні дані недоступні або недостатні, включаючи випадки потрясінь і стрибків. При розробці припущень даного типу простіше оперувати суспільними мотиваціями, особливостями системи цінностей і поводження людей, простіше створювати картини, які втілюють уяву тих, для кого призначені ці припущення.

Припущення, які ґрунтуються на кількісних оцінках, здатні забезпечити більшу точність, коректність і послідовність відтворень подій. Початкові умови цих припущень є конкретними і однозначними, а весь ланцюг між висновками і попередніми припущеннями завжди легко простежується. Крім того, у цьому випадку легко оцінювати ефекти зміни початкових умов сценарію, що дозволяє ідентифікувати наявні невизначеності аналізу. Приклад кількісних припущень на 2011–2012 роки наведено в табл. 1. Кількісні припущення здатні забезпечити так звану «оцінку по порядку величини» для минулих, сучасних і майбутніх тенденцій у таких сферах, як, наприклад, зростання чисельності населення, економічний розвиток або споживання ресурсів.

Отже, застосування сценарного підходу в прогнозуванні з відповідним формулюванням припущень дає гарні результати в умовах високої невизначеності, там, де традиційні методи прогнозу дають помилки внаслідок розходжень в оцінці наявних даних у зв'язку із впливом суб'єктивного фактору на результати прогнозу. Сценарій розвитку економіки – це не ряд ізольованих тенденцій, а сукупність багатомірних моделей, які перебувають у взаємозв'язку з економічною та політичною ситуацією в країні, тенденціями динаміки курсів національної валюти, техніко–технологічним рівнем галузей, соціальним середовищем.

Для кількісного визначення факторів позитивного та негативного впливу на економічний розвиток слід передбачити формалізацію припущень. На нашу думку, з цією метою можна використати такі методи: експертний, метод прямого розрахунку, економетричні методи, метод еластичності, метод каузального (причинно–наслідкового) моделювання.

Розглянемо детально зміст наведених методів та можливість їх використання для оцінки зовнішніх та внутрішніх припущень.

Експертний метод – особа (індивідуальна експертна оцінка) чи особи (колективна), що здійснює прогнозування, керуючись власним досвідом та інтуїцією визначає вплив зміни фактору (факторів) на зміну результуючого показника.

Цей метод застосовується у випадку надзвичайної складності системи (всієї економіки), його новизни, невизначеності формування деяких суттєвих ознак, недостатньої повноти інформації та неможливості повної математичної формалізації процесу рішення поставленого завдання доводиться

Таблиця 1. Приклад наведення зовнішніх та внутрішніх припущень на 2011–2012 роки

Припущення	2011	2012
Зовнішні		
ВВП, % реальної зміни		
Світовий	4,4	4.5
Російська Федерація	4,2	3.9
США	3,0	2.7
Зона євро/ЄС	1,5	1.7
Індекс споживчих цін, грудень до грудня попереднього року, %		
Світовий	103,2	102.8
Росія	106,0	106.0
США	101,2	101.5
Зона євро/ЄС	101,5	101.5
Обмінний курс, рубль/$	29,0	29.0
Обмінний курс, євро/$	1,3	1.3
Ціна на природний газ, $ за 1 тис. куб. м	280	300
Ціни на нафту (вкажіть яку), $/барель	92,5 (Brent)	93 (Brent)
Внутрішні		
Зміна тарифів на послуги, на базі яких розраховується індекс споживчих цін, % зокрема:		
природний газ	15	15
електроенергія	31	30
ЖКГ (крім газу та електроенергії)	30	22
перевезення пасажирів залізничним транспортом	21	21
послуги зв'язку	15	10
Мінімальна заробітна плата, грн.	963	1212
Врожай зернових, млн. т	42.7	50.0
Доходи бюджету від приватизації, млн. грн.	10600	10000
Ставки оподаткування за основними видами податків, %, зокрема:		
податок з доходів фізичних осіб	15(17)	15(17)
податок на прибуток підприємств	23	21
податок на додану вартість	20	20
акцизні збори	–	–

Джерело: [4].

звертатися до рекомендацій компетентних фахівців, достатньо обізнаним по проблемі експертам.

Їх рішення завдання, аргументація, підхід, формування кількісних оцінок результатів, обробка останніх формальними методами отримали назву методу експертних оцінок.

Цей метод передбачає проведення такого процесу [5]:

– інтуїтивно–логічний аналіз завдання або його фрагмента;

– рішення й видачу кількісної або якісної характеристики (оцінка, результат рішення);

– обробку результатів рішення – отриманих від експертів оцінок.

Інтуїтивно–логічний аналіз будується на логічному мисленні й інтуїції експертів і базується на їхніх знаннях і досвіді. Це індивідуальний процес. Кожний з експертів не тільки моделює, але й провадить порівняльний аналіз альтернатив рішення, їхні кількісні виміри. Часто цей процес здійснюється в умовах недостатності й невірогідності даних про досліджуваний об'єкт, умови, в яких він функціонує і буде розвиватися. Це обумовлює рівень вимог, що висуваються до експертів.

Прийняття експертом рішення по розглянутій проблемі й оцінка очікуваного результату – завершальна частина індивідуальної роботи експерта.

Отримані від експерта рішення використовуються для узагальнення й формування результуючого показника – підсумкової оцінки явища, проблеми. Це дуже трудомісткий процес, оскільки залежно від поставленої мети (визначення погодженості думок експертів, побудова узагальненої оцінки об'єкта, явища, процесу на основі індивідуальних оцінок експертів та ін.) змінюється кількість виконаних розрахункових і логічних процедур, набір показників, що враховують. Тому для оперативності одержання результату й мінімізації помилок доцільно використати ЕОМ. Незважаючи на те що це вимагає формалізації процесів обробки експертної інформації (для алгоритмізації й програмування), результат настільки суттєвий, що даний шлях цілком виправданий.

Методами експертних оцінок вирішується цілий ряд завдань планування й прогнозування, серед яких – оцінка ступеня впливу на об'єкт різних факторів (встановлених припущень або ризиків).

Як було зазначено вище, експертні оцінки можуть бути індивідуальними, до яких належать сценарії, метод «інтерв'ю», аналітичні доповідні записки. Однак для оцінки впливу припущень більш прийнятні для оцінки впливу припущень колективні експертні оцінки (метод «комісій», метод «мозкового штурму», метод Дельфі та ін.), які передбачають підготовку й збір індивідуальних експертних оцінок та статистичні методи обробки отриманих матеріалів. Метод «комісій» передбачає організацію «круглого стола» та інших подібних заходів, де відбувається узгодження думок експертів. Прикладом може бути проведення щоквартальних семінарів з макроекономічного прогнозування у Міністерстві економіки України з метою підвищення якості макроекономічних прогнозів шляхом експертного обговорення (прогнозів, поточних економічних тенденцій, результатів досліджень), досягнення консенсусу щодо перспективного бачення подальших шляхів розвитку країни та обміну інформацією між основними прогнозуючими організаціями (урядовими установами, міжнародними фінансовими організаціями, науково–дослідними інститутами, аналітичними центрами, недержавними організаціями тощо).

Окрім кількісних припущень, що надають ці організації, фахівцями міністерства економіки здійснюється збір та обробка даних по ризикам (припущеннями, що погіршують прогнозні значення макропоказників) за двома критеріями: вірогідність реалізації конкретного ризику та вплив ризику на економіку України.

Оцінка реалізації ризиків та їх впливу проводиться за такою шкалою (табл. 2).

На основі наданих матеріалів розраховується інтегральна оцінка ризиків за формулою:

$$I_i = \sum_{j=1}^{n} \left[P \cdot B\right] \cdot \frac{n}{N}, \qquad (1)$$

де I – інтегральний показник i–го ризику;

P – оцінка вірогідність реалізації ризику (бал);

B – оцінка впливу явища (бал);

n – кількість респондентів з такою оцінкою;

N – загальна кількість респондентів.

За результатами інтегрального показника виявляються найбільш вірогідні та впливові ризики у зовнішній та внутрішній політиці.

Метод прямого розрахунку, що передбачає пряму оцінку наслідків зміни фактору на результуючий показник. Наприклад, зростання ціни на імпортований газ на відповідну величину призведе до скорочення доходів населення і зменшення прибутку підприємств, що, в свою чергу, спричинить зменшення інвестування в реальний сектор економіки. Іншим прикладом може бути припущення про зростання тарифів на надаваємі послуги, що є складовою зростання цін та зменшення купівельної спроможності населення, а також номінального збільшення обсягу надаваємих послуг певною галуззю. На прогнозний період можна визначити і зростання обсягу надаваємих послуг, як добуток обсягу послуг у по-

Таблиця 2. Шкала оцінки ризиків, що пропонується експертним організаціям

Оцінка вірогідності реалізації явища	Оцінка впливу явища на економіку України
значна ймовірність (50–60%) прояву ризику – 4; середня ймовірність (30–49%) прояву ризику – 3; помірна ймовірність (10–29%) прояву ризику – 2; мала ймовірність (менше 10%) прояву ризику – 1; ризик не є вірогідним – 0	значний вплив – 4; помірний вплив – 3; слабкий вплив – 2; незначний вплив – 1; немає впливу – 0

Джерело: [4].

передньому періоді (при попередньому тарифі) та відповідної прогнозованої зміни тарифу.

Для отримання кількісного значення впливу деяких внутрішніх припущень, наприклад вкладання інвестицій у певний вид діяльності на результат цієї галузі може слугувати проектний метод, тобто заздалегідь відомі показники інвестицій на сонові запланованих проектів, що будуть реалізовуватись у прогнозному періоді. Однак цей метод можна застосовувати лише на короткостроковий період прогнозування, оскільки проекти з відображенням обсягів вкладень та об'єктів складаються на плановий та наступний роки. Те ж саме можна говорити і про показники, відображені в бюджеті.

Методи економіко–математичного моделювання (економетричні). За їх допомогою відбувається відбір найбільш впливових факторів (припущень).

Розглянемо економетричну модель з двома змінними в загальному вигляді [6]:

$$Y = f(X) + u, \qquad (2)$$

де Y – залежна змінна; X – пояснювальна зміна; u – випадкова складова.

Це означає, що ми ідентифікували X (припущення, виражене кількісно), яка впливає на зміну Y. Назвемо таку економетричну модель простою моделлю.

На базі простої економетричної моделі розглянемо принципову структуру економетричної моделі та основні методи оцінювання її параметрів. Теоретичні знання про взаємозв'язок між економічними показниками мають підказати його конкретну аналітичну форму. Але оскільки одні й ті самі економічні процеси можуть бути описані різними функціями, потрібно звернутися до статистичного аналізу і за його допомогою зробити вибір серед можливих альтернативних варіантів.

Найпростішою є лінійна форма зв'язку між двома змінними:

$$Y = a_0 + a_1 X, \qquad (2)$$

де a_0 і a_1 – невідомі параметри.

Можливі й інші форми зележностей між двома змінними, наприклад:

$$Y = a_0 e^{a_1 x}; \quad Y = a_0 X^{a_1}; \quad Y = a_0 + \frac{a_1}{x}.$$

Останнє з цих співвідношень є лінійним відносно $\frac{1}{X}$, а перші два можна звести до лінійної форми, якщо прологарифмувати вирази з обох частин кожного з рівнянь:

$$lnY = lna_0 + a_1 X;$$
$$lnY = lna_0 + a_1 lnX. \qquad (3)$$

Коефіцієнти детермінації та кореляції є кількісними характеристиками, за якими можна зробити висновок про те, наскільки побудована економетрична модель узгоджується з емпіричною інформацією, на підставі якої її побудовано. Тобто на основі цих коефіцієнтів можна зробити загальні висновки щодо достовірності економетричної моделі.

Щоб дати метод їх розрахунку, необхідно показати, що варіація Y навколо свого вибіркового середнього значення $\bar{y}$ може бути розкладена на дві складові:

1) варіацію розрахункових значень $\hat{Y}$ навколо середнього значення $\bar{y}$;

2) варіацію розрахункових значень $\hat{Y}$ навколо фактичних Y.

Необхідні в цьому разі обчислення зведемо в табл. 3.

Зауважимо, що всі змінні вектора Y і матриці X взяті як відхилення від свого середнього значення.

Використаємо середні квадратів відхилень (дисперсії) (табл. 3) і запишемо формулу для коефіцієнта детермінації:

$$R^2 = \frac{\sigma_y^2 - \sigma_u^2}{\sigma_u^2} = 1 - \frac{\sigma_u^2}{\sigma_y^2}$$

або в матричному вигляді:

$$R^2 = \frac{\hat{A}'X'Y}{m-1} \div \frac{Y'Y}{n-1} = \frac{\hat{A}'X'Y}{Y'Y} \cdot \frac{n-1}{m-1}. \qquad (4)$$

Без урахування ступенів свободи коефіцієнт детермінації подається так:

$$\bar{R}^2 = \frac{\hat{A}'X'Y}{Y'Y}. \qquad (5)$$

Оскільки в (4) задано незміщені оцінки дисперсії з урахуванням кількості ступенів свободи, коефіцієнт детермінації може зменшуватися з введенням у модель нових поясню–

Таблиця 3

Джерело варіації	Сума квадратів відхилень	Ступені свободи	Середнє квадратів відхилень або дисперсія
$x_1, x_2, x_3 \dots x_m$	$\sum_{i=1}^{n} (\hat{y}_i - \bar{y})^2 = \hat{A}'X'Y$	$m-1$	$\frac{\sum_{i=1}^{n}(\hat{y}_i - \bar{y})^2}{m-1} = \frac{A'X'Y}{m-1} = \sigma_p^2$
Залишки u	$\sum_{i=1}^{n} (y_i - \hat{y}_i)^2 = u'u$	$n-m$	$\frac{\sum_{i=1}^{n}(y_i - \hat{y}_i)^2}{n-m} = \frac{u'u}{n-m} = \sigma_u^2$
Загальна варіація	$\sum_{i=1}^{n} (y_i - \bar{y})^2 = Y'Y$	$n-1$	$\frac{\sum_{i=1}^{n}(y_i - \bar{y})^2}{n-1} = \frac{Y'Y}{n-1} = \sigma_y^2$

вальних змінних. Водночас для коефіцієнта детермінації, обчисленого без урахування поправки на кількість ступенів свободи *(n − 1)(n − m)*, коефіцієнт детермінації зростатиме. Залежність між цими двома коефіцієнтами можна подати так:

$$R^2 = 1 - \left(\frac{n-1}{n-m}\right)(1 - \bar{R}^2), \quad (6)$$

де R^2 – коефіцієнт детермінації з урахуванням кількості ступенів свободи; $\underline{R}^2$ – коефіцієнт детермінації без урахуванням кількості ступенів свободи.

Для функції з двома і більше пояснювальними змінними коефіцієнт детермінації може набувати значень на множині $\bar{R}^2 \in]0,1[$. Числове значення коефіцієнта детермінації характеризує, якою мірою варіація залежної змінної *Y* визначається варіацією незалежних змінних. Чим ближчий він до одиниці, тим більше варіація залежної змінної визначається варіацією незалежних змінних.

Множинний коефіцієнт кореляції $R = \sqrt{R^2}$ характеризує тісноту зв'язку всіх пояснювальних змінних із залежною.

Для множинного коефіцієнта кореляції з урахуванням і без урахування кількості ступенів свободи характерна така сама зміна числового значення, як і для коефіцієнта детермінації.

Зауважимо, що не варто абсолютизувати високе значення R^2, бо коефіцієнт детермінації може бути близьким до одиниці через те, що досліджувані показники (змінні) в моделі мають чітко виражений часовий тренд, який не стосується причинно–наслідкових зв'язків [6]. В економіці, як правило, такий тренд мають обсягові показники, подані в абсолютних одиницях. Наприклад, валовий внутрішній продукт, валовий національний продукт, дохід, фонд споживання та ін. Тому у світовій економічній практиці для побудови економетричної моделі на основі часових рядів найчастіше використовують або відносні показники, або ж відхилення їх від своєї середньої або абсолютні прирости (перші, другі, треті різниці).

Розглянемо економетричну модель, в якій залежна зміна є фіктивною, а пояснювальні змінні можуть бути як кількісними, так і якісними.

Скажімо, потрібно проаналізувати зв'язок між результатами зовнішньоекономічної діяльності країни, ВВП та індексом цін внутрішнього і зовнішнього ринку.

Результати зовнішньоекономічної діяльності виразимо через додатне та від'ємне сальдо. У цьому разі залежна змінна *Y* має два можливих стани:

$$Y = \begin{cases} 1 - \text{додатне сальдо;} \\ 0 - \text{від'ємне сальдо.} \end{cases}$$

Економетрична модель подається у вигляді:

$$Y = \widehat{a_0} + \widehat{a_1} X_1 + \widehat{a_2} X_2 + b_1 D_1 + u. \quad (7)$$

Модель виду (7) називається лінійною ймовірнісною моделлю (LPM – модель).

Назву цієї моделі пояснимо на прикладі простої економетричної моделі

$$Y = a_0 + a_1 X + u, \quad (8)$$

У моделі (8) з огляду на те, що $M(u) = 0$, середнє очікуване значення *Y* (умовне математичне сподівання *Y*) при заданому *X* визначається співвідношенням:

$$M(Y/X = x) = \widehat{a_0} + \widehat{a_1} X_1$$

Враховуючи, що *Y* набуває значення одиниця або нуль, для (8) можна записати:

$$p(Y = 1/X) = \widehat{a_0} + \widehat{a_1} X_1. \quad (9)$$

А це означає, що застосування 1МНК до моделей LMP має певні обмеження.

Метод еластичності, що передбачає визначення відносної зміни обсягу одного показника при зміні іншого на 1%. Здатність однієї економічної змінної реагувати на зміну іншої може бути проілюстрована різними методами, виходячи з вибраних одиниць вимірювання. З метою уніфікації вибору одиниць виміру використовується метод вимірювання у відсотках. Кількісну міру еластичності можна висловити за допомогою коефіцієнта еластичності, що являє собою числовий показник, який показує процентну зміну однієї змінної в результаті одновідсоткової зміни іншої змінної. Еластичність може змінюватися від нуля до нескінченності.

Метод каузального (причинно–наслідкового) моделювання. Каузальне моделювання – найбільш математично

Таблиця 4. Узагальнений підхід до можливостей застосування запропонованих методів

Метод	Недоліки	Переваги
Експертний	Суб'єктивізм оцінки, необхідність значного досвіду (чи інтуїції) експерта) в оцінці причинно–наслідкових зв'язків	Можливість знайти істинне (максимально наближене) значення шляхом усереднення оцінок компетентних організацій. Оцінити та обґрунтувати точки перелому в прогнозних даних
Економіко–математичний	Базується на функціональних зв'язках, що діяли в перед прогнозному періоді	Дозволяє знайти функціональний зв'язок між припущенням та показником, на який воно вплине. Логарифмічна модель дає змогу знайти ступінь зміни одного показника (залежної змінної) від зміни незалежної на 1%
Метод прямого розрахунку	Може бути прийнятним для обмеженого кола показників, які можна визначити напряму	Найменш трудомісткий метод, базується на знаннях та досвіді дослідника
Метод еластичностей	Може оцінити вплив лише одного показника на залежну змінну	Простий у використанні, дає достовірні результати

Джерело: побудовано автором.

складний кількісний метод прогнозування із числа використовуваних сьогодні. Він належить до групи економетричних методів і застосовується в ситуаціях з більш ніж однією змінною. Це спроба спрогнозувати те, що відбудеться в подібних ситуаціях, шляхом дослідження статистичної залежності між розглянутим фактором і іншими змінними.

Розглянувши суть кожного з наведених методів, можна визначити їх недоліки та переваги у застосуванні при оцінці зовнішніх та внутрішніх припущень для прогнозування (табл. 4).

Найбільш спрощеним методом для оцінки зовнішніх та внутрішніх припущень можна вважати дослідження на основі передпрогнозної динаміки факторів (припущень) та перенесення їх впливу (екстраполяція) на майбутній період.

Інерційність у розвитку ринку проявляється двояким чином:

– як інерційність взаємозв'язків, тобто як збереження в загальних рисах механізму формування явищ і ринкових процесів (інерційність першого роду);

– як інерційність у розвитку окремих сторін процесів, тобто як деяка ступінь збереження їх характеру (темпів, напрямів, коливання основних кількісних показників ринкової кон'юнктури) протягом порівняно довгих хронологічних відрізків (інерційність другого роду).

Ступінь інерційності залежить від такого чинника, як розмір або масштаб досліджуваного процесу. Тобто чим нижчий рівень в ієрархії «підприємство – галузь – економіка», тим менш інерційними виявляються відповідні характеристики. На макрорівні показники більш стійкі, оскільки на їх значення впливає вже набагато більше чинників. Зміна дії ряду з них (іноді здійснюють протилежний вплив) призводить до меншої втрати інерційності, ніж на мікрорівні.

Досвід свідчить про те, що чим «молодша» вивчаєма система (господарська структура, ринкове явище, процес) і, відповідно, чим менше було часу для формування більш–менш стійких взаємозв'язків і основних тенденцій в її розвитку, тим меншою інерційністю вона володіє [9].

Після формалізації припущень прогнозування здійснюється побудова двох взаємно протилежних сценаріїв, сконцентрувавши всі негативні елементи (припущення) сценарію в одному, в іншому всі позитивні елементи: у такий спосіб створюється досить песимістичний і досить оптимістичні варіанти. Реальний сценарій лежить як би між двома вкрай протилежними схемами. Такого роду сценарії можуть бути внутрішньонепослідовними: наприклад, тенденції до стабілізації курсу гривні визначають перспективи утримання цін на імпортні товари і гальмують інфляцію, з іншого боку – вони призводять до зниження експорту та зростання безробіття. Подальша робота полягає в усуненні невизначеностей і формуванні найбільш перспективного реального сценарію.

Висновки

Підсумовуючи вищезазначене, можна сказати, що завдання, які виконують припущення у процесі розробки прогнозу, визначаються насамперед об'єктом, цілями, принципами прогнозування, однак, на наш погляд, припущення дозволяють визначити відхилення в тенденціях розвитку системи і можуть бути використані для кількісної оцінки пріоритету різних напрямів розвитку. Крім цього, вірно розроблені припущення прогнозу дають змогу відповісти на такі запитання:

– які майбутні тенденції розвитку економіки і якими факторами вони визначатимуться;

– з якими проблемними ситуаціями і викликами може зіштовхнутися розвиток економіки в майбутньому і як це вплине на прогноз її стану;

– які управлінські рішення і в якій мірі вплинуть на траєкторію майбутнього розвитку економіки, а також, які наслідки різних альтернативних рішень очікуються.

Таким чином, у подальшому дослідження мають спрямовуватися на розрахунок оцінки впливу припущень на економічний розвиток і висновки щодо можливостей застосування наведених методів.

Література

1. Узяков М.Н. О качестве научного предвидения / М.Н. Узяков // Проблемы прогнозирования, 2004, № 3. – С. 6–15.

2. Диев В.С. Управленческие решения: неопределенность, модели, интуиция / В.С. Диев. – Новосибирск, Новосибирский государственный университет, 2001. – 196 с.

3. Богомазова В.М. Роль і завдання припущень у прогнозах економічного розвитку / В.М. Богомазова // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К.: НДЕІ. – Вип. 8 (111). – 2010. – С. 18–23.

4. Україна: перспективи розвитку (Консенсус – прогноз). – Департамент макроекономіки. – вип. 24, березень 2011.

5. Баранов В.А. Общие вопросы методологии и научного прогнозирования. – Х: 1992. – 230 с.

6. Наконечний С.І. Економетрія: Підручник / С.І. Наконечний, Т.О. Терещенко, Т.П. Романюк. – Вид. 3–тє, доп. та перероб. – К.: КНЕУ, 2004. – 520 с.

7. Система балансов в народно–хозяйственном планировании / А.С. Емельянов, В.Ф. Беседин, А.Й. Москвин и др. / Отв. ред. А.С. Емельянов. – К.: «Наукова думка», 1984. – 311 с.

8. Борисевич В.И. Прогнозирование и планирование экономики: Учеб. пос. / В.И. Борисевич, Г.А. Кандаурова, Н.Н. Кандауров и др.; Под общ. ред. В.И. Борисевича, Г.А. Кандауровой. – Мн.: Интерпресс–сервис; Экоперспектива,2001. – 380 с.

9. Четыркин Е.М. Статистические методы прогнозирования. – 2–е изд. перераб. и доп. – М.: Статиспоэд., 1997. – 200 с.

Л.А. МУСІНА,
к.е.н.,

Сучасний інструментарій та світова практика стратегічного планування розвитку і впровадження енергоефективних технологій

Здійснено аналіз сучасного інструментарію та світової практики стратегічного планування розроблення й впровадження енергетичних технологій по всьому ланцюгу їх руху від досліджень до ринку. Надано рекомендації щодо використання такого інструментарію в Україні з метою суттєвого підвищення енергоефективності на основі вітчизняних наукових розробок.

Выполнен анализ современного инструментария и международного опыта стратегического планирования разработки и внедрения энергетических технологий по всей цепи их движения от исследований к рынку. Даны рекомендации по использованию такого инструментария в Украине для существенного повышения энергоэффективности на основе использования отечественных научных разработок.

The modern instruments and international practice to address strategic planning of the development and deployment of energy–efficient technologies throughout the value chain of their movement from research to market are performed. The recommendations on the use of similar instruments in Ukraine are presented to significantly improve energy efficiency on the basis of national research.

Постановка проблеми. Розвиток і впровадження енергоефективних та еколого орієнтованих технологій є безумовним пріоритетом для всіх країн, оскільки вони забезпечують енергетичну незалежність та зміцнення конкурентоспроможності національних компаній, сприяють зменшенню деградації екосистем, протидії погіршенню клімату та загрозам техногенних катастроф. Проте, конкуруючи з традиційними технологіями виробництва та споживання енергії і дешевими викопними видами палива, вони потребують значних інвестицій у дослідження, розвиток, демонстрацію і доведення до ринку, а також у модернізацію енергетичної інфраструктури. Це вимагає стратегічного підходу до довгострокового планування їх розвитку і впровадження по всьому інноваційному ланцюгу з використанням сучасного інструментарію – технологічних платформ та дорожніх карт.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Методологічні питання планування, прогнозування та інвестування у розвиток перспективних енергетичних технологій досліджуються Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Міжнародною енергетичною асоціацією (МЕА), Всесвітнім економічним форумом, Екологічною програмою ООН (ЮНЕП) [1–4], а також їх науково–дослідними установами. Серед країн – технологічних лідерів значний обсяг досліджень з даної тематики з практичним впровадженням здійснений у Євросоюзі [5]. Разом із тим залишається невирішеною низка питань адаптації цього інструментарію до умов перехідної економіки України з її високим науковим потенціалом, але відсутністю системи стратегічного планування та механізмів комерціалізації наукових розробок.

Метою статті є аналіз сучасного інструментарію та міжнародної практики стратегічного планування розвитку енергетичних технологій по всьому інноваційному ланцюгу від базових досліджень до впровадження на виробництві та ринку і надання рекомендацій щодо організаційно–економічного механізму впровадження такого інструментарію в Україні.

Виклад основного матеріалу. Фінансово–економічна криза стала для розвинутих країн каталізатором розвитку новітніх енергетичних технологій – на заклик Декларації «зеленого зростання» Конференції міністрів 34 країн ОЕСР у травні 2009 року уряди багатьох країн зосередилися на пріоритетах, пов'язаних із розвитком чистої, ефективної та конкурентної енергетики майбутнього [1].

Доречно нагадати, що ще у 1997 році Кіотським протоколом Рамкової конвенції сторін зі зміни клімату було визнано, що перехід до сталої енергетики майбутнього є нагальним викликом для XXI століття та метою політики, яка полягає не тільки у забезпеченні адекватних обсягів енергії для майбутніх потреб, а й здійсненні цього шляхом, що не руйнує цілісності природних екосистем, зокрема під впливом змін клімату. Перехід до сталої енергетики майбутнього передбачає здійснення процесів планування та постачання енергетичних послуг для суспільства таким чином, щоб забезпечувати баланс економічних, екологічних і соціальних наслідків, не ставлячи під загрозу можливості розвитку майбутніх поколінь.

Це обумовлює зміну парадигми в енергетичній політиці від традиційного підходу з боку пропозиції до підходу з боку попиту із забезпеченням критерію «ЗЕ» (енергозбереження, енергоефективність, енергетична безпека). Орієнтована на попит політика вимагає активного залучення населення та промислових споживачів до енергозбереження і диверсифікації енергоресурсів, що має супроводжуватися поступовим скороченням руйнівної дії низьких цін та субсидій і тому потребує відповідної мотивації споживачів на використання таких джерел енергоресурсів.

 © Л.А. МУСІНА, 2011

Спрощена схема взаємозв'язку складових енергетичної політики з позицій інтегрованого підходу до сталого розвитку енергетики надана на рис. 1.

З боку пропозиції політика енергозбереження вимагає впровадження нових енергоефективних технологій, безпечних та з низькими викидами вуглецю, які на сьогодні не завжди витримують конкуренцію з дешевим викопним паливом та традиційними технологіями його згорання. Ця проблема, ускладнюючи досягнення цілей із зменшення негативного впливу застарілих технологій з високим рівнем викидів вуглецю на довкілля та зміни клімату, поставлена світовою спільнотою у ранг глобальних на наступні два десятиріччя.

За висновками МЕА багато з обіцяючих низько вуглецевих технологій сьогодні коштують набагато дорожче, ніж технології на основі викопного палива, знизити їх вартість та підвищити привабливість для приватного сектору можливо лише шляхом освоєння – прискорення досліджень, розробок, демонстрації та впровадження (ДРДВ) [2]. Навіть якщо технологія технічно відпрацьована на стадії досліджень і розробок (ДіР) та демонстрації, її вартість може залишатися зависокою для виходу на ринок. Проведення технології через цю так звану «долину смерті» може вимагати набагато більших ресурсів, ніж здійснення наукових досліджень та розробок. На етапах комерціалізації технології важлива участь приватного сектору у інвестуванні досліджень для зниження вартості технології. Це вимагає диференційованого підходу до планування та інвестування окремих стадій їх життєвого циклу (рис. 2).

Таким чином, сучасний підхід до планування розвитку і впровадження новітніх енергетичних технологій базується на таких основних принципах:

– дослідження взаємозв'язку між очікуваними результатами розвитку технологій та обсягами інвестицій, необхідних для їх досягнення, по всьому життєвому циклу технології – від базових досліджень до впровадження (рис. 2);

– «управління за результатами» та орієнтація на задані кінцеві довгострокові цілі, зокрема скорочення обсягів споживання енергії, викидів вуглецю, зменшення ціни виробництва енергії за окремими джерелами, тощо;

– моніторинг конкурентних позицій та відносної вартості комерційного використання нової технології порівняно з традиційними для прийняття рішень щодо напрямів продовження досліджень та політики стимулювання з боку держави;

– тісна співпраця держави з приватним сектором під час вироблення та вибору сценаріїв розвитку і впровадження технологій та визначення обсягів інвестицій (збільшення частки приватних інвестицій ближче до кінця інноваційного ланцюга).

Міжнародна енергетична асоціація у своїй доповіді 2010 року «Перспективи енергетичних технологій» відмітила перші ознаки революції енергетичних технологій, яка відбувається поки що «знизу–вверх», і закликала сприяти задіянню нових джерел зростання і прогресу на основі збалансованого використання відновлювальних ресурсів та перероблення відходів. Уряди повинні здійснити невідкладні заходи з приведення в дію політичних стратегій у сфері технологій з метою подолання розриву між вартістю і конкурентоспроможністю. А промисловість демонструє лідируючі позиції шляхом активної участі у державно–приватному партнерстві.

Дослідження ОЕСР щодо розроблення стратегії еколого орієнтованого зростання також містять висновки щодо необхідності інтеграції такої стратегії у послідовну комплексну стратегію, що охоплює аспекти попиту та пропозиції як на рівні національної економіки в цілому, так і на рівні окремих секторів [7].

Інноваційна стратегія ОЕСР є іншим стратегічним документом, що сприятиме більш широкому використанню різ-

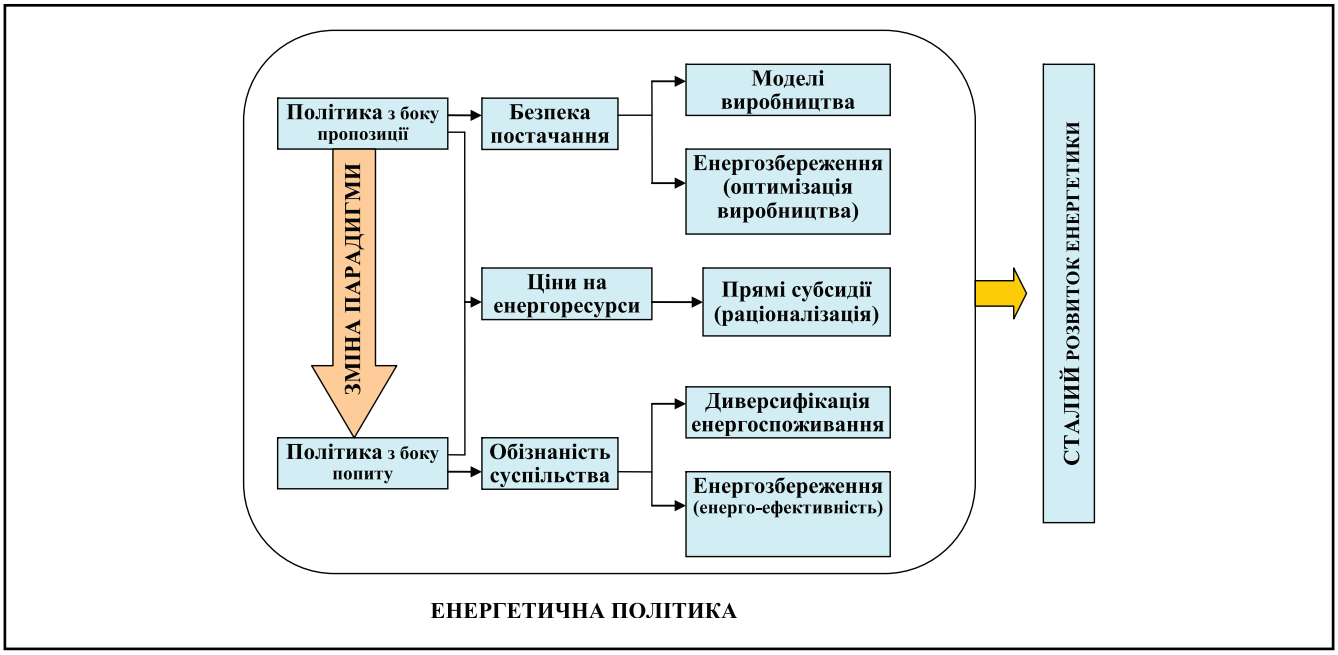


Рисунок 1. Політика сприяння переходу до сталої енергетики майбутнього [6]

Рисунок 2. Життєвий цикл технології [2, ч. II, с. 123]

них механізмів для участі компаній у розвитку і розповсюдженні екологічно чистих технологій та відповідних знань. Зокрема, вітається збільшення інвестицій в інтелектуальні системи енергозбереження, екологічну інфраструктуру, розширення співробітництва у сфері науки, технологій та інновацій та збільшення інвестицій у наукові дослідження. Отже, впровадження стратегічного планування розглядається як необхідна передумова задіяння додаткових джерел економічного зростання, в тому числі за рахунок використання енергоефективних технологій.

Завдяки активній ролі МЕА та ОЕСР країнами – технологічними лідерами протягом останніх років розвинуто і впроваджуються нові інструменти стратегічного планування технологічного розвитку. Серед них проблемно орієнтований сценарний аналіз, стратегічні технологічні плани, технологічні дорожні карти, а також інструменти управління їх реалізацією, зокрема інформаційно–аналітичні системи, імітаційне моделювання та планування переходу енергетичних технологій до стадій розширення та впровадження.

Доречно нагадати, що стратегія визначає дорожню карту руху вперед у плані як змісту, так і процесу. Цей етап роботи над документом становить ядро всього підходу до стратегічного планування та управління.

Взагалі ж стратегічне планування та управління (СПУ) поєднує процеси управління планами і результатами, за допомогою яких формується довгострокове бачення цілей і тенденцій розвитку економіки та її секторів, визначаються зміни, необхідні для приведення цих тенденцій у відповідність з встановленими критеріями. Цей ітеративний процес формування та реалізації стратегії здійснюється шляхом прямих і зворотних зв'язків між усіма учасниками (узагальнено показано на рис. 3).

Особливістю сучасних систем СПУ є активне залучення бізнесу до визначення траєкторій розвитку економіки та окремих секторів, рушійних сил, стратегічних цілей і завдань, перспективних сценаріїв розвитку, а також необхідних обсягів інвестицій. Технологічні платформи та інформаційно–аналітичні системи (ІАС) на рис. 3 введені як інструментарій координації всіх учасників процесу розроблення планів дій і дорожніх карт, моніторингу досягнення прогресу, оцінки кінцевих результатів.

Так, в Європейському Союзі створення технологічних платформ мало на меті «поєднання технологічних ноу–хау, промисловості, регуляторних та фінансових інституцій для розвитку стратегічного порядку денного для лідируючих технологій» [9]. Європейські технологічні платформи (ЄТП) були створені як форуми, керовані представниками бізнес–асоціацій, з метою визначення напрямів середньо– та довгострокових досліджень і технологічних цілей, а також розроблення дорожніх карт для їх реалізації. Завдяки цьому планувалося досягнути синергії між різними акторами у секторі досліджень та підвищити європейську конкурентоспроможність.

У 2009 році в Євросоюзі функціонувало 38 ЄТП, які охоплювали широке коло новітніх технологій та фінансувалися в рамках Шостої та Сьомої Рамкових програм з досліджень і технологічного розвитку (РП6 та РП7) з використанням коштів Структурних фондів або фінансових інструментів Європейського інвестиційного банку. П'ять ЄТП були спрямовані на розвиток новітніх енергетичних технологій, а результати їх досліджень вилилися у розроблення технологічних дорожніх карт, покладених в основу Європейського стратегічного плану з енергетичних технологій.

МЕА розглядає технологічні дорожні карти (далі ТДК) як спеціалізований тип стратегічного плану, який визначає напрями дій організації для досягнення встановлених цілей та кінцевих результатів у визначені терміни. При цьому процес розроблення дорожніх карт розглядається як живий процес створення, впровадження, моніторингу, оцінки та, за необхідності, коригування ТДК мірою досягнення прогресу

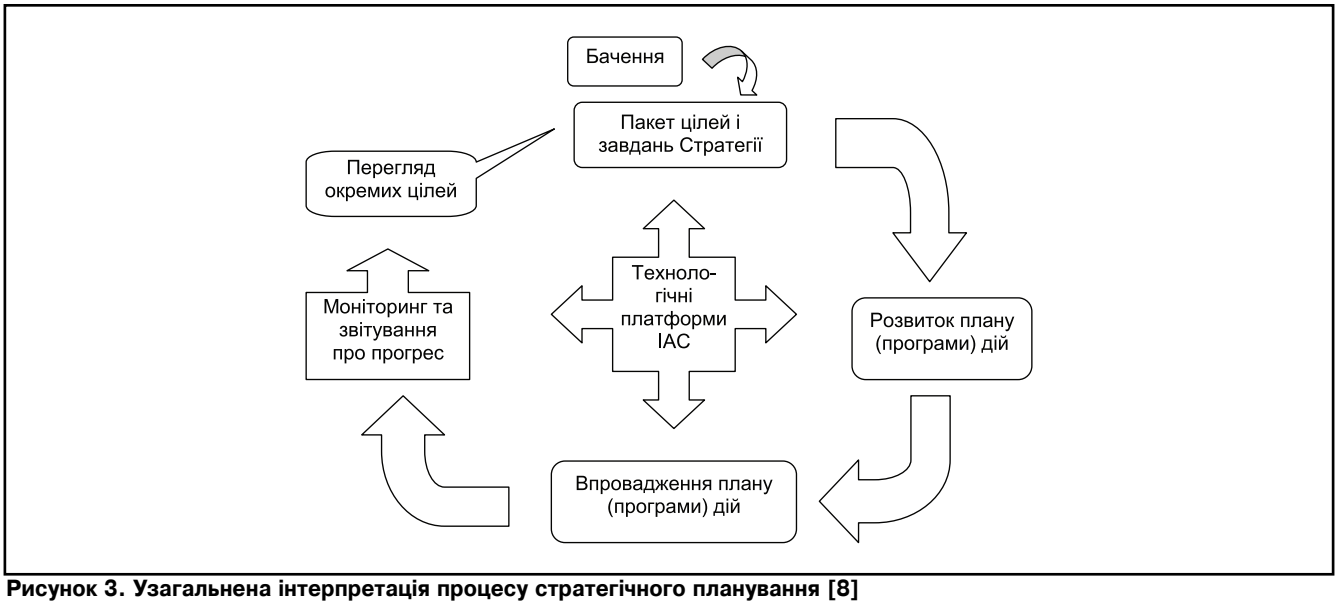


Рисунок 3. Узагальнена інтерпретація процесу стратегічного планування [8]

або появи нових звітних даних, припущень щодо зміни факторів впливу та очікуваних можливостей інвестування [10].

Країни – члени МЕА доручили агентству розробити глобальні ТДК, які б сприяли розвитку і впровадженню інноваційних енергетичних технологій, зокрема, освоєнню ключових технологій, які дозволять досягти скорочення викидів вуглецю в енергетиці до 2050 року на 50%. Кожна з розроблених ТДК містить узгоджені на міжнародному рівні етапи розвитку технологій, описує необхідні зміни у політиці та нормативно–правовій базі, інвестиційні потреби та напрями міжнародного співробітництва. Перелік ТДК, які вже розроблені або розробляються, включає: уловлювання та захоронення вуглецю, електричні та гібриді автомобілі, вітроенергетика, концентрування сонячної енергії, фотоелектрична енергія, біопаливо, енергоефективні будівлі (системи опалення та охолодження), ядерна енергетика, раціональні електромережі, тощо. Особливістю таких глобальних ТДК є їх спрямованість на розвиток складних міжсекторальних технологій та базування на багатосторонніх ініціативах і партнерствах, включаючи великий бізнес.

Ключовими елементами успішної технологічної дорожньої карти є:

– набір кількісних цільових показників для відображення очікуваних результатів;

– проміжні цілі (віхи) на шляху досягнення кінцевих результатів;

– переліки потенційних розривів у знаннях і технологічних обмеженнях, регуляторних обмежень, ринкових та інших бар'єрів для досягнення цілей;

– дії та заходи, необхідні для подолання бар'єрів (розвиток і впровадження технологій, розвиток стандартів та регуляторних норм, формулювання політики, створення фінансових механізмів, залучення громадськості);

– пріоритети (перелік найбільш важливих дій, необхідних для досягнення загальних цілей ТДК) та терміни реалізації з урахуванням взаємозалежності між пріоритетами та взаємозв'язків між учасниками процесу.

Успішна ТДК завдяки своїй логічній побудові повинна надавати можливість зворотного зв'язку між отриманими результатами реалізації її та визначеними пріоритетами і здійснювати оцінку внеску проекту або окремих заходів та дій в отримання очікуваних результатів.

Головні етапи процесу формування дорожньої карти показано на рис. 5.

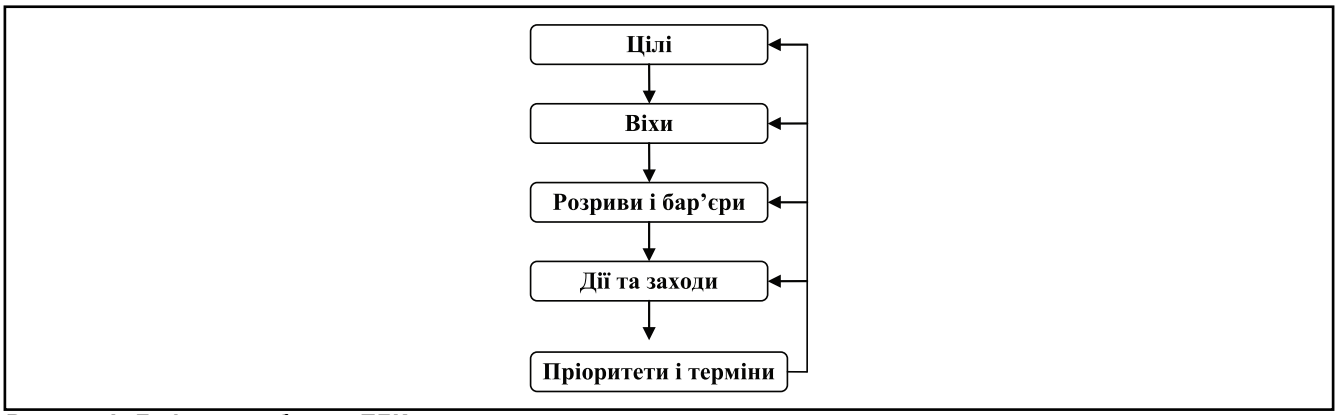


Рисунок 4. Логіка розроблення ТДК

Процес формування ТДК охоплює два типи діяльності (експертні оцінки та прийняття узгоджених рішень) та чотири фази (планування і підготовка, формування Бачення, розвиток ТДК, впровадження ТДК, оцінювання результатів, коригування або перегляд ТДК).

Ядро процесу формування ТДК формує діяльність експертних груп (РГ), які здійснюють оцінку загальних та проміжних цілей, оцінюють розриви у наявних знаннях і бар'єри для впровадження технологій, визначають пріоритети та головні задачі, а також здійснюють свої оцінки щодо вибору можливих сценаріїв розвитку. РГ включають експертів з технологій, різних напрямів політики, економістів, фінансистів та науковців.

Вихідною передумовою ефективної роботи РГ та розроблення ґрунтовної ТДК є наявність якісних даних про ситуацію в енергетичному секторі: виробництво, постачання, кінцеве споживання енергоресурсів в розрізі секторів, ефективність їх конверсії, а також прогнозних даних щодо розвитку секторів економіки, ринків, складу і кількості населення, зокрема, споживачів енергоресурсів. Дані щодо використання технологій доповнюються якісними показниками технологічних процесів виробництва і споживання енергії. Такий широкий набір даних потрібен для формування «базової лінії» (ситуації в секторі у вихідній точці роботи над стратегією або планом), розроблення моделей прогнозування інвестицій та обґрунтування сценаріїв розвитку і впровадження технологій у секторі для досягнення кінцевих цілей.

Доречно нагадати, що у 2001 році низкою міжнародних організацій за лідируючої ролі Міжнародного енергетичного агентства (МЕА) та Міжнародного агентства з атомної енергії (МАГАТЕ) був розроблений базовий перелік індикаторів для сталого розвитку енергетики (ICPE), який охоплював 41 енергетичний, екологічний, соціальний та економічний показник [11]. Доопрацьований і скорочений до 30 показників набір було опубліковано у 2005 році у спільній доповіді міжвідомчої групи «Енергетичні індикатори для сталого розвитку: методологія та керівні принципи» (МАГАТЕ та ін.) [12].

Слід зауважити, що приватним сектором з 80–х років минулого століття накопичений достатній досвід розроблення технологічних дорожніх карт, під якими розуміють «графічне представлення планованого або прогнозованого розгорнутого у часі шляху руху виробничо–економічних цілей» [13]. Це свого роду гібрид мережевих графів, діаграм, таблично–матричного представлення даних для прийняття рішень групами експертів в результаті обговорень та мозкових штурмів із залученням значного обсягу економічної, технічної та правової (у тому числі щодо об'єктів інтелектуальної власності) інформації.

На регіональному рівні системну роботу з впровадження нових підходів до розбудови сталої енергетики майбутнього проводить Європейський Союз. Починаючи з грудня 2008 року Європарламентом прийнято пакет директив, спрямованих на посилення політики енергоефективності у ЄС, зокрема, вдосконалення законодавства щодо стимулювання відновлювальних джерел енергії (ВДЕ), встановлення більш жорстких стандартів споживання енергії на транспорті та у якості палива, тощо. В березні 2011 року Єврокомісією схвалено План енергоефективності на 2011 рік, спрямований на активізацію дій щодо досягнення 20–відсоткового скорочення споживання енергії до 2020 року.

Європейська стратегія для сталої, конкурентоспроможної та безпечної енергетики (так звана Стратегія 20–20–20) передбачає зниження до 2020 року споживання первинної енергії на 20%, збільшення частки ВДЕ у енергетичному ба–

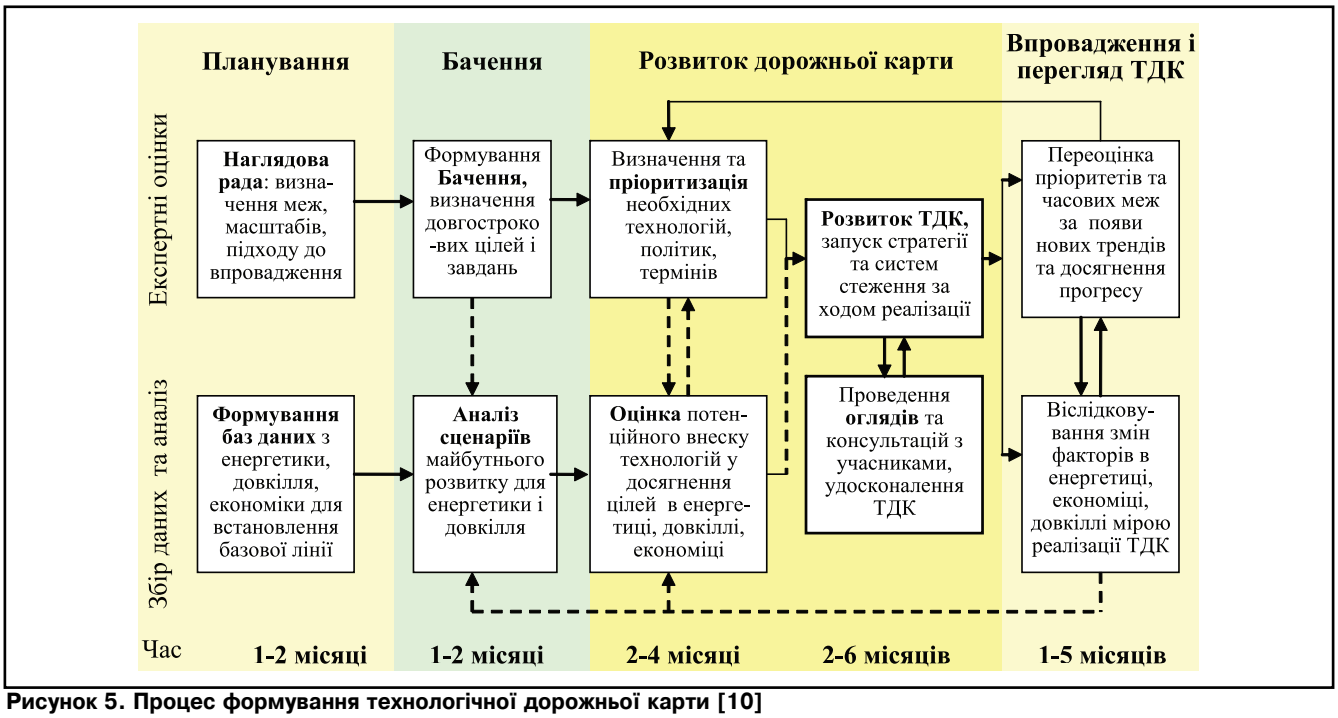


Рисунок 5. Процес формування технологічної дорожньої карти [10]

лансі ЄС до 20% та скорочення на 20% викидів парникових газів [14].

З метою прискорення розвитку і використання більш ефективних та еколого орієнтованих енергетичних технологій ЄС прийняла Європейський стратегічний план з енергетичних технологій (скорочено – SET–plan) [15]. Він передбачає інтегрований підхід до планування досліджень, демонстрації результатів та їх впровадження (ДРДВ) з фокусом на масштабні програми.

Такими масштабними програмами, які повинні забезпечити швидке розроблення ключових енергетичних технологій на європейському рівні, визначені Європейські індустріальні ініціативи (ЄІІ) [16]. Вони мають на меті створення нових технологій, які можуть забезпечити значні економічні вигоди, а також сприяти досягненню цілей ЄС щодо енергетики та клімату. Основні характеристики технологічних дорожніх карт для Європейського стратегічного плану з енергетичних технологій наведено в таблиці.

Основні характеристики технологічних дорожніх карт для Європейського стратегічного плану з енергетичних технологій

	Назва ТДК	Стратегічні цілі на 2020 рік	Вартість (млн. Є)	Індикатори результатів
1	Вітроенергетика: – нові турбіни та компоненти; – морські вітрові технології (великі турбіни глибоководні); – інтеграція мереж (грід–інтеграція)	20% у загальному обсязі споживання електроенергії	6000 2500 1200 2100	Зменшення вартості виробництва вітрової електроенергії на 20% до 2020 року. 10 демонстраційних проектів наступної генерації турбін, в т.ч. прототип у 10–20 MW
2	Фотоелектрична (ФЕ) енергетика: – зменшення вартості та підвищення ефективності фотоелектричних систем ФЕС; – інтеграція ФЕС у ринок постачання електроенергії в ЄС	12% від попиту Європи на електроенергію	9000 5500 3500	Зменшення вартості ФЕ систем до 2020 року: Збільшення ефективності конверсії ФЕС на 23–35%. Збільшення життєвого циклу модулів до 40 років, Інверторів та акумуляторів до 25 років
3	Концентрація сонячної енергії (нагрівання): – зменшення вартості та підвищення ефективності; – підвищення швидкості зберігання і гібридизації	3% обсягу постачання електроенергії ЄС	7000 4400 1700	Підвищення ефективності конверсії на 20%. Суттєве зменшення споживання води та землі
4	Біоенергетика: – доведення технологій до комерційної зрілості; – підтримка виробництва та вирощування біомаси; – продовження досліджень для підтримки біоенергетики	14% у загальному обсязі енергії ЄС; 60% від цілі по емісії CO_2 в ЄС	9000 7900 600 400	Зменшення вартості виробництва електроенергії до менш як 0,05 Євро/кВт протягом 2015–2020 років; Зменшення вартості виробництва біопалива до 0,6 Євро/літр еквіваленту газоліну (рівень 2008 року)
5	Уловлювання та зберігання вуглецю (УЗВ): – забезпечення придатності існуючих технологій УЗВ; – розвиток більш ефективних та конкурентних технологій	Зменшити емісію CO2 до 0 у 2020 р.	10500–16500 8500–13000 2000–3500	Зменшення вартості технологій УЗВ на 30–40% до 2020 року. Підвищення ефективності звичайних вугільних електростанцій більш як на 50% до 2020 року
6	Модернізація електромереж: – впровадження мережевих технологій, надійність мереж; – підготовка довгострокової еволюції електромереж; – активне залучення споживачів до енергоефективності	Інтегрувати національні мережі у Пан–Європейську електромережу	2000 1200 100 600	Залучення щонайменше 1,5 млн. споживачів. Значне підвищення потужності електромереж (щонайменше на 35% від споживання електроенергії). Підвищення якості постачання електроенергії
7	Атомна енергетика: – створення та робота натрієвого швидкого реактору; – створення, будівництво та робота демонстратора альтернативної технології (газового чи охолодженого реактора); – підтримуюча інфраструктура для прототипу	Експлуатація реакторів IV покоління з 2040 року. 30% ринку	5–10 млрд. євро 2–4 млрд. євро 600–800 млн. 1,45–2,75 млн.	Отримання ліцензії для роботи прототипу і демонстраційних реакторів для старту у 2020 році. Демонстрація урівняння вартості енергії атомних реакторів з іншими видами енергії з низьким CO_2
8	Розумні міста: – будівлі; – електромережі; – транспорт	Зменшити на 30% викиди CO_2. стала енергетика на місцевому рівні	10000–12000	Демонстрація у 25 містах з понад 5000 тис. мешканців та 5 великих містах з понад 1 млн. мешканців. У 3 секторах (будівлі, електричні мережі та транспорт) досягнення цілей ЄС на 2020 рік по зміні клімату

ціативи (ЄІІ) у сферах: вітроенергетики, сонячної енергетики, розумних електричних мереж, біоенергетики, уловлювання та збереження вуглецю, сталого розщеплення атома. Вони об'єднують бізнес, наукові кола, країни–члени ЄС та Єврокомісію через механізми державно–приватного партнерства з розподілом ризиків. Паралельно Європейський альянс з енергетичних досліджень (European Energy Research Alliance – EERA) працює у напрямі узгодження своєї дослідницької діяльності з пріоритетами SET–плану та встановлення рамкових умов для спільного програмування досліджень на рівні ЄС.

Дорожні карти та відповідні оцінки витрат на дослідження, розвиток технологій, демонстрацію результатів та виведення їх на ринок є об'єктом періодичного перегляду та доповнень з урахуванням досягнутого прогресу. Табл. 1 містить перелік пріоритетних ТДК та їх основних характеристик (стратегічних цілей, обсягів інвестицій та ключових індикаторів результату) відповідно до огляду, здійсненого Єврокомісією у жовтні 2009 року [5].

Якість розроблення ТДК значною мірою визначається доступністю для експертів значного обсягу актуальної інформації з широкого кола показників по трьох сферах діяльності (економіка, енергетика, екологія) та потенціалу дослідницьких інституцій з розроблення і впровадження новітніх технологій. Це виводить на перший план створення складних розгалужених інформаційно–аналітичних систем для обслуговування експертів–розробників ТДК, інвесторів та осіб, що приймають рішення.

В Європейському Союзі для розроблення та імплементації Стратегічного плану з енергетичних технологій (SET–плану) створено єдину інформаційну систему на базі Об'єднаного центру досліджень (Joint Research Centre). Така інформаційна система під назвою SETIS (SET–Plan Information System) обслуговує процеси формування, впровадження та коригування 9 ТДК, включених до SET–плану, на всіх стадіях інноваційного ланцюга руху технології [15]. Система тісно співпрацює з Європейськими технологічними платформами, промисловими учасниками, торговельними асоціаціями, Європейським альянсом з енергетичних досліджень, міжнародними організаціями та фінансовими інституціями і є фактично центральним ядром всієї системи стратегічного планування.

Крім традиційної функції зі збору інформації така система здійснює:

– моделювання розвитку енергетичних технологій оцінки та вибору сценаріїв їх реалізації, необхідних обсягів інвестицій та їх розподілу між державою та приватними учасниками;

– оцінки очікуваного впливу розроблених технологій на європейську енергетичну безпеку та зменшення викидів парникових газів;

– визначення переліку і змісту ключових індикаторів кінцевого результату;

– оцінки поточних видатків на дослідження і розвиток та демонстраційні проекти в рамках пріоритетів плану;

– розроблення ТДК та моніторинг їх впровадження;

– оцінки прогресу в реалізації програм розвитку технологій за ключовими індикаторами результату та виконання всього SET–плану.

Висновки

Завдяки системному підходу до вирішення проблеми енергоефективності в Європейському Союзі, як власне і у багатьох інших країнах, відбувається серйозна концентрація інтелектуальних та фінансових ресурсів на найбільш перспективних, але витратних напрямах досліджень та інноваційного розвитку. Це вимагає стратегічних підходів до розроблення планів і програм та посилення координації на стадії як розроблення, так і реалізації.

Сучасні підходи до процесу планування у ринкових економіках характеризують неперервність, залучення широкого кола зацікавлених учасників з приватного сектору та громадськості, переорієнтація ролі держави у бік координуючих, регуляторних функцій та обмеженого фінансового стимулювання, бажано непрямого через диверсифіковані джерела і, натомість, паритетне залучення коштів приватного сектору на стадіях демонстрації та впровадження новітніх технологій, тобто на тих ланках інноваційного ланцюга, які сприяють отриманню кінцевого результату.

Держава підтримує процеси створення і виведення новітніх технологій на ринок на найбільш ризикових стадіях їх розроблення та розвитку, проте вкладені значні державні інвестиції мають забезпечити опанування нової хвилі технологій п'ятого та шостого технологічних укладів та відрив розвинутих країн від конкурентів вже через десять–двадцять років. При цьому крім технологічного оновлення вони отримують новітню інфраструктуру, як енергетичну, так і транспортну, та одночасно покращання умов життєдіяльності для громадян. Такий прорив у технологіях має забезпечити і збільшення економічного розриву з рештою країн, які спізнюються в освоєнні нових підходів до планування та управління.

В Україні реалізується декілька державних цільових програм (ДЦП) з розвитку енергетики та енергетичних технологій. У 2012 році передбачається фінансування державних цільових програм енергоефективності на 2010–2015 роки, розробка і впровадження енергозберігаючих світлодіодних джерел світла та освітлювальних систем на їх основі, програми «Ядерне паливо України». Здійснюється коригування Енергетичної стратегії України до 2030 року. Разом із тим цим програмам бракує системності та сталого фінансування, орієнтованого на досягнення кінцевого результату – зменшення на 20% обсягів споживання енергії до 2020 року [16], а тим більше обсягів викидів парникових газів, проблемної сфери нашої економіки.

Порівняльна характеристика енергоспоживання, енергоємності та впливу на довкілля промислових і енергетичних об'єктів в Україні і світі доводить необхідність суттєвого підвищення енергоефективності на виробництві та у побуті, переходу на відновлювальні джерела паливно–енергетич–

них ресурсів та альтернативні види палива. Впровадження стратегічних підходів до планування розвитку і впровадження енергоефективних технологій є для нас нагальною проблемою, враховуючи велику кількість недостатньо завершених для комерціалізації наукових розробок.

Враховуючи, що енергоефективність є наскрізним пріоритетом розвитку країни, від якого залежить і наша економічна незалежність, доцільно розпочати в енергетиці та споріднених галузях – споживачах енергоресурсів впровадження напрацьованих світовою практикою інструментів: технологічних платформ, технологічних дорожніх карт та моделей узгодження показників кінцевих результатів з обсягами необхідних фінансових ресурсів. Це допоможе зрушити з місця і проблему впровадження стратегічного планування на рівні національної економіки, де Україна тупцює вже близько п'яти років, відставши від наших сусідів – Казахстану та Російської Федерації.

Література

1. Declaration on Green Growth, adopted at the Meeting of the Council at Ministerial Level on 25 June 2009. [C/MIN(2009)5/ADD1/FINAL]. – [режим доступу]: www.oecd.org.

2. Перспективы энергетических технологий 2006. В поддержку Плана действий «Группы восьми». Сценарии и стратегии до 2050 г. ОЕСР/МЭА, WWF России (пер. на русский язык). – М.: 2007. – 586 с.

3. The Green Investing 2011: Reducing the Cost of Financing. World Economic Forum USA Inc. April 2011. – [режим доступу]: http://www.weforum.org

4. Навстречу «зеленой экономике»: путь к устойчивому развитию и искоренению бедности. Обобщающий доклад для представителей властных структур. ЮНЭП, 2011 г. – [режим доступу]: www.unep.org/greeneconomy

5. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of Regions on Investing in the Low Carbon Technologies (SET–Plan). – COM(2009) 519 final. – [режим доступу]: http://www.ec.europa.eu

6. Luluk Sumiarso Energy Sector and Climate Change: Challenges and Opportunities to the Indonesian Energy Sector. Presented at Asia–Pacific Forum on Low–Carbon Economy. Beijing, June 17–20, 2009.

7. OECD Green Growth Strategy. – OECD, 2009. – [режим доступу]: www.oecd.org/greengrowth

8. Guidelines on Strategic Planning and Management of the Energy Sector. UN ESCATO, New York, 2002. – [режим доступу]: www.un.org

9. European Commission Forth Status Report on the European Technology Platforms. Harvesting the Potential. – Luxembourg, 2009. – 108 с. – [режим доступу]: http://cordis.europa.eu/technology–platforms/home_en.html.

10. Energy Technology Roadmaps. A guide to Development and Implementation. OECD/IEA, 2010. – [режим доступу]: http://www.iea.org

11. Indicators for Sustainable Energy Development, presented at the Ninth Session of the Commission on Sustainable Development, 16–27 April 2001, New York.

12. Energy Indicators for Sustainable Development: Methodologies and Guidelines, International Atomic Energy Agency (IAEA), United Nations Department of Economic and Social Affairs (UNDESA), International Energy Agency (IEA), Eurostat, European Environment Agency (EEA). Vienna. 2005. – [режим доступу]: http://www.iea.org

13. Соловьева Г.М. Перспективы применения технологических «дорожных» карт в системе государственного управления. Материалы первой международной научно–практической Интернет–конференции «Процедура разработки Форсайта». – Иркутстк, февраль 2007 г. – С. 114.

14. Green Paper. A European Strategy for Sustanable, Competitive and Secure Energy. Brussels, 8.3.2006. COM(2006) 105 final. – [режим доступу]: http://ec.europa.eu

15. The European Strategic Energy Technology Plan/ Towards a low–carbon future. European Union, 2010. – [режим доступу]: http://setis.europa

16. Національна доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності у 2008 році. НАЕР, НАН України, Київ, 2009. – 94 с.

Н.В. СЕМЕНЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний технічний університет України «КПІ»

Імперативи запровадження вертикальної та горизонтальної інтеграції

Розглядається фінансова синергія та її вплив на залучення капіталу за умов об'єднання однієї та декількох компаній. Аналізується фінансова економія від масштабу злиття та економічні стратегії горизонтальної та вертикальної інтеграції. Надаються принципи використання тієї чи іншої стратегії.

Рассматривается финансовая синергия и ее влияние на привлечение капитала при объединении одной и нескольких компаний. Анализируется финансовая экономия от масштаба слияния и экономические стратегии горизонтальной и вертикальной интеграции. Приводятся принципы использования той или иной стратегии.

The article examines a financial synergy and its impact on capital raising by the joint one and several companies. It analyzes the financial savings from the scale merger and

© Н.В. СЕМЕНЧЕНКО, 2011

economic strategies of horizontal and vertical integration. Provided the principles of using one or another strategy.

Постановка проблеми. Деякі емпіричні дослідження підтверджують, що злиття й поглинання використовуються для досягнення операційної економії. Наприклад, у роботі [1] відмічається підвищення ефективності заводів, на яких відбулась зміна власників. Фактично вони прийшли до висновку, що ті заводи, які працювали гірше за всіх, з найбільшою вірогідністю могли змінити власника. Проте, не слід заявляти, що лише тому, що існують деякі свідоцтва операційної економії в результаті злиттів, вони є кращим засобом її досягнення. Подібне припущення не підтверджується економічними дослідженнями.

Мета статті – проаналізувати фінансову економію від масштабу злиття та економічні стратегії горизонтальної та вертикальної інтеграції.

Виклад основного матеріалу. Синергічні вигоди. Доведено, що існує концепція, близька до економії від масштабу (і з якою її іноді плутають), – економія від обхвату (economies scope) – це здатність компанії, використовуючи первинну кількість сировини, запропонувати своїм клієнтам більш широкий асортимент товарів та діапазон послуг.

Вдалим наочним прикладом економії обхвату є банківська галузь. Тут при обґрунтуванні злиття й поглинань економія від обхвату може бути такою ж важливою, як і економія від масштабу [2]. Прагнення до досягнення цих видів економії було одним із чинників консолідації банківської галузі в період п'ятої хвилі злиття.

Синергічні вигоди нерідко фігурують як причина затратного злиття і часто позиціонуються у покупців як причина виплати премій придбання, що звичайно виплачуються при купівлі контрольного пакету акцій компанії–мети. Ці премії є надбавкою до ринкової вартості компанії, яка виплачується за право контролювати та пропорційно одержувати прибуток від підприємства. З урахуванням результатів деяких придбань, які не справдили очікування, ринок іноді сумнівається в обґрунтованості цій синергії, особливо коли вона використовується як виправдання занадто високої премії. Синергія вимагає, щоб покупець одержував виграш, наприклад, у формі підвищення своєї продуктивності, яка компенсує цю премію [3]. Передбачається, що ці виграші будуть реалізовані за роки, наступні за угодою. Але чим далі в майбутньому очікується реалізація цих вигод, тим нижче їхня сьогоднішня вартість. І чим вище ставка дисконтування, що використовується для приведення синергічних вигод до поточної вартості, тим складніше виправдати високу премію. Крім того, чим вище премія, тим більшим буде тиск на об'єднану компанію, направлений на досягнення нею високих темпів зростання в найближчому майбутньому, щоб продемонструвати вигоду від синергії.

Фінансова синергія як можливість зниження витрат на капітал у результаті об'єднання одній чи декількох компаній є більш сумнівним мотивом для злиття або поглинання.

Фінансовою синергію називається вплив злиття або поглинання корпорації на залучення капіталу поглинаючої компанії або партнерів по злиттю. В тих межах, в яких існує фінансова синергія в об'єднаних корпораціях, слід знижувати і витрати на капітал. Проте питання, чи дійсно існує фінансова синергія, в корпоративних фінансах, є спірним.

Відомо, що об'єднання двох компаній може знижувати ризик, якщо їх грошові потоки не співпадають повністю. Ризик банкрутства теоретично зменшується з урахуванням факту, що в грошових потоках об'єднаної корпорації великі коливання менш можливі, а це означає зниження вірогідності падіння цих потоків до рівня, коли компанія виявляється технічно неплатоспроможною. Хіггінс і Шолл пояснюють цей ефект терміном взаємного страхування боргу [4]. При певних обставинах одна з компаній може опинитися в умовах банкрутства і кредитори зазнають збитки. Проте, якщо дві фірми були об'єднані до настання фінансових проблем, грошові потоки платоспроможної компанії, що перевищують її потреби з обслуговування власного боргу, можуть пом'якшити падіння грошових потоків іншої компанії і цього виявиться достатньо, щоб не допустити банкрутства об'єднаної корпорації та спричинення збитків кредиторам.

Проблемою ефекту взаємного страхування боргу є те, що вигоди власникам позикового капіталу забезпечуються за рахунок власників власного капіталу, тобто кредитори вкладають гроші в менш ризиковану компанію. Але їх вигоди відбуваються за рахунок акціонерів, які зазнають втрат у процесі поглинання. Ці дослідження припускають, що загальний прибуток, який може бути отриманий об'єднаною компанією, є постійним (R_T). Якщо певна частина цього прибутку передається власникам облігацій (R_B). то це повинне відбуватися за рахунок акціонерів (R_S):

$$R_T = R_B + R_S.$$

Тобто ефект взаємного страхування боргу не створює нової вартості, а лише перерозподіляє вигоди між постачальниками капіталу компанії. Та з цим висновком деякі економісти не згодні. Льовеллен, наприклад, вважає, що в комбінаціях такого типу акціонери виграють [5]. Дійсно вважається, що збитки акціонерів можуть бути скомпенсовані після злиття компаній випуском нових боргових зобов'язань. Тоді акціонери отримають виграш за рахунок економії на податках при виплаті відсотків по облігаціях. Це було продемонстровано в [6].

У роботі [7] пропонується модель для демонстрації диверсифікуючого ефекту, що спостерігається, коли два або більше не повністю корельованих потоків доходів об'єднуються з метою зниження вірогідності дефолту. Цей більш низький рівень ризику спонукає власників капіталу надавати його об'єднаній компанії (або конгломерату) за більш низькою ціною, ніж вони дали б його окремим її компонентам до злиття. Їх аналіз представляє фінансові синергічні вигоди як економічний виграш, що репродукується злиттям.

Проте якщо більш велика компанія, створена в результаті об'єднання декількох інших, виявляється настільки неефек-

тивною, що її прибутки починають падати, то вона може виявитися більш ризикованою, ніж кожна з її складових окремо.

Як не дивно, але в результаті поглинань може бути отримана й фінансова економія від масштабу у формі меншої ставки відсотка та менших трансакційних витрат. При цьому вартість запозичення для випуску облігацій в неї буде нижча, а облігації будуть пропонувати більш низьку процентну ставку, ніж у меншої компанії. Це ж стосується і випуску акцій.

Горизонтальна і вертикальна інтеграція. На додаток до економії від масштабу злиття і поглинання мають ще два економічні мотиви – горизонтальну і вертикальну інтеграції.

Горизонтальною інтеграцією (horizontal integration) називається збільшення ринкової частки та ринкової сили компанії в результаті поглинань і злиття з конкурентами.

Нагадаємо, що ринкова сила (market power) – її іноді також називають силою монополії – визначається як здатність встановлювати та підтримувати ціну на свою продукцію або послуги вищу за конкурентний рівень або інакше – призначати ціну, що перевищує граничні витрати.

Існують три джерела ринкової сили:

– диференціація продукту;

– бар'єри для входження в галузь;

– частка ринку.

Використовуючи горизонтальну інтеграцію, компанія в змозі збільшувати свою частку ринку. Проте може трапитися так, що навіть при істотному збільшенні частки ринку відсутність значної диференціації продукту або бар'єрів для входу на ринок може завадити компанії підвищити ціну своєї продукції понад граничні витрати. Якщо ж у галузі не існує бар'єрів для входу на ринок, це перевищення ціни над граничними витратами може тільки привабити нових конкурентів, які знизять ціну до рівня граничних витрат.

Об'єднання, які приводять до збільшення частки ринку, можуть суттєво впливати на ринкову силу об'єднаної компанії. Але чи збільшиться фактично її ринкова сила, залежить від розміру компаній, що зливаються, і рівня конкуренції в галузі. Взагалі–то, економічна теорія класифікує галузі відповідно до двох крайніх форм ринкової структури. На одному краю діапазону знаходиться чиста конкуренція – ринок що характеризується безліччю покупців і продавців, ідеальною інформацією та однорідними (не відмінними) продуктами. За цих умов кожний продавець погоджується на пропоновану ціну, не маючи можливості впливати на неї. Протилежністю чистої конкуренції є монополія – галузь з одним продавцем. Монополіст має можливість вибирати таку комбінацію ціни та обсягу продукції, яка максимізує його прибуток (звичайно, цей прибуток не гарантується, бо він залежить від співвідношення величин витрат і доходу монополіста). Усередині цих крайніх значень діапазону галузевої структури знаходиться монополістична конкуренція з безліччю продавців частково відмінних продуктів. Ближче до монополії знаходиться олігополія з невеликою кількістю (від 3 до 12) продавців диференційованого продукту. Горизонтальна інтеграція означає рух від конкуренції в бік монополії.

Вертикальною інтеграцією (vertical integration) називається злиття або поглинання компаній, які мають взаємостосунки покупця й продавця. Це стратегія, що дозволяє зробити процеси покупки, продажів і дистрибуції більш економічними.

Вертикальна інтеграція відбувається шляхом поглинання компаній, які знаходяться ближче до джерела постачання або до кінцевого споживача. Тому існують дві її модифікації: зворотна і пряма вертикальна інтеграції. Вперше в світі грандіозний проект вертикальної інтеграції здійснив Генрі Форд. Його компанії належали рудники й сталеплавильні заводи та залізниці, що їх зв'язували. У Форда були навіть власні каучукові плантації, які забезпечували сировиною шинне виробництво. В наші дні вертикальна інтеграція за фордовським сценарієм використовується лише в певних ситуаціях, наприклад, в умовах буму злиття й поглинань та формування стратегічних альянсів у сфері цифрових комунікацій.

Зворотна вертикальна інтеграція – це покупка існуючого або потенційного постачальника. Якщо таку стратегію об'єднати з разовим або багатократним горизонтальним поглинанням чи розширенням ринку, вона може привести до підвищення обсягу продажів у придбаного постачальника і прибутків компанії в результаті зниження собівартості через зростання обсягу товарів, що виробляються, чи послуг, що пропонуються. Основним недоліком цієї стратегії можна вважати втрату ефективності, яка обумовлена конкуренцією.

Пряма вертикальна інтеграція – це покупка існуючого або потенційного споживача. Наявність власної розподільної мережі – дуже важливий чинник у багатьох сферах діяльності, де поширене превентивне витіснення конкурентів (наприклад, у сфері електронних розваг).

Компанія може розглядати варіант вертикальної інтеграції з ряду причин. Так, компанії можуть інтегруватися вертикально, щоб забезпечити залежне від них джерело постачання (dependable source supply). Ця залежність виражається не тільки в наявності самого постачання, але й в його якості та своєчасності, що допомагає компанії надійно поставляти свій власний продукт. Крім того, якщо компанії здійснюють управління товарно–матеріальними запасами за схемою точно вчасно (just–in–time), вони можуть скористатися перевагами вертикально інтегрованої корпоративної структури, щоб зменшити складські витрати. Можливість управління якістю – ще одне з достоїнств вертикальної інтеграції незалежно від того, де відбувається придбання, на вхідній чи вихідній гілці ланцюжка постачання, бо у високотехнологічних галузях, особливо в нових, вертикальна інтеграція може сприяти значному підвищенню якості продукції при зниженні її собівартості в результаті виробництва деталей та матеріалів, якість яких не вище (бо це знижує маржу прибутку) й не нижче (що створює проблеми при збірці й обслуговуванні) за ту, що вимагається.

Для ухвалення рішення щодо вибору певної форми інтеграції – зворотної, прямої чи разом обох, може виявитися

корисним вертикальний аналіз прибутковості інвестованого капіталу (ROI).

Ще однією причиною вертикальної інтеграції є потреба в спеціалізованих постачаннях (specialized inputs). Спеціально розроблені матеріали або машини й устаткування можуть мати невеликий ринок збуту або взагалі не мати інших споживачів, окрім одного певного покупця, який в результаті опиняється в повній залежності від постачальника, що може припинити поставку йому цих продуктів. Пошук інших постачальників може виявитися безрезультатним. Тоді одним із засобів усунення цієї проблеми стає поглинання постачальника, коли покупець отримує доступ до спеціалізованих вихідних матеріалів і навіть опиняється в кращій позиції для контролю власних виробничих стандартів компанії.

Висновки

Результати таких досліджень дозволили прийти до висновку, що прагнення до підвищення ринкової сили через горизонтальне злиття й поглинання може бути для компаній однією з причин злиття. Цей результат у певному сенсі допомагає пояснити, чому компанії виплачують премію понад ринкову вартість фірми–мети. Якщо вони досягають ринкової сили, поточна вартість виграшу від угоди може компенсувати первинні витрати. Та чи буде досягнута ринкова сила тривалою, залежить від інших економічних чинників, таких, зокрема, як наявність бар'єрів для входу в галузь.

Що стосується стратегії вертикальної інтеграції, можна зробити висновок, що вона позитивно позначається на плануванні продукції, дослідницьких і дослідно–конструкторських роботах, створенні дослідного зразка, а в деяких випадках – на дистрибуції та обслуговуванні. Управління запасами в умовах обмежених коштів та зниження собівартості продажів товарів також є результатом вертикальної інтеграції. За таких умов, при виникненні дефіциту постачальники, що належать компаніям, не раз рятували своїх власників від краху.

Але слід зазначити, що в ній криються й певні небезпеки. Як вже зазначалося, трансферне ціноутворення при розрахунках за товари, що поставляються філіалами в материнську компанію, може певним чином спотворити реальні процеси оцінки собівартості. Тому її калькуляція за всіма видами діяльності (ABC) обов'язково повинна супроводжувати цю стратегію поглинання.

Література

1. Lictenberg F., Siegel D. Productivity and Changes in Ownership of Manufacturing Plants // Brookings Papers on Economic Activity. – 3 (1987). – P. 643–683.

2. Mester L.J. Efficient Product of Financial Services: Scale and Scope Economies // Review: Federal Reserve Bank of Philadelphia, January/February 1987. – P. 15–25.

3. Sirower M.L. The Synergy Trap. – New York: The Free Press, 1997. – P. 44–81.

4. Hiiggins R.C., Schall L.C. Corporate Bankruptcy and Conglomerate Mergers // Journal of Finance. – 30, No.1 (March 1975). – P. 93–113.

5. Lewellen W.G. A Pure Rationale for the Conglomerate Merger // Journal of Finance. – 26, No.2 (May 1971). – P. 521–545.

6. Calais D., Masulis R.W. The Option Pricing Model and the Risk Factor of Stock // Journal of Financial Economics. – 3, No.1/2 (January/March 1976). – P. 53–81.

7. Levy H., Sarnat M. Diversification, Portfolio Analysis and the Uneasy Case for Conglomerate Mergers // Journal of Finance. – 25, No.4 (September 1970). – P. 795–802.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

І.В. КОСТЕНОК,
к.е.н., президент ЗАТ «Технологічний парк «Вуглемаш»,
Я.В. ХОМЕНКО,
д.е.н., завкафедрою зовнішньоекономічної діяльності підприємств ДонНТУ

Проблеми та перспективи залучення іноземного капіталу до інноваційного розвитку регіонів України

У статті досліджено проблему іноземного інвестування інноваційного розвитку регіонів України, опрацьовано нормативно–правове забезпечення цього процесу, запропоновано низку заходів зі стимулювання участі іноземних інвесторів в інноваційній діяльності вітчизняних підприємств.

В статье исследована проблема иностранного инвестирования инновационного развития регионов Украины, рассмотрено нормативно–правовое обеспечение этого процесса, предложен ряд мероприятий по стимулированию участия иностранных инвесторов в иннова–ционной деятельности отечественных предприятий.

In the article the problem of foreign direct investment attraction to Ukrainian regions innovation development is investigated, the currently in force legislation is investigated, the rage of activities to stimulate the foreign investors participation in innovation development of domestic enterprises is proposed.

Постановка проблеми. В сучасному світі «міжнародна вага» держави визначається не стільки наявністю тих або інших виробничих ресурсів, скільки її інноваційними можливостями та вмінням ефективно їх використовувати. Із загостренням на світовому і національному ринках конкуренції та прискоренням з цієї причини науково–технічного прогресу для більшості підприємств інноваційна діяльність стає об'єктом підвищеної уваги, каталізатором розвитку економіки й надійною гарантією високоефективного бізнесу. Важливе значення інноваційного фактору для прийняття інвестиційних рішень підтверджує і зацікавленість інвесторів територіями, які мають технологічні переваги та значний науково–технічний потенціал розвитку.

Без досягнення галузевими технологіями певного рівня якості Україні ніколи не досягти високої конкурентоспроможності на світовому ринку. Державі потрібно оптимізувати рівень витрат на науку, освіту, науково–дослідні роботи, забезпечити реалістичний вибір пріоритетних напрямків інноваційної діяльності та уважно ставитися до їх фінансування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питаннями розвитку й стимулювання науково–технічної та інноваційної діяльності займаються такі науковці і фахівці–практики, як В. Нежиборець [1], В. Соловйов, О. Казьмина [2], В. Будкін [3], М. Барановська [4], О. Жихор [5]. Проте аналіз результатів їх досліджень свідчить, що існує багато факторів, які держава враховує не у повному обсязі при проведенні політики інвестиційно–інноваційного розвитку.

Підхід до побудови інноваційної моделі розвитку в Україні та її регіонах має відрізнятися не лише особливою увагою до створення, накопичення нової інформації, удосконалення засобів її обробки й підвищення ефективності використання. Водночас варто враховувати і те, що на темпи економічного

© І.В. КОСТЕНОК, Я.В. ХОМЕНКО, 2011

розвитку впливають потенціал попередніх поколінь, рівень їхньої освіти, таланту, інтелектуальні й творчі можливості.

Особливого ставлення заслуговує фінансування інноваційного розвитку регіонів України з боку іноземних інвесторів, оскільки саме їх інвестиції віддзеркалюють рівень привабливості території та перспективи розвитку високоефективного бізнесу.

Мета статті. У зв'язку з вищезазначеним мета статті полягає у дослідженні проблеми іноземного інвестування інноваційного розвитку регіонів України та виробленні рекомендацій щодо активізації цього процесу. Поставлена мета обумовила вирішення таких завдань:

– визначити особливості процесу фінансування інноваційного розвитку іноземними інвесторами;

– дослідити стан нормативно–правового забезпечення інноваційної діяльності в Україні;

– запропонувати заходи зі стимулювання участі іноземних інвесторів в інноваційному розвитку регіонів.

Виклад основного матеріалу. Для визначення ступеню залученості іноземних інвесторів до інноваційного розвитку регіонів України доцільно звернути увагу на частку іноземних інвестицій у загальному обсязі фінансування інновацій. У табл. 1 наведені джерела фінансування інновацій за регіонами України у 2009 році. Ці данні свідчать, що найбільше за обсягом фінансування йде з власних коштів підприємств майже за усіма регіонами України. Лише в Івано–Франківській, Волинській та Хмельницькій областях інноваційний розвиток фінансувався за рахунок іноземних інвесторів. Значне місце у загальному обсязі фінансування займають кредити. Так, у Вінницькій, Полтавській, Хмельницькій, Чернігівській та Чернівецькій областях у 2009 році їх частка становила понад 30% від загального обсягу фінансування. У 2009 році іноземні інвестиції також надійшли до інноваційного сектору Луганської, Рівненської та Чернівецької областей.

У табл. 2 наведена динаміка іноземного інвестування інноваційного розвитку регіонів України. Відповідно до даних таблиці лише у 2008 році спостерігалося зменшення припливу капіталу до інноваційної сфери. Серед регіонів кожного року були області, де мало місце скорочення обсягів інвестування. Можна побачити і те, що регіони – лідери із залучення іноземних інвестицій змінювалися щорічно.

Так, у 2004 році найбільші іноземні інвестиції надійшли до Харківської області, у 2005 році лідером за цим показником була Дніпропетровська область, у 2006 та 2007 роках перше місце посіла Чернігівська, а у 2008 році найбільші за обсягом інвестиції надійшли на фінансування інноваційного розвитку м. Києва, у 2009 році лідером була Хмельницька область.

Найвищий темп приросту іноземних інвестицій до інноваційної сфери України спостерігався у 2009 році і був забезпечений завдяки значному обсягу іноземних інвестицій, що надійшли до Івано–Франківської та Хмельницької областей. Зменшення активності іноземних інвесторів спостерігалося у 2008 році. В цьому році лише у Києві зросли інвестиції на інноваційний розвиток, решта регіонів або не отримали їх взагалі, або отримали менші обсяги, ніж у попередньому році.

Коливання темпів приросту інвестицій свідчать про несистематичність фінансування іноземними інвесторами інноваційного розвитку регіонів України. В табл. 2 наведений відсотковий розподіл інвестицій, який теж підтверджує відсутність сталості їх надходження і демонструє полярність інвестиційної привабливості регіонів України. Зокрема, іноземні інвестиції, що були залучені до інноваційного розвитку Вінницької області протягом 2004–2009 років, становлять менш ніж 0,1% від загального обсягу ПІІ в інноваційній сфері. Незначні інвестиції спостерігалися у Житомирській, Запорізькій, Чернівецькій областей та м. Севастополі. Тим часом м. Києву, Луганській, Дніпропетровській, Івано–Франківській областям належить істотний відсоток загального обсягу інвестицій. Але навіть і вони не відчули певної стабільності в їх припливі.

Помітно відчувалися коливання частки, яку займає область у загальному обсязі ПІІ, в Автономній Республіці Крим (від 10,7% у 2005 році до 0,1% у 2009 році), Івано–Франківській (від 3,8% у 2006 році до 27,8% у 2009 році) та Чернігівській областях (від 42,3% у 2007 році до 0,1% у 2009 році). Позначилися і області, які були здатні залучити іноземні інвестиції лише протягом одного року. До них належать Запорізька, Дніпропетровська, Миколаївська, Херсонська, Хмельницька та Черкаська області. Відносно стабільною є частка у загальному обсязі інвестицій Сумської та Харківської областей. Слід звернути увагу на те, що частка Донецької області, одного з найбільш промислово розвинених регіонів України, у загальному обсязі іноземних інвестицій виявилася дуже незначною. Так, у 2004 році вона становила менш ніж 0,1%, у 2005 році – 3,1%, у 2006 та 2007 роках ця частка знов була менш ніж 0,1% і у 2009 році вона зросла до 1%.

Проведений аналіз свідчить про відсутність певної зацікавленості іноземних інвесторів у фінансуванні інноваційного розвитку регіонів України. Особливістю цього процесу є суттєві регіональні розбіжності, які виявилися у занадто великій концентрації іноземного капіталу в великих містах та прилеглих територіях. Такий територіальний розподіл іноземних інвестицій, їх обсяги в окремих регіонах залежать, в першу чергу, від порівняльних переваг тієї або іншої території й наявності основних факторів виробництва високого рівня якості. Конкурентні переваги регіонів, що пов'язані з їх науково–технічним потенціалом та інвестиційною інфраструктурою, поки що на другому місці. Все це висвітлює слабку позицію України в системі міжнародного розподілу праці, її вузькопрофесійну спеціалізацію і потребує посилення регулюючої ролі держави у сфері іноземного інвестування інноваційного розвитку.

Створення належних умов для ефективного інвестування в межах окремих регіонів сприятиме цілеспрямованому залученню й використанню інвестиційних ресурсів, їх раціональному розподілу, забезпеченню відповідного рівня інвестиційної привабливості території, посилює конкурентні позиції останньої в межах як національної, так і світової економіки. Виходячи з

Таблиця 1. Розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності за джерелами у 2009 році, тис. грн.

	Усього	У тому числі за рахунок коштів								
		власних	державного бюджету	місцевих бюджетів	позабюджетних фондів	вітчизняних інвесторів	іноземних інвесторів	кредитів	у т.ч. на пільг. умовах	інших джерел
Україна	7949907,9	5169379,5	127020,3	7422,9	1661,8	31022,8	1512897,6	941560,7	5916,1	158942,3
Автономна Республіка Крим	129829,5	101700,2	–	–	–	–	228,4	3191,0	–	24709,9
Вінницька	336997,4	230715,9	108,0	–	–	–	–	106173,5	–	–
Волинська	454934,5	110954,6	–	–	–	–	335574,6	8405,3	–	–
Дніпропетровська	1212933,8	1084818,2	39354,4	–	–	167,6	–	88122,7	5915,3	470,9
Донецька	798053,4	723390,7	–	–	–	15105,0	15105,0	44452,7	–	–
Житомирська	44674,3	43777,0	145,0	99,0	–	–	–	653,3	–	–
Закарпатська	39317,3	39288,4	–	–	–	–	–	28,9	–	–
Запорізька	163878	160788,5	2465,7	–	–	–	–	623,8	–	–
Івано–Франківська	484542,9	30204,7	3647,3	1125,8	–	–	421168,9	28396,2	–	–
Київська	155218,6	134881,6	350,0	–	–	–	–	19987,0	–	–
Кіровоградська	50661,8	44694,7	2607,5	–	–	–	–	3359,6	–	–
Луганська	111093,5	74529,3	–	–	–	7956,2	11286,7	17321,3	–	–
Львівська	211070,7	196764,5	4025,5	344,5	–	2132,2	260,3	7543,7	–	–
Миколаївська	426311,0	418133,5	2698,1	5479,4	–	–	–	–	–	–
Одеська	189708,3	163301,5	1038,4	–	–	–	14303,4	3663,5	–	7428,5
Полтавська	133105,4	90601,2	1181,7	123,9	–	–	–	41198,6	–	–
Рівненська	21185,3	11209,5	1400,0	–	–	–	7376,8	1199,0	–	–
Сумська	72448,9	70352,3	300,0	–	–	38,3	932,4	825,9	–	–
Тернопільська	48679,6	46888,5	598,0	–	–	572,8	77,3	543,0	–	–
Харківська	439625,8	403572,4	29347,1	–	1661,8	3255,0	1593,5	196,0	–	–
Херсонська	90048,2	81374,2	–	–	–	–	–	8674,0	–	–
Хмельницька	1086021,6	12863,6	–	99,0	–	–	606866,0	466193,0	–	–
Черкаська	68835,6	68087,6	748,0	–	–	–	–	–	–	–
Чернівецька	48146,7	15589,1	–	151,3	–	–	12328,2	20078,1	–	–
Чернігівська	156776,6	100392,2	8118,6	–	–	–	1892,8	46373,0	–	–
Київ	970915,4	705860,9	28887,0	–	–	1795,7	83654,2	24384,6	–	126333,0
Севастополь	4893,8	4644,7	–	–	–	–	249,1	–	–	–

Примітка. Складено за офіційними даними Держкомстату України [6, с. 203].

цього державну політику інноваційного розвитку потрібно формувати виключно з урахуванням інтересів регіонів.

Для вирішення завдань з оптимізації секторального та галузевого розподілу іноземних інвестицій необхідно, по–перше, чітко визначити та затвердити перелік пріоритетних галузей, які розвиватимуться за допомогою іноземного капіталу, галузей з обмеженим доступом та тих, де доступ забороняється зовсім.

По–друге, слід розглянути можливість формування регіональних інноваційних систем, які являють собою сукупність організацій приватного та державного секторів економіки, що проводять наукові дослідження, виробляють та реалізують високотехнологічну продукцію, здійснюють управління та фінансування інноваційної діяльності [9]. Їхня перевага полягає у тому, що вони постійно генерують нові ідеї та технології, забезпечуючи систематичне оновлення виробничих потужностей та створюючи основу для сталого зростання економіки.

Завдяки регіональним інноваційним системам можна посилити інтеграцію науки і виробництва. Потрібно лише визначити нові ефективні форми взаємодії суб'єктів господарювання та науково–дослідних структур. Оскільки основними споживачами результатів науково–технічної діяльності є великі корпорації, найрезультативнішою формою виявляється їх кооперація з НДІ або безпосередній розвиток науки всередині корпоративних структур. До того ж вони можуть надати і краще ресурсне забезпечення для проведення наукових досліджень.

Останнім часом багато уваги приділяється проблемі формування галузевих інноваційних систем, ядром яких є окремі технологічні напрямки, сегменти ринку або галузі промисловості. Галузева інноваційна система може бути заснована на одній технології чи галузі знань або на сукупності технологій чи галузей. Її база формується за рахунок найважливіших технологічних інновацій, тобто тих, що мають високе комерційне значення.

Важливою частиною регіональної інноваційної системи є інституціональне середовище, тобто сукупність законодавчих актів, норм, правил, інструкцій, що визначають форми, методи

Таблиця 2. Фінансування інноваційної діяльності іноземними інвесторами за регіонами України

	Загальний обсяг фінансування інноваційного розвитку регіонів іноземними інвесторами, тис. грн.						Частка регіонів у загальному обсязі фінансування, у відсотках					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Україна	112431,0	157940,0	176200,0	321759,0	115382,0	1512898,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Автономна Республіка Крим	–	16884,0	15800,0	–	167,5	228,4	–	10,7	8,9	–	0,2	0,1
Вінницька	–	–	3570,0	78828,9	–	–	–	–	2,0	24,5	–	–
Волинська	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Дніпропетровська	2452,0	48887,0	–	–	–	–	2,2	30,9	–	–	–	–
Донецька	–	4919,9	–	–	–	15105,0	–	3,1	–	–	–	1,0
Житомирська	–	349,0	–	–	–	–	–	0,2	–	–	–	–
Закарпатська	4527,1	82,1	6778,0	19166,4	–	–	4,0	0,1	3,8	5,9	–	–
Запорізька	–	–	–	–	242,0	–	–	–	–	–	0,2	–
Івано-Франківська	6187,2	–	6730,0	–	16509,9	421169,0	5,5	–	3,8	–	14,3	27,8
Київська	11104,0	–	–	–	–	–	9,9	–	–	–	–	–
Кіровоградська	10068,0	3158,9	10897,0	27616,0	–	–	8,9	2,0	6,2	8,6	–	–
Луганська	–	20367,0	29600,0	25537,0	24885,2	11286,7	–	12,9	16,8	7,9	21,6	0,8
Львівська	–	–	456,9	1241,4	2,4	260,3	–	–	0,3	0,4	–	0,1
Миколаївська	–	–	–	–	1685,0	–	–	–	–	–	1,5	–
Одеська	–	–	18700,0	–	21540,6	14303,4	–	–	10,6	–	18,7	0,9
Полтавська	–	2699,6	1547,0	–	–	–	–	1,7	0,9	–	–	–
Рівненська	23214,7	–	–	–	–	7376,8	20,6	–	–	–	–	0,5
Сумська	1276,0	9084,9	3456,5	1130,0	1001,2	932,4	1,1	5,7	1,9	0,4	0,9	0,1
Тернопільська	–	123,7	–	8924,5	–	77,3	–	0,1	–	2,7	–	–
Харківська	34241,7	9873,0	1600,0	4718,9	309,8	1593,5	30,4	6,3	0,9	1,5	0,3	0,1
Херсонська	–	–	–	444,0	–	–	–	–	–	0,1	–	–
Хмельницька	–	–	–	–	–	606866,0	–	–	–	–	–	40,1
Черкаська	–	36693,0	–	–	–	–	–	23,2	–	–	–	–
Чернівецька	–	–		–	–	12328,2	–	–	–	–	–	0,8
Чернігівська	–	–	42330,0	136226,0	–	1892,8	–	–	24,0	42,3	–	0,1
м. Київ	19360,4	4818,7	34600,0	17849,4	49037,9	83654,2	17,2	3,0	19,6	5,5	42,5	5,5
м. Севастополь	–	–	134,6	76,5	–	249,1	–	–	0,1	0,1	–	–

Примітка. Складено за офіційними даними Держкомстату України [6, с. 201–203; 7, с. 214–215].

та інтенсивність взаємодії всіх суб'єктів регіонального ринку, зайнятих інноваційною діяльністю, – з іншими суб'єктами національної економіки. В Україні вже є деякі позитивні напрацювання в частині інституціонального забезпечення інноваційного розвитку. Так, відповідно до Указу Президента України від 19 липня 2005 року №1116/005 утворено Національну раду України з інвестицій та інновацій як дорадчий орган при Президентові України та Державне агентство України з інвестицій та розвитку як допоміжний орган, підпорядкований голові держави. Згідно з іншим Указом Президента від 19 липня 2005 року №1120/2005 Міністерство промислової політики України визначене як спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади із забезпечення реалізації державної інноваційної політики в сфері промисловості [10]. Згідно з указом до його управління передано і Українську державну інноваційну компанію.

Державну стратегію і тактику розвитку інноваційної діяльності визначають закони України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. №40–IV [11], «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в України» від 16 січня 2003 р. №433–IV [12], «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» від 12.01.2006 р. №3333–IV (зі змінами та доповненнями) [13] та «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій» від 09.04.2004 р. №1676–IV [14].

Нещодавно розроблено Державну цільову економічну програму «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 роки. Її затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 14.05.2008 р. №447 [15]. Метою програми є створення в Україні інноваційної інфраструктури, здатної забезпечити підвищення конкурентоспроможності національної економіки та ефективне використання вітчизняного науково–технологічного потенціалу.

Дієвим механізмом стимулювання міжрегіонального науково–технічного співробітництва в межах державної політики інвестиційно–інноваційного розвитку є створення і функціонування технополісів і технопарків. На рівні окремих регіонів технополіс визначають як науково–виробничий полігалузевий комплекс, створений на основі поєднання інтересів суб'єктів господарської діяльності, орієнтований на експлуатацію місцевих ресурсів і працюючий у режимі самофінансування. Згідно з діючим законодавством технопарк розглядають як окрему юридичну особу або групу юридичних осіб, що діють відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів з метою створення організаційних засад виконання проектів технологічних парків з вироб–

ничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції [13].

Законодавством України дозволено створювати лише технопарки. Правові засади їх існування визначають закони України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» від 16.07.99 р. та «Про внесення змін до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» та інших законів України» від 12.01.2006 р. [13]. В останньому передбачається, що з 2007 року у Державному бюджеті України має існувати спеціальна бюджетна програма «Державна підтримка діяльності технологічних парків». Відповідно до неї Держава буде підтримувати діяльність технопарків шляхом повного або часткового (до 50%) безвідсоткового кредитування їх проектів та повної або часткової компенсації відсотків, сплачуваних виконавцями проектів комерційним банкам та іншим фінансово–кредитним установам за кредитування цих проектів.

Оскільки система стимулювання наукових досліджень та інновацій з боку держави ще не відповідає вимогам ринкової економіки, створення й функціонування технопарків у регіонах дозволило б активізувати ці дослідження та сприяти впровадженню їх результатів у виробництво. Завдяки цим структурам можна прискорити технологічну перебудову підприємств, нарощувати випуск конкурентоспроможної продукції, раціонально використовувати природні ресурси території та розвивати її науково–промисловий потенціал. До стартових умов, що потрібні для їх ефективного функціонування, відносять [16]:

а) концентрацію в межах компактної території вищих навчальних закладів, науково–дослідних і проектно–конструкторських організацій, а також промислових виробництв, потенційно здатних реалізувати результати НДР і НДДКР, використовуючи природно–ресурсний потенціал регіону;

б) наявність розвиненої виробничої і соціальної інфраструктури чи можливості її створення;

в) високу транспортну доступність території.

Висновки

Пріоритетними напрямами діяльності технопарків в Україні сьогодні визнані економічно і соціально зумовлені напрями науково–технічної та інноваційної діяльності технологічного парку, що відповідають визначеним законодавством науково–технічним та інноваційним пріоритетам і спрямовані на промислове виробництво конкурентоспроможної високотехнологічної та інноваційної продукції і насичення нею внутрішнього ринку та забезпечення експортного потенціалу держави [13].

Для підвищення ефективності діяльності технопарків в межах державної регіональної політики варто істотно поширити систему економічних стимулів науково–технічної діяльності. Зокрема, важливо передбачити на рівні законодавства економічні санкції, які припускали б відповідальність організацій – виконавців програм і проектів, за несвоєчасне і неякісне виконання їхніх завдань, неефективне використання ресурсів чи використання їх не за цільовим призначенням.

Література

1. Нежиборець В. Інноваційна інфраструктура: проблеми, перспективи, рішення / В. Нежиборець // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2007. – №5. – С. 60–69.

2. Соловьев В.П. Принципы и механизмы формирования партнерств с целью решения задач инновационного развития экономики / В.П. Соловьев, Е.П. Казьмина // Наука та наукознавство. – 2008. – №3. – С. 39–51.

3. Будкін В. Зони високих технологій: світовий досвід та реалії України / В. Будкін // Економіка України. – 2008. – №10. – С. 68–74.

4. Барановская М.И. Привлечение иностранных инвестиций в сферу инновационных технологий / М.И. Барановская // Донецьк: Вісник Донецького національного технічного університету, Сер. В: Економіка і право, Вип. 1. – 2009. – С. 292–297.

5. Жихор О.Б. Типологія регіонів україни за інноваційною проблемністю / О.Б. Жихор // Науковий вісник НЛТУ України. – Вип. 19. – 2009. – С. 117–123.

6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: [стат. зб. / упоряд. І.В. Калачова]. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 347 с.

7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: [стат. зб. / упоряд. І.В. Калачова]. – К.: ДП «Інформаційно–видавничий центр Держкомстату України», 2006. – 362 с.

8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: [стат. зб. / упоряд. І.В. Калачова]. – К.: ДП «Інформаційно–видавничий центр Держкомстату України», 2007. – 350 с.

9. Дынкин А. Траектория идей: исследования научно–технического прогресса / А. Дынкин, Н. Иванова, Л. Ночевкина // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – №4. – С. 27–34.

10. Денисюк В. Інноваційна активність національної економіки: вдосконалення методології, показники промислових підприємств, державна підтримка / В. Денисюк // Економіст. – 2005. – №8. – С. 45–49.

11. Закон України «Про інноваційну діяльність» (№40–IV від 04.07.2002 р.) // Урядовий кур'єр. – 2002. – №143 від 7 серпня. – С. 1–7.

12. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» (№433–IV від 16.01.2003 р.) // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №13. – С. 93.

13. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» та інших законів України» (№3333–IV від 12.01.2006 р.) // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – №22. – С. 182.

14. Закон України «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій» (№1676–IV від 09.04.2004) // Офіційний вісник України. – 2004. – №18. – С. 1275.

15. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 роки (№447 від 14.05.2008) // Урядовий кур'єр. – 2008. – 11 червня (№106). – С. 12.

16. Алесина Н. Проблемы и условия формирования региональных производственно–экономических структур / Н. Алесина // Экономика Украины. – 1997. – №3. – С. 56–62.

Н.Л. КРЕМПОВА,
к.е.н., доцент, Кримський економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана»

Формування фінансової стратегії соціально–економічного розвитку регіонів

У статті розглянуті теоретичні аспекти формування фінансової стратегії соціально–економічного розвитку регіонів, визначення їх фінансової здатності, достатності та стійкості, обґрунтована необхідність бюджетної децентралізації та можливість нарощування ресурсного потенціалу регіонів.

В статье рассмотрены теоретические аспекты формирования финансовой стратегии социально–экономического развития регионов, определения их финансовой способности, достаточности и устойчивости, обоснована необходимость бюджетной децентрализации и возможности наращивания ресурсного потенциала регионов.

The article examines with theoretical aspects of generating financial resources for the social economic development of regions, determining the financial capabilities of the regions, the necessity of budget decentralization.

Постановка проблеми. Сучасні проблеми соціально–економічного розвитку будь–якої держави в значній мірі обумовлені нерівномірним розвитком її регіонів, низьким рівнем структури економіки, диференціацією рівня життя в різних регіонах держави. Природа таких проблем пов'язана насамперед з відсутністю стимулів для приросту й ефективного використання фінансових ресурсів регіону при існуючих в Україні міжбюджетних відносинах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми показує, що питання з проблем формування фінансового забезпечення соціально–економічного розвитку регіонів розглядають у своїх наукових працях вітчизняні та російські вчені–економісти О. Барановський, Й. Бескид, М. Бутко, В. Воротін, М. Долішній, А. Єпіфанов, М. Карлін, І. Луніна, В. Опарін, В. Федосов, О. Черевко, С. Юрій та інші.

Проте в їх працях ця проблематика висвітлилася фрагментарно в процесі досліджень з інших питань.

Метою статті є аналіз стратегічних шляхів соціально–економічного розвитку регіонів в умовах бюджетної централізації, стану фінансового забезпечення регіонів інвестиційними ресурсами та внесення пропозицій до Податкового кодексу України щодо окремих питань оподаткування.

Виклад основного матеріалу. В період соціально–економічного реформування та модернізації країни, особливо на фоні економічної кризи, постає гостре питання фінансової стратегії соціально–економічного розвитку регіонів. Спрямованість фінансової стратегії визначається конкретними завданнями розвитку суспільства на відповідному історичному етапі. В умовах економічної кризи головним завданням є надійне фінансове забезпечення економіки ресурсами та створення достатніх стимулів для підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Найперше необхідно диференційовано підходити до конкретних регіонів. Регіони–донори повинні мати можливість нарощувати свій економічний потенціал та поліпшувати соціальний добробут населення. Регіони–реципієнти мають турбуватися пошуком ресурсів зростання фінансової бази. На жаль, в нинішніх умовах в Україні превалює політика «пасивної» підтримки державою регіонів – реципієнтів, котрих в Україні значно більше, ніж регіонів–донорів.

При таких умовах не мають стимулів для нарощування економічного потенціалу ні регіони–донори, в яких держава вилучає «зайві» кошти, ні регіони–реципієнти, яким держава «поповнює» бюджет з централізованих ресурсів.

Практика застосування механізмів стимулювання розвитку регіонів свідчить, що підтримка регіонів шляхом дотацій вирівнювання є малоефективною і вичерпала себе на перспективу як така, що знищує економічну мотивацію регіонів до саморозвитку та породжує споживацькі настрої.

Щоправда, починаючи з 2011 року до місцевих бюджетів буде зараховуватися 50 відсотків податку на прибуток підприємств та акцизного збору понад обсяги, визначені в законі про Державний бюджет України за загальним фондом, що буде стимулюючим фактором для місцевих органів влади до нарощування цих доходів [3].

Нерівномірність регіонального розвитку як основний прояв структурних диспропорцій може бути змінена на краще за допомогою впровадження науково виваженої державної політики, що базується на принципах комплексного, пропорційного підходу в процесі стратегічного планування регіонального соціально–економічного розвитку [1].

Можливі такі варіанти стратегії розвитку регіонів: інерційна, індустріальна, інноваційна. Кожна стратегія специфічно впливає на розвиток окремих сфер регіону.

Принциповий вибір однієї із стратегій соціально–економічного розвитку регіону залежить від низки факторів, основним із яких є достатність фінансових ресурсів для реалізації стратегії. Інерційний варіант не вимагає пошуку додаткових джерел фінансування, проте призводить до посилення негативних тенденцій як в економічній, так і в соціальній сфері.

Вибір індустріальної стратегії вимагає залучення додаткових фінансових ресурсів і забезпечує зростання основних показників в середньотерміновій перспективі, проте не дозволяє подолати негативні тенденції в цілому, знижує загальну стійкість регіональної економіки в конкретному плані.

© Н.Л. КРЕМПОВА, 2011

Варіанти стратегії розвитку регіону та їхній вплив на економічну та соціальну сфери

Сфера впливу	Варіанти стратегії розвитку регіону		
	інерційна	індустріальна	інноваційна
Економічна	– може зберігатися невелика позитивна тенденція; – структурних зрушень в економіці немає; – збільшується зношеність основних фондів; – немає позитивної динаміки обсягу інвестицій; – частка власних доходів консолідованого бюджету регіону зменшується	– здійснюються вкладення в інфраструктуру для реалізації пріоритетних проектів за рахунок коштів регіонального бюджету та інвестиційних інститутів; – здійснюється укрупнення суб'єктів підприємництва; – створюються вертикально інтегровані структури; – реалізуються крупні проекти	– підтримується малий і середній бізнес, інноваційні виробництва; – змінюється структура економіки; – збільшується частка високотехнологічних підприємств; – реалізовуються крупні індустріальні інвестиційні проекти за рахунок приватних інвестицій і коштів інститутів розвитку; – створюється стійка довгострокова позивна динаміка економічних показників
Соціальна	– зберігаються існуючі тенденції; – інвестиції в основні фонди здійснюються переважно за рахунок державного бюджету; – зберігається міграційний відтік кадрів	– зменшується частка адміністративних витрат; – стабілізуються соціально–економічні показники; – підвищується якість обслуговування населення; – активізується приріст населення за рахунок зовнішньої міграції	– підвищується ефективність управління територією; – зменшується частка адміністративних витрат; – підвищується якість життя; – забезпечується комфортність та безпечність середовища проживання; – забезпечується висока якість надання соціальних послуг; – зберігається потенціал висококваліфікованих кадрів

Найбільш стратегічно доцільним є інноваційний варіант соціально–економічного розвитку регіону, оскільки створює передумови для довгострокового економічного зростання, збільшує ступінь диверсифікації економіки, дозволяє подолати негативні демографічні та міграційні тенденції.

Для успішної побудови стратегії соціально–економічного розвитку регіону необхідно шляхом комплексного підходу визначити його пріоритетні напрями, враховуючи мету та можливості розвитку, потреби та відповідність місії регіону.

Залежно від превалювання визначається глобальна мета, загальні та локальні цілі розвитку регіону. Глобальною метою розвитку будь–якого регіону має бути підвищення рівня життя населення.

Метою першого рівня, чи загальними цілями, може бути:

– ефективне використання природно–ресурсного потенціалу регіону;

– забезпечення стійкого розвитку економіки;

– створення сприятливих умов для підприємницької діяльності;

– розвиток середніх та малих підприємств;

– забезпечення соціально–культурного розвитку;

– забезпечення екологічної безпеки;

– захист навколишнього середовища.

До локальних цілей відносяться напрями розвитку, характерні для конкретного регіону, а саме: розвиток туризму чи сільського господарства, харчової та переробної промисловості, машинобудування, легкої промисловості, паливно–енергетичного комплексу, а також культури, охорони здоров'я, науки і освіти.

Щодо фінансової спроможності соціально–економічного розвитку існує три підходи. Це визначення фінансової достатності, фінансової дієздатності та фінансової стійкості регіону.

Такий аналіз дасть можливість розглядати фінансову здатність розвитку як достатність фінансового потенціалу, результативність використання фінансових ресурсів і як фінансову можливість самостійно забезпечити соціально–економічний розвиток регіону.

Фінансова достатність регіону розглядається як відповідність наявності фінансових ресурсів потребі в них, тобто, як фінансову забезпеченість регіону для гарантованого та безперебійного задоволення потреб соціально–економічного розвитку регіону. Фінансова достатність регіону визначається його фінансовим потенціалом для соціально–економічного розвитку.

Фінансова дієздатність регіону передбачає здатність суб'єктів фінансово–економічних відносин регіону оптимально розподіляти та збільшувати фінансовий потенціал для забезпечення результативності фінансової політики соціально–економічного розвитку регіону та формування його конкурентоспроможності.

Фінансова стійкість регіону визначається стабільністю фінансового забезпечення соціально–економічного розвитку регіону та спроможністю протистояти зовнішнім і внутрішнім негативним впливам на розвиток регіону. Фінансова стійкість регіону свідчить про стабільність його розвитку на довгострокову перспективу та його здатність реалізовувати політику соціально–економічного розвитку, ґрунтуючись на принципі самофінансування.

Необхідністю є розробка механізму забезпечення фінансової здатності регіону, тобто форм, методів, підойм та інструментів впливу на соціально–економічний розвиток регіону. Значення механізму забезпечення фінансової здатності соціально–економічного розвитку регіону полягає в можливості з його допомогою кількісно і якісно впливати на

процеси регіонального розвитку. Кількісний вплив досягається через фінансове забезпечення, а якісний – завдяки фінансовому регулюванню.

З метою дослідження особливостей соціально–економічного розвитку регіону має проводитись діагностика фінансової здатності регіону. Якщо узагальнити думки різних вчених, то діагностику фінансової здатності регіону можна уявити як дослідницький процес, що передбачає аналіз та оцінку регіону щодо забезпеченості його фінансовими ресурсами, встановлення рівня самофінансування і результативності використання фінансових ресурсів з метою пошуку резервів збільшення потенціалу соціально–економічного розвитку регіону та передумов його конкурентних переваг.

Фінансові ресурси регіону в сукупності з фінансовими резервами складають фінансовий потенціал соціально–економічного розвитку регіону. Складовими фінансового потенціалу водночас є фінансова здатність:

– бюджету регіону;
– суб'єктів господарювання;
– фінансово–кредитних установ;
– населення.

Основним інструментом досягнення позитивних результатів соціально–економічного розвитку є довгострокова бюджетна стратегія. Оскільки мова йде про розвиток регіону, то перш за все слід використовувати власні регіональні ресурси. Недостатність власних ресурсів згідно з Бюджетним кодексом покривається трансфертами з державного бюджету, хоча доцільніше було б децентралізувати владні повноваження і фінансові ресурси. Із трьох типів децентралізації (адміністративна, політична та фіскальна) виокремимо саме фіскальну децентралізацію, оскільки вона означає концентрацію фінансових ресурсів на місцевому рівні. Але при цьому однією з найважливіших умов має бути здатність місцевих органів влади здійснювати стратегію розвитку, включаючи створення сприятливих умов для розвитку бізнесу і залучення інвестицій в регіон.

Більшість дослідників акцентують увагу на бюджетному потенціалі регіону, як факторі соціально–економічного розвитку, і механізмах підвищення інвестиційної привабливості регіону. Проте поза увагою залишається низка проблем, обумовлених значною централізацією фінансових ресурсів в управлінні соціально–економічним розвитком регіону, незацікавленістю територій в результативному їх використанні, відсутністю стимулів до пошуку резервів і приростування фінансового потенціалу. Існує думка. що децентралізація розподілу фінансових ресурсів може привести до федералізації країни. Тому, забезпечуючи децентралізацію в розподілі фінансових ресурсів, доцільно гарантувати централізований контроль за діяльністю органів місцевої влади.

Децентралізація, на думку дослідників, є основним принципом управління регіональним розвитком. Динамізація розвитку регіонів як результат свідомої децентралізації державного менеджменту може потенційно удосконалити процес оновлення суспільних відносин взагалі та економічних зокрема [2].

Процес забезпечення економічної децентралізації фінансової складової економіки вимагає зміни вектора її розвитку від фіскальних орієнтирів у бік ринкових переваг, спрямованих на формування сприятливого підприємницького та інвестиційного клімату, створення стимулів для виробничої діяльності, орієнтованої на нововведення в усіх секторах регіональної економіки.

Бюджетна децентралізація, як поняття незалежності бюджетів усіх рівнів, означає закріплення за кожним рівнем управління власних джерел доходів, право самостійно визначати напрями їх використання, право на компенсацію видатків за рішеннями, прийнятими вищими органами влади. Бюджетна децентралізація здійснюється з метою оптимізації надання громадських благ, проявляється в зростанні ролі регіональних управлінських структур і органів місцевого самоврядування, формуванні самостійного рівня місцевих бюджетів, розвитку форм і методів управління бюджетними ресурсами, у взаємодії державних і місцевих органів влади в рамках єдиної бюджетної системи держави.

Концептуально бюджетна децентралізація базується на основі стратегічних орієнтирів в її розвитку і передбачає наявність повноважень по наданню локальних громадських благ, фінансових ресурсів для соціально–економічного розвитку територій. При цьому вибудовується така модель взаємодії центральних, регіональних та місцевих органів влади у бюджетній сфері, яка забезпечить досягнення динамічної рівноваги між централізацією та децентралізацією розподілу повноважень і відповідальності в управлінні фінансовими ресурсами.

Результатом децентралізації має стати створення такої системи формування місцевих бюджетів, а відповідно і місцевих ресурсів, котра б забезпечила виконання умов інституційної симетрії. При цій умові буде досягнута відповідність інтересів економічних суб'єктів, які:

– користуються певними громадськими благами;
– несуть тягар видатків щодо їх фінансування шляхом сплати податків;
– приймають самостійні рішення про надання цих благ та сплату податків в особі органу виконавчої влади чи місцевого самоврядування.
– представляють інтереси економічних суб'єктів як мешканців відповідної адміністративно–територіальної одиниці.

Саме в напрямі забезпечення такої відповідності проводиться реформування місцевого самоврядування і місцевих бюджетів у європейських країнах з перехідною економікою.

Процес децентралізації фінансових ресурсів повинен забезпечити поступове досягнення територіальної відповідності між повноваженнями органів місцевого самоврядування, доходами, переданими в їх розпорядження, та видатками відповідних бюджетів.

Проте така система в Україні не створена. Перелік місцевих податків у 2011 році значно скорочено. Перелік закріплених

за місцевими бюджетами доходних джерел дещо розширено, але суттєвого збільшення надходжень до бюджету не відбудеться, оскільки основні бюджетоутворюючі джерела, як і раніше, є кошиком доходів державного бюджету.

Тенденція бюджетної централізації та міжбюджетного регулювання шляхом трансфертів збереглася.

У площині бюджету розвитку місцевих бюджетів ситуація дещо поліпшилася, розширено перелік надходжень до нього на чотири позиції.

Для реалізації програм соціально–економічного розвитку у складі спеціального фонду місцевого бюджету створюється бюджет розвитку, доходи якого формуються із надходжень:

– єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва;

– дивідендів, нарахованих на акції (частки, паї) господарських товариств, у статутних капіталах яких є майно Автономної Республіки Крим та комунальна власність;

– плати за надання у встановленому порядку місцевих гарантій суб'єктом господарювання для виконання їх боргових зобов'язань;

– коштів від відчуження майна, що належить АРК, та майна, що перебуває в комунальній власності;

– коштів від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них;

– 90 відсотків коштів від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них, що перебувають у державній власності до розмежування земель державної і комунальної власності (крім тих ділянок, на яких розташовані об'єкти, що підлягають приватизації);

– субвенції з інших бюджетів на виконання інвестиційних програм;

– коштів від повернення кредитів, які надавалися з відповідного бюджету до 1 січня 2011 року, та відсотків, сплачених за користування ними;

– місцевих запозичень, здійснених у відповідності до встановленого порядку;

– коштів, які передаються з іншої частини місцевого бюджету за рішенням Верховної Ради АРК, відповідної місцевої ради [3, с. 71; 4].

Капітальні видатки бюджету розвитку спрямовуються на соціально–економічний розвиток регіонів, виконання інвестиційних програм (проектів), здійснення заходів, пов'язаних з оновленням, модернізацією об'єктів соціально–культурної сфери, комунального господарства, та інші заходи, пов'язані з розширеним відтворенням [3, с. 71; 5].

Конкретні об'єкти та суми коштів, що спрямовуються на їх фінансування, визначаються відповідною місцевою радою при затвердженні місцевого бюджету. У випадку, коли строк впровадження об'єкту перевищує межі бюджетного періоду, визначаються індикативні прогнозні показники бюджету розвитку на наступні один–два бюджетні періоди та враховуються в бюджетах наступних років до закінчення періоду впровадження такого об'єкта [3, с. 71].

Крім того, в Україні за рахунок державного бюджету фінансуються програми підтримки регіонального розвитку, пріоритетних галузей економіки та державні інвестиційні програми. Розподіл коштів на виконання інвестиційних програм здійснюється на основі формалізованих параметрів, що базуються на фактичних та прогнозних показниках економічного та соціального розвитку відповідної території, основними з яких є показники обсягу промислового виробництва, валової продукції сільського господарства, інвестицій в основний капітал, рівня щільності населення, безробіття, доходів населення у розрахунку на одну особу, середньомісячної заробітної плати працівників [3, с. 105].

При цьому враховуються принципи: економічної ефективності досягнення цілей інвестиційної програми із залученням мінімального обсягу бюджетних коштів; спрямування субвенцій виключно на створення, приріст чи оновлення основних фондів комунальної форми власності; участі бюджету отримувача субвенції; фінансової забезпеченості інвестиційної програми впродовж усього строку впровадження; спроможності подальшого утримання об'єктів за рахунок коштів місцевих бюджетів [3, с. 105].

Дозволяється також згідно з договорами сторін передбачати у місцевих бюджетах міжбюджетні субвенції на виконання інвестиційних програм, включаючи будівництво або реконструкцію об'єктів спільного користування [3, с. 101].

Важливого значення поступово набуває такий інструмент регіонального розвитку, як формування підприємницького середовища, нарощування ресурсного потенціалу регіонів з урахуванням специфіки господарських комплексів та активізацією підприємництва [6].

Висновки

Стратегія динамічного та гармонійного соціально–економічного розвитку регіонів вимагає локальної ініціативи, креативної праці, створення та використання фінансового потенціалу регіонів та державної підтримки. При цьому домінантою стратегічного розвитку регіонів має стати інноваційно–інвестиційна модель та підвищення фінансової спроможності регіонів інвестувати прискорення цього розвитку. А це вимагає продовження реформування бюджетної та податкової політики держави. Вважається доцільним першочергово внести такі обґрунтовані зміни до Податкового кодексу України [7]:

1) прибуток суб'єкта господарської діяльності, отриманий від надання готельних послуг, звільнений від оподаткування на 10 років, доцільно звільнити від податку лише на два роки;

2) термін звільнення від оподаткування прибутку видавництв та підприємств поліграфії необхідно скоротити з чотирьох до двох років;

3) спрощена система оподаткування малих підприємств має бути замінена на загальну, але передбачити для таких платників шкалу зниження ставок податку в залежності від обсягу доходу та виду діяльності;

4) податок на доходи фізичних осіб має сплачуватися за прогресивною шкалою від 15 до 40% в залежності від обсягу доходів;

5) податок на нерухоме майно має сплачуватися за все нерухоме майно, а не лише за житлову площу;

6) визначити розмір додаткових ставок податку на прибуток підприємств (крім підприємств та фінансових установ комунальної власності), надходження за якими має спрямовуватись до бюджету розвитку місцевих бюджетів.

Ці зміни мали б обґрунтовану економічну, фіскальну та моральну доцільність.

Література

1. Черевко О.В. Стратегія соціально–економічного розвитку регіонів України: Монографія. – Черкаси: Брама – Україна, 2006. – 424 с.

2. Долішній М. Ринкові механізми регіонального управління / М. Долішній, О. Мошенець / Регіональна економіка. – 2001. – №1. – С. 7–17.

3. Бюджетний кодекс України: Офіційне видання Міністерства юстиції України «Кодекс України» №12/2010 р. – К: Форум. – 2010. – 156 с.

4. Конституція України, прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28.06.96 р., із змінами і доповненнями. – Тандем–плюс, 2005. – Луганськ. – 45 с.

5. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні від 21.05.97 р. №280 /97–ВР/ Відомості Верховної Ради України. – 1997. – №24. – С. 379–429 (зі змінами і доповненнями).

6. Державне управління регіональним розвитком України: монографія / За заг. ред. В.Є. Воротіна, Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2010. – 288 с.

7. Податковий кодекс України: чинне законодавство станом на 10.12.2010 р.: (відповідає офіц. текстові).– К.: Алерта; Центр учбової літератури, 2011. – 584 с.

О.В. ЧЕРНЮК,
к.е.н., доцент, НАУ

Виділення однорідних регіонів України за соціально–економічними характеристиками

У даній статті розглядається поділ України на макрорегіони, проведена класифікація областей країни за демографічними, соціальними та економічними характеристиками при застосуванні методів кластерного аналізу. У статті запропонована нова схема соціально–економічного районування України, зокрема для розробки моделі державної регіональної політики по вдосконаленню системи адміністративно–територіального устрою.

В этой статье рассматривается деление Украины на макрорегионы, проведена классификация областей страны по демографическим, социальным и экономическим характеристикам с применением методов кластерного анализа. В статье предложена новая схема социально–экономического зонирования Украины, в частности для разработки модели государственной региональной политики по совершенствованию системы административно–территориального деления.

In this article the division of the Ukraine into the macros–region, the classification of the regions of the country according to the demographic, social and economic characteristics with the application of methods of cluster analysis is carried out. In the article is proposed the new diagram of the social economic zoning of the Ukraine, in particular for developing the model of state regional policy for the improvement of the system of administrative–territorial division.

Постановка проблеми. Основною формою реалізації державної політики регіонального розвитку стають національні програми вирішення комплексних проблем великих територій, а саме макрорегіоналізація (макрорайонування) країни. Макрорегіоналізація здійснюється з урахуванням особливостей історичного розвитку країни, політико–адміністративного устрою, природних умов, природно–ресурсного потенціалу, демографічної ситуації, рівня розвитку і структури господарства на її території.

Поділ території України на макрорегіони, які характеризуються соціальною і господарською своєрідністю, відмінностями у внутрішньорегіональних та міжрегіональних зв'язках, дає можливість диференційовано управляти процесами планування і прогнозування розвитку господарства. Регіоналізація сприяє раціональному розвиткові кожного регіону, раціональному розміщенню продуктивних сил території, і, в кінцевому підсумку, прискореному регіональному розвитку всієї країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В останнє десятиріччя багато вчених (Ф.Д. Заставний, В.А. Поповкін, Б.Я. Панасюк та ін.) зробили спроби розробити варіанти схем поділу України на економічні регіони. Вони суттєво відрізняються за чисельністю, межами та назвами регіонів.

Однією з найбільш вдалих спроб соціально–економічної регіоналізації є схема, запропонована О.І. Шаблієм. Він виділяє в Україні шість соціально–економічних регіонів. Їхні ядра – найбільші міські агломерації. Проте розробники альтернативної схеми вважають, що вона має певні вади: нев–

© О.В. ЧЕРНЮК, 2011

далі назви окремих регіонів, недоцільність віднесення Хмельницької області до західного регіону.

Група вчених Національної академії наук (М. Долішній, М. Паламарчук, О. Паламарчук) на основі дослідження природи, населення і господарства України, вивчення спроб соціально–економічної регіоналізації інших авторів прийшли до висновку, що макрорегіонів на території України можна виділити шість: Центральний, Донецький, Західний, Придніпровський, Причорноморський, Харківський [6].

Метою статті є виділення однорідних регіонів України методом кластерного аналізу.

Виклад основного матеріалу. Автори цієї схеми назву макрорегіону пов'язували з характерними особливостями географічного положення його території (Західний, Донецький, Придніпровський, Причорноморський); в інших випадках для чіткості уявлення про географічне положення макрорегіону йому давалася назва за найменуванням його центру (ядра) – найбільшого міста (Донецьк, Харків).

Деякі вчені не виключають можливість у перспективі перетворення макрорегіонів на одиниці адміністративно–територіального устрою України. Але управління розміщенням і регіональним розвитком продуктивних сил України потребує визначення ефективних шляхів формування міжрегіональної спеціалізації та товарообміну. Не зовсім чітко науково обґрунтовані ефективні напрями спеціалізації і комплексного розвитку макрорегіонів, недопрацьовані механізми управління цими процесами. Потрібні поглиблені дослідження.

Автор пропонує свою схему соціально–економічного районування України, застосувавши методи кластерного аналізу.

Кластерний аналіз призначений для формування відносно далеких одна від одної груп об'єктів, з урахуванням усіх групувальних ознак одночасно. Всі групувальні ознаки одночасно беруть участь в угрупованні, тобто вони враховуються усі відразу при віднесенні спостереження в ту чи іншу групу. При цьому, як правило, не зазначені чіткі кордони кожної групи, а також не відомо заздалегідь, скільки ж груп доцільно виділити в досліджуваній сукупності [1].

Зауважимо, що необхідність розвитку методів кластерного аналізу і їхнього використання продиктована насамперед тим, що вони допомагають побудувати науково обґрунтовані класифікації, виявити внутрішні зв'язки між одиницями сукупності, що спостерігається.

При проведенні класифікації областей України за демографічними, соціальними та економічними характеристиками в 2009 році, у кожен кластер потрапили об'єкти, що мають подібні характеристики за такими ознаками:

1. Економічними:
– ВВП на одну особу (грн.);
– індекс продукції промисловості;
– індекс ВВП в сільському господарстві;
– прямі іноземні інвестиції на одну особу (грн.);
– частка регіону на загальні капітальні витрати;
– частка надходжень у регіоні до місцевого бюджету;
– інвестиції в основний капітал на одну особу (грн.);

2. Соціальними:
– середньомісячна заробітна плата (грн.);
– навантаження на одне робоче місце;
– рівень безробіття;
– кількість міст;
– кількість районів;
– кількість пенсіонерів на 1000 проживаючих в регіоні осіб;
– кількість осіб, що є носіями ВІЛ;
– кількість осіб хворих на туберкульоз (на 100 000 осіб);
– травматизм (на 1000 працюючих);
– кількість інвалідів (на 1000 осіб);
– заборгованість по заробітній платі (млн. грн.);
– кількість правопорушень;

3. Демографічними:
– частка міського населення;
– щільність населення;
– кількість населення в регіоні (тис. осіб);
– коефіцієнт народжуваності;
– коефіцієнт смертності;
– сальдо міждержавної міграції (на 1000 осіб);
– сальдо міжрегіональної міграції (на 1000 осіб).

Аналіз вибраних показників, які характеризують загальний стан регіонів бере свій початок з характеристики згрупованих по ним регіональних сукупностей, їх внутрішнім закономірностям: ступеню однорідності і особливостям структури (таблиця 1.)

При виділенні груп регіонів по демографічним, соціальним та економічним характеристикам, виникає проблема неспівставності одиниць вимірювання і, як наслідок, не можливість обґрунтованого вираження значень різних показників в одному масштабі – величина проміжків між точками, які відображають положення об'єктів у просторі їх властивостей, починають залежати від довільно вибраного масштабу. Для того щоб знищити неоднорідність вимірювання первинних даних, проведемо стандартизацію, тобто нормуємо їх за допомогою вираження через відношеннях цих показників до деяких величин, яка відображають певні властивості даних показників [2].

Результати стандартизації первинних даних, яку було проведено в статистичному пакеті Statistica, за допомогою модулю Data Management/MFM.

На основі стандартизованих даних було побудовано вертикальну дендрограму класифікації областей України за (рис. 1). Ознакова множина класифікації включає ВВП на одну особу (грн.), індекс продукції промисловості, індекс ВВП в сільському господарстві, прямі іноземні інвестиції на одну особу (грн.), частка регіону на загальні капітальні витрати, частка надходжень у регіоні до місцевого бюджету, інвестиції в основний капітал на одну особу (грн.), середньомісячна заробітна плата (грн.), навантаження на одне робоче місце, рівень безробіття, кількість міст, кількість районів, кількість

Таблиця 1. Статистичні характеристики центрів розподілу показників, які характеризують регіони України в 2009 році

	Xсер	Медіана	Мода	Мінімум	Максимум	Q1	y	Vy
ВВП на одну особу (грн.)	3034,4	2774,0	Multiple	1896,0	4905,0	971,0	637013,8	798,1
індекс ВВП в сільському господарстві	60,4	59,0	69,00000	41,0	85,0	13,0	93,3	9,7
Індекс продукції промисловості	64,8	61,0	Multiple	45,0	112,0	15,0	336,6	18,3
Прямі іноземні інвестиції на одну особу (грн.)	60,8	46,0	Multiple	14,0	225,5	50,5	2358,9	48,6
частка регіону на загальні капітальні витрати	3,3	2,6	1,600000	0,9	10,1	2,9	5,9	2,4
Частка надходжень у регіоні до місцевого бюджету	52,4	52,5	58,10000	26,0	72,4	15,5	135,5	11,6
Середньомісячна заробітна плата (грн.)	270,4	258,8	Multiple	189,7	383,1	80,8	3231,8	56,8
навантаження на одне робоче місце	15,3	14,0	8,000000	3,0	33,0	12,0	62,9	7,9
рівень безробіття	11,1	11,7	Multiple	5,6	16,2	3,7	6,9	2,6
частка міського населення	59,9	58,9	Multiple	37,0	90,2	15,7	205,9	14,3
щільність населення	76,7	69,0	66,00000	38,0	180,0	40,0	1018,0	31,9
інвестиції в основний капітал на одну особу (грн.)	313,7	298,6	Multiple	142,0	554,6	164,8	13010,8	114,1
кількість населення в регіоні (тис. чол.)	1800,1	1403,7	Multiple	918,5	4774,4	793,2	817425,9	904,1
кількість міст	18,0	15,0	15,00000	9,0	51,0	7,0	112,2	10,6
кількість районів	19,6	20,0	Multiple	11,0	27,0	5,0	19,1	4,4
кількість пенсіонерів на 1000 проживаючих в регіоні осіб	302,1	303,0	322,0000	232,0	357,0	38,0	742,9	27,3
коефіцієнт народжуваності	8,4	8,0	Multiple	6,5	11,5	1,8	2,0	1,4
коефіцієнт смертності	15,8	16,1	Multiple	11,9	20,0	2,7	4,0	2,0
сальдо міждержавної міграції (на 1000 осіб)	−0,7	−0,6	−1,00000	−1,8	0,2	0,6	0,2	0,5
сальдо міжрегіональної міграції (на 1000 осіб)	−0,6	−0,6	−4,00000	−3,3	1,9	0,9	1,1	1,1
кількість осіб, що є носіями ВІЛ	282,4	125,0	Multiple	6,0	1359,0	219,0	129099,3	359,3
кількість осіб хворих на туберкульоз (на 100000 осіб)	75,8	74,3	Multiple	51,6	154,6	27,1	502,9	22,4
травматизм (на 1000 працюючих)	1,7	1,3	1,200000	0,6	7,2	0,6	2,7	1,7
кількість інвалідів (на 1000 осіб)	56,6	56,0	66,00000	42,0	80,0	13,0	70,8	8,4
заборгованість по заробітній платі (млн. грн.)	96,8	57,7	Multiple	12,4	672,3	47,1	18160,9	134,8
кількість правопорушень	16,5	11,8	Multiple	4,6	50,8	13,8	155,0	12,5

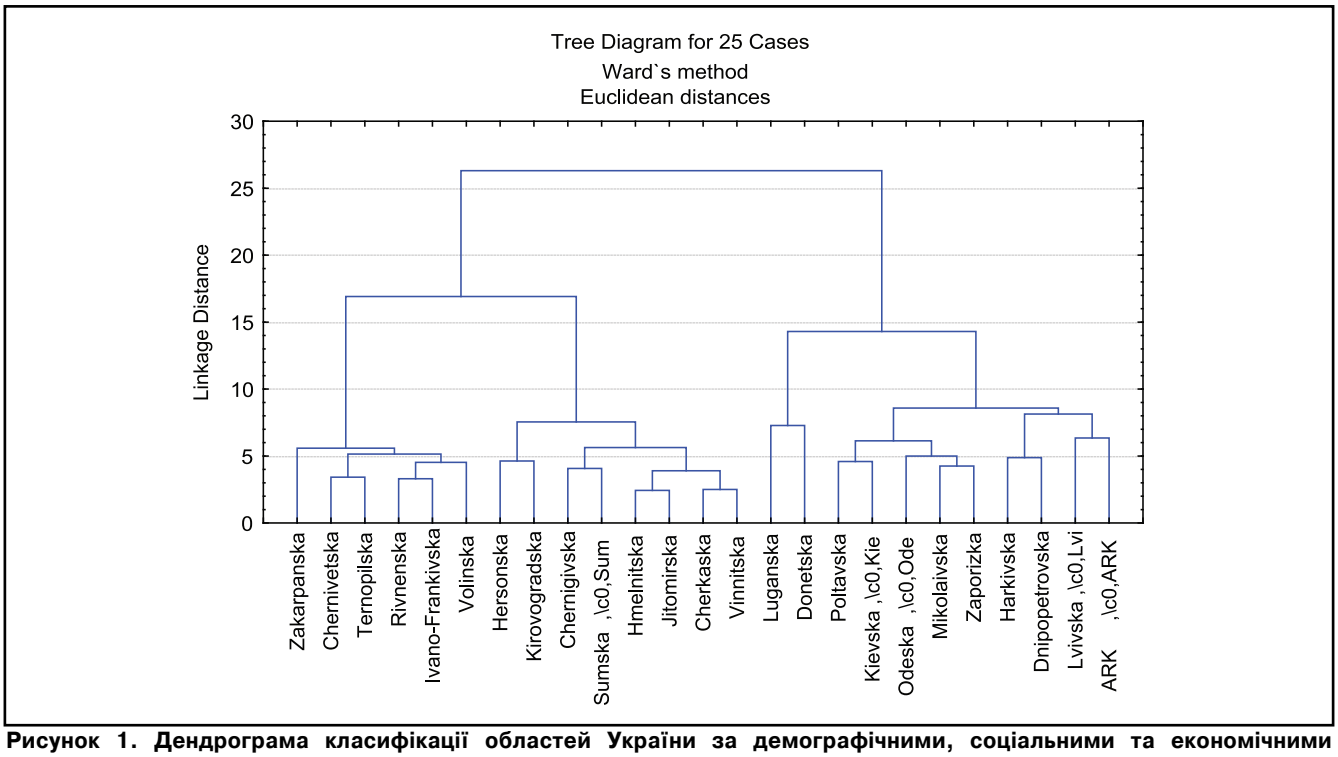


Рисунок 1. Дендрограма класифікації областей України за демографічними, соціальними та економічними характеристиками

пенсіонерів на 1000 проживаючих в регіоні осіб, кількість осіб, що є носіями ВІЛ, кількість осіб хворих на туберкульоз (на 100000 осіб), травматизм (на 1000 працюючих), кількість інвалідів (на 1000 осіб), заборгованість по заробітній

Таблиця 2. Основні характеристики у виокремлених якісно однорідних регіональних зонах в Україні в 2009 році

РЕГІОНИ	1 КЛАСТЕР	2 КЛАСТЕР	3 КЛАСТЕР	4 КЛАСТЕР	В цілому по Україні
	Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька	Вінницька, Житомирська, Кіровоградська, Сумська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська	Луганська, Донецька	АРК, Дніпропетровська, Запорізька, Київська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Харківська	
ВВП на одну особу (грн.)	3218,7	2726,9	3682,5	3218,7	3034,4
індекс ВВП в сільському господарстві	58,5	56,3	58,0	58,5	60,4
індекс продукції промисловості	64,5	54,4	61,0	64,5	64,8
прямі іноземні інвестиції на одну особу (грн.)	70,5	38,3	42,1	70,5	60,8
частка регіону на загальні капітальні витрати	3,5	1,7	6,9	3,5	3,3
частка надходжень у регіоні до місцевого бюджету	49,8	48,7	53,1	49,8	52,4
середньомісячна заробітна плата (грн.)	276,8	229,0	351,6	276,8	270,4
навантаження на одне робоче місце	13,4	16,0	4,5	13,4	15,3
рівень безробіття	10,5	11,8	10,7	10,5	11,1
частка міського населення	62,4	56,5	88,2	62,4	59,9
щільність населення	67,1	53,1	137,0	67,1	76,7
інвестиції в основний капітал на одну особу (грн.)	334,9	228,0	328,0	334,9	313,7
кількість населення в регіоні (тис. чол.)	1811,1	1338,9	3640,9	1811,1	1800,1
кількість міст	16,9	13,5	44,0	16,9	18,0
кількість районів	21,6	21,1	18,0	21,6	19,6
кількість пенсіонерів на 1000 проживаючих в регіоні осіб	310,1	324,0	322,5	310,1	302,1
коефіцієнт народжуваності	7,9	8,0	6,6	7,9	8,4
коефіцієнт смертності	16,6	17,4	17,2	16,6	15,8
сальдо міждержавної міграції (на 1000 осіб)	−0,5	−0,6	−1,7	−0,5	−0,7
сальдо міжрегіональної міграції (на 1000 осіб).	−0,7	−1,5	−1,0	−0,7	−0,6
кількість осіб, що є носіями ВІЛ	301,8	152,1	822,5	301,8	282,4
кількість осіб хворих на туберкульоз (на 100000 осіб)	79,0	78,0	91,2	79,0	75,8
травматизм (на 1000 працюючих)	1,4	1,4	7,1	1,4	1,7
кількість інвалідів (на 1000 осіб)	58,9	63,1	52,0	58,9	56,6
заборгованість по заробітній платі (млн. грн.)	73,8	58,1	490,6	73,8	96,8
кількість правопорушень	17,6	10,7	38,4	17,6	16,6

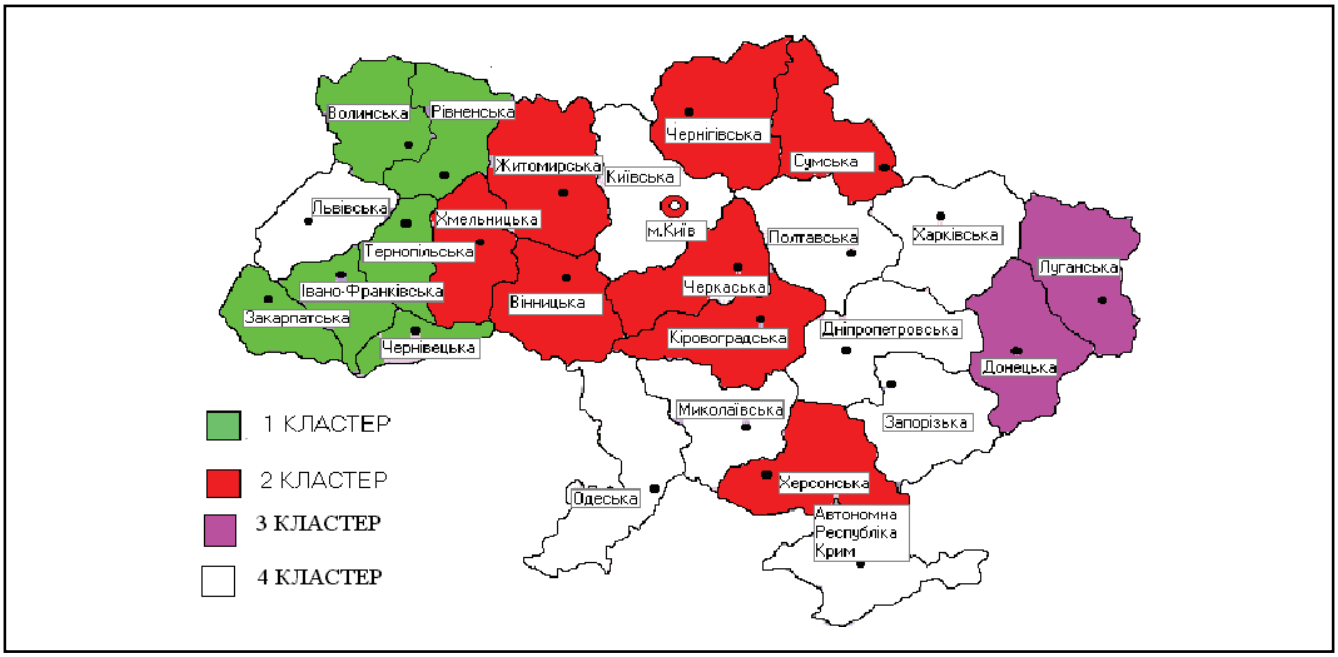


Рисунок 2. Виокремлення регіональних зон в Україні

платі (млн. грн.), кількість правопорушень, частка міського населення, щільність населення, кількість населення в регіоні (тис. осіб), коефіцієнт народжуваності, коефіцієнт смертності, сальдо міждержавної міграції (на 1000 осіб), сальдо міжрегіональної міграції (на 1000 осіб).

З дендрограми видно, що в Україні існує чотири кластери.

У перший кластер ввійшли шість областей, в другий – вісім областей, в третій – дві області, а в 4–й кластер – вісім областей і Автономна Республіка Крим.

Таким чином, у результаті застосування алгоритму кластер–процедури маємо чотири регіональні кластери (табл. 2).

Також регіональна класифікація областей України представлена на рис. 2.

Висновки

Запропонована автором нова схема соціально–економічного районування України, методи дослідження, виявлення якісно однорідних адміністративних зон необхідні для реалізації стратегії соціально–економічного розвитку регіонів, зокрема для розробки моделі державної регіональної політики по вдосконаленню системи адміністративно–територіального устрою.

Література

1. Бараник З.П., Хмелюк А.В. Статистичне вивчення впливу структурних факторів на рівень безробіття // Материалы 3–й международной научно–практической конференции «Исследование и оптимизация экономических процессов «Оптимум–2001». – Харьков: ХГПУ. – 2001. – С. 41–42.

2. Горбулін В. Актуальні питання організації стратегічного планування державної політики національної безпеки України // Стратегічна панорама. – 2002. – №3. – С. 12–19.

3. Горбунов Н.М. Государственное регулирование экономики. – Хабаровск, Из–во ДВАГС, 2001. – 152 с.

4. Горячек І. Стратегічне планування як функція менеджменту // Економіка Фінанси Право. – 2000.– №2. – С. 16–20.

5. Данилишин Б.М., Дорогунцов С.І. та ін. Природно–ресурсний потенціал сталого розвитку України. – К.: РВПС України, 2001. – 716 с.

6. Данилишин Б.М., Дорогунцов С.І. Історичні аспекти формування адміністративно–територіального устрою України: Навч. посібник. – К.: «Знання», 2001 р. – 368 с.

7. Делія Ю. Делеговані повноваження: немає підконтрольності без відповідальності // Право України, №4, 2003 р. – С. 45–46.

8. Державне регулювання економіки: Підруч. для студ. екон. спец.вузів. За ред. І.Р. Михасюка. – К.: Атіка: Ельга–Н, 2000. – 592 с.

Т.Г. БОНДАРУК,
д.е.н., доцент, Національна академія статистики, обліку та аудиту

Становлення інституту місцевих фінансів

Стаття присвячена дослідженню особливостей становлення інституту місцевих фінансів. Розкрито вплив регуляторної політики держави на становлення та розвиток інституту місцевих фінансів та місцевого самоврядування в Україні.

Статья посвящена исследованию особенностей становления института местных финансов. Раскрыто влияние регуляторной политики государства на становление и развитие института местных финансов и местного самоуправления в Украине.

Постановка проблеми. Проголошення незалежності України сприяло активізації процесу демократизації суспільства і держави, привело до пошуку такої організації публічної влади, яка б відповідала світовим і європейським вимогам і була б спрямована на забезпечення прав і свобод людини. Важливою складовою цього процесу є побудова системи місцевих фінансів в Україні.

Розвиток науки про місцеві фінанси відбувається у нерозривному зв'язку з теоретичними дослідженнями суті і природи місцевого самоврядування. Наукова розробка питань, пов'язаних із поняттям місцевого самоврядування, його природою і змістом, співвідношенням із державною владою, сприяє становленню інституту місцевого самоврядування.

Питання місцевого самоврядування вивчаються економічною та правовою наукою вже близько двохсот років. Теорія місцевого самоврядування концентрувалася навколо формування відносин територіальної громади і держави. Наука про самоврядування починається зі спроби розв'язати проблему, чи має громада окрему, відмінну від держави владу, чи вона є незалежною від держави.

Теоретичні основи сучасного поняття «місцеві фінанси» потрібно досліджувати у нерозривному зв'язку з процесом виникнення і розвитку місцевого самоврядування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Історичні основи формування інституту місцевих фінансів та місцевого самоврядування досить детально досліджувалися у працях таких вітчизняних вчених, як О. Кириленко [1, с. 5–40], В. Кравченко [2, с. 17–44]. Проте це питання залишалося поза увагою дослідників починаючи з XXI ст. Разом із тим у сучасній літературі бракує комплексних досліджень правового регулювання місцевих фінансів і місцевого самоврядування та визначення його ролі в сучасних умовах соціально–економічного розвитку держави.

Метою статті є виявлення впливу регуляторної політики держави на становлення та розвиток інституту місцевих фінансів та місцевого самоврядування в Україні.

© Т.Г. БОНДАРУК, 2011

Виклад основного матеріалу. Щоб зрозуміти природу місцевого самоврядування, його місце в системі поділу влади, соціальне призначення необхідно насамперед узагальнити окремі етапи становлення інституту місцевих фінансів.

Перший етап – зародження початкових форм місцевого самоврядування. Становлення інституту місцевого самоврядування на території сучасної України починається з «Руської Правди» Ярослава Мудрого, коли було запроваджено місцеве звичаєве право. І хоча на той час ще про місцеві фінанси не йшлося, проте адміністративно–господарські правовідносини, необхідні для їх функціонування, були створені.

Початкові форми створення місцевого самоврядування пов'язують з формуванням основ Магдебурзького права, яке виникло у XIII ст. Магдебурзьке право регламентувало самоуправління міст, питання земельної власності в межах міст, діяльність міської влади, суду, торгівлі, ремесел, оподаткування та ін. Згодом Магдебурзьке право сприйняли деякі міста Чехії, Угорщини, Польщі, Литви, Галіції та Білорусії. На території сучасної України Магдебурзьке право у повному обсязі отримав ще в 1374 році Кам'янець–Подільський, у 1432 році – Луцьк, у 1497 році Київ [3, с. 81]. Магдебурзьке право існувало до XVIII–XIX ст.

Другий етап характеризується становленням місцевого самоврядування. З другої половини XVIII ст. до місцевого самоврядування в Європі почали застосовуватися поняття «самоуправління», «самоврядування» [4]. Становлення місцевого самоврядування у XVIII ст. відбувалося разом із розвитком держави, яка не завжди ефективно здійснювала завдання соціального спрямування. Частину цих завдань в межах, визначених державою, доцільно було передати у компетенцію незалежної місцевої влади. Інститут місцевого самоврядування сформувався на той час у багатьох країнах. Росія, до складу якої входила територія України, значно відставала від інших країн в організації становлення і зміцнення місцевого самоврядування.

Формування перших органів місцевого самоврядування, визначення їх повноважень, становлення місцевих фінансів є ознакою третього етапу. В першій половині XIX ст. в США, Англії, Німеччині, Франції починає досліджуватися проблематика місцевих фінансів, у другій половині XIX ст. місцеві фінанси досліджуються також і в Росії.

Найбільш інтенсивно розвиток теорії місцевих фінансів відбувався в Німеччині, де у першій половині XIX ст. точилися гострі дискусії навколо питань доцільності формування місцевих фінансів. На початку XIX ст. у Пруссії проведено реформи, серед яких значне місце відводилося і реформі місцевого управління, результатом якої стало створення органів місцевого самоврядування [2, с. 17–44].

Виникнення перших місцевих бюджетів пов'язано з появою і функціонуванням в Росії та Україні земств, тобто місцевого самоврядування, яке остаточно сформувалося наприкінці XIX ст. У 1864 році вийшло Положення про земські заклади, де була зроблена спроба виокремити з місцевого управління господарські справи, які передавалися у повне відання земств. Основу доходів земських бюджетів на той час складало майнове оподаткування, передусім землі. Майнові податки досягали двох третин сукупних доходів земських бюджетів, решта майже порівну ділилася між дотаціями, які надавала держава земствам, та іншими надходженнями [5, с. 57].

Отже, процес формування теорії місцевих фінансів як окремої галузі фінансової науки розпочався після земської реформи 1864 року, наслідком якої стало створення інститутів земського самоврядування та демократизація міського управління. Хоча в літературі згадується, що «в 1850–х р. місцеві фінанси називались земськими» [6, с. 154], ще 13 липня 1851 року було встановлено поділ земських повинностей на загальнодержавні та місцеві, які задовольняли «місцеві потреби однієї чи декількох губерній» [6, с. 153].

Характерною ознакою четвертого етапу є юридичне оформлення статусу місцевих фінансів. У 1917 році були ліквідовані органи міського та земського управління, місцеві бюджети збережені, функції місцевого самоврядування покладені на ради, яким гарантувалося надання коштів із загальнодержавних фондів.

Конституція РРФСР, ухвалена 10 липня 1918 року, визначила засади бюджетного устрою країни, поділ бюджету на загальнодержавний бюджет і бюджети місцевих рад. Були також поділені всі потреби на загальнодержавні, які мали задовольнятися за рахунок коштів державного казначейства, і місцеві потреби, які фінансувалися за рахунок місцевих податків і зборів, запроваджених місцевими радами, а при недостатній кількості місцевих ресурсів з коштів державного казначейства надавалася допомога. Декретом про грошові кошти і видатки місцевих рад від 17 березня 1919 року було визначено джерела фінансування місцевих рад: 1) грошові кошти, які надходили з місцевих джерел (місцеві податки і збори, надбавки до державного прогресивно–прибуткового податку, одноразові надзвичайні революційні податки, доходи від господарських підприємств) і 2) кошти, які надавалися центральною владою (позика або допомога із загальнодержавних фінансових ресурсів).

У зв'язку з централізацією на рівні держави усіх грошових коштів країни, якої вона потребувала з початком громадянської війни відбулися зміни і у бюджетному устрої. Під час війни головним джерелом доходів місцевих бюджетів стали допомоги із загальнодержавного бюджету, місцеві бюджети фактично не мали власних дохідних джерел, що призвело до поступової втрати ними свого значення. В 1920 році було скасовано поділ бюджету на загальнодержавний і місцеві.

Обмеженням фінансової самостійності місцевого самоврядування, централізацією бюджетної системи характеризується п'ятий етап. У зв'язку із проведенням політики централізованого керівництва економікою країни зростала залежність місцевих бюджетів від державного, зменшилась частка місцевих доходів та обсяги місцевих податків і зборів. У 1938 ро-

ці Верховною Радою СРСР було прийнято рішення про включення місцевих бюджетів в єдиний державний бюджет. Централізація бюджетних коштів посилилася у період війни.

У 60–80 роках минулого століття приймається низка законодавчих актів, спрямованих на посилення ролі місцевих рад, зміцнення економічної основи їх функціонування, розширення прав сільських і селищних рад у питаннях використання бюджетних коштів, розширення прав (з 1980 року) крайових, обласних, а також рад автономних областей та округів у галузі відповідних бюджетів, фінансів та цін, зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів за рахунок надходження платежів з прибутку, податку з обороту.

Шостий етап розпочався після здобуття Україною незалежності і характеризується відновленням місцевого самоврядування.

Процес формування правової основи місцевого самоврядування в незалежній Україні теж можна розмежувати на два етапи. Перший – період становлення системи місцевого самоврядування і розробки її законодавчих основ, другий – період реформування сформованої на основі введених в дію законодавчих актів системи місцевого самоврядування. Тому розглянемо ці етапи детальніше.

Після проголошення Верховною Радою Української РСР 16 серпня 1990 року Декларації «Про державний суверенітет України» почався новий етап формування інституту місцевого самоврядування. Тільки після прийняття Декларації, якою визначався принцип розподілу державної влади на законодавчу, виконавчу і судову, почалося створення законодавчої бази, яка стверджувала суверенітет місцевих рад. 7 грудня 1990 року було ухвалено Закон Української РСР «Про місцеві Ради народних депутатів Української РСР та місцеве і регіональне самоврядування» [7], яким визначено склад системи місцевого самоврядування, закріплено самостійність місцевих бюджетів, визначено виключні повноваження кожної ланки місцевих рад та демократичний (договірний) порядок їх перерозподілу; скасовано підпорядкування рад та їх виконавчих комітетів по вертикалі; впроваджено інститут комунальної власності, розпорядження якою від імені населення відповідних територіальних одиниць покладалося на ради; місцеві бюджети були вилучені з державного бюджету та значно розширені права відповідних рад щодо їх затвердження та виконання.

Введення інституту представників Президента в 1992 року сприяло створенню інституту представників Президента України та місцевих державних адміністрацій з метою зміцнення державної виконавчої влади та контролю органів місцевого самоврядування щодо дотримання ними Конституції, законів України та Указів Президента України. Це призвело до невизначеності статусу рад, обмеження їх можливостей, знецінення власне ідеї самоврядування. Ради, як зазначає В. Волонець, формально маючи ознаки органів самоврядування, виявилися прямо залежними від державної виконавчої влади [8, с. 16].

Перехідним етапом в історії становлення як місцевого самоврядування в Україні, так і місцевих бюджетів зокрема є підписання 8 червня 1995 року Конституційного договору між Верховною Радою України та Президентом України «Про основні засади організації та функціонування державної влади місцевого самоврядування в Україні на період до прийняття нової Конституції України» [9]. Договір призупинив дію ряду статей Конституції Української РСР, які стосувалися розмежування повноважень між різними гілками державної влади та органами місцевого самоврядування. Натомість було запропоновано практично нову структуру влади в Україні. Після підписання договору розпочався наступний етап реформування органів місцевого самоврядування.

У цьому документі були визначені основні засади місцевого самоврядування. У ст. 4 вказувалось, що місцеве самоврядування в Україні здійснюється через територіальну самоорганізацію громадян безпосередньо та через органи місцевого самоврядування. Стаття 5 Конституційного договору проголошувала, що всі органи державної влади і органи місцевого самоврядування в Україні здійснюють свої повноваження, виходячи з пріоритетності прав і свобод людини [9, с. 189–190].

Законом України «Про бюджетну систему України» від 29 червня 1995 року [10] було визначено принципи формування бюджетної системи: єдності, повноти, достовірності, гласності, наочності і самостійності місцевих бюджетів. У ст. 4 закону закладено принцип самостійності місцевих бюджетів, яка забезпечується власними дохідними джерелами і правом визначення напрямків їх використання.

Закон визначив склад бюджетної системи України – Державний бюджет України, республіканський бюджет Автономної Республіки Крим та місцеві бюджети, що базуються на існуючому адміністративно–територіальному устрої країни.

Законом визначено засади побудови бюджетної системи, запроваджено поділ видатків усіх бюджетів на поточні та видатки розвитку, розмежовано порядок формування доходів різних категорій місцевих бюджетів: обласних та міських Києва і Севастополя, районних та міських міст обласного підпорядкування, районних у містах з поділом на райони, а також доходів міських (міст районного підпорядкування), селищних, сільських бюджетів.

З прийняттям закону було започатковано докорінні зміни у практиці формування і використання позабюджетних фондів місцевих рад, поступове згортання сфери їх функціонування шляхом включення до відповідних бюджетів.

Широкі концептуальні засади місцевого самоврядування забезпечує Конституція України, прийнята 28 червня 1996 р. Місцеве самоврядування визначається в ній як один з найважливіших напрямів реалізації влади народом в Україні. Конституція України [11] в ст. 7 визнає і гарантує існування місцевого самоврядування як одного з інструментів здійснення влади народом України, а згідно зі ст. 142 матеріальною і фінансовою основою місцевого самоврядування

є рухоме та нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, земля, природні ресурси, що перебувають у власності територіальних громад сіл, селищ, міст, районів у містах, а також об'єкти їх спільної власності, що перебувають в управлінні районних та обласних рад. Обов'язком держави є фінансова підтримка самоврядування через участь у формуванні доходів відповідних бюджетів.

Принцип незалежності місцевих бюджетів викладено у ст. 143, де право затвердження бюджетів і контроль за їх виконанням надано територіальним громадам. Територіальним громадам також надана можливість на договірних засадах об'єднувати кошти бюджетів для виконання спільних проектів, об'єкти комунальної власності – для спільного фінансування комунальних підприємств, організацій і установ.

У 1996 році Україна приєдналася до Європейської хартії місцевого самоврядування. 15 липня 1997 року Верховна Рада України ратифікувала хартію, чим підтвердила своє зобов'язання дотримуватися її вимог та використовувати їх у чинному українському законодавстві, в тому числі й щодо місцевого самоврядування. Європейську Хартію місцевого самоврядування підписали країни – учасниці Ради Європи в жовтні 1985 року. Вона стала першим багатостороннім правовим актом з питань місцевого самоврядування, узагальнивши надбання тривалого етапу становлення і зміцнення місцевого самоврядування в Європі [12].

У ст. 9 Європейської хартії місцевого самоврядування зазначено, що місцева влада має право на власні адекватні фінансові ресурси, якими вона може вільно розпоряджатися в межах своїх повноважень, а їх обсяг має відповідати функціям, наданим Конституцією або законом. У Хартії наголошується, що фінансові системи, які становлять підґрунтя ресурсів місцевої влади, повинні бути пристосовані до можливого підвищення вартості виконуваних ними послуг, тобто мати диверсифікований і зростаючий характер.

Зауважимо, що центральне місце в хартії відводиться питанням фінансового забезпечення функціонування місцевого самоврядування, оскільки жодні широкі права та автономія місцевих органів не можуть бути реалізовані ефективно і повною мірою, якщо не підкріплюватимуться реальними, чітко визначеними і стабільними джерелами фінансових ресурсів.

Сьомий етап визначає реформування сформованої на основі введених в дію законодавчих актів, системи місцевого самоврядування.

На виконання конституційних норм щодо місцевого самоврядування 21 травня 1997 року був ухвалений Закон «Про місцеве самоврядування в Україні», в якому подано всебічну характеристику змісту, структури, основ діяльності, повноважень, функцій місцевого самоврядування в Україні, розгорнуто характеристику місцевого самоврядування, а також визначено матеріальну і фінансову основу місцевого самоврядування, центральне місце в якій посідають місцеві бюджети та об'єкти комунальної власності [13].

Згідно з цим документом місцеве самоврядування ґрунтується передусім на принципах правової, організаційної і матеріально-фінансової самостійності. Правова самостійність полягає в конституційному і законодавчому закріпленні наданих і делегованих прав та повноважень територіальній громаді. Організаційна самостійність має реалізовуватися в можливості громади чи органу місцевого самоврядування самостійно визначати свою внутрішню структуру і взаємодію з іншими елементами суспільства. Матеріально-фінансова самостійність гарантується на наявності матеріальних засобів та коштів, необхідних для здійснення місцевим самоврядуванням своїх завдань і функцій. Ці принципи розкриті у змісті окремих норм законодавства, що регулює статус місцевого самоврядування.

Закон «Про місцеве самоврядування в Україні» розвиває і конкретизує конституційні засади матеріальної і фінансової основи місцевого самоврядування, закріплює самостійність місцевих бюджетів, принципи їх формування, проте не визначає конкретних джерел формування.

Участь держави у формуванні дохідної частини місцевих бюджетів закріплена у ст. 62 закону, де органам місцевого самоврядування гарантується дохідна база, достатня для забезпечення населення послугами на рівні мінімальних соціальних потреб. Також закладено принцип визначення мінімальних розмірів місцевих бюджетів на основі нормативів бюджетної забезпеченості на одного жителя. У ст. 63 «Доходи місцевих бюджетів» закону також поділяються доходи місцевих бюджетів на такі, що формуються за рахунок власних джерел, визначених законом та закріплених у встановленому законом порядку загальнодержавних податків, зборів та інших обов'язкових платежів.

Можна стверджувати, що Закон «Про місцеве самоврядування в Україні» став важливим кроком у створенні правової та фінансової основи для становлення і розвитку місцевого самоврядування в нашій державі.

У 2001 році прийнято Бюджетний кодекс України, яким визначаються засади бюджетної системи України, її структура, принципи, правові засади функціонування, основи бюджетного процесу і міжбюджетних відносин та відповідальність за порушення бюджетного законодавства. Бюджетним кодексом України також регулюються відносини, що виникають у процесі складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів та розгляду звітів про їх виконання, а також контролю за виконанням Державного бюджету України та місцевих бюджетів.

Бюджетний кодекс України спрямовано на зміцнення фінансової бази місцевих бюджетів, встановлення єдиних правил розподілу фінансових ресурсів при визначенні обсягів трансфертів між державним та місцевими бюджетами. Здобутком Бюджетного кодексу України можна вважати те, що після його ухвалення було відкрито шлях до реформування бюджетної системи, особливо у частині встановлення взаємовідносин між державним та місцевими бюджетами.

Закон України «Про міжбюджетні відносини між районним бюджетом та бюджетами територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань» [14], ухвалено 1 липня 2004 року, яким визначено основні вимоги до формули розрахунку міжбюджетних трансфертів між районним бюджетом та бюджетами сіл, селищ, міст районного значення, і параметри, що враховуються у формулі. Цим законом визначаються засади міжбюджетних відносин між районним бюджетом та бюджетами територіальних громад сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднань, тобто бюджетами місцевого самоврядування.

Великий вплив на формування місцевих бюджетів має Закон «Про Державний бюджет України». В макроекономічному значенні цей закон визначає основні напрями і пріоритети розвитку країни на наступний рік, співвідношення між доходами державного і місцевих бюджетів, перерозподілу внутрішнього національного продукту через бюджет, суми і напрями використання дотацій, субвенцій та встановлює розміри відрахувань від регулюючих доходів до бюджетів Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва і Севастополя.

Еволюція української законотворчості у сфері державних і місцевих бюджетів в законах України про державний бюджет свідчить про розуміння як виконавчою, так і законодавчою гілками влади необхідності розвитку інституту місцевого самоврядування з достатньою власною фінансовою базою, неможливістю економічного зростання без збільшення економічного потенціалу регіонів.

Отже, до базових нормативних актів, що регулюють функціонування місцевих фінансів, слід віднести Конституцію України, Бюджетний кодекс України, Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні», Закон України «Про органи самоорганізації населення», Закон України «Про місцеві державні адміністрації», Закон України «Про міжбюджетні відносини між районним бюджетом та бюджетами територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань», щорічні закони України про державний бюджет та ін.

Висновки

Узагальнюючи аналіз законодавчого забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування та його фінансового забезпечення, необхідно зазначити, що в період становлення системи місцевого самоврядування в Україні і розробки її законодавчих основ вітчизняна практика бюджетного регулювання не була стабільною, що не сприяло зміцненню місцевих фінансів і становленню належних умов для господарювання та розвитку територій.

Протягом періоду реформування створеної на основі введених в дію законодавчих актів системи місцевого самоврядування в Україні загалом вироблено передумови для подальшого фінансового становлення інституту місцевого самоврядування. Принципи щодо організації місцевих бюджетів, закладені в Конституції України, Бюджетному кодексі України та законах України «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про міжбюджетні відносини між районним бюджетом та бюджетами територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань» та ін., відповідають світовим стандартам в цій галузі. Проте відкритим залишається питання подальшої деталізації законодавчих норм, створення стабільного нормативного середовища не тільки стосовно місцевих бюджетів а й в інших взаємопов'язаних сферах. Потребують подальшої законодавчої розробки і деталізації питання розподілу повноважень, компетенції і відповідальності різних рівнів місцевого самоврядування, що дозволить створити об'єктивну основу фінансового забезпечення обласних, районних та міських, сільських, селищних бюджетів.

Література

1. Кириленко О. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) / Кириленко О.П – К.: НІОС, 2000. – 384 с.

2. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України: [навч. посіб.]. / Кравченко В.І. – К.: Т–во «Знання», КОО, 1999. – 487 с.

3. Субтельний О. Україна: історія / Субтельний О. [пер. з англ. Ю.І. Шевчука; вст. ст. С.В. Кульчицького]. – К.: Либідь, 1991. – 512 с.

4. Місцеве самоврядування в Україні: історія, проблеми, пропозиції; Фонд сприяння становленню і розвитку місцевого та регіонального самоврядування України. – К., 1994. – 160 с.

5. Місцеві фінанси: [підруч.] [за ред. О.П. Кириленко]. – К.: Знання, 2006. – 677 с.

6. Озеров И.Х. Основы финансовой науки: [курс лекций] / Озеров И.Х. – М.: Тип. товарищества И.Д. Сытина, 1914. – 324 с. – (Вып. 2).

7. Про місцеві Ради народних депутатів Української РСР та місцеве і регіональне самоврядування: Закон УРСР від 07.12.90 р. №533–XII // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.uapravo.net/data2008/base65/ukr65755/page6.htm

8. Волонець В. Від політичних пристрастей до політичних дій: місцеве самоврядування в Україні / Волонець В. // Віче. – 1994. – №2. – С. 15–22.

9. Конституційний Договір між Верховною Радою України та Президентом України про основні засади організації та функціонування державної влади, місцевого самоврядування в Україні до прийняття нової Конституції України // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – №18. – Ст. 133.

10. Про бюджетну систему України: Закон України від 29.06.95 р. №253/95–ВР // Голос України. – 1995. – 19 липня.

11. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. – Агентство «Книга пам'яті України», 1996. – 80 с.

12. Європейська хартія місцевого самоврядування: (міжнар. док. від 15.10.85 р.) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi–bin/laws/main.cgi?nreg=994_036

13. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 №280/97–ВР // Відомості Верховної Ради України, 1997. – №24.

14. Про міжбюджетні відносини між районним бюджетом та бюджетами територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань: Закон України від 01.07.2004 р. №1953–IV [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi–bin/laws/main.cgi?nreg=1953%2D15

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

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

Прожитковий мінімум: соціально-економічна сутність та українські реалії

У статті проаналізовані інституційні параметри забезпечення соціального захисту населення в Україні на основі нормативного закріплення показника прожиткового мінімуму. Розглянуті сучасні підходи щодо удосконалення методології розрахунку даного показника. Представлена авторська пропозиція щодо використання як базового елемента прожиткового мінімуму ринкової вартості житла з урахуванням іпотечного кредитування.

В статье проанализированы институциональные параметры обеспечения социальной защиты населения в Украине на основе нормативного закрепления показателя прожиточного минимума. Рассмотрены современные подходы по усовершенствованию методологии расчета данного показателя. Представлено авторское предложение по использованию в качестве базового элемента прожиточного минимума рыночной стоимости жилья с учетом ипотечного кредитования.

The article researches the social security's institutional parameters based on the legal breadline in Ukraine. Modern conceptions of the calculation methodology improvement are considered. The author's suggestion to use the market real estate price based on mortgage lending considered as a basic element of the breadline is presented.

Постановка проблеми. У більшості наукових публікацій, які присвячені національній конкурентоспроможності на сучасному етапі розвитку світової економічної системи, вказується на першочергове значення «якості» населення як основного рушія інноваційного розвитку економіки. За оцінками Світового банку, вже наприкінці XX століття 64% світового багатства становив людський капітал; 21% фізичний капітал; 15% природні ресурси [7, с. 25]; спостерігається чітка тенденція до зростання частки людського капіталу в забезпеченні поступального розвитку економіки. У зв'язку з цим посилюється значення державної політики у сфері соціального захисту населення, створення необхідних умов для розкриття творчого потенціалу кожного окремого індивідууму та суспільства в цілому.

На перший погляд Україна в цьому контексті не відрізняється від провідних країн світу. У ст. 48 Конституції України чітко та однозначно зафіксовано, що «кожен має право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, що включає достатнє харчування, одяг, житло» [1]. В інших статтях Конституції України також зазначені норми, які декларують обов'язки держави щодо забезпечення реальних можливостей для особи отримати освіту та в цілому розвиватися в напряму задоволення не лише фізіологічних, але потреб більш високого порядку.

Спеціальні нормативно–правові акти деталізують і конкретизують напрями забезпечення державою основ для розвитку людського капіталу, до основоположних інститутів належить у тому числі законодавче закріплення прожиткового мінімуму. Згідно зі ст. 1 Закону України «Про прожитковий мінімум» прожитковий мінімум вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування (далі набір продуктів харчування), а також мінімального набору непродовольчих товарів (далі набір непродовольчих товарів) та мінімального набору послуг (да-

© В.В. ТОКАР, 2011

лі набір послуг), необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості [4]. Таким чином, прожитковий мінімум можна представити як сукупність трьох основних елементів:

1) набір продовольчих товарів;

2) набір непродовольчих товарів;

3) набір соціально–культурних послуг (творчий розвиток)

Прожитковий мінімум визначається нормативним методом у розрахунку на місяць на одну особу, а також окремо для тих, хто відноситься до основних соціальних і демографічних груп населення. Не вдаючись до детального аналізу формальних процедур визначення прожиткового мінімуму в Україні, необхідно звернути увагу на скільки отримані в результаті розрахунків показники відповідають дійсності, тобто здатні забезпечити задекларовані потреби людини, у тому числі творчого розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Більшість вітчизняних науковців наполягають на тому, що національна методика визначення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати не відповідає реаліям глобального економічного середовища та ринковим умовам, які склалися в Україні. Дані показники перетворилися на суто формальні атрибути соціального захисту, забезпечуючи лише видимість інноваційного спрямування державної соціальної політики.

На думку В. Кускової, праця у світі еволюціонує в напрямі насичення її творчим змістом та інтелектуальною складовою, що передбачає висунення більш жорстких вимог до кожного індивіда стосовно професійного, кваліфікаційного та інтелектуально–творчого потенціалу [6]. Розраховані офіційні показники прожиткового мінімуму зводять потреби людини до банального фізичного виживання, взагалі унеможливлюючи будь–які інноваційні зрушення (вони просто не актуальні для населення, яке намагається просто вижити у складних умовах).

Схожими є висновки О. Шоляка, який цілком виправдано вказує на те, що потреби людини включають не тільки мінімальні фізіологічні та соціальні блага, але й потреби у кваліфікаційному рості, духовному збагаченні. Враховуючи різницю у рівнях життя, рівнях доходів і рівнях споживання в різних регіонах країни, у селі і у місті, даний дослідник пропонує запровадити диференціацію прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати залежно від регіону країни [9].

Оцінюючи зміну купівельної спроможності населення України в динаміці, Т. Білоконь приходить до висновку про необхідність перегляду споживчого кошику, який використовується для визначення прожиткового мінімуму [5, с. 36]. Триваюча невідповідність умовним цінам у споживчому кошику реальним (через інфляцію та похибки у калькуляції) спричиняє реальне зниження рівня захисту населення при формальному номінальному зростанні показників прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати у грошовому виразі.

Л. Новосельська та Ю. Цігуш указують на обумовленість методики оцінки прожиткового мінімуму рівнем соціально–економічного розвитку країни [8, с. 199], на основі чого дані автори роблять висновок про неприпустимість використання в Україні медіанного методу визначення прожиткового мінімуму через надмірне розшарування в доходах населення.

Незважаючи на значну увагу до питання соціального захисту населення з боку науковців, додаткового дослідження потребує методика оцінка прожиткового рівня та визначення його базового елемента.

Метою статті є виявлення напрямів удосконалення методики визначення прожиткового мінімуму в Україні та обґрунтування реальних показників з урахуванням демографічної ситуації в країні.

Виклад основного матеріалу. В Україні спостерігається поєднання двох негативних тенденцій – на тлі погіршення соціально–економічних показників відбувається депопуляція (яка включає в себе старіння населення та зменшення народжуваності). Незважаючи на суттєве збільшення державної допомоги при народженні дитини, на думку багатьох експертів, ефект від даного заходу є незначним і короткостроковим [12]. Таким чином, без покращення соціального захисту населення та створення умов для творчого розвитку особистості, демографічну проблему в Україні вирішити буде не можливо.

У цьому контексті особлива увага має бути приділена офіційно встановленому прожитковому мінімуму, тому що значна частина соціально–економічних параметрів прив'язана саме до даного показника. Наприклад, згідно зі ст. 95 Кодексу законів про працю розмір мінімальної заробітної плати не може бути нижчим від розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб [2]. Установлюючи реальний прожитковий мінімум, держава сприяє стимулюванню продуктивності праці та підтримку подальших реформ.

Відповідно до Закону України «Про Державний бюджет на 2011 рік» прожитковий мінімум для працездатних осіб установлено на 1 січня 2011 року на рівні 941 грн., а на 31 грудня 2011 року – 1004 грн. (див. табл.). У свою чергу, зі-

Прожитковий мінімум у 2011 році, грн./особа [3]

Категорія осіб	Період дії			
	01.01–31.03.2011	01.04–30.09.2011	01.10–30.11.2011	01.12–31.12.2011
Загальна	894	911	934	953
Діти до 6 років	816	832	853	870
Діти 6–18 років	977	997	1022	1042
Працездатні особи	941	960	985	1004
Особи, які втратили працездатність	750	764	784	800

дно із «Пояснювальною запискою до Проекту Закону України «Про Державний бюджет на 2011 рік»« індекс споживчих цін приймається на рівні 8,9%. Таким чином, доцільно здійснити розрахунок зміни реального прожиткового мінімуму протягом 2011 року з урахуванням індексу цін за такою формулою (формула 1):

$$ПМ_р = ПМ_н / (1+ I_ц) \quad (1),$$

де $ПМ_р$ – прожитковий мінімум реальний;

$ПМ_н$ – прожитковий мінімум номінальний;

$I_ц$ – індекс цін.

Підставляючи заплановані показники на 2011 рік, отримаємо такі результати:

$$ПМ_р(2011) = 1004 / (1 + 0,089) = 921,95 \text{ грн.}$$

Порівнюючи офіційний прожитковий мінімум для працездатних осіб на початок і кінець 2011 року, можна легко визначити, що реальна купівельна спроможність впаде на –2,02% протягом 2011 року (921,25 – 941 = –20,75 грн.; або 2,02%) за умови реалізації оптимістичного урядового сценарію щодо інфляції на рівні 8,9%.

Розрахуємо падіння купівельної спроможності у випадку реалізації негативних сценаріїв – вихід інфляції за заплановані межі. Якщо інфляція за підсумками 2011 року складе 10% та 15%:

$$ПМ_р*(2011) = 1004 / (1 + 0,01) = 912,73 \text{ грн.}$$

$$ПМ_р**(2011) = 1004 / (1 + 0,15) = 873,04 \text{ грн.}$$

Таким чином, у випадку інфляції за підсумками 2011 року на рівні 10% падіння купівельної спроможності становитиме –3,01% (912,73 – 941 = –28,27 грн. або –3,01%), а у випадку 15% – –7,22% (873,04 – 941 = 67,96 грн. або –7,22%). У зв'язку з цим можна стверджувати, що протягом 2011 року відбудеться погіршення рівня добробуту населення України (навіть у випадку реалізації оптимістичного сценарію розвитку).

У даному контексті необхідно дослідити рівень виконання прожитковим мінімумом функцій щодо забезпечення фізіологічних та, умовно кажучи, духовних потреб людини (творчий розвиток). Згідно із сутністю прожиткового мінімуму його рівень має забезпечити соціальний захист будь–якої особи, в тому числі задовольнити потреби у житлі. Прожитковий мінімум має забезпечити реалізацію права особи на отримання житла навіть за умови відсутності у неї будь–яких заощаджень для першого внеску, лише за такого припущення відбувається реальна перевірка ступеня захисту населення України.

Урядом розпочато цілеспрямовану програму «Доступне житло», яка передбачає, що середня ціна житла у м. Києві становитиме приблизно 8 тис. грн. / кв. м [10]. Приймемо даний показник як основу для подальших розрахунків. Використовуючи методику компанії SV Development, визначаємо що лише половина (50%) від прожиткового мінімуму витрачається на купівлю житла. Крім цього, в першому наближенні приймаємо такі обмеження: 1) відсутність інфляції; 2) відсутність іпотечного кредитування; 3) відсутність першого внеску; 4) особа проживає одна й потребує 40 кв. м (округлена норма на одну особу в Україні). Визначимо мінімальний строк, який необхідний для купівлі житла особою, яка отримає доходи на рівні прожиткового мінімуму працездатної особи (формула 2):

$$Т = [40хЦ/(ПМ/2)]/12 \quad (2),$$

де Т – строк, який необхідний для купівлі житла (роки);

Ц – ціна за 1 кв. м житлової площі;

ПМ – прожитковий мінімум.

Підставляючи значення до формули, отримаємо такі результати:

$$Т_{2011} = [40хЦ/(ПМ_{2011}/2)] / 12 = [40 \times 8000 / (1004/2)] / 12 = 53 \text{ (роки).}$$

Відповідно до даних «Рейтингу банків» на 24.01.2011 р. при купівлі житла на вторинному ринку в гривні мінімальна ставка іпотечного кредитування становила 15,1% річних при першому внеску не менше 50% від вартості житла; на первинному ринку ефективна ставка – 16,26%, перший внесок – 30%. Максимальний строк кредитування дорівнює 20 рокам [11].

Ураховуючи дані про максимальний строк кредитування у 20 років та наявність іпотечного кредитування без першого внеску, доцільно здійснити розрахунок максимальної ставки іпотечного кредитування для виконання офіційного прожиткового мінімуму своїх функцій. Залишаючи базові параметри незмінними, формуємо базову формулу для визначення рівня прожиткового мінімуму (формула 3):

$$ПМ_{оф} = 2 \times 40 \times Ц \times (1 + Т \times і) / (Тх12), \quad (3)$$

де $ПМ_{оф}$ – офіційний прожитковий мінімум;

Ц – вартість 1 кв. м житла;

і – річна ставка іпотечного кредитування;

Т – строк кредитування (роки).

У результаті перетворень отримуємо формулу для розрахунку максимальної ставки іпотечного кредитування (формула 4):

$$i_{max} = [[(ПМ_{оф} \times (Тх12))/ 2 \times 40 \times Ц] – 1)/ Т. \quad (4)$$

Підставляючи параметри до формули, отримуємо такі результати:

$$I_{max} = ([1004 \times (20 \times 12)]/ 2 \times 40 \times 8000] – 1) / 20 = –0,0312 \text{ або } –3,12\%,$$

Виходячи із існуючих параметрів максимальна ставка за іпотечним кредитуванням має становити –3,12%. Тобто протягом 20 років (максимальний строк іпотечного кредитування) іпотечна ставка має бути відсутня, крім цього, держава щомісячно має надавати субсидію у розмірі 3,12% від вартості житла, щоб забезпечити його купівлю. Зрозуміло, що такий стан справ є нереальним.

Перейдемо до розрахунку теоретичного рівня прожиткового мінімуму виходячи із формули 3 та приймаючи ставку іпотечного кредитування на рівні 16,26% (реальні показники):

$$ПМ_т = 2 \times 40 \times 8000 \times (1 + 20 \times 0,1626) / (20 \times 12) = 11338,67 \text{ (грн.).}$$

Таким чином, теоретичний рівень прожиткового мінімуму ($ПМ_т$) на 31.12.2011 р. має становити не менше 11 338,67

грн. Порівнюючи даний показник з офіційно встановленими параметрами, можна визначити, що рівень захисту працездатного населення забезпечується лише на 8,85% (1004/11338,67).

Продовжимо визначення теоретичного рівня прожиткового мінімуму, запровадивши введення реальної ринкової вартості житла. На сьогодні мінімальний ціна за 1 кв. м становить $1200. Використавши умовний курс на рівні 8 грн. за $1, отримуємо мінімальну ціну 9600 грн. за 1 кв. м. Використаємо отримані дані для розрахунку теоретичного рівня прожиткового мінімуму за формулою 3:

$$ПМ_т^* = 2 \times 40 \times 9600 \times (1 + 20 \times 0{,}1626) / (20 \times 12) = 13606{,}4 \text{ (грн.)}.$$

Таким чином, теоретичний рівень прожиткового мінімуму ($ПМ_т^*$) на 31.12.2011 р. з урахуванням мінімальної ринкової вартості житла має становити не менше 13 606,4 грн. Порівнюючи даний показник з офіційно встановленими параметрами, можна визначити, що рівень захисту працездатного населення забезпечується лише на 7,38% (1004/11338,67). Ураховуючи вищенаведене, доцільно зробити висновок про те, що теоретично прожитковий мінімум знаходиться у межах 11338,67 13606,4 (грн.), тобто на кінець 2011 року при збереженні ринкових параметрів соціальний захист населення буде знаходитися на рівні 7,38–8,85% від необхідного, що дозволяє зробити негативні прогнози щодо ефективності соціально–економічної політики у короткостроковій перспективі.

Проведені достатньо прості розрахунки мають стати основою для подальших інституційних змін у соціальному захисті населення України. Методика розрахунку прожиткового мінімуму має бути удосконалена в запропонованому напрямі, а саме покладання в її основу вартості житла з урахуванням іпотечного кредитування. Даний крок вимагатиме додаткової відповідальності з боку держави. Перш за все мова йде про формування постійно функціонуючого ринку доступного житла з індикативними цінами, які повинні затверджуватись на національному рівні. Як доводить проведене дослідження, без допомоги приватного сектору економіки та банківської системи проблему соціального захисту населення вирішити неможливо. Мова йде перш за все про забезпечення поступового зниження ставок іпотечного кредитування до прийнятного рівня.

Висновки

Ураховуючи вищенаведене, необхідно зазначити, що офіційна методика визначення прожиткового мінімуму не витримує критики через нездатність забезпечити виконання даним параметром своїх функцій. У зв'язку з цим необхідно здійснити такі інституційні зміни:

1) перехід до підрахунку прожиткового мінімуму на основі реальних ринкових цін на житло з урахуванням іпотечного кредитування та витрат на рівні 50% на інші потреби;

2) оцінка ефективності дій уряду на основі порівняння забезпеченого та теоретично необхідного прожиткового мінімуму (у відносному співвідношенні);

3) подальше розширення державних програм у сфері стимулювання зниження ставок іпотечного кредитування та зменшення вартості житла.

Перспективними для подальшого дослідження виступають побудова шкали прожиткового мінімуму у залежності від типу домогосподарства (наявність і кількість дітей і людей похилого віку), визначення джерел фінансування державних іпотечних програм і побудова моделей оцінки ефективності використання даних ресурсів.

Література

1. Конституція України // Офіційний портал Верховної ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon1.rada.gov.ua

2. Кодекс законів про працю від 10.12.71 р. №322–VIII, редакція від 12.01.2011 р. на підставі 2824–17 // Офіційний портал Верховної ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon1.rada.gov.ua

3. Закон України «Про Державний бюджет України на 2011 рік» від 23.12.2010 р. №2857–VI // Офіційний портал Верховної ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon1.rada.gov.ua

4. Закон України «Про прожитковий мінімум» від 15.07.99 р. №966–XIV, редакція від 22.05.2008 на підставі v010p710–08 // Офіційний портал Верховної ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon1.rada.gov.ua

5. Білокінь Т.Г. Оцінка купівельної спроможності громадян України / Т.Г. Білокінь // Сталий розвиток економіки. – 2009. – С. 33 38.

6. Кускова В.Г. Розвиток людського капіталу в умовах ринкової трансформації економіки України / В.Г. Кускова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua

7. Кучуков Р., Савка А. Современная экономика России и проблемы ее конкурентоспособности в условиях глобализации / Р. Кучуков, А. Савка // Международная экономика. – 2008. №8. – С. 22 36.

8. Новосельська Л., Цігуш Ю.Ю. Міжнародний досвід розрахунку прожиткового мінімуму / Л.І. Новосельська, Ю.Ю. Цігуш // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.4. – С. 198–200.

9. Шоляк О.Ю. Мінімальна заробітна плата, як державна соціальна гарантія оплати праці / О.Ю. Шоляк [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua

10. Офіційний сайт Кабінету міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua

11. Рейтинги банків України в 2011 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobank.ua/zhile_v_kredit/reytingi.

12. Премьер и демография // Новости финансов в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://news.finance.ua/ru/~/2/0/all/2011/01/22/224814.

О.П. КОВАЛЬ,
к.е.н., Національний інститут стратегічних досліджень

Механізми забезпечення гарантій збереження коштів пенсійних накопичень

У статті обґрунтовано необхідність та розроблено концептуальні засади гарантування збереження коштів, які мають бути спрямовані у накопичувальну систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, а також запропоновано систему механізмів такого гарантування.

В статье обоснована необходимость и разработаны концептуальные основы гарантирования сохранности средств, которые должны направляться в накопительную систему общеобязательного государственного пенсионного страхования, а также предложена система механизмов такого гарантирования.

In article necessity is proved and conceptual bases of warranting of safety of means which should go to memory system of obligatory state pension insurance are developed and also the system of mechanisms of such warranting is offered.

Постановка проблеми. Питання щодо гарантій збереження пенсійних накопичень є, без перебільшення, найбільш болючим та важко вирішуваним в усій пенсійній реформі. Аналіз наслідків фінансової кризи наочно довів, що в усьому світі накопичувальні системи є найбільш вразливими та незахищеними від втрати та знецінення активів. Разом із тим діюча законодавча база та профільні законопроекти жодним чином не регламентують цей украй важливий аспект запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Концептуальним засадам запровадження накопичувальної системи, зокрема, було приділено багато уваги в ході круглих столів, які відбулися 15 вересня 2010 у Національному інституті стратегічних досліджень [1] та 16 вересня 2010 року в Комітеті Верховної Ради України з питань фінансів та банківської діяльності [2]. На цих публічних заходах наголошувалося, зокрема, на необхідності гарантування збереження пенсійних накопичень, проте конкретних механізмів та інструментів такого гарантування запропоновано не було.

Метою статті є розробка концептуальних засад забезпечення гарантій збереження коштів пенсійних накопичень, а саме: визначення обсягів, суб'єктів та інструментів (механізмів) такого гарантування.

Виклад основного матеріалу. Головною ціллю системи гарантування збереження коштів пенсійних накопичень, на наш погляд, має бути забезпечення реалізації в повному обсязі права громадян на частину пенсії, сформованої за рахунок внесків до накопичувальної системи. Як додаткова ціль такої системи може розглядатися забезпечення дохідності пенсійних накопичень у розмірі не нижче встановленої (наприклад, розмір інфляції або ринкова ставка дохідності, що розраховується щорічно за весь період накопичення). При цьому потребують вирішення концептуальні питання щодо визначення обсягів, суб'єктів та інструментів (механізмів) такого гарантування

Обсяги гарантування. Параметри та організаційна структура системи гарантування збереження пенсійних накопичень у цілому залежать від того, як саме будуть визначатися зобов'язання по виплатах накопичувальної пенсії. Фактично постає питання щодо вибору однієї з чотирьох методик визначення обсягів зобов'язань, які підлягають гарантуванню, а саме:

1) сума внесків, сплачених роботодавцями та робітниками за весь період формування пенсійних накопичень до моменту виникнення права застрахованої особи на отримання накопичувальної частини пенсії (номінальна сума внесків);

2) номінальна сума внесків, проіндексована на рівень інфляції;

3) номінальна сума внесків та мінімально гарантований інвестиційний дохід у розмірі, що перевищує рівень інфляції;

4) номінальна сума внесків з урахуванням щорічних значень дохідності модельного портфелю (середньоринкова дохідність відповідних активів).

Проаналізуємо переваги та недоліки кожної з наведених методик (табл. 1). Фактично йдеться про те, що розподільчий та накопичувальний механізми функціонування пенсійної системи – це не що інше, як різні способи набуття робітником права на майбутню продукцію (товари та послуги), які необхідні йому для життєдіяльності після виходу на пенсію. Тільки в першому випадку відбувається обмін продукції на раніше видані обіцянки суспільства щодо матеріального забезпечення непрацездатного робітника, а в другому – обмін на накопичену частину заробітної плати такого робітника. Але й тому і в іншому випадках визначальне значення має не фізичний обсяг накопичених активів, а обсяг матеріальних та нематеріальних благ, який буде доступним для робітника після виходу на пенсію (іноді в профільній літературі використовується більш влучний термін «обсяг пенсійних прав»).

Моделі 1–3 ранжовано у порядку збільшення потенційного грошового навантаження на державу та інших суб'єктів інституційної інфраструктури накопичувальної системи. При цьому вважаймо модель 1 неприйнятною виходячи з принципу соціальної справедливості, оскільки боротьба з інфляцією є прерогативою держави. Тому держава має забезпе–

© О.П. КОВАЛЬ, 2011

Таблиця 1. Переваги та недоліки методик визначення розміру зобов'язань накопичувальної пенсійної системи, що мають підлягати гарантуванню

Переваги та недоліки для держави	Переваги та недоліки для суспільства
1. Номінальна сума внесків	
Гарантування потребує мінімальних потенціальних грошових витрат з боку держави та суб'єктів інфраструктури накопичувальної системи	Гарантування не досягає головної цілі, відтак не сприяє досягненню соціальної справедливості та зростанню популярності накопичувальної системи у суспільстві
2. Номінальна сума внесків, проіндексована на рівень інфляції	
Гарантування потребує потенціальних грошових витрат у більшому розмірі, ніж за моделі 1	Гарантування сприяє досягненню соціальної справедливості та зростанню популярності накопичувальної системи у суспільстві
3. Номінальна сума внесків та інвестиційний дохід, що перевищує рівень інфляції	
Потенційне грошове навантаження на державу та інших суб'єктів є максимальним	Модель користуватиметься максимальною популярністю у суспільстві
4. Номінальна сума внесків та інвестиційний дохід модельного портфелю	
Потенційне грошове навантаження характеризується великою долею невизначеності внаслідок непередбачуваності ринкової кон'юнктури на довгостроковому горизонті інвестування. Існує ймовірність негативного інвестиційного доходу	Модель є малозрозумілою для населення, відтак не користуватиметься популярністю у суспільстві. У разі негативного інвестиційного доходу принцип соціальної справедливості може бути порушено

чити збереження майбутніх пенсійних прав громадян виходячи з паритету майбутньої купівельної спроможності.

Модель 3 також слід вважати неприйнятною, оскільки за своєю ідеологією другий рівень пенсійної системи не ставить за мету приріст пенсійних накопичень, обмежуючись лише їх збереженням. Відтак обрання третьої моделі потягне за собою надлишкове потенційне навантаження на державу та суб'єктів інституційної інфраструктури, що на нинішньому етапі розвитку вітчизняної фінансової системи слід вважати недоцільним. Модель 4 слід також вважати неприйнятною внаслідок її надлишкової невизначеності.

(Довідково: Аналіз практики країн, що запровадили обов'язкові накопичувальні системи, свідчить, що найбільш поширеним механізмом захисту пенсійних накопичень є механізми гарантування доходності. Так, наприклад, у Швейцарії гарантується мінімальна номінальна доходність в 4% річних, що забезпечується центральним гарантійним фондом. Гарантійний фонд, що наповнюється за рахунок обов'язкових внесків з усіх пенсійних фондів, надає первинне джерело покриття зобов'язань перед тим, як звернутися до уряду за компенсацією для учасників пенсійних фондів, що збанкрутіли. Подібна практика існує також у деяких східноєвропейських країнах.

В Угорщині запроваджено гарантії реальної доходності для робітників старше 40 років, яка забезпечена як центральним гарантійним фондом, так і зобов'язаннями пенсійних фондів щодо підтримки мінімального рівня резервів. По відношенню до більш молодих робітників діє гарантія забезпечення нульової доходності.

Гарантії мінімальної відносної доходності (відносно середньої доходності по ринку за певний період) існують у більшості країн Латинської Америки (Аргентина, Чилі, Колумбія, Сальвадор, Уругвай).

У цих країнах держава є відповідальною за покриття будь–якого дефіциту по гарантованій доходності після ліквідації пенсійних фондів, що збанкрутіли [3]).

Отже, доходимо висновку, що модель 2 слід вважати розумним компромісом, а гарантія збереження коштів пенсійних накопичень громадян має розповсюджуватися на номінальну суму внесків, проіндексовану на рівень інфляції.

Суб'єкти гарантування. Питання гарантій напряму пов'язане з тим, хто саме з суб'єктів інвестиційного процесу має прийняти на себе ризики інвестування. Можливі три варіанти:

1. Ризики інвестування бере на себе компанія з управління активами (далі – КУА) та покриває збитки за рахунок власного капіталу.

2. Ризики інвестування бере на себе держава.

3. Ризики інвестування покладаються на застрахованих осіб.

Перший варіант є найбільш болісний для КУА. До того ж виходячи з потенційних обсягів пенсійних накопичень, наряд чи КУА буде в змозі сформувати власний капітал в адекватному обсязі. Насамкінець, він суперечить самому духу (хоча не букві договору) інституту довірчого управління, згідно якому ризики повинен нести власник майна – постановник управління.

Другий варіант найбільш повно відповідає формальному розумінню відносин з довірчого управління, але є неприйнятним з економічних причин, оскільки створює стимули для КУА приймати на себе надлишкові ризики: якщо вони не спрацюють, то підвищиться рейтинг та рівень доходу, а в протилежному випадку всі наслідки покладаються на державу. Крім того, в накопичувальній системі не передбачено джерел покриття (резервів) на такий випадок.

Третій варіант виглядає виправданим з економічної точки зору, але цілком суперечить самій постановці питання щодо гарантування накопичень громадян, що слід вважати цілком неприпустимим. До того ж з юридичної точки зору робітник не є стороною договору довірчого управління, відтак ы покладати тільки на нього наслідки дії інших осіб не є цілком правомірним.

Підсумовуючи, вважаємо за розумний компроміс покласти відповідальність за збереження накопичень на всі три

сторони накопичувального процесу: державу, КУА та застраховану особу.

Інструменти (механізми) гарантування. Найбільшого розповсюдження у світовій практиці набули такі механізми:

– обов'язкове страхування відповідальності суб'єктів інституційної інфраструктури;

– фонд гарантування;

– гарантії держави.

Обов'язкове страхування як механізм забезпечення відповідальності КУА. Досвід довірчого управління розвинених країни демонструє ефективність страхування для КУА, оскільки поліс страхування відповідальності мінімізує їх витрати з управління ризиками, а також є дієвою гарантією захисту майнових інтересів громадян. Страхування відповідальності КУА є однією з форм страхування відповідальності, але має свою специфіку.

Відповідно до найкращої світової практики страховим випадком для цього виду страхування є порушення КУА договору про управління активами, що призводить до нанесення шкоди пенсійним активам з таких основних причин:

– помилка або недбалість, ненавмисні дії з боку співробітників КУА при виконанні своїх посадових обов'язків;

– навмисні протиправні дії, вчинені посадовими особами КУА.

Інколи страховим випадком вважають також злочинні дії, скоєні третіми особами у сфері комп'ютерної інформації, зберігання конфіденційних даних, що стосуються діяльності недержавних пенсійних фондів, протиправних дій третіх осіб, пов'язаних із підробкою цінних паперів, які входять до складу активів пенсійного фонду [4].

Звернемо увагу, що не підлягає страхуванню ризик знецінення пенсійних накопичень унаслідок зміни ринкової кон'юнктури. Це цілком слушно, оскільки жоден страховик не візьме на себе такі ризики, хіба що за захмарно високими тарифами.

При цьому на законодавчому рівні може бути встановлено мінімальні обсяги страхової суми, в межах якої страховик зобов'язаний здійснити виплату страхового відшкодування у відсотках до суми пенсійних накопичень, що знаходяться під управлінням КУА або в абсолютних цифрах.

У деяких випадках умовами договору обов'язкового страхування відповідальності КУА передбачається часткове звільнення страховика від виплати страхової суми (франшиза), розмір якої не може перевищувати розміру власних коштів КУА на момент настання страхового випадку.

Як правило, страхування відповідальності КУА є обов'язковим, тобто компанії, що не уклали відповідні договори, не мають права здійснювати операції з інвестування пенсійних активів.

Що стосується страховиків, то вони (страхові пули на умовах співстрахування ризиків двома або більше страховиками або перестрахування) повинні мати власний капітал, що вдесятеро перевищує розмір мінімального страхового відшкодування. При цьому державне регулювання страхових тарифів може здійснюватись державним регулятором або урядом шляхом встановлення економічно обґрунтованих страхових тарифів та порядку їх застосування страховиками при визначення розміру страхової премії.

Встановлення твердих тарифів (якщо не брати до уваги поправочні коефіцієнти) має як свої переваги, так й недоліки. До переваг передовсім слід віднести попередження надмірної конкуренції та можливості демпінгування (що є вельми популярним на початковому етапі, коли ще відсутня статистична інформація щодо збитковості нового виду страхування) при боротьбі страховиків за долю ринку, що потенційно тягне за собою проблеми з перестрахуванням та, відповідно, формуванням страхових резервів.

Найбільш суттєвим недоліком слід вважати відсутність традиційної для страхування можливості за допомогою тарифної політики стимулювати страхувальників до заходів, спрямованих на зниження ступеню ризику (цей недолік певною мірою нівелюється наявністю франшизи).

Також відповідно до найкращої світової практики депозитарна установа, яка виконує функції зберігача, як правило, страхує свою відповідальність перед КУА та НПФ.

Проблема полягає в тому, що стаття 7 («Види обов'язкового страхування») Закону України «Про страхування» [5] не містить такого виду, як страхування відповідальності зберігача та КУА. Стаття 6 вищенаведеного закону «Добровільне страхування та його види» наводить три види страхування, які за своїм економічним змістом можуть бути аналогом страхування відповідальності КУА та зберігачів, а саме: страхування інвестицій, страхування фінансових ризиків та певною мірою страхування відповідальності перед третіми особами (відмінної від страхування транспорту. – Прим. автора). Як правило, об'єктом страхування за цими видами є майнові інтереси, пов'язані з ризиком виникнення збитків (у тому числі неотримання (недоотримання) доходів, понесенням додаткових витрат) страхувальником внаслідок непередбаченого невиконання (неналежного виконання) обумовлених угодою зобов'язань. Страховими ризиками зазвичай наводять надзвичайні або непоборні за даних умов обставини стихійного лиха, пожежі, вибуху, аварії, стихійних лих, банкрутства контрагента тощо, тобто події, що характеризуються відносно малою долею ймовірності. Але разом із тим частка премій за страхування фінансових ризиків у структурі валових страхових премій за перше півріччя 2010 року становила 1092,7 млн. грн., або 11% від загального обсягу премій [6].

Оскільки відсутній сам по собі вид обов'язкового страхування, відсутні й ліцензійні вимоги та інше нормативно–правове забезпечення такого виду страхової діяльності. Отже, нагальною необхідністю стає внесення відповідних змін до законодавчо–нормативної бази. Причому такі зміни слід вносити якомога скоріше, не чекаючи запровадження накопичувальної системи, з метою напрацювання ринкової практики застосування такого інструменту та статистичної інформації щодо ступеню його ризикованості.

Фонд гарантування як механізм забезпечення відповідальності застрахованих осіб. Вважаймо за доцільне утворити спеціальний орган (фонд, агенцію тощо) з відповідним правовим статусом державної спеціалізованої установи, яка виконує функції державного управління у сфері гарантування збереження пенсійних накопичень. Такий фонд має бути економічно самостійною установою, яка не має на меті одержання прибутку, мати самостійний баланс, поточний та інші рахунки в Національному банку України.

Метою діяльності такого фонду повинно бути доформування у разі необхідності обсягів пенсійних прав громадян при отриманні накопичувальної складової пенсії. Головним джерелом формування коштів фонду має бути частина страхових внесків у накопичувальну систему, розмір якої розраховується актуарно.

При цьому слід усвідомлювати, що будь–які збитки на стадії накопичення до моменту виникнення права застрахованої особи на отримання накопичувальної частини пенсії не підлягають відшкодуванню за рахунок коштів фонду.

Гарантії як механізм забезпечення відповідальності держави. Вважаймо за доцільне одночасно зі спрямуванням внесків до накопичувальної системи прийняти Закон України «Про державні гарантії збереження коштів пенсійних накопичень», який має містити такі основні положення:

1. Держава зобов'язується забезпечити збереження обсягів та реальної вартості пенсійних накопичень громадян і гарантує компенсацію втрат від їх знецінення у встановленому порядку.

2. Компенсація громадянам України втрат від знецінення пенсійних накопичень проводиться у грошовій формі за рахунок Державного бюджету України починаючи з моменту виникнення права застрахованої особи на отримання накопичувальної частини пенсії відповідно до діючого законодавства.

3. Кошти для компенсації втрат від знецінення пенсійних накопичень громадян визначаються в Державному бюджеті України окремою статтею.

4. Порядок проведення компенсаційних виплат, у тому числі перерахування коштів з Державного бюджету України визначається Кабінетом Міністрів України.

Порівняння інструментів гарантування збереження коштів пенсійних накопичень наведене у табл. 2.

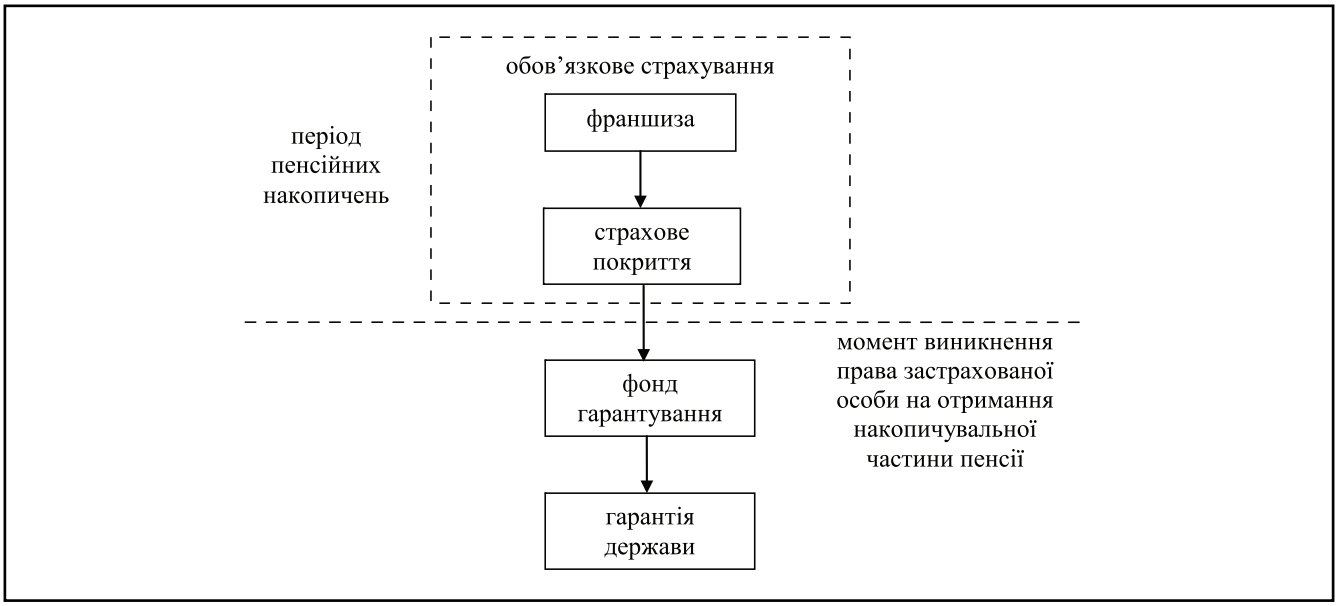
Спільне функціонування всіх трьох запропонованих інструментів здатне забезпечити розумний компроміс відповідальностей за збереження накопичень для всіх трьох сторін накопичувального процесу: КУА, застрахована особа та держава. Але в черговості їх застосування присутня певна ієрархія (див. рис.).

Так, гарантія держави вступає в дію лише за умови недостатності коштів фонду гарантування.

У контексті проблеми, що розглядається, з метою подолання негативного впливу коливань ринкової кон'юнктури інколи фахівці з пенсійного забезпечення пропонують уза–

Таблиця 2. Спільні та відмінні риси інструментів гарантування збереження коштів пенсійних накопичень

Характеристика	Інструменти гарантування		
	обов'язкове страхування відповідальності	фонд гарантування	гарантія держави
Джерело покриття	Власний капітал КУА (зберігача)	Частина страхових внесків	Кошти державного бюджету
Інтервал (періодичність) дії	Багаторазово, постійно протягом усього терміну пенсійних накопичень	Одноразово в моменту виникнення права застрахованої особи на отримання накопичувальної частини пенсії	



Ієрархія інструментів гарантування збереження коштів пенсійних накопичень

конити механізм обмеження на певний строк права громадян на отримання виплат з накопичувальної системи при падінні ринкової вартості пенсійних активів нижче встановленого рівня внаслідок дії різного роду криз. Таке обмеження має супроводжуватися зобов'язанням відновити докризову вартість пенсійних накопичень, у тому числі за рахунок непропорційного перерозподілу частини інвестиційного доходу за цей період на користь вказаних громадян з примусово відкладеною накопичувальною пенсією.

На нашу думку, така пропозиція має серйозну ваду в контексті соціальної справедливості, а саме: вказана особа може й не дожити до моменту відновлення відстроченої накопичувальної пенсії.

З іншого боку, йдеться фактично про подолання касового розриву, оскільки врешті–решт особа отримує пенсійні права хоча й трохи пізніше, але в повному обсязі. Тому вважаємо, що проблема відстрочення пенсійних виплат унаслідок дії криз є доволі цікавою та підлягає додатковому вивченню.

Запропонований механізм дозволить уникнути зменшення пенсійних прав громадян, забезпечить простоту та, відповідно, низьку собівартість адміністрування системи страхування пенсійних накопичень.

Наостаннє наголосимо: запропонована система гарантування збереження пенсійних накопичень повинна носити єдиний комплексний характер, тобто всі три інструменти мають бути запроваджені та діяти одночасно. У випадку, якщо цього не відбудеться (або буде прийнята система, що гарантує збереження лише номінальної суми внесків), виникає велика ймовірність того, що статус молодших вікових груп, залучених в обов'язковому порядку до накопичувальної системи, буде не більш, а, навпаки, менш захищеним, ніж у осіб старших вікових груп, що залишилися в солідарній системі. Недостатня захищеність стане наслідком дії двох факторів:

– адміністративний. Мається на увазі ризики неналежного управління неринкового характеру, тобто свідомі чи несвідомі дії менеджменту, які тягнуть за собою втрату частини пенсійних активів. Зазвичай свідоме неналежне управління набуває вигляду несвідомого (розміщення у боргові активи за неринковими ставками, купівля активу за завищеними або продаж за занизькими цінами тощо), що вкрай важко довести, а відтак й запобігти;

– фінансовий. Маємо на увазі додаткові ризики, характерні для фінансового ринку. Зокрема, йдеться про низьку (потенційно недостатню) доходність пенсійних накопичень, яка не перекриває зменшення оцінки одного року страхового стажу. (Відповідно до чинного законодавства за період участі тільки в солідарній системі величина оцінки одного року страхового стажу дорівнює 1,35%, а за період участі в солідарній і накопичувальній системах пенсійного страхування – 1,08%.)

Єдиним засобом запобігання такій ситуації (за умови неприйняття системи гарантування збереження пенсійних накопичень, про яку йдеться вище) є переформатування накопичувального компоненту пенсійної системи з обов'язкового у добровільний формат, який іманентно властивий цивільно–правовому інституту пенсійних накопичень. (Під добровільністю у даному випадку слід мати на увазі не право особи робити відрахування чи ні (як для третього рівня – недержавного пенсійного забезпечення), а право вибору напряму спрямування обов'язкових відрахувань (до солідарного чи накопичувального компоненту)).

Це пов'язано з тим, що будь–які фінансові обтяження, що покладаються на громадянина (будь то податки чи страхові внески), допустимі, якщо вони переслідують суспільно значущі цілі, тобто обумовлені публічною необхідністю перерозподілу коштів у суспільних інтересах, для виконання зобов'язань перед іншими особами.

З розподільчим компонентом пенсійної системи все очевидно. Страхові внески повинні, безумовно, вилучатися із заробітку в обов'язковому порядку, оскільки існує суспільна необхідність виплачувати пенсії особам, що втратили працездатність (солідарна відповідальність поколінь).

Однак накопичувальна система не повністю вкладається в таку систему відносин, оскільки формує накопичення за своєю економічною суттю індивідуальні, при тому що внески вилучаються у обов'язковому порядку. Але ці кошти нікуди не спрямовуються, за їхній рахунок не виплачуються пенсії. Вони капіталізуються, інвестуються, та окрім самого власника ними не може скористуватись жодна особа. Тобто з юридичної точки зору стосовно накопичувального компонента відсутня суспільна необхідність примусового формування особистих пенсійних накопичень (принаймні, така необхідність не є достатньо очевидною. Більше того, виникає додаткова проблема недонадходжень до солідарної системи).

За цих умов виглядає логічним надати застрахованій особі право добровільного вибору участі у накопичувальному компоненті. Як додатковий аргумент зазначимо, що згідно з актуарними розрахунками особи, що отримують заробітну плату нижче середньої, не в змозі сформувати скільки–небудь значущі пенсійні накопичення, а відтак їхня участь у накопичувальній системі позбавлені будь–якого сенсу.

Висновки

1. Виходячи з принципу соціальної справедливості та ставлячи за мету популяризацію накопичувальної системи серед населення, гарантія збереження коштів пенсійних накопичень громадян має розповсюджуватися на номінальну суму внесків громадян, проіндексовану на рівень інфляції.

2. Відповідальність за збереження накопичень має лягати на всі три сторони накопичувального процесу: державу, КУА та застраховану особу. Виходячи з цього механізмами гарантування мають бути обов'язкове страхування відповідальності суб'єктів інституційної інфраструктури (КУА та зберігач), фонд гарантування збереження пенсійних накопичень та гарантії держави.

3. Як законодавче підґрунтя для забезпечення страхування відповідальності суб'єктів інституційної інфраструктури слід якомога швидше страхування відповідальності КУА та зберігача внести до переліку обов'язкових видів страхування.

4. З метою забезпечення відповідальності застрахованих осіб доцільно утворити спеціальний орган (фонд, агенцію тощо) з відповідним правовим статусом державної спеціалізованої установи, яка виконує функції державного управління у сфері гарантування збереження пенсійних накопичень.

5. За недостатності коштів такого фонду як кінцева інстанція мають вступати в дію гарантії держави.

На нашу думку, напрямами подальшого дослідження можуть бути проблема відстрочення пенсійних виплат внаслідок дії фінансових криз та доцільність добровільної участі в накопичувальному компоненті пенсійної системи.

Література

1. Національний інститут стратегічних досліджень. «Криза розподільчої пенсійної системи в Україні та напрями диверсифікації пенсійного портфеля». Аналітична доповідь до засідання круглого столу круглого столу 15.09. 2010 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/Table/15092010/index.htm

2. Комітет Верховної Ради України з питань фінансів та банківської діяльності. Круглий стіл з обговорення питань щодо запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (другого рівня) 16 вересня 2010 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.capitalmarkets.kiev.ua/structure/pension–reform/events_ua.php#2

3. Інформаційна агенція «Російські фінансові комунікації» [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://rosfincom.ru/market/pensions/allanalytics/46126.html

4. Закон РФ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации» [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://law.kodeks.ru/egov/index?tid=633200007&nd=901823282&nh= 0&ssect=0

5. Закон України «Про страхування» від 07.03.96 р. № 85/96–ВР

6. Офіційний сайт Держфінпослуг. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/734.html

Є.М. ПАЛИГА,
д.е.н., професор, Українська академія друкарства
І.Я. БУРДА,
здобувач, Українська академія друкарства

Зовнішні загрози кадровій безпеці підприємств в Україні

На основі опрацювання наукових джерел та статистичної інформації визначено ключові зовнішні загрози кадровій безпеці підприємства.

На основе обработки научных источников и статистической информации определены ключевые внешние угрозы кадровой безопасности предприятия.

On the basis of scientific sources and statistical information defines the key external threats to security personnel of the enterprise

Постановка проблеми. В добу інтенсивного інформаційного розвитку персонал є одним із найбільш важливих ресурсів будь–якої підприємства, оскільки: по–перше, всі види ресурсів (технічні, організаційні, економічні, фінансові, технологічні) не можуть приводитися в дію без праці персоналу; по–друге, злагоджена команда професіоналів здатна стати вирішальною перевагою в конкурентній боротьбі; по–третє, персонал – це і є підприємство, його основа; по–четверте, висока продуктивність праці працівників – ключ до підтримки прибутковості та досягнення стратегічних цілей. Окрім цього, численні дослідження в різних країнах свідчать, що компанії, які ефективно управляють людськими ресурсами, досягають більш високого рівня прибутковості й фінансового зростання, ніж їхні конкуренти [5].

Поруч із важливістю персоналу на перший план виходить і проблема забезпечення його безпеки. Складність виконання цього завдання зумовлена особливостями людських ресурсів та необхідністю застосування специфічних методів які сьогодні на теоретичному рівні мало досліджені.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Методологічні, методичні та прикладні аспекти економічної, в тому числі й кадрової, безпеки є об'єктом розгляду у працях таких вчених, як О. Ареф'єва, О. Власюк, З. Варналій, І. Воробйов, В. Геєць, Я. Гончарук, В. Губський, О. Грунін, Є. Олійніков, О. Кириченко, О. Кірієнко, Т. Кузенко, А. Кузнєцов, П. Пригунов, В. Пономарьов, Ю. Рубан, О. Лащенко, Н. Швець, В. Шликов, І. Чумарін та ін.

Метою статті є визначення та обґрунтування ключових зовнішніх загроз кадровій безпеці підприємницьких структур в Україні.

Виклад основного матеріалу. Перш за все необхідно зазначити, що за результатами наукових дослідженнях нами пропонується власне визначення категорії «кадрова безпека» як складової економічної безпеки підприємства, пріоритетним завданням для якої є захист від ризиків та за–

© Є.М. ПАЛИГА, І.Я. БУРДА, 2011

гроз з метою створення умов для найбільш ефективного управління персоналом, як визначального ресурсу для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства [1].

Згідно з запропонованим визначенням ключовими завданнями кадрової безпеки є розпізнавання та захист від загроз, які, в свою чергу, поділяються на зовнішні та внутрішні. Зовнішні загрози – це дії, явища або процеси, які не залежать від волі та свідомості співробітників підприємства і завдають збитків, а внутрішні – пов'язані із негативним впливом працівників (навмисні або які стали наслідком необережності чи недбальства персоналу). Окрім цього, доцільно зазначити, що, на думку російського науковця І. Чумаріна, співвідношення зовнішніх і внутрішніх загроз для підприємства співвідноситься як 20 до 80. Тобто 4/5 всіх проблем народжуються всередині компанії, в рядах своїх співробітників [11].

На нашу думку, важливість персоналу, а відтак і пріоритетність забезпечення кадрової безпеки, вимагає ретельного вивчення усіх загроз. Складність цього завдання спонукало до поетапного здійснення дослідження і на першому етапі – до ретельного вивчення зовнішніх загроз.

Основою проведеного дослідження стали дані Державного комітету статистики [3; 8], щорічні доповіді НАН України [6, 7] та матеріали доповіді «Україна в світі» підготовленої за підтримки Фонду Конрада Аденауера в Україні, а також інші наукові джерела.

Розпочнемо з того, що чисельність населення нашої країни неухильно скорочується вже протягом сімнадцяти років. Із початку 1993 року, коли населення України мало найбільшу чисельність (52,2 млн. осіб), до початку 2010 року (46,0 млн.) його природний убуток – результат перевищення числа померлих над числом народжених – та негативне міграційне сальдо (що фіксувалося в Україні з 1994 по 2004 рік) зумовили скорочення кількості населення більш ніж на 6 млн. осіб, провідну роль в якому відіграло природне зменшення (депопуляція) [8]. (Для порівняння: згідно з матеріалами доповіді «Україна і світ» за тенденціями зменшення чисельності населення Україна (–0,54% в рік) поступається лише Молдові (–0,93%) та Грузії (–0,78%), що, у свою чергу, суперечить тенденціям єврозони, для якої притаманне щорічне зростання на рівні 0,55%.) Тобто зовнішньою загрозою для кадрової безпеки будь–якого вітчизняного підприємства можна вважати негативну динаміку чисельності населення, що зумовлює скорочення бази відтворення трудового потенціалу населення та в подальшому спричинить дефіцит кваліфікованої робочої сили.

Згідно зі статистичними даними, для України сьогодні притаманний високий рівень демографічного старіння, оскільки вона посідає 11–те місце за часткою населення віком 60 років і старше після демографічно найбільш старих країн (як Італія, Греція, Німеччина, Швеція та ін.). За часткою населення у віці понад 65 років Україна нині перебуває поряд із такими розвиненими європейськими країнами, як Австрія, Велика Британія або Фінляндія і вже наближається до середнього показника за сукупністю країн Євросоюзу [7]. У суто демографічному сенсі постаріння населення України гальмуватиме процес її виходу з депопуляції, міцно утримуючи замкнене коло «низька народжуваність – постаріння – депопуляція». Серед соціально–економічних наслідків активізації процесу старіння – збільшення демоекономічного навантаження на працездатне населення (та на соціальні статті бюджету), старіння найбільш працездатного населення, уповільнення оновлення знань та ідей, гальмування науково–технічного прогресу, загострення проблем самотності осіб похилого віку та необхідності їх соціальної підтримки, економічного забезпечення тощо.

Надмірна смертність і зниження середньої очікуваної тривалості життя. Якщо у більшості розвинених європейських країн у другій половині XX сторіччя простежуються відчутні позитивні зрушення в динаміці та структурі смертності, для України однією з найбільших проблем є надзвичайно високий рівень передчасної смертності. Зокрема, у 2009 році більше третини померлих не досягай віку 65 років (за критерієм ВООЗ ці смерті вважаються передчасними). Основні втрати від передчасної смертності припадають на працездатний вік (73% серед передчасних смертей). Загальне ж підвищення смертності виявилося настільки сильним, що середня очікувана тривалість життя чоловіків порівняно з 1990 роком скоротилася більше ніж на три роки, а жінок – більше ніж на рік. У 2009 році середня очікувана тривалість життя чоловіків становила 63,8 року, а жінок – 79 роки [8]. (Для порівняння: середня очікувана тривалість життя населення при народженні у США становить 78 років (75 і 80), у Європі – 75 років (71 і 79), в Японії – 82 роки (78 і 85) [10].) Тендерний розрив у показниках середньої очікуваної тривалості життя, що в розвинених країнах становить близько 6–7 років, в Україні досягає 15 років. Надмірна смертність населення та низька середня тривалість життя в Україні зумовлені нещасними випадками, аваріями, виробничими травмами (в Україні показники смертності на виробництві є значно вищими, ніж в інших країнах Європи), самогубствами, убивствами, алкоголізмом, палінням, наркоманією, паразитарними та інфекційними хворобами (особливо туберкульозу), окрім цього, постійно зростає чисельність ВІЛ–інфікованих та хворих на СНІД.

Незважаючи на наявність декількох державних програм у галузі охорони здоров'я, кошти на їх виконання закладаються недостатні. Нині рівень державних витрат на охорону здоров'я в Україні в розрахунку на душу населення у дев'ять разів менший середньоєвропейського показника, у 14 разів нижчий, ніж у ЄС, у 4–7 разів нижчий, ніж у країнах Центральної та Східної Європи, причому використовуються ці кошти неефективно і ситуація у цій сфері не поліпшується.

Постійна еміграція. Важливою проблемою є те, що у 1994–2004 роках Україна була країною еміграції. На по-

чатку XXI ст. масштаби міграційних втрат населення України різко скоротилися, а у 2005 році відбувся перехід до додатного міграційного балансу. Ця тенденція була закріплена у 2006–2009 роках. По при це навіть в умовах додатного міграційного приросту Україна продовжує втрачати освітній потенціал: якщо середня кількість років навчання прибулих до України у 2005 році становила 12,3 року (причому цей показник для прибулих із «нового» і «старого» зарубіжжя є практично однаковим), то для контингенту вибулих рівень освіти становив 12,4 року – для вибулих до країн колишнього СРСР і 12,9 року – для вибулих до «старого» зарубіжжя [7]. По суті, еміграція з України за межі колишнього СРСР має характер «відпливу мізків»: питома вага осіб із вищою освітою серед емігрантів до країн «старого зарубіжжя» є більш як у 1,5 раза вищою, ніж серед вибулих до країн СНД та Балтії, а також серед прибулих до України [9]. Особливо високим є освітній рівень вибулих до Канади.

Таким чином, в Україні сьогодні відбувається нераціональне заміщення найбільш освіченої та економічно продуктивної частини населення, яка змушена емігрувати для реалізації власного потенціалу, за рахунок збільшення чисельності вихідців із менш розвинутих країн. Тобто міграції продовжують негативно впливати на демографічний розвиток і посилюють депопуляцію, яка уже в найближчому майбутньому спричинить кризу інтелектуального розвитку нації.

Трудова міграція. Україна є країною–експортером робочої сили. Наявні в Україні джерела адміністративних даних та регулярні обстеження, на жаль, не надають достовірних відомостей про цей процес. Першим повномасштабним дослідженням, спрямованим на визначення масштабів трудової міграції та соціально–демографічних характеристик її учасників, стало вибіркове обстеження з питань трудових міграцій 2008 року. Згідно з його даними протягом 2005 – першої половини 2008 року за кордоном працювали 1,5 млн. мешканців України, або 5,1% населення працездатного віку. Основними країнами призначення українських заробітчан є Росія, Італія, Чеська Республіка, Польща, Угорщина, Іспанія, Португалія [7].

Трудова міграція є складним, багатогранним процесом, який чинить неоднозначний вплив на соціально–демографічний та економічний розвиток. Найпомітнішими негативними наслідками зовнішніх трудових міграцій є: негативна динаміка чисельності населення внаслідок переходу трудової міграції в постійну; погіршення рівня здоров'я трудових мігрантів унаслідок виснажливої праці та некомфортних умов перебування за кордоном; зниження кваліфікації працівників унаслідок зайняття за кордоном низькокваліфікованими роботами; втрати держави через підготовку фахівців високий освітній рівень, які закордоном працюють не за фахом, а отже і кошти, затрачені на їх підготовку, залишаються не відпрацьованими.

За розрахунками фахівців Українського центру соціальних реформ та Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України, сумарний обсяг заробітків українських трудових мігрантів становив за 2007 рік майже 1,9 млрд. євро, а грошові перекази – понад 1,3 млрд. євро, які потрапили до нашої країни неформальним каналом [7]. Більшість цих коштів витрачається на задоволення щоденних потреб та придбання товарів тривалого користування, лише в поодиноких випадках основним напрямом витрат зароблених за кордоном грошей є інвестування. Тобто, незважаючи на значні обсяги грошових надходжень від мігрантів, ефективність їх залучення в економіку України є вкрай низькою.

Низька економічна активність населення. Однією з найбільш серйозних проблем ринку праці України є утримання невисокого рівня економічної активності. Так, згідно з офіційними статистичними даними упродовж 2000–2009 років частка економічно–активного населення коливалася на рівні 63%, у тому числі 5–6% – за рахунок працівників старшого працездатного віку [8].

Основними причинами низької економічної активності населення Україні є незатребуваність доволі значної частини трудових ресурсів, у тому числі і висококваліфікованих працівників та науковців, внаслідок охолодження економіки та її сировинного напряму розвитку, вузький вибір сфер застосування праці внаслідок відсутності структурних реформ в економіці, низька оплата праці, необґрунтовано низький пенсійний вік для жінок, розгалужена система дострокових пенсій та поширеність зайнятості в несприятливих та шкідливих умовах, відсутність мотивів до офіційного працевлаштування та ін.

Низький рівень участі населення на ринку праці здійснює негативний вплив на якісні характеристики трудового потенціалу та конкурентоспроможність країни на глобальних ринках.

Високий рівень безробіття. Зростання рівня безробіття населення пов'язане передусім з посиленням негативних тенденцій розвитку національної економіки наприкінці 2008 року, що призвело до скорочення обсягів виробництва.

Згідно з даними Держкомстату України у 2009 році офіційний рівень безробіття (за методологією МОП) становив 8,8% (1958,8 млн. осіб), що на 2,4 в.п. (533,7 тис. осіб) більше, ніж у 2008 році. Підтвердженням цього є і той факт, що у 2009 році 45,5% безробітних є такими з причин економічної незайнятості, коли у 2008 році частка таких була 28,1% [8]. Окрім цього, у 2009 році значно зросло навантаження на одне вільне місце і сягнуло 8 осіб. Необхідно пам'ятати і те, що всі дані – офіційні, а в нашій державі уже традиційно рівень фактичного безробіття на порядок вищий. Попри це перебування в стані повного або часткового безробіття, особливо протягом тривалого часу, істотно посилює ризик бідності домогосподарства, призводить до поступової деквалфікації та погіршення соціального самопочуття, наростання соціального напруження на територіях з найвищою концентрацією безробіття.

Деформації професійно–кваліфікаційної структури зайнятості. Істотні зміни в останні роки відбулися у професійно–кваліфікаційній структурі працездатного населення, і ці

зміни здебільшого не можна назвати позитивними. Незважаючи на реформування економіки, значна частина підприємств збанкрутувала і припинила свою діяльність або перепрофільована на виготовлення товарів народного споживання невисокої складності. Це пов'язано з тим, що техніка і технологія виробництва на переважній більшості підприємств не тільки не змінилися, а ще більше фізично і морально застаріли, що не дозволяє їм конкурувати із закордонними виробниками високотехнологічної продукції. Більш того, на світовому ринку Україна представлена у більшості сировиною або напівфабрикатами з низьким рівнем обробки. Відповідно зберігається велика кількість некваліфікованої робочої сили. Так, для порівняння частка некваліфікованих робітників у даний час в Україні становить 20–25%, у США в 1995 році вона становила 3,9% усіх зайнятих і в багатьох галузях знизилася до 2–3% [9, 10].

Зазначені обставини призводять до низької ефективності використання наявного трудового потенціалу, низьких стандартів продуктивності і рівня життя, незадовільної якості робочих місць, високої смертності населення працездатного віку (особливо чоловіків), збільшення структурних диспропорцій між попитом та пропозицією на ринку праці.

За останні роки близько 50% випускників вищих закладів освіти і близько 70% випускників профтехучилищ були незатребуваними підприємствами та організаціями. (Для порівняння: в Японії працевлаштовуються відразу після випуску до 92% молодих спеціалістів; у США протягом місяця після закінчення навчання – понад 84% випускників природничо–наукового і технічного профілів і 38% гуманітаріїв [2].) Причиною такої ситуації в Україні є незбалансованість між попитом на робочу силу та структурою підготовки спеціалістів.

Крім загальної та професійної освіти велике значення для накопичення та відтворення трудового потенціалу має підвищення кваліфікації на виробництві. Аналіз діяльності вітчизняних підприємств у цьому напрямі показує суттєве скорочення обсягів вказаних заходів у порівнянні із дореформеними часами. У 1985 році кожен працівник у СРСР проходив підвищення кваліфікації в середньому раз на 2,8 року, нині за офіційними даними ця періодичність становить у середньому 17 років [2]. У 2009 році підвищило кваліфікацію 890,4 тис. осіб, або 8,3% від облікової кількості штатних працівників [8].

З одного боку, необхідною умовою поліпшення якісних показників персоналу підприємств є систематичне підвищення його кваліфікації, а з іншого – його навчання дозволяє підприємству підвищити конкурентоспроможність на основі накопиченого інтелектуального рівня працівників.

Руйнація механізму взаємодії освіти та виробництва, обмежені можливості фінансування підприємствами витрат на підвищення кваліфікації працівників не тільки погіршують якість їх трудового потенціалу, а й сприяють зростанню сумнівів працівників щодо можливостей ефективного використання набутих професійних знань і навичок, отримання заробітної плати відповідно до кваліфікаційного рівня працівника.

Зниження доходів населення та його купівельної спроможності. Починаючи з перших років економічного зростання в Україні простежувалися стійкі тенденції до підвищення як номінальних, так і реальних доходів. Так, із 2000 по 2008 рік номінальні доходи підвищувалися стабільно високими темпами і за весь період зросли у 8,4 раза. Також простежується тенденція до зростання загальних доходів домогосподарств у порівняних цінах (ціни 1999 року) – із 2001 року доходи зростали щорічно на 10–18%, а найбільші темпи зростання спостерігалися в 2005 році і становили 27% [4; 6].

Фінансова криза 2008 року суттєво вплинула на рівень доходів і купівельної спроможності населення внаслідок таких обставин [3, 4; 7–9]:

– наприкінці 2008 року вперше за післякризові роки зупинився процес зростання реальної заробітної плати, а у 2009 році спостерігався процес її зниження. Так, індекс реальної заробітної плати у 2009 році становив лише 90,8% у порівнянні із попереднім періодом;

– реальна пенсія також має тенденцію до зменшення, і на початок III кварталу 2009 року становила 93% від рівня початку 2008 року, навіть незважаючи на перерахунок пенсій, здійснений у 2008 році, який привів до істотно збільшення їх номінальних розмірів;

– кінець 2008 року характеризується різким збільшенням заборгованості з виплати заробітної плати: якщо протягом 2007 року та 10 місяців 2008 року розмір заборгованості на початок місяця коливався в межах 700–900 млн. грн., то в листопаді 2008 року він перевищив 1 млрд. грн., а в грудні сягнув 1,7 млрд. грн. І хоча на початку 2009 року розмір заборгованості скоротився, проте протягом січня–серпня 2009 року заборгованість зросла на 36%, сягнувши 1,6 млрд. грн. станом на вересень 2009 року, що становить 7,8% фонду оплати праці за серпень;

– загальний рівень доходів населення у 2009 році у порівнянні із попереднім роком збільшився лише на 6,15%, коли у 2007 році – 32,04%, а у 2008 році – 35,67%;

– у 2009 році відбулося різке зниження темпів зростання як сукупних доходів домогосподарств, так і їхніх витрат. Якщо у 2008 році у порівнянні із 2007 роком темп приросту доходів становив 41,85%, то у 2009 році відносно 2008 року – лише 5,06%, аналогічно витрати збільшилися у 2008 році на 51,59%, а у 2009 році – на 4,22%;

– на фоні офіційного рівня інфляції, який у 2008 році становив 22,3%, вартість середнього продуктового кошика зросла на 40% (за даними обстеження умов життя домогосподарств), що, в свою чергу, призвело до падіння купівельної спроможності основних видів доходу населення України. Отже, у 2008 році почали виявлятися ознаки кризи у сфері доходів та ресурсних можливостей населення України.

Висновки

Проведене теоретико–аналітичне дослідження дозволило виявити ряд ключових зовнішніх загроз для кадрової

безпеки підприємницьких структур. Безперечно, ні кадрова служба підприємства, ні відділ економічної безпеки нездатні вплинути на визначені загрози, але взяти їх до уваги, враховувати в процесі управління персоналом є необхідним.

Література

1. Бурда І.Я. Теоретичні аспекти кадрової безпеки як складової економічної безпеки підприємства / І.Я. Бурда // Наукові записки. – УАД. – 2011. – №1. – С. 22–29.

2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: учебн. Б.М. Генкин. – М.: СПб.: УЭФ, 1995. – 216 с.

3. Діяльність суб'єктів господарювання: стат. зб. / За ред. І.М. Жук; Держкомстат України. – К.: ДП «Держаналітінформ», 2010. – 447 с.

4. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін–т екон. прогнозув.; Фенікс, 2003. – 1008 с.

5. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с. англ. – М.: Дело, 1997. – 704 с.

6. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / За заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.

7. Соціально–економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / За заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.

8. Статистичний щорічник України за 2009 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – Держкомстат України. – К.: Техніка, 2010. – 566 с.

9. Стратегічні виклики XXI століття суспільства та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.–кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. Т. 3: Конкурентоспроможність української економіки / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.–кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 556 с.

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

11. Чумарин И.Г. Испытательный срок и адаптация с точки зрения кадровой безопасности // Кадры предприятия. – 2004. – №9. Режим доступу до статті: http://www.poteri.net/publikatsii/kadry–predpriyatiya–9–2004.html

І.О. ЛЕПЬОХІНА,
докторант, КПУ

Єдність економічної та соціальної ефективності управління персоналом підприємств

Досліджено сутність, принципи економічної і соціальної ефективності управління персоналом підприємств. Визначено підходи, що визначають економічну ефективність управління персоналом підприємств: їх спільні риси та відмінності. Запропоновано при оцінюванні ефективності та вартості навчання, перепідготовки та підвищення кваліфікації враховувати доповнення до загальних підходів, які направлені на співвідношення між сумарними витратами на організацію даних заходів і результатами діяльності підприємств.

Исследована суть, принципы экономической и социальной эффективности управления персоналом предприятий. Определены подходы, определяющие экономическую эффективность управления персоналом предприятий: их общие черты и отличия. Предложено при оценивании эффективности и стоимости обучения, переподготовки и повышения квалификации учитывать дополнение к общим подходам, которые направлены на соотношения между суммарными затратами на организацию данных мероприятий и результатами деятельности предприятий.

The subject matter, principles of human resources management economic and social efficiency are analyzed. Principles that determine HRM economic efficiency, their common and distinguished features are defined. The authors propose to take into consideration the additional to the traditional approaches to learning, training, upgrading efficiency and value estimation, usually focusing on the correlation between total costs of the named activities organization and operating results.

У сучасній літературі серед проблем персоналу в основному спостерігається єдність думок про те, що управління персоналом орієнтоване як на економічні, так і на соціальні цілі. Тому в основу покладена подвійна зв'язка цілей, які називають економічною та соціальною ефективністю. Вихідним пунктом є таке міркування: при прийнятті рішень у сфері управління персоналом мають бути враховані як економічні аспекти, так і потреби та інтереси співробітників.

Постановка проблеми. Дослідити сутність, принципи економічної і соціальної ефективності управління персоналом підприємств. Визначити підходи, що визначають економічну ефективність управління персоналом підприємств: їх спільні риси та відмінності. Запропонувати при оцінюванні ефективності та вартості навчання, перепідготовки та підви–

 © І.О. ЛЕПЬОХІНА, 2011

щення кваліфікації персоналу, які враховували б доповнення до загальних підходів, що направлені на співвідношення між сумарними витратами на організацію даних заходів і результатами діяльності підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми управління персоналом досліджувалися в наукових працях закордонних економістів науковців: Т.Ю. Базарова, Б.Л. Єрьоміна [1], М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі [2], А.Я. Кібанова [3], Б.М. Гєнкіна, Г.А. Кононової, В.І. Кочеткова [4], О.С. Виханского [5]. Питання стосовно економічної і соціальної ефективності були висвітлені також у працях українських науковців, а саме: М.Д. Виноградського, С.В. Беляєвої, А.М. Виноградської, О.М. Шкапової [6].

Мета статті – визначити підходи, що визначають економічну ефективність управління персоналом підприємств: їх спільні риси та відмінності. Запропонувати при оцінюванні ефективності та вартості навчання, перепідготовки та підвищення кваліфікації враховувати доповнення до загальних підходів, які направлені на співвідношення між сумарними витратами на організацію даних заходів і результатами діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Економічна ефективність у сфері управління персоналом означає досягнення цілей підприємства (наприклад, виробництво товарів) шляхом використання співробітників за принципом економічного витрачання обмежених засобів. Цей принцип реалізується при найбільш сприятливому співвідношенні між результатом праці та масштабом його використання (продуктивність праці) і, відповідно, при найбільш сприятливому співвідношенні між результатами праці персоналу та витратами на персонал (економічність праці).

Соціальна ефективність реалізується як виконання очікувань, потреб та інтересів співробітників, які є різноманітними. Сюди належать, наприклад, добра оплата праці, приємні умови роботи та можливості для розвитку особистості [2].

Цілі визначають напрями діяльності. Вони характеризують стан, на досягнення якого спрямовано рішення, що приймається. Критерієм якості рішення є рівень досягнення мети. Щоб цілі виконували свою спрямувальну функцію, вони мають бути ясно сформульовані та піддаватися операціоналізації (тобто давати змогу визначити рівень досягнення цілі).

Для визначення напрямів та наслідків дій у сфері управління персоналом необхідно з'ясувати:

– хто і яких економічних цілей хоче досягти щодо персоналу і які з цих цілей стають цілями підприємства;

– яким чином конкретизується економічна та соціальна ефективність;

– від чого залежить досягнення цих цілей і наскільки вони можуть бути використані як орієнтир для практичної діяльності;

– наскільки ці цілі сумісні одна з одною та які рішення можливі за їх несумісності (баланс інтересів) [3].

Існують два підходи до визначення безпосередньо економічної ефективності: одні схильні вважати, що витрати на персонал – неминуче зло, супутнє малій економічній ефективності, інші погоджуються з тим, що витрати на персонал – самоокупна і досить вигідна складова будь–якого виробництва. Суть першого підходу: «персонал – видатки», а другого: «персонал – ресурс».

У таблиці наведена порівняльна оцінка двох цих підходів.

Оцінка економічної ефективності кадрової діяльності охоплює всю багатопланову, багатогранну роботу з персоналом і управління цим процесом. Важливо не тільки прогнозувати витрати на весь комплекс кадрових процесів, а й визначити напрями раціонального використання фінансових і матеріальних ресурсів. Насамперед необхідно оцінити економічну ефективність навчання, яка являє собою багатофункціональний процес, що справляє вплив на різні компоненти діяльності підприємств і всієї галузі.

Що стосується праці господарських керівників, то, на нашу думку, її можна оцінити виходячи з ефективності управлінської праці соціально–економічної категорії, яка характеризує результативність управлінської діяльності з реалізації мети управління до і після навчання. Прямої оцінки праці господарських керівників отримати неможливо, а непряма оцінка складається з певного вкладу керівника в підсумкові показники об'єкта управління.

Оцінювання праці здійснюється за сукупними витратами, основою яких є витрати часу, необхідного для виконання завдань у процесі управління.

Ефективність праці господарського керівника оцінюється до і після навчання, дає змогу виявити внутрішні резерви підвищення ефективності виробництва.

Ми вважаємо, що порівнювання витрат і результатів зазвичай здійснюється за допомогою критеріїв економічної ефективності. При оцінюванні ефективності та вартості навчання, перепідготовки та підвищення кваліфікації, на нашу думку, варто врахувати такі доповнення до загальних підходів.

1. Можливими цілями розрахунків з визначення економічної ефективності процесу навчання є:

Підходи, що визначають економічну ефективність роботи з персоналом

«Персонал – видатки»	**«Персонал – ресурс»**
Примус	Доцільність
Мінімізація	Оптимізація
Малий період планування	Тривалий період планування
Результати	Засоби
Кількість	Якість
Негнучкий	Гнучкий
Залежний	Автономний

а) визначення оптимального розміру витрат на навчання у складі загальних витрат на виробництво;

б) ухвалення рішень з розвитку форм і методів навчання;

в) порівняння економічної ефективності навчання з економічною ефективністю інших можливих вкладень коштів підприємства, які забезпечують порівняння підвищення ефективності функціонування основного виробництва.

2. Як це випливає із загального підходу, в загальному випадку економічна ефективність будь–якого заходу, що здійснюється на будь–якому об'єкті, визначається співвідношеннями між показниками, які описують повний результат діяльності об'єкта, що вивчається, після початку заходу і показниками, що характеризують повні витрати, пов'язані з діяльністю об'єкта (також після початку заходу).

3. Економічна ефективність навчання і тренінгів (ПЕОМ, оргтехніка тощо) визначається співвідношенням між сумарними витратами на організацію та проведення навчально–тренувального процесу нефінансовими результатами навчання, вираженими як додатковий приріст корисних результатів діяльності підприємства, збільшення його потенціалу, зниження витрат на забезпечення функціонування підприємства та рівня ризику його функціонування.

4. Витрати у зв'язку з навчанням складаються з:

– додаткових витрат на навчання (утримання центру навчання; плата за навчання конкретних працівників; заробітна плата працівників, які заміщають тих, хто навчається, на період навчання з відривом від роботи);

– витрат на підвищення оплати праці працівників, які підвищили свою кваліфікацію в результаті навчання;

– економії витрат на компенсацію збитку від розвитку негативних подій через помилки в діях працівників, пов'язаних з недостатнім рівнем кваліфікації до навчання.

5. Зв'язок між процесом навчання і зміною показників діяльності підприємства виявляється в ряді чинників, що відображають зміну мотивацій, функціональної поведінки і спеціальних взаємодій працівників, які пройшли навчання.

6. Система показників, які кількісно виражають зміни функціональних характеристик, мотивацій та соціальної поведінки працівників, які пройшли навчання, містить показники, що характеризують вплив навчання на результат (дохід), і показники, які характеризують витрати, пов'язані з підтримкою системи навчання. Для розрахунку значень виділених показників слід використовувати дані бухгалтерської та статистичної звітності, а також оцінки експертів [4].

Для оцінювання ефективності навчання можуть бути розроблені спрощені підходи розрахунку. Один з них полягає в більш широкому використанні експертних даних, пошуку загальної оцінки. Наприклад, використовувані показники можуть розглядатися як експертні та визначаються безпосередньо, без їх подальшої структуризації. У зв'язку з цим знижується об'єктивність оцінки при значному спрощенні її розрахунку [5]

Якщо наявна статистика за найважливішими показниками, можливе також застосування методів факторного аналізу для прогнозування економічної ефективності тих чи інших заходів, у тому числі навчання і перенавчання працівників. Питання ж економічної ефективності кадрової діяльності потребують додаткових досліджень та опрацювання, оскільки вони більш різноманітні та охоплюють увесь процес формування та розвитку керівників, управління кадровим потенціалом.

Висновки

Наукові дослідження показали, що єдність економічної та соціальної ефективності роботи з персоналом одностайно визнається усіма фахівцями.

Класичний метод визначення економічної ефективності продуктивності праці – це відношення економічних результатів до витрат праці. Крім економічного, при оцінюванні ефективності праці необхідно визначати соціальний ефект умов праці, підвищення соціальної активності колективу, яке виявляється в якісному аспекті діяльності та в збільшенні (кількісному) економічного ефекту.

Загальний ефект від навчання і підвищення кваліфікації виявляється як приріст результату діяльності системи (доходу), а також як економія витрат на компенсацію наслідків помилкових дій чи рішень. Збільшення кількості аналізованих варіантів пов'язане з необхідністю приділяти більшу увагу питанням координації дій працівників. Ми вважаємо, що пошук нестандартних рішень приносить не тільки вигоди, а й втрати від неузгодженості учасників спільної праці. Тому ми вважаємо за доцільне на тренінгах з використання кадрового потенціалу вивчати взаємне узгодження дій персоналу підприємств.

Література

1. Управление персоналом: Учебник для вузов / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 423 с.

2. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 1994. – 683 с.

3. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА–М, 1997. – 512 с.

4. Основы управления персоналом: Учеб. для вузов / Б.М. Генкин, Г.А. Кононова, В.И. Кочетков и др.; Под ред. Б.М. Генкина. – М.: Высш. шк., 1996. – 383 с.: ил.

5. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – 2–е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарика, 1998. – 296 с.

6. Виноградський М.Д., Беляєва С.В, Виноградська А.М., Шкарова О.М. Управління персоналом: Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 504 с.

О.В. КОНДИРІН,
пошукувач, Чернігівський державний технологічний університет

Доходи населення як основний показник рівня життя в Україні

У статті визначена роль доходів населення як стимулюючого фактора розвитку економіки та підвищення рівня життя громадян. Проведений аналіз сучасного стану структури доходів та витрат домогосподарств, особливостей їх формування та розвитку в Україні. Виявлені основні ознаки та причини деградації людського потенціалу в країні. Обґрунтована необхідність вдосконалення державної політики відносно забезпечення гідного рівня життя громадян.

В статье определена роль доходов населения как стимулирующего фактора развития экономики и повышения уровня жизни граждан. Проведен анализ современного состояния структуры доходов и расходов домохозяйств, особенностей их формирования и развития в Украине. Выявлены основные признаки и причины деградации человеческого потенциала в стране. Обоснована необходимость совершенствования государственной политики относительно обеспечения достойного уровня жизни граждан.

In article the role of incomes of the population as stimulating factor of development of economy and increase of a standard of living of citizens is defined. The analysis of a current state of structure of incomes and expenses of households, features of their formation and development in Ukraine is carried out. The basic signs and the reasons of degradation of human potential in the country are revealed. Necessity of perfection of a state policy concerning maintenance of a worthy standard of living of citizens is proved.

Постановка проблеми. Рівень життя населення – одна з найважливіших соціальних категорій, що формується під впливом взаємодії всіх економічних суб'єктів. Його підвищення має бути пріоритетним напрямом державної соціально–економічної політики будь–якої країни світу, тому що сучасна держава може стійко розвиватися тільки за умови, якщо вектор її розвитку спрямований на розширення можливостей громадян. Для цього необхідно не тільки створювати рівні права і можливості для чоловіків та жінок щодо здобуття освіти і працевлаштування, забезпечення високого рівня медичного обслуговування, якісного харчування, чистоти навколишнього середовища, а й суттєво підвищувати доходи населення до рівня, який би відповідав вимогам якісного відтворення робочої сили.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У навчальній і науковій літературі розгляду поняття «рівень життя населення» приділяється значна увага. Питаннями методології дослідження та вирішенням практичних аспектів забезпечення гідного життєвого рівня населення займалися видатні російські та українські вчені, такі як Л.І. Абалкін, О.В. Базилюк, В.Н. Бобков, Д.П. Богіня, І.К. Бондар, В.М. Геєць, Є.І. Капустін, Т.М. Кір'ян, А.М. Колот, В.І. Куценко, Е.М. Лібанова, В.Є. Мандибура, В.Ф. Майєр, В.М. Новікова, Н.М. Римашевська, І.І. Сигов та ін. Разом із цим на сьогодні невирішеними залишаються проблеми формування доходів громадян та подолання негативних тенденцій структурних зрушень у доходах і витратах населення, що є одними із ключових характеристик матеріального добробуту.

Соціальна стратифікація українського суспільства та трансформація соціальної структури впродовж перехідного періоду розвитку економіки України є однією з найгостріших невирішених проблем перехідного періоду, результатом якої стало зростання масштабів бідності в країні. Після виходу економіки з кризи вдалося суттєво знизити рівень абсолютної бідності, проте масштаби відносної бідності, які характеризуються нерівністю за доходами, залишаються на досить високому рівні і є наслідками економічних та соціальних особливостей розвитку українського суспільства та вказують на реальне падіння рівня життя населення.

Метою статті є аналіз практичних умов формування та використання доходів населення в умовах трансформаційної економіки України, виявлення негативних тенденцій, які спричиняють падіння життєвого рівня громадян та збільшують масштаби бідності в країні.

Виклад основного матеріалу. Останнім часом в Україні відбулися значні зміни, які призвели до різкого падіння показників матеріальної забезпеченості переважної більшості українських громадян та суттєво вплинули на рівень життя населення країни. Передусім ці тенденції відобразилися на рівні доходів і витрат населення та їх структурі (табл. 1).

Основним джерелом сукупних доходів домогосподарств є трудові доходи, головним складовим елементом яких є оплата праці найманих працівників. Однак питома вага оплати праці у структурі сукупних грошових ресурсів домогосподарств у 2004 році становила 45,2%, у 2007 році – 50,6%, а в 2009 році лише 47,9%, що вказує на уповільнення тенденцій підвищення трудових доходів та життєвого рівня населення. Зростання соціальних гарантій держави є одним із ключових інструментів поліпшення рівня матеріального становища громадян. Незважаючи на певні позитивні зрушення у 2004–2009 роках щодо збільшення рівня пенсій та соціальних виплат (в 2004 році вони становили 22,2% сукупних грошових ресурсів домогосподарств, в 2009 році – 26%), у 2008 році понад 7 млн. українців (майже половина всіх пенсіонерів) одержували лише мінімальну пенсію, яка становила 706 грн., у той час як мінімальна пенсія в Росії становила близько 1300 грн., а се–

© О.В. КОНДИРІН, 2011

Таблиця 1. Структура доходів і витрат домогосподарств України

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Сукупні грошові ресурси домогосподарств, %, в т.ч.	85,1	86,4	87,6	89,0	87,9	88,5
оплата праці	45,2	46,0	48,4	50,6	49,4	47,9
пенсії, стипендії, соціальні допомоги	22,2	24,0	23,7	23,0	23,1	26,0
Споживчі сукупні витрати домогосподарств, %, в т.ч.	92,6	91,1	90,5	90,0	86,2	87,8
продукти харчування та безалкогольні напої	57,5	56,6	53,2	51,4	48,9	50,0
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,7	8,5	9,6	10,9	9,1	9,4
одяг і взуття	5,7	5,7	5,8	5,9	5,9	5,6
транспорт	3,0	3,0	3,7	3,4	4,0	3,8
охорона здоров'я	2,8	2,5	2,5	2,5	2,7	3,1
відпочинок і культура	2,4	2,6	2,4	2,4	2,5	1,8
освіта	1,3	1,1	1,4	1,3	1,3	1,3

Джерело: складено автором за даними Держкомстату України [4].

редня пенсія – 2330 грн. (середня пенсія за аналогічний період в Україні – 1100 грн.), у Польщі – 4125 грн., а у Фінляндії – більше 14700 грн. [5]. Невтішним є той факт, що в Україні в 2009 році на десять працюючих припадало дев'ять пенсіонерів і рівень видатків Пенсійного фонду на виплату пенсій був одним із найвищих у світі – він становив 17,9% ВВП, тобто видатки становили 165,7 млрд. грн., тоді як власні доходи Пенсійного фонду України – лише 103 млрд. грн., держава покрила дефіцит бюджету Пенсійного фонду у розмірі 62 млрд. грн., що становило 38% усього бюджету [5]. Слід відзначити необхідність підвищення соціальних стандартів людям похилого віку, однак за умови збереження теперішнього дефіцитного фінансування із державного бюджету, дотації до Пенсійного фонду можуть становити до 50%, що призведе до значного погіршення загальної економічної ситуації в країні і як наслідок значного падіння рівня життя населення.

Окрім доходів структура сукупних витрат домогосподарств є дуже чутливим показником, що безпосередньо віддзеркалює рівень життя населення країни. Як свідчать дані табл. 1, протягом 2004–2009 років основною статтею сукупних витрат домогосподарств залишалися витрати на харчування. У 2005–2008 роках спостерігалося поступове зменшення питомої ваги витрат на харчування у структурі сукупних витрат домогосподарств України з 56,6 до 50%, що передусім є свідченням покращення рівня матеріального добробуту населення, однак в 2009 році їх питома вага становила 50%, що на 1,1 в.п. більше, ніж у 2008 році. Разом із тим необхідно дослідити соціально–демографічну диференціацію різних груп населення України за рівнем матеріального добробуту, яка в більшості випадків залежить від соціального статусу, складу та типу домогосподарства. Як свідчить децильний розподіл населення за часткою витрат на харчування у структурі загальних сукупних витрат, в 2008 році близько третини громадян України витрачали на харчування понад 60% свого бюджету, а питома вага витрат на харчування для 2–5 децилів (тобто за виключенням вкрай бідних) становила в середньому 59,3%, а витрати на харчування представників найбільш бідної частини населення в той же проміжок часу складали 72–62% [4].

Тому слід зробити висновок, що специфічною рисою структури загальних витрат населення України впродовж багатьох років залишається привалювання частки витрат, спрямованих на харчування, навіть для представників середньодоходних груп населення, що говорить про вкрай низький рівень життя українців та досить значні складності в процесі якісного відтворення. Поряд із цим в Україні спостерігаються тенденції до зростання питомої ваги витрат на послуги житлово–комунальної сфери та транспорту (табл. 1). За період 2004–2009 років витрати на оплату та утримання житла складали від 60 до 67% витрат на непродовольчі товари та послуги, в той час як на не менш важливі статті видатків такі як освіта, медицина, культура, дозвілля, відпочинок тощо українці витрачають лише близько третини коштів, які спрямовані на непродовольчі товари та послуги, що свідчить про негативні зміни не тільки в сфері споживання, а й матеріальному добробуті населення в цілому. Важливе значення для аналізу матеріального добробуту та рівня життя населення має оцінка реальних доходів, а саме: величини та темпів зростання реальних наявних доходів громадян (табл. 2).

Наявні доходи відображають максимальний обсяг грошових доходів, які призначені для використання домашніми господарствами на придбання споживчих товарів та оплату послуг. Протягом 2004–2009 років в Україні мали місце соціально–економічні трансформації, у результаті яких спостерігалося збільшення номінальних доходів населення. Номінальна середньомісячна заробітна плата у 2005 році порівняно з 2004 роком підвищилася на 36,7% і становила 806,18 грн., чим значно перевищила розміри соціальних стандартів та гарантій, які діяли в 2005 році, а саме в 1,78 раза – розмір прожиткового мінімуму для працездатних осіб (453 грн.) та у 2,4 раза розмір мінімальної заробітної плати (332 грн.) (табл. 2).

У 2009 році номінальна середня заробітна плата порівняно з попереднім роком зросла лише на 5,5 в.п., а індекс споживчих цін – на 15,9 в.п. Слід відзначити, що за період 2004–2009 років розмір реальної заробітної плати в Україні збільшився лише в 1,5 раза. Такі низькі темпи приросту реальної заробітної плати вказують на падіння рівня матеріального добробуту громадян, а отже і рівня життя населен–

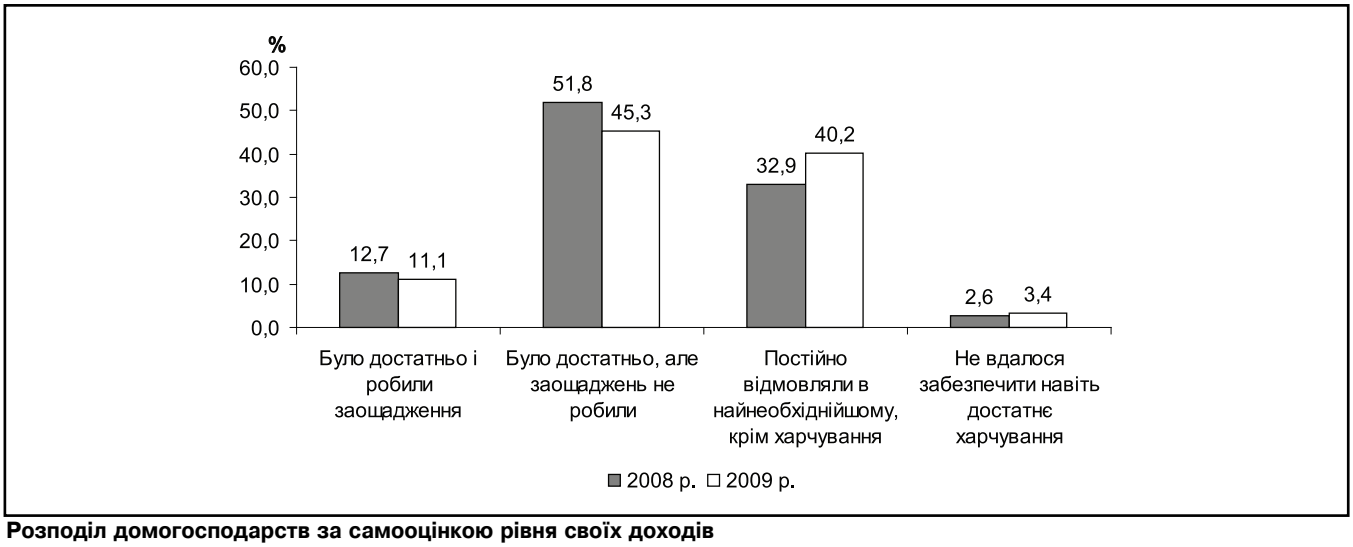
Таблиця 2. Динаміка розмірів прожиткового мінімуму та заробітної плати в Україні

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Прожитковий мінімум для працездатної особи, грн.	386,3	453	495	532	649	744
У % до попереднього року	105,9	117,3	109,3	107,5	122	114,6
Номінальна середньомісячна заробітна плата, грн.	589,62	806,19	1041,47	1351,0	1806	1906
У % до попереднього року	127,5	136,7	129,2	129,7	133,7	105,5
Реальна заробітна плата, у % до попереднього року	123,8	120,3	118,3	112,5	106,3	90,8
Мінімальна заробітна плата, грн.	237	332	400	460	605	744
Населення (%) за рівнем середньодушових загальних доходів у місяць, грн., у. т.ч.						
до 300,0	51,9	29,2	19,7	3,7	0,9	0,5
300,1–480,0	48,1	34,9	32,2	17,9	6,1	4,3
480,1–840,0	–	35,9	48,1	50,1	34,5	31,5
840,1–1200,0	–	–	–	28,3	18,2	18,3
1200,1–1560,0	–	–	–	–	15,2	16,4
1560,1–1920,0	–	–	–	–	6,3	8
понад 1920,0	–	–	–	–	6,1	7,1

Джерело: складено автором за даними Держкомстату України [4].

ня. При аналізі рівня матеріального добробуту в цілому велике значення має оцінка питомої ваги населення за різними рівнями середньодушових загальних доходів. Саме такий статистичний аналіз віддзеркалює реальний рівень матеріального становища людей, адже їх доходи можуть постійно зростати, проте бути недостатніми для задоволення основних потреб життєдіяльності людини. Так, у 2004 році 65,6% всього населення України (30,3 млн. осіб) мали сукупні еквівалентні доходи нижчі за прожитковий мінімум, в 2006 і в 2009 році – 50,9 та 21,4% відповідно. В 2009 році у 36,3% громадян загальний дохід не перевищував 840 грн., у 54,6% – 1200 грн., у 71% населення – 1560 грн., що свідчить про зниження реальних доходів населення та поширення бідності, причиною таких тенденцій стали не тільки падіння рівня виробництва та високий рівень інфляції, а й відсутність ефективних державних механізмів адаптації населення до нових ринкових умов. Упродовж 2004–2009 років рівень бідності в країні за національним критерієм (питома вага сімей, в яких рівень доходів на одну особу не забезпечує задоволення основних потреб людини) коливався в межах 26–28% [5].

З метою дослідження самооцінки населенням України рівня своїх доходів та економічних очікувань на майбутнє Держкомстатом у січні 2010 року було проведене опитування домогосподарств, результати якого представлені на рисунку [3]. У ході опитування в тому числі домогосподарствам було запропоновано вказати, яка сума грошей необхідна в середньому кожній особі на місяць, щоб не відчувати себе бідними, що є одним із методологічних підходів до визначення суб'єктивної межі бідності. Найбільша частка домогосподарств (майже половина) вказала дохід у розмірі понад 2700 грн., в 2008 році такий дохід вказали 43% респондентів. Наступним за ступенем поширення був дохід у розмірі 1900–2300 грн., який, як і в 2008 році, зазначило кожне п'яте домогосподарство [3]. Підсумки опитування свідчать, що в 2009 році порівняно з попереднім роком відбулися негативні зрушення у структурі оцінок домогосподарствами стану свого добробуту, а саме: зменшилася частка домогосподарств, які надали високу оцінку своїм річним доходам (грошей вистачало навіть на заощадження), – з 12,7 до 11,1% і збільшилася на 7,3 в.п. питома вага респондентів, які оцінили рівень своїх доходів як незадовільний (див. рис.).



Розподіл домогосподарств за самооцінкою рівня своїх доходів

Частка домогосподарств, які оцінили рівень своїх доходів як достатній, становила 45,3% (в 2008 році – 51,8%). Два з п'яти обстежених домогосподарств вважали свій дохід достатнім для нормального харчування, але вони обмежували себе у споживанні непродовольчих товарів та послуг (в 2008 році – третина) [3]. Разом із тим у 2009 році, як і у попередньому році, 3,4% домогосподарств не змогли забезпечити навіть достатнє харчування, серед багатодітних домогосподарств частка таких домогосподарств склала 9% (у 2008 році – 5%), що вказує на зниження рівня доходів населення та погіршення рівня життя українців.

Рівень мінімальної заробітної плати та заробітної плати, яка складає основу доходів населення (лише 7,1% громадян отримують дохід, що перевищує 1920 грн. у місяць), залишається надто низькою для виконання її основних функцій. У той час як згідно з вимогами Європейської соціальної хартії мінімальна заробітна плата має становити не менше 2,5 прожиткового мінімуму, в Україні її розмір співпадає з прожитковим мінімумом для працездатних осіб, і навіть за таких умов понад 9,5 млн. громадян в Україні не можуть забезпечити собі мінімального рівня споживання та задоволення основних соціальних і культурних потреб. Таким чином, економічне зростання в Україні не знаходить належного втілення в поліпшенні рівня життя та розвитку людського капіталу нації. За цих умов необхідне стратегічне осмислення ролі та функції політики доходів в українському суспільстві з метою поступового підвищення рівня життя населення та формування моделі економічного зростання на основі споживчого та інвестиційного попиту. Лише впровадження в практику економічної діяльності дієвих механізмів забезпечення належної оплати ефективної праці, створення соціальної структури населення з низьким рівнем бідності та майновим розшаруванням і численним середнім класом забезпечить просування країни шляхом соціально–економічного прогресу, європейської інтеграції та зміцнення її глобальної конкурентоспроможності.

Висновки

Аналіз матеріального забезпечення громадян України, а саме доходів та витрат, як важливого аспекту рівня життя населення, виявив існування стійкої тенденції до зниження реальних доходів людей протягом 2004–2009 років, незважаючи на зростання номінальної заробітної плати та соціальних гарантій. Наслідком такого зниження рівня життя українців стало зубожіння населення, поширення його диференціації, поглиблення соціальної нестабільності у суспільстві та зниження мотивації до трудової діяльності. В умовах трансформаційної економіки, на фоні неспроможності держави ефективно регулювати сферу доходів існуючими методами, відбулася поляризація суспільства та намітилися тенденції до деградації людського потенціалу України. Саме тому політика підвищення доходів має стати невід'ємною складовою ринкових перетворень. Перехід до визначення реальної ціни робочої сили як вартості засобів, необхідних для повноцінного розширеного відтворення людського капіталу – необхідна умова реформування системи оплати праці, яка в короткостроковій перспективі має передбачати попередження зниження реальної заробітної плати і рівня життя населення в умовах прискорення інфляційних тенденцій, а в середньо– та довгостроковому періодах – усунення надмірних диспропорцій в оплаті платі між галузями і регіонами, перехід до стійкого зростання доходів населення на основі підвищення соціальних стандартів та ефективності реалізації трудових ресурсів.

Література

1. Рівень життя населення України / НАН України. Ін–т демографії та соц. дослідж., Держ. ком. статистики України; За ред. Л.М. Черенько. – К.: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2006. – 428 с.: іл. – Бібліогр.: с. 417–426.

2. Соціальна безпека: теорія та українська практика: Монографія / І.Ф. Гнибіденко, А.М. Колот, О.Ф. Новікова та ін.; За ред. І.Ф. Гнибіденка, А.М. Колота, В.В. Рогового. – К.: КНЕУ, 2006. – 292 с.

3. Соціально–демографічні характеристики домогосподарств України у 2006 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): Стат. збірник. – К.: Держкомстат України, 2006. – 72 с.

4. Статистична інформація Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] // Режим доступу: http: // www.ukrstat.gov.ua

5. Парламентські слухання з пенсійної реформи [Електронний ресурс] // Режим доступу: http: // www.pension.kiev.ua

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПАВЛІКОВСЬКИЙ А.М. Фінансово–економічна криза в Україні: причини, актуальні тенденції та перспективи подолання 3
МИНЕНКО О.О. Концепція ефективного впровадження програм зовнішньої допомоги розвитку для реалізації пріоритетів України 11
ПОГРЕБНЯК М.М. Застосування принципу планомірності при державному регулюванні перехідної економіки 16
ЩУКІН Б.М. Практичні аспекти макроекономічного прогнозування на основі динамічної моделі «витрати–випуск» 21
МУДРАК Р.П. Міжнародна методологія індикаторів продовольчої безпеки: відмінності у підходах та можливості застосування на національному рівні 25
КУДЛАСЕВИЧ О.М. З історії становлення моделі соціальної відповідальності підприємництва у другій половині XIX – на початку XX століття 31
СОВА В.В. Стан та тенденції розвитку інформаційного суспільства в Україні 36
ВИШНІВСЬКА Н.В. Трансферти в системі міжбюджетних відносин 45
БОДЮК А.В. Обґрунтування поняття товару, надроресурсного товару і його особливостей 48
ДЕРКАЧ М.І. Сучасна аксіоматика фіскальної децентралізації державного управління 54

Інноваційно–інвестиційна політика

ЖУМАНКУЛОВА Л.О. Повышение эффективности реализации государственных инвестиционных проектов, направленных на развитие рынка потребительских товаров 58
ВАРЛАМОВА М.Л. Інвестиційно–інноваційна діяльність на підприємствах переробної галузі як фактор конкурентоспроможності регіону 62
КВАСОВА О.П. Підвищення ефективності організаційно–економічного механізму діяльності фінансових посередників на ринку цінних паперів 65
ЛЯХНО М.І. Методичні підходи щодо оцінки ефективності впливу науково–технічного прогресу на рівень використання основних факторів виробництва 69

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

РОМАНЕНКО Л.Ф., НЕСТЕРЕНКО С.С. Основні джерела формування та управління оборотним капіталом в умовах ринкової економіки 74
ГЕЄЦЬ І.О. Сучасні проблеми та економічні аспекти розвитку світового ринку авіабудування 78
ДРОНОВА А.Ю. Основні аспекти державного регулювання цін на ринку нафтопродуктів України 83
БУЛАХ Т.М. Стратегічні напрями аграрної політики в контексті соціально–економічного розвитку села 89
РЕЗНІК Н.П. Принципи інвестиційного забезпечення в національному агропромисловому комплексі 93
РУДЧЕНКО О.Ю., ОМЕЛЬЯНЧИК Н.І., ТЮТЮН М.Ф., НЕЦОРА Т.Г., МУДРАК Н.В. Ефективність управління об'єктами державної власності в агропромисловій сфері 96
ШУСТ О.А. До питання використання аутсорсингу в практичній діяльності аграрних підприємств 101
АРТІМОНОВА І.В. Формування каналів розподілу сільськогосподарської продукції 105
СВИНОУС І.В. Переваги і недоліки державної підтримки виробництва молока на великотоварних сільськогосподарських підприємствах 109
КІСІЛЕНКО Т.А. До питання необхідності використання контролінгу на підприємствах бурякоцукрової галузі 113
ГАВРИК О.Ю. Основні напрями, критерії і показники ефективності в яєчному виробництві 115
ГУРДЖИЯН К.В. Програма лояльності: сутність та етапи створення 119
ГОРДІЄНКО І.В. Технологічна взаємодія видів транспорту при організації доставки вантажів 126
ДЯЧЕНКО Т.О. Удосконалення комерційної діяльності автосервісних підприємств – ринкові потреби економіки України 130
БІЛЯНСЬКИЙ О.М., НІКОЛАЄВ В.П. Економічний аналіз Житлового кодексу України в історичному і міжнародному контексті 135
БАЛАНЧУК Д.В. Сегментування корпоративних клієнтів банку 141
СТАРОВОЙТЕНКО О.А. Пізнавальний туризм 144
УС Р.Л. Моделі холістичного аудиту інформаційних технологій 147
ПУЗИРЬОВА П.В. Особливості функціонування виробничої стратегії промислових підприємств у сучасних умовах 154
БІЛИК М. Д., АРТЕМЕНКО Д. М. Особливості оцінки цілісних майнових комплексів в Україні: історія, реалії та проблеми 157
ГРИЦЕНКО О.М. Проблемні питання обліку запасів у торговельно–виробничій діяльності підприємств ресторанного господарства 162
ЛЕВИЦЬКА І.В. Модель забезпечення пропорцій відтворення основних засобів у корпораціях 165
КОВАЛЕНКО В.В., ЄРІС Л.М. Оцінка ефективності присутності іноземного капіталу і фінансова безпека банківської системи 170
БОГОМАЗОВА В.М., ГВОЗДЬ В.С. Методи оцінки впливу зовнішніх припущень та внутрішніх передумов на розвиток економіки 177
МУСІНА Л.А. Сучасний інструментарій та світова практика стратегічного планування розвитку і впровадження енергоефективних технологій 184
СЕМЕНЧЕНКО Н.В. Імперативи запровадження вертикальної та горизонтальної інтеграції 191

Розвиток регіональної економіки

КОСТЕНОК І.В., ХОМЕНКО Я.В. Проблеми та перспективи залучення іноземного капіталу до інноваційного розвитку регіонів України 195
КРЕМПОВА Н.Л. Формування фінансової стратегії соціально–економічного розвитку регіонів 200
ЧЕРНЮК О.В. Виділення однорідних регіонів України за соціально–економічними характеристиками 204
БОНДАРУК Т.Г. Становлення інституту місцевих фінансів 208

Соціально–трудові проблеми

ТОКАР В.В. Прожитковий мінімум: соціально–економічна сутність та українські реалії 213
КОВАЛЬ О.П. Механізми забезпечення гарантій збереження коштів пенсійних накопичень 217
ПАЛИГА Є.М., БУРДА І.Я. Зовнішні загрози кадровій безпеці підприємств в Україні 222
ЛЕПЬОХІНА І.О. Єдність економічної та соціальної ефективності управління персоналом підприємств 226
КОНДИРІН О.В. Доходи населення як основний показник рівня життя в Україні 229

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково–дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.

2. **Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.**

3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:

– анотація на трьох мовах (українська, російська, англіська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;

– ключові слова на трьох мовах (українська, російська, англіська);

– постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;

– аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;

– формування цілей статті (постановка завдання);

– виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

– висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.

5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.

6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).

7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Eguation, 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
№5 (120) 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 18.05.2011 р.
Формат 60х84 $^{1}/_{8}$. Ум. друк. аркушів 27,44.
Наклад — 500 прим.