

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№6 (121)**

Київ 2011

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 6 (121) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2011. – 234 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

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

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

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

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

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

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

© Науково—дослідний економічний інститут, 2011

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.І. ПИЛА,
д.е.н., професор, Хмельницький університет управління та права,
Т.В. МАЙСТЕР,
слухач магістратури, Хмельницький університет управління та права

Сутність, завдання та основні етапи стратегічного планування в державному управлінні

У статті досліджено актуальні теоретичні питання сутності та основних характерних рис стратегічного планування як інструмента державного управління. Розглянуто основні етапи проведення стратегічного планування, а також методи, які є найбільш прийнятними до використання на кожному з них. Обґрунтовано необхідність удосконалення управління регіоном на основі використання стратегій і програм соціально-економічного розвитку.

В статье исследованы актуальные теоретические вопросы сущности и основных характерных черт стратегического планирования как инструмента государственного управления. Рассмотрены основные этапы проведения стратегического планирования, а также методы, которые являются наиболее приемлемыми для использования на каждом из них. Обоснована необходимость совершенствования управления регионом на основе использования стратегий и программ социально-экономического развития.

Постановка проблеми. За роки державної незалежності України питання стратегічного планування соціально-економічного розвитку країни набуло особливої ваги. Це зумовлено нерівномірністю економічного та соціального розвитку областей країни, підвищенням техногенного навантаження на окремі території, нераціональним ресурсоспоживанням та затратним типом виробництва, спадом життєвого рівня населення регіонів держави.

Побудова ефективних моделей національного та регіонального (територіального) соціально-економічного розвитку, за змістом, визначає необхідність використання стратегічного планування на всіх рівнях державного управління та місцевого самоврядування для пошуку доцільних стратегій розвитку. Процес опрацювання стратегії, а також її подальша деталізація у вигляді стратегічних та операційних планів, повинні відбуватися лише після проведення попереднього стратегічного аналізу, що охоплює найважливіші зовнішні та внутрішні елементи. Досягнення ж найбільш очікуваних цілей політики великою мірою залежить не просто від виконання визначеного, а переважно від впливу здійсненого на цільову сферу. Тобто здійснення стратегічного планування безпосередньо пов'язане з організацією конкретних дій у контексті як внутрішнього, так і зовнішнього вияву.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У вітчизняній науковій літературі впродовж останнього часу робкою концептуальних засад стратегічного планування, зокрема й у державному управлінні, займалися такі вчені, як О.В. Берданова, Р.Л. Брусак, В.М. Вакуленко, Г.О. Дробенко, М.А. Латинін, Т.М. Лозинська, А.Ф. Мельник, Ю.А. Свірський, В.В. Тертичка, Ю.П. Шаров та ін.

Водночас слід відзначити, що багато теоретичних питань є ще не вирішеними, залишаються дискусійними, а в ряді випадків – і не окреслені. Це стосується, зокрема, з'ясування сутності, завдань та основних етапів стратегічного пла-

нування саме в державному управлінні, що і є метою представленої статті.

Метою статі є розкриття сутності стратегічного планування як інструмента державного управління та обґрунтовано необхідність удосконалення управління регіоном на основі використання стратегій і програм соціально-економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Планування одночасно має власні специфічні характеристики та є елементом ширшої категорії у форматі організації суспільної діяльності – менеджменті (управління в соціально-економічних системах). Будучи формотворчим, функціонально-орієнтаційним елементом системи управління воно відтворює систему в собі її елементи, надаючи їм власних параметрів. Таким чином, стратегічне планування – це ключовий елемент стратегічного управління, його функція, що допомагає центральним органам влади приймати рішення, узгоджені з підходами щодо досягнення своєї місії, реалізації функцій, цілей і завдань.

Для того, аби оцінити роль і вигоди стратегічного планування, треба зрозуміти, що це водночас і процес, і продукт, який безпосередньо пов'язаний з поєднанням стратегічного (віртуального) та адміністративного (практичного) рішення у єдине управлінське рішення, спрямоване на досягнення чіткого, вимірюваного результату. Продуктом у цьому контексті є документ, в якому детально викладені заходи, необхідні для досягнення майбутніх цілей, на основі інформації, отриманої під час процесу планування. Стратегічне планування збільшує вірогідність того, що лідери держави (громади) розуміють, що на них чекає у майбутньому і будуть до цього готові, замість того, щоб постійно реагувати на події лише тоді, коли вони трапляються.

Стратегічне планування має ознаки раціонального процесу, однак визначається як не раціональний процес, але систематичний, що, як і в раціональних процесах, вимагає послідовного руху, – починається з визначення проблеми і оцінки можливостей, розгляду альтернативних рішень і завершується втіленням політики на практиці та оцінкою одержаних результатів [1, с. 46].

За змістом стратегічне планування складається з аналізу, прогнозування й планування [2, с. 378]. Аналіз становить собою ключовий елемент планування в послідовності організаційних дій щодо здійснення стратегічного планування, його циклу: планування – формулювання та опис – втілення і моніторинг. У поєднанні прогнозування та планування вибудовується стратегія поведінки суб'єкту управління відносно об'єкту та системи в цілому.

Стратегія – узагальнююча концепція майбутніх дій, модель досягнення цілей, яка визначає пріоритети і основні напрями діяльності [3, с. 13]. Формування ж стратегії та складання плану щодо її реалізації визначається як стратегічне планування, що в системі управління надає довгострокового характеру. Результатом цього процесу стає документ, який спрямовує владу і громадян на досягнення поставлених цілей.

Стратегічне планування не заміняє інші види планування, а навпаки, доповнює їх. Воно зорієнтоване на допомогу у виявленні центральних проблем, що стоять перед суспільством (громадою) на шляху до майбутнього [4, с. 45]. Практично стратегічне планування – це процес постійного прийняття та коригування управлінського рішення у часі.

Сутність стратегічного планування полягає в тому, що це процес, націлений на розробку та впровадження стратегії розвитку середовища, в якому існує той чи інший об'єкт; спрямований у майбутнє, який визначає цілі та напрями розвитку, методи і способи досягнення цих цілей; циклічний, що містить в собі аналіз і коригування реалізації стратегічного плану на етапах його втілення [5, с. 2].

До характерних рис стратегічного планування належить:

- спрямованість у середньо- та довгострокову перспективу;
- орієнтація на досягнення визначальних для даної системи цілей;
- взаємозв'язок намічених цілей з обсягом і структурою ресурсів;
- врахування впливу умов та факторів щодо стану об'єкта [2, с. 371].

Досліджуючи процес стратегічного планування, можна дійти висновку, що в науковій та навчальній літературі немає однозначності щодо змісту першого кроку цього процесу. На думку деяких спеціалістів, якої притримуємося і ми, що плануванню має передувати визначення мети [6, с. 22], хоча інші перевагу віддають аналізу ситуації, яка склалася [7, с. 16–17].

З усіх методів комплексного аналізу найприйнятнішим вбачається метод SWOT-аналізу, оскільки він порівняно простий для застосування та одночасно дозволяє представити достатньо чітке і детальне бачення ситуації. Про вдалість та прийнятність цього методу свідчить той факт, що метод SWOT-аналізу міститься та рекомендується до застосування в усіх наукових і навчальних виданнях зі стратегічного планування в державному управлінні.

Наступним етапом здійснення стратегічного планування є формування можливих альтернатив подальшої діяльності та розвитку. Проведений SWOT-аналіз дозволяє визначити можливі варіанти розвитку подій тощо.

Важливим кроком у стратегічному плануванні є оцінка та порівняння сформованих альтернатив. Для співставлення цих варіантів необхідно здійснити їх формальну оцінку за комплексом показників. За критерієм співвідношення зручності застосування та достатності повноти оцінки найприйнятнішим методом для цього є PEST-аналіз. За кожним з показників (політика, економіка, соціальна сфера, технічні аспекти) визначається вплив реформування на сучасну систему з присвоєнням цьому впливові цифрового значення: позитивний (+1), негативний (–1) та нейтральний (0). Потім мають бути визначені загальні наслідки дій за кожним варіантом.

Сьогодні у кожному регіоні розробляються регіональні стратегії, метою яких є визначення довгострокових цілей

розвитку, параметрів прогнозних змін. Саме вибір стратегічних цілей та пріоритетів соціально-економічного розвитку регіонів дозволить зосередити зусилля органів регіональної влади на найбільш перспективних для конкретного регіону напрямках розвитку і, одночасно, забезпечити вирішення низки проблем регіонів, серед яких: підвищення ефективності використання ресурсної бази територій, поглиблення спеціалізації, розширення взаємодії суб'єктів економічної діяльності, формування регіональних ринків, подолання територіальних диспропорцій та ін. [8]. Регіональні стратегії не обмежуються лише визначенням перспективних напрямів розвитку регіонів. Вони передбачають програму конкретних дій регіональної влади в розрізі пріоритетних для регіонів сфер економічної діяльності з метою досягнення бажаних прогнозних орієнтирів.

Основні завдання стратегічного планування розвитку держави та її регіонів полягають у:

- забезпеченні оптимального розвитку економіки регіонів у єдиному господарському комплексі держави;
- вдосконаленні, спеціалізації територій;
- встановленні оптимальних пропорцій;
- ефективному використанні трудових і природних ресурсів та виробничих потужностей;
- раціоналізації розміщення продуктивних сил [9].

Стратегічне планування соціально-економічного розвитку має такі стадії:

- розроблення концепції регіонального розвитку;
- обґрунтування важливих пропозицій;
- формування системи цільових програм.

Генеральною метою стратегії соціально-економічного розвитку регіону є орієнтація на діяльність у напрямі стабілізації та підвищення якості життя населення на основі підвищення ефективності економіки і забезпечення додаткових надходжень у бюджети всіх рівнів за рахунок активізації інноваційних та інвестиційних процесів. Пошук ефективних моделей регіонального (територіального) соціально-економічного розвитку визначає необхідність використання стратегічного планування на всіх рівнях державного управління та місцевого самоврядування для визначення найбільш оптимальних стратегій регіонального розвитку, з врахуванням пріоритетів, встановлених Стратегією економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції на 2004–2015 роки» [10], «Державною стратегією регіонального розвитку України на період до 2015 року» [11], Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів» [12].

Стратегія соціально-економічного розвитку регіону визначає зміст основних напрямів діяльності органів місцевого самоврядування, найважливіші з яких – управління соціально-економічним розвитком, бюджетом та фінансами, економікою та підприємництвом, майном і землею, зовнішньоекономічною діяльністю, охороною навколишнього середовища.

Не можна не погодитися з думкою спеціалістів, які вважають, що концепція соціально-економічного розвитку регіону

– це цілеспрямований комплексний документ, який охоплює систему найважливіших заходів економічної політики розвитку регіону у стратегічній перспективі на основі необхідної і достатньої економічної самостійності (стратегічні пріоритети, цілі, пропорції і механізми) [11].

Отже, концепція регіонального розвитку визначає важливі структурні зміни в процесах соціально-економічного розвитку у формі важливих пріоритетів, цілей і забезпечує їх реалізацію економічних та організаційно-правових механізмів. На основі концепції регіону формується стратегічна комплексна програма соціально-економічного розвитку, що охоплює систему взаємопов'язаних цільових програм. Процес формування стратегії соціально-економічного розвитку регіонів є одним із найважливіших напрямів діяльності виконавчих і законодавчих органів влади на всіх рівнях.

Стратегія розвитку кожного соціально-економічного району має формуватися на основі реалізації тих чи інших принципів регіональної політики, які дають можливість створити відповідні умови для життєдіяльності населення на певній території на конкретний (даний чи прогнозний) період, і це є головні напрямки розвитку продуктивних сил. Принципи регіональної політики розробляються в рамках стратегії соціально-економічного розвитку держави. Кожен з них має відображати проблеми розвитку суспільства; мати в своїй основі закономірність, торкатись крупної проблеми, а також служити інструментом вирішення стратегічних завдань регіонального розвитку.

Складовою механізму державної регіональної економічної політики є прогнозування. Воно виконує роль з'єднувальної ланки між теоретичними розробками та господарською практикою. Загальна мета прогнозу соціально-економічного розвитку регіонів полягає в тому, щоб інформаційно забезпечити об'єктивність управлінських рішень щодо оптимальних шляхів розвитку регіональної економіки у майбутньому. Регіональне прогнозування за останні роки досягло значних масштабів. Прогнози і програми розвитку регіонів складають як на національному (в межах країни), так і на міжнародному рівні (СЄЗ, євро регіони та ін.) із залученням іноземного капіталу. На макrorівні прогнози розробляють для країни в цілому. Вони можуть бути галузевими, проблемними, комплексними.

Базою планування соціально-економічного розвитку регіону є система досягнутих макроекономічних показників, державні соціальні стандарти і нормативи забезпеченості населення, національно-етнічні особливості регіону, характеристика розвитку соціальної інфраструктури, можливості потенційних інвесторів та інвестиційна привабливість регіону.

Систему прогнозів розвитку економіки регіонів розробляють у кілька етапів. На першому етапі здійснюють комплексний аналіз і систематизацію регіональних та міжрегіональних проблем розвитку, на другому – вибудовують «дерево цілей», ґрунтоване на їхньому чіткому ранжуванні відповідно до пріоритетів регіонального розвитку і наявних фінансових

ресурсів, на третьому – формулюють обмеження та критерії, які й визначають межі прийнятих рішень і засобів досягнення окреслених цілей, на четвертому – відпрацьовують можливі сценарії розвитку подій у перспективі залежно від обраних шляхів розв'язання регіональних проблем.

Серед принципів регіонального програмування необхідно виділити насамперед:

- високу цільову спрямованість на кінцевий результат;
- чітке визначення системи пріоритетів;
- узгодженість завдань щодо раціонального використання всіх видів ресурсів;
- перманентність розроблення програмних заходів;
- конкурсні умови формування програм;
- керованість і контроль за розробленням та реалізацією програми.

Державні регіональні програми сприяють найповнішому узгодженню територіальних і галузевих інтересів, створюють реальні передумови для зближення рівнів розвитку продуктивних сил та рівня життя населення в регіонах [14]. Підготовлені державні регіональні програми соціально-економічного розвитку схвалює Кабінет Міністрів України, і вони стають складовими державної програми розвитку країни.

Найважливішим стратегічним завданням розвитку національно-господарського комплексу в найближчій перспективі є виведення України з кризи і формування реальних джерел економічного піднесення. Вирішення цих завдань залежить від досконалості регіональної політики, від неї залежить і вирішення завдань по розбудові держави: створенні єдиного соціально-економічного простору України, побудові ефективного функціонуючого національно-господарського комплексу, досягненні повноцінного розвитку регіонів, інтеграції економіки в міжнародному соціально-економічному просторі.

Враховуючи те, що розробка стратегій не є відокремленою ланкою діяльності регіональної влади, подальші наукові пошуки необхідно зосередити на вдосконаленні цієї та інших ділянок прогностичної діяльності, які в сукупності забезпечать формування комплексної системи регіонального прогнозування, вдосконалення механізмів його реалізації, побудованих на основі оптимізації взаємодії регіональної влади, суб'єктів господарювання та населення регіонів [13]. Така постановка питання вимагає від регіональної влади втілення в життя якісно нової культури управління, розробки науково обґрунтованих прогнозів очікуваних змін, які характеризуватимуть перспективну модель соціально-економічного розвитку кожного регіону України.

Висновки

Отже, процес стратегічного планування – один із найважливіших напрямів діяльності виконавчих і законодавчих

органів влади на всіх рівнях. Воно є конкретною формою, за допомогою якої здійснюють державне регулювання економіки, тобто визначають стратегію, розробляють, оголошують та реалізують цілі регіональної економічної політики.

Література

1. Браун П. Посібник з аналізу державної політики [Текст]: [пер. з англ.] / П. Браун. – К.: Основи, 2000. – 243 с.
2. Запровадження стратегічного планування в Україні [Текст]: зб. документів і матеріалів: [укл. В. Тертичка]. – К.: Центр досліджень адміністративної реформи НАДУ, 2004. – 437 с.
3. Шаров Ю.П. Стратегічне планування та реалізація політики на центральному, регіональному та місцевому рівнях [Текст]: навч. посіб. / Ю.П. Шаров. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 56 с.
4. Розенфельд Реймонд А. Лекції з державної політики [Текст] / А. Реймонд Розенфельд. – К.: Вид. «К.І.С.», 2002. – 60 с.
5. Дробенко Г.О. Стратегічне планування розвитку територіальних громад [Текст] / Г.О. Дробенко, Р.Л. Брусак, Ю.А. Свірський. – [вид. 2-ге] – Л.: Вид-во «СПОЛОМ», 2001. – 118 с.
6. Латинін М.А. Стратегічне планування [Текст] / М.А. Латинін, Т.М. Лозинська. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2007. – 104 с.
7. Берданова О.В. Стратегічне планування [Текст] / В.М. Вакуленко, О.В. Берданова, В.В. Тертичка. – К.: ПАУСІ, 2007. – 149 с.
8. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки [Текст]: навч. посіб. / Л.А. Швайка. – К.: Знання, 2006. – 435 с.
9. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України: Закон України від 23.03.2000 №1602-III [Текст] // Урядовий кур'єр від 26.04.2000.
10. Стратегія економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки: Стратегія від 28.04.2004 №493/2004 [Текст] // Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
11. Державна стратегія регіонального розвитку України на період до 2015 року: Стратегія від 21.07.2006 №1001 [Текст] // Офіційний вісник України. – 09.08.2006. – 2006 р., №30, с. 36, стаття 2132.
12. Про стимулювання розвитку регіонів: Закон України від 08.09.2005 р. №2850-IV [Текст] // Голос України від 08.11.2005 р. – №211.
13. Топчієв О.Г. Планування територій у контексті сталого розвитку регіонів [Текст] / О.Г. Топчієв // Регіональні проблеми України географічний аналіз та пошук шляхів вирішення. Зб. наук. праць. – Херсон: ПП Вишемирський, 2005. – С. 3–11.
14. Концепція вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України: Схвалена розпорядженням КМУ від 04.10.2006 р. №504-р [Текст] // Офіційний вісник України від 18.10.2006 р. – 2006 р., №40, с. 119, стаття 2692, код акту 37487/2006.

Трансформація інтегративної економічної моделі України в контексті швейцарського досвіду

У статті дістала подальший розвиток проблема трансформації української економічної моделі, вперше представлені такі її характеристики, як триадність та інтегративність, визначено основні параметри трьох моделей (модель державного соціалізму, модель державно-монополістичного капіталізму, модель народного капіталізму), що складають нинішню економічну модель України, розглянуто швейцарський досвід впровадження моделі народного капіталізму та показано його значення для нашої країни.

В статье получила дальнейшее развитие проблема трансформации украинской экономической модели, впервые представлены такие ее характеристики, как триадность и интегративность, определены основные параметры трех моделей (модель государственного социализма, модель государственно-монополистического капитализма, модель народного капитализма), которые составляют нынешнюю экономическую модель Украины, рассмотрен швейцарский опыт внедрения модели народного капитализма и показано его значение для нашей страны.

In the article the problem of Ukrainian economic model transformation has received further development, for the first time are represented such characteristics, as triads and integrity, the basic parameters of three models (model of state socialism, model of state-monopolistic capitalism, model of national capitalism) which compose economic model of Ukraine are determined; the Swiss experience of model of national capitalism introduction is considered and shown its importance for our country.

Постановка проблеми. Будь-яка цивілізована країна прагне втілити у життя таку економічну модель розвитку, яка б забезпечувала зростання загальної дохідності та багатства нації. Окреслена мета в Україні не тільки не реалізується, а й не докладається зусиль для створення відповідних умов для її реалізації. Натомість у країні стає більш жорсткою система державного регулювання, посилюється податковий та інфляційний тиск, не формується сприятливе середовище для внутрішнього і зовнішнього інвестування, не стимулюється розвиток малого та середнього бізнесу, що на тлі перманентної кризової ситуації на глобальних ринках розхищує стабільність національної економіки. Відсутність в Україні ефективної економічної моделі, яка була б орієнтована на розвиток середнього класу, а не олігархічних груп, призводить до накопичення проблем та кризових явищ в усіх економічних і соціальних сферах та галузях господарства.

З огляду на це постає нагальна потреба у трансформації економічної моделі країни, переорієнтації її із симбіотичної структури державно-монополістичного капіталізму з елементами державного соціалізму, що ствердилася в Україні, на народний капіталізм, що дозволяє максимально задіяти потенціал усієї нації, надати економіці динамічного, конкурентоспроможного характеру розвитку. Найкращим прикладом формування економічної моделі для нашої країни може слугувати швейцарська економіка, що розвивається за моделлю народного капіталізму.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням щодо трансформації економічної моделі України присвятили свої наукові дослідження провідні вітчизняні вчені. Вони намагаються дослідити й запропонувати найбільш оптимальну та ефективну для нашої країни економічну модель. Цією проблематикою займається ряд українських учених-економістів, серед яких Ю.М. Пахомов [1], В.М. Геець [2], А.С. Філіпенко [3], А.С. Гальчинський [4], М.І. Скрипниченко [5], Б.Є. Кваснюк [6] та ін. Шляхи трансформації нинішньої економічної моделі України пропонують і такі вітчизняні дослідники, як Г.І. Башнянин [7], В.Я. Шевчук і Т.Т. Ковальчук [8], В.Є. Новицький [9], А.М. Колот [10], О.С. Петровська [11], В.К. Черняк [12], В.В. Вітлінський [13] та ін.

Мета статті – окреслити проблему трансформації української економічної моделі, висвітлити такі її характеристики, як триадність та інтегративність, визначити основні параметри трьох моделей (модель державного соціалізму, модель державно-монополістичного капіталізму, модель народного капіталізму), що складають нинішню економічну модель України, розглянути швейцарський досвід впровадження моделі народного капіталізму та показати його значення для нашої країни.

Виклад основного матеріалу

Триадність економічної моделі України

Економічній моделі України, на думку автора, притаманні такі якісні характеристики, як триадність та інтегративність. Економічна модель є триадною, тому що складається із трьох моделей – моделі державного соціалізму, моделі державно-монополістичного капіталізму, моделі народного капіталізму. Водночас економічна модель України фактично є інтегративною, оскільки в ній поєднані три моделі (складові), що не об'єднані спільною властивістю. Кожна з моделей відбиває різні суспільні інтереси та має свої атрибути, як-от: тип власності; цілеспрямованість; ідеологічне підґрунтя; внутрішній і зовнішній виміри; певна модель влади; мотивація; тип со-

Якісна характеристика економічних моделей, які нині співіснують в Україні

Виміри та параметри	Модель		
	Модель державного соціалізму	Модель державно-монополістичного капіталізму	Модель народного капіталізму
Внутрішній вимір моделі			
Модель влади	Тоталітарно-тиранічна	Номенклатурно-кланова, корпоративна	Демократична, що спирається на традиційні цінності
Ідеологія	Комуно-соціалістична, класовий інтернаціоналізм	Космополітичний лібералізм	Національно-консервативна та частково національно-ліберальна
Роль держави	Гіпертрофована роль держави як владного деміурга, що керує всіма соціально-економічними процесами, які відбуваються у країні	Держава виступає як традиційний інституціональний інструмент у руках олігархії, що використовує державну машину у своїх вузькокорисних цілях	Створення рівних умов для вільного розвитку підприємництва, підтримка малого та середнього бізнесу, деєтатизація суспільства
Пріоритетний тип власності	Державна	Державно-монополістична корпоративна	Приватна власність у різних її формах (індивідуальна, сімейна, партнерська, кооперативна, публічна акціонерна та ін.) як органічний елемент суспільного устрою, притаманного більшості населення України
Носії моделі (рушійна сила)	Комуно-соціалістична номенклатура, «червоні» директори, люмпен	Олігархічні фінансово-промислові групи	Національна буржуазія, органічною складовою якої є потужний середній клас приватних власників
Цілеспрямованість (стратегічні цілі)	Усебічне посилення державної власності та державного сектору економіки, поступове витіснення, а надалі й ліквідація приватної власності	Побудова нерівноправного суспільства, що ґрунтується на принципах експлуатації та корупції; пріоритетний розвиток експортосировинної моделі економіки, обслуговування інтересу кланів одержувати та привласнювати монополістичний прибуток, ліквідація конкуренції	Формування ефективної експорторієнтованої, інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки й потужного середнього класу, всебічний розвиток відкритого багатоманітного конкурентного середовища
Характер функціонування	Адміністративно-командний	Кланово-монополістично-корпоративний	Вільний економічний розвиток, що переважно базується на ринково-конкурентних засадах
Тип соціально-економічного середовища	Одержавлення економічного життя, деформованість ринкових відносин, викорінювання приватного підприємництва, конкуренції та економічної свободи, розвиток позаекономічної централізованої системи	Підконтрольне інтересам олігархічним корпоративним групам, спрямоване на ствердження монополістичного ринку	Вільний ринок, що діє за об'єктивними законами і загальними рамковими правилами, встановленими державною владою та органами місцевого самоврядування
Основні ознаки економіки	Низький рівень продуктивності праці та рентабельності виробництва, незадовільний стан інноваційно-інвестиційних процесів, відсутність умов для розвитку бізнесу та високоефективних укладів економіки, поширення примітивних форм господарювання	Цілковитий контроль над усіма джерелами прибутку та бізнесовою діяльністю громадян, формування споживацької моделі «карнавальної нації», сировинно спрямований розвиток економіки та експорту, орієнтація на побудову нерівноправного суспільства, що будується на принципах експлуатації та корупції	Швидке й адекватне реагування на зміни кон'юнктури ринку, створення та збільшення прибутку на основі підвищення ефективності виробництва і підприємницької активності; впровадження експорторієнтованої, інноваційно-інвестиційного типу економіки, конкурентоспроможний розвиток
Способи, механізми та інструменти реалізації моделі	Директивне планування та позаекономічне ціноутворення, державна монополія на зовнішньоекономічну та валютну діяльність, численні соціальні програми і пільги, механічно зрівняльний розподіл доходів, закріплення пільг і преференцій за правлячою комуністичною номенклатурою	Входження представників кланово-корпоративних груп до владної верстви та використання державних важелів і коштів для задоволення особистих потреб та інтересів, законодавче та нормативне закріплення багатства на одному полюсі, а бідності – на іншому	Усунення кланово-корпоративних груп з економіки країни та системи прямого втручання держави в управління; повна ліквідація державних підприємств; недопущення монополізації суспільних ресурсів (земля, сировинна база, інфраструктура); забезпечення рівності можливостей усіх суб'єктів господарювання; зменшення розриву між рівнями добробуту різних прошарків суспільства; усебічний розвиток корпоративної форми приватної власності у її публічній формі; створення економічних та правових умов для активізації малого і середнього бізнесу; поширення традиційного для України родинного типу господарської самоорганізації; всебічний розвиток малих та середніх міських громад
Зовнішній вимір моделі			
Визначення статусу країни	Союзний. Повернення до СРСР або створення подібного союзу	Україна як позаблокова держава; втрата статусу самостійного геоекономічного суб'єкта	Україна як повноправний член європейської спільноти, що впроваджує євроатлантичну модель безпеки
Головні цілі	Формування інтеграційних зв'язків із Росією	Формування конфедерації у складі Росії, України, Білорусі, Казахстану	Перетворення України в потужну центральноєвропейську державу; докладання зусиль для створення Балто-Чорноморського економічного альянсу, де Україна займатиме провідне місце; вихід із СНД; долучення до Вишеградської групи
Ставлення до європейської інтеграції	Негативне	Формально позитивне. Поширення декларативних заяв про інтеграцію до Європейського Союзу	Розвиток зони вільної торгівлі, безвізовий режим з Євросоюзом
Ставлення до євроатлантичної інтеграції	Категорично агресивне неприйняття НАТО і будь-якої співпраці з ним	Відмова від вступу до НАТО, розвиток конструктивного партнерства з Альянсом	Інтеграція в майбутньому до Північноатлантичного альянсу

ціально-економічного середовища; характер функціонування; способи, механізми та інструменти реалізації; роль держави; управлінські інститути; носії і прибічники тощо (див. табл.).

Модель державного соціалізму вийшла зі старої, централізованої (адміністративно-командної) системи, але дотепер продовжує в обмеженому вигляді функціонувати в Україні. Сучасну ринкову економічну систему, характерну для більшості розвинутих і заможних європейських держав, репрезентує модель народного капіталізму. В рамках цієї ж (ринкової) системи існує ще одна економічна модель, що склалася в нашій країні внаслідок неправильно обраної стратегії розвитку, невирішення завдань перехідного періоду і незавершеності соціально-економічних та політичних реформ. Це модель державно-монополістичного капіталізму, яка нині за своїми масштабами переважає дві названі вище моделі.

На початку 90-х років в Україні домінувала модель державного соціалізму, яка поступово скорочувала масштаби свого поширення, фактично звільнивши місце для моделі державно-монополістичного капіталізму, яка набула в нашій країні гіпертрофованого розвитку й найбільш хибної кланово-корпоративної форми. Водночас модель народного капіталізму, яка, на нашу думку, є найоптимальнішою для економіки України, всіяло гальмується. Сьогодні умовно ці складові-моделі можна умовно представити в такій пропорції: 20: 75: 5.

Як свідчить українська дійсність, тріадно-інтегративна конфігурація економічної моделі України наразі демонструє свою неефективність, вона орієнтована не на розвиток середнього класу, а на зміцнення промислово-фінансових олігархічних груп. З огляду на це нагальною стає необхідність трансформації нинішньої економічної моделі, яка впроваджується в Україні.

Дискурс наукових підходів до трансформації економічних моделей України

Слід відмітити, що українська наукова спільнота адекватно реагує на потребу трансформації економічної моделі. Серед авторитетних економістів, які докладають зусилля для визначення найбільш оптимальної для України економічної моделі, насамперед слід назвати академіка НАН України Ю.М. Пахомова [1], який докладно аналізує вади нинішньої економічної моделі, що привели Україну до стану «країни, що не відбулася», та обґрунтовує нові завдання щодо формування нової моделі економічного розвитку. Зокрема, він наголошує, що потрібно виправити дефекти, притаманні теперішній економічній та соціальній моделі, серед яких він насамперед називає «нерегульований ринок». Підхід «чим менше держави, тим краще; ринок сам все відрегулює» прирік нашу країну на низько технологічний статус та її відставання, а також відторгнення всього високотехнологічного на наступні роки. Відтак Ю.М. Пахомов пропонує відмовитися від неоліберальної моделі розвитку економіки в Україні, що сконструйована у США для підвладних, напівколоніальних країн [1, с. 6].

В.М. Геець [2] у своїх працях доводить доцільність трансформації нинішньої економічної моделі в ендогенноорієнтовану модель розвитку, спираючись на яку, можливо забезпечити новий його виток – до суспільства й економіки знань, що умотивовують креативність дій, без яких неможливо подолати такі вади розвитку, як політична нестабільність і конфлікт з економікою, а у самій економіці – дефіцит ресурсів і жорстка конкуренція.

Про те, що сучасна економіка повинна розвиватися за моделлю ендогенного зростання, йдеться і в дослідженнях д-ра екон. наук М.І. Скрипниченко [5], де запропоновано секторальні макромоделі ендогенного зростання економіки України, ув'язані з усіма основними сферами національного господарства, розглядаються в контексті забезпечення стратегії соціально-економічного розвитку України, орієнтованої на стабільне економічне зростання.

У тритомній колективній монографії «Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України» за ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка [6] сформульовані на концептуальному рівні основні положення моделі інформаціологічної економіки, перспективи формування якої в Україні розглядаються як своєрідна відповідь на виклики ХХІ ст., які є результатом прискореної глобалізації світового як економічного, так і політичного простору.

Про необхідність нової моделі економічного розвитку України в умовах глобалізації пишуть і такі авторитетні українські вчені-економісти, як А.С. Гальчинський [4, с. 30–45] та А.С. Філіпенко [3].

А.С. Гальчинський вважає, що нинішня економічна модель потребує трансформації, але цей процес якісно відрізняється від процесу трансформації та її вимірів, що відбувається на Заході, де «стверджуються якісно нові за своїм змістом основи економічної системи – принципи пост матеріальної економіки, врешті-решт, економіки людини». Однак, безперечно, «з точки зору сучасних економічних трансформацій, їх ключовою ланкою є розвиток людської особистості» [4, с. 16].

Говорячи про формування нової економічної моделі України, А.С. Філіпенко підкреслює, що вона «має спиратися на сучасні світові досягнення теорії та практики господарського розвитку й орієнтуватися на суспільні цінності третього тисячоліття з його жорсткими детермінантами». Серед останніх він називає передусім неухильну дематеріалізацію виробництва, власності, всієї структури суспільно-економічних відносин, розвиток антропогенно-інтелектуального суспільства, інформаційно-технологічного способу виробництва. Окрім того, А.С. Філіпенко робить наголос на тому, що економічна модель України має трансформуватися в напрямі посилення ринкової спрямованості всіх векторів економічних сил. «Ринкова філософія має визначати основний зміст найважливіших реформ, здійснюваних в Україні», – зазначає вчений [3, с. 596–599].

Здійснений нами аналіз підходів авторитетних українських учених-економістів до розвитку економічної моделі України дає підстави виокремити спільне в їхніх наукових доробках, а саме:

1) усі вітчизняні науковці схилиються до думки, що економічній моделі, яка нині впроваджується в Україні, притаманні численні вади, а тому необхідно здійснити її трансформацію;

2) сучасні потреби соціально-економічного розвитку України, а також виклики глобально-цивілізаційного характеру вимагають формування якісно нової економічної моделі;

3) у центрі розвитку нової економічної моделі має стояти економічно вільна, продуктивна людина (приватний власник);

4) нова економічна модель України має орієнтуватися на цивілізаційні цінності III тисячоліття, посилення ринкової спрямованості господарських відносин, поширення інвестиційно-інноваційної складової виробничого процесу, тенденцію до розвитку економіки знань;

5) нова економічна модель України має стати надійним підґрунтям для стабільного зростання економіки та добробуту її громадян.

Водночас слід зауважити, що кожний учений акцентує й відповідно здійснює дослідження трансформації економічної моделі в рамках певного напрямку, окремої сфери розвитку економіки чи її спрямованості – формування моделей «економіки знань», «економіки людини», «інформаціологічної економіки» тощо, тоді як нинішній стан економіки України потребує формування такої моделі, яка б передбачала зміну базисних основ економіки, охоплювала розвиток усіх її ланок, сегментів, сфер.

З огляду на це ми пропонуємо власний підхід до дослідження питання стосовно трансформації економічної моделі України, що передбачає набуття нею якісно нового змісту та характеру розвитку [14–15]. Ми вважаємо, що вона має бути трансформована шляхом переструктурування внутрішньої будови. Йдеться про зміну співвідношення між моделями-складовими, що формують сучасну тріадно-інтегративну економічну модель України, на користь останньої. Саме модель народного капіталізму, соціальною базою якої є середній клас, а осердям – дрібна та середня національна продуктивна буржуазія, має переважати в Україні. Про кристалізацію економічних інтересів середнього класу, що поступово виявляється в активізації його політичної поведінки, а відтак і зміцненні суспільної ролі в країні, свідчать, зокрема, відомі події навколо прийняття Податкового кодексу в Україні (грудень 2010 року).

Переструктурування економічної моделі, що передбачає зміну пропорції між моделями-складовими на користь тієї чи іншої моделі, залежить від моделі влади, структури владної верстви, характеру держави, рівня етатизації та стратегії економічного розвитку, що впроваджується у країні.

Водночас логічно постає запитання: чому автор наполягає на тому, що саме модель народного капіталізму має стати провідною та домінуючою в Україні? Очевидно, щоб правильно обрати прийнятну модель розвитку серед мо-

жливих альтернатив, потрібно насамперед орієнтуватися на певну, вже сформовану й реалізовану у світі модель, яка довела свою ефективність, адекватність та компромісність і при цьому базується на цінностях, подібних до українських. Як слушно відзначає академік В.П. Тронь: «Якщо немає з чим порівнювати, з чого вибирати, то немає і проблеми вибору, то не існує і проблемної ситуації» [16, с. 87]. Україна як європейська держава повинна брати за зразок ту модель, що ефективно впроваджується саме в європейських країнах. Серед таких країн насамперед виділяються Швейцарія, Нідерланди, Австрія, Скандинавські країни, що мають конкурентоспроможні й ефективні економіки, в основу яких покладено саме модель народного капіталізму з тією чи іншою модифікацією з огляду на національні особливості. Ми вважаємо, що за своїми параметрами така модель найбільшою мірою відповідає національним інтересам України – побудова заможної цивілізованої європейської країни, економіка якої орієнтована на зростання багатства кожного громадянина та нації у цілому, а не окремих її груп.

Як показує аналіз світового досвіду, класичним прикладом економічної моделі для України є швейцарська модель розвитку економіки, що ґрунтується та реалізується на засадах народного капіталізму.

Швейцарська економічна модель на стрижні конкурентоспроможності

До середини ХІХ ст. Швейцарська Конфедерація вважалася однією з найбідніших європейських країн. Вона практично не володіє природними ресурсами і не має прямого виходу до морських шляхів. Однак на початку ХХ ст. Швейцарія вже була віднесена Всесвітнім банком до групи найбагатших держав світу (її ВВП на душу населення тоді дорівнював \$36,2 тис.). Завдяки швидкому та ефективному економічному зростанню (у 2004–2007 роках у середньому 3% на рік, в останні п'ять років – 1,9% з урахуванням спаду в 2008 році) цей статус Швейцарія має дотепер (ВВП країни нині дорівнює \$314,9 млрд.; ВВП на душу населення – \$43,007 тис.). Відповідно до Звіту глобальної конкурентоспроможності за 2009–2010 роки, що публікується Всесвітнім економічним форумом (World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2009–2010), швейцарська економіка посідає перше місце у світі за рівнем конкурентоспроможності, випереджаючи США, Сінгапур, Швецію, Данію, Німеччину, Японію. В минулі роки країна займала другу сходинку після США. За рівнем інновацій Швейцарія посідає друге місце у світі, за рівнем технологічного розвитку – третє, за розвитком інфраструктури – п'яте, за рівнем освіти та виховання – шосте місце. Ці показники є дуже важливими й характеризують високий рівень розвитку швейцарської економіки і стану держави у цілому [17, с. 23–24].

Швейцарія має ринкову економіку з помірними урядовими видатками й системою регулювання. За Індексом економічної свободи, що міститься у Світовому щорічному звіті Gwartney (the World Annual Report by Gwartney), ця країна

має 10 балів із 10 можливих, що означає дуже високий рівень економічної свободи. Країни одержують бал 10,0 у тому випадку, якщо в них є небагато підприємств, що належать державі, а урядові інвестиції становлять менш ніж 15% загального обсягу інвестицій. За Індексом економічної свободи, що складається Heritage Foundation (The Heritage Foundation Index of Economic Freedom), у 2011 році Швейцарія була п'ятою за рівнем економічної свободи країною у світі та першою – в Європі серед 43 країн. Загальні урядові витрати, включаючи споживання й грошові трансфери, є помірними і становлять 32% ВВП (у 2009 році – 34%) [18]. Швейцарська економіка базується на принципах консервативної моделі розвитку. В економіці Швейцарії домінують малі та середні підприємства. На 99% фірм чисельність співробітників, що працюють на повну ставку, не перевищує 250 осіб. Держава відповідає лише за створення рамкових умов, але безпосередньо в економічну діяльність не втручається, бо не має на це конституційного права. Займатися бізнесом дозволено тільки приватним економічним фізичним та юридичним суб'єктам. У конституції Швейцарії сказано, що держава не може на свій розсуд регулювати економічну діяльність і визначати певні фактори, рівні й т. ін. Основні економічні принципи закріплені в законодавстві, але у щоденну діяльність суб'єктів господарювання не має права втручатися жоден державний орган, оскільки це прерогатива та завдання приватних структур [17, с. 24].

У Швейцарії є сектори, де держава займає монополію позицію, але вони дуже обмежені. Відповідно до звіту Американського департаменту торгівлі (U.S. Department of Commerce – DoC) за 2009 рік у Швейцарії докладають зусиль для повної лібералізації виробничої інфраструктури, а саме телекомунікаційної галузі, енергетики й поштового сервісу, і за минулі кілька років уряд зробив конкретні кроки для усунення бар'єрів та активізації конкуренції у цих сферах, які є частково державними. Наприклад, телефонна компанія Swisscom, певна частка якої належить уряду, більше не є єдиним постачальником послуг телезв'язку. Поштову службу цілковито лібералізовано (за винятком монополії, що залишилася у the Swiss Postal Service на відвантаження пакетів вагою до 100 грамів). 1 січня 2008 року у Швейцарії набув чинності новий федеральний Акт поставки електрики, що частково відкрив швейцарський ринок електроенергії для конкуренції із 1 січня 2009 року [19].

Добре захищені права приватної власності, в тому числі інтелектуальної, сприяють зростанню продуктивності та підприємництва. За Індексом економічної свободи–2011, що складається The Heritage Foundation, за таким показником, як «Права власності», Швейцарія отримала 90 балів із 100 можливих. За цим показником оцінюється здатність індивідуумів нагромаджувати приватну власність, захищену відповідно до прозорих законів, які запропоновані державою. Він вимірює ступінь, до якого закони країни захищають приватні права власності, а також імовірність того, що приватна

власність буде конфіскована. Окрім того, за допомогою цього показника здійснюється аналіз незалежності судової влади, існування корупції в її межах, здатність індивідуумів і бізнесів легко та безпечно укладати контракти тощо. Чим більш впевнений юридичний захист власності, тим вищий рейтинг країни; відповідно чим більшими є можливості в уряду конфіскувати (ліквідувати) власність, тим більш низьким є рейтинг країни. Рахунок 90 для Швейцарії означає: приватна власність гарантується урядом; судова система захищає контракти ефективно; система правосуддя карає тих, хто незаконно конфіскує приватну власність; корупції майже не існує; конфіскація власності малоімовірна [18].

Зі своєю сильною правовою традицією Швейцарія має один із найкращих режимів для захисту прав власності та є втіленням політичної стабільності. Корупція не завдає жодного занепокоєння інвесторам, що знайшло відбиття у високому рейтингу Швейцарії за Індексом сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index – CPI), який складається Transparency International's. Країна займає п'яте місце серед 180 країн за рівнем сприйняття корупції, тобто остання фіксується як така, що практично не існує в жодній галузі економіки.

Гнучкі трудові норми і відсутність корупції стимулюють розвиток бізнесу у Швейцарії. Інфляційний тиск (–0,4% у 2010 році) перебуває під контролем.

Швейцарський федеральний уряд підтримує загальну політику невтручання в іноземне інвестування, зосереджуючи замість цього свою увагу на створенні сприятливого підприємницького середовища для зовнішніх та внутрішніх інвестицій, зокрема підтриманні економічної й політичної стабільності, прозорі законодавчої системи, сильної інфраструктури, ефективних ринків капіталу, розвинутого місцевого самоврядування. Приплив іноземних інвестицій у Швейцарії становить \$9,7 млрд. у 2010 році.

Кантонам, які функціонують за принципами справжнього місцевого самоврядування, дозволяється виробляти власну зовнішню інвестиційну політику, і вони вдало застосовують фінансові та інші стимули для заохочення іноземних інвестицій. Іноземний бізнес, який впроваджує виробничі лінії з новою високою технологією, має найбільшу ймовірність одержати переваги. Деякі кантони навіть застосовують практику звільнення від податків на цілих десять років для нових фірм. Стимули, які найбільш часто пропонуються, включають позички і субсидії для індустріального розвитку та досліджень, гарантії за кредитами банку, низький процент за позичками капіталу, субсидії на інвестиційні витрати та підготовку кадрів, звільнення від податків на прибуток тощо [20].

Вкладення іноземних інвестицій у Швейцарії хоч і не вважає формального схвалення, проте інвестиції у нерухомість і сфери, пов'язані з безпекою, все ж таки підлягають обмеженому регулюванню.

У Швейцарії відсутні будь-які істотні бар'єри для торгівлі. Конкурентоспроможна й прозора регулятивна структура країни настійно підтримує комерційну діяльність, ділове се-

редовище, ефективний та динамічний бізнес. Процедура банкрутства у країні є відносно легкою.

Макроекономічна стабільність і високорозвинений та конкурентоспроможний фінансовий сектор зміцнюють позицію Швейцарії як світового фінансового центру. Фінансовий сектор країни стрімко оголтувався від глобальної фінансової кризи й протистояв ослабленню законів банківської таємниці.

Отже, проаналізувавши сучасні особливості впровадження моделі народного капіталізму у Швейцарії, можна екстраполювати цей досвід на українські економічні реалії і зробити такі узагальнення:

1. У Швейцарії переважає малий і середній бізнес, надійно захищена і примножується приватна власність (зокрема та, що заснована на особистій та родинній праці), відсутні будь-які бар'єри для поширення бізнесу й торгівлі, держава не втручається у розвиток підприємницького середовища, а лише всіяко стимулює вкладання внутрішніх та зовнішніх інвестицій. Ці економічні характеристики цілком відповідають головним параметрам моделі народного капіталізму і можуть бути впроваджені в Україні в рамках переструктурування її економічної моделі.

2. Спрощена, зрозуміла та прозора система податків сприяє розвитку малого та середнього бізнесу, що є вкрай актуальним для України.

3. Такі ознаки економічної моделі, як соціальна та фінансово-економічна стабільність, відсутність корупції, високий рівень економічної свободи, макроекономічного управління та конкурентоспроможності, характеризують Швейцарію як цивілізовану європейську державу, що повинно стати орієнтиром при трансформації економічної моделі України, яка прагне інтегруватися до європейської спільноти.

4. Високий рівень місцевого самоврядування та економічної свободи регіонів (кантонів), що дозволяє Швейцарії максимально реалізувати свій економічний потенціал, відповідає також інтересам України й може бути поставлено за мету при проведенні адміністративно-територіальної реформи.

Висновки

Нинішня економічна модель України є неефективною і потребує трансформації. На думку автора, її необхідно здійснювати шляхом переструктурування з орієнтацією на домінування моделі народного капіталізму замість симбіотичної моделі державно-монополістичного капіталізму з елементами державного соціалізму, яка нині ствердилася в Україні. Саме модель народного капіталізму найбільшою мірою відповідає інтересам та ментальності української нації, а також європейській традиції конкурентоспроможного розвитку, яка, зокрема, повною мірою впроваджується у Швейцарії.

Література

1. Пахомов Ю.М. Основні завдання формування посткризової моделі розвитку економіки України / Ю.М. Пахомов // Економічний часопис-XXI. – 2010. – №1–2. – С. 3–6.

2. Геець В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геець; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. – К., 2009. – 864 с.

3. Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А.С. Філіпенко. – К.: Знання, 2007. – 670 с.

4. Гальчинський А.С. Нова модель економічного розвитку України (у контексті глобалізації) / А.С. Гальчинський // Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / [А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін.]; гол. ред. С.В. Головка. – К.: Либідь, 2002. – 470 с.

5. Моделі ендегенного зростання економіки України / За ред. д-ра екон. наук М.І. Скрипниченко. – К.: Ін-т екон. та прогнозів, 2007. – 576 с.

6. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семіноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – Т. 1: Економіка знань – модернізаційний проект України. – 544 с.

7. Економічні системи: монографія. – Т. 1 / За ред. д.е.н., проф. Г.І. Башнянина. – Львів: Вид-во Львівської комерційної академії, 2006. – 484 с.

8. Шевчук В.Я. Актуалітети політики розвитку / В.Я. Шевчук, Т.Т. Ковальчук, В.К. Черняк. – К.: Знання, 2009. – 326 с.

9. Новицький В.Є. Економічні ресурси цивілізаційного розвитку: навч. посібн. / В.Є. Новицький. – К.: НАУ, 2004. – 268 с.

10. Колот А.М. Соціальна згуртованість суспільства як доктрина: основні засади, причини актуалізації, складові розвитку / А.М. Колот. – Економічна теорія. – 2010. – №1. – С. 18–28.

11. Петровська О.С. Сучасна модель економічного розвитку національної економіки / О.С. Петровська // Економічна теорія. – 2008. – №1. – С. 30–40.

12. Черняк В.К. Посткризова економіка: капіталізм «з людським обличчям» / В.К. Черняк. – Економічний часопис-XXI. – 2010. – №1–2. – С. 16–17.

13. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.

14. Соскін О.І. Необхідність зміни економічної моделі для конкурентоспроможного розвитку України / О.І. Соскін // Економіка ринкових відносин. – 2010. – №5–6. – С. 137–147.

15. Соскін О.І. Теоретико-методологічні аспекти аналізу національної економічної моделі / О.І. Соскін // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №3. – С. 36–45.

16. Тронь В.П. Нечітка стратегія чітких рішень / В.П. Тронь. – К., 2007. – 748 с.

17. Цюблер Г. Швейцарія – стабільна, конкурентоспроможна країна: досвід для України / Г. Цюблер // Економічний часопис-XXI. – 2010. – №1–2. – С. 21–25.

18. 2011 Index of Economic Freedom: Switzerland // Available from Heritage Foundation website. Accessed on April, 2011 (HF 2011). – <http://www.heritage.org/index/Country/switzerland#>

19. The U.S. State Department/Switzerland/. – <http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/3431.htm>

20. Switzerland: Business Indicators Summary // Financial Standards Foundation. – <http://www.estandardsforum.org/switzerland/business-indicators>

Тіньова економіка як фактор нерівномірності економічного розвитку

У статті розглядаються причини нерівномірності соціально-економічного розвитку вітчизняної економіки, синергетичне посилення її проявів засобами сучасної тіньової паразитарної економіки.

В статье рассматриваются причины неравномерности социально-экономического развития отечественной экономики, синергетическое усиление ее проявлений средствами современной теневой паразитарной экономики.

In the article reasons of unevenness of socio-economic development of domestic economy are examined, synergic strengthening of its displays by means of modern shadow parasitical economy.

Постановка проблеми. Протиріччя процесів модернізації, особливості їх прояву у вітчизняних умовах об'єктивно виступають як суттєвий чинник тінізації та накопичення потенціалу конфліктності соціально-економічного життя, зокрема на основі посилення тенденцій нерівномірності розвитку. В той же час стан розвитку досліджень цієї важливої наукової проблеми не відповідає потребам пізнання причинних факторів тінізаційного зростання, обмеження його засобами суспільного реформування.

Проблеми дослідження закономірностей розвитку тіньової економіки, шляхів її обмеження є одним із важливих напрямів наукового супроводження процесів протидії тіньовій економіці, які визначені основними положеннями проекту Державної програми детінізації економіки, Комплексної програми профілактики злочинності на 2001–2005 роки, затвердженої Указом Президента України від 25.12.2000 р. №1376/2000, Указом Президента України №1615/2005 «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції», Комплексної програми протидії торгівлі людьми на 2002–2005 роки, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України №766 від 05.06.2002 р., вимогами ряду постанов Кабінету Міністрів України з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До проблем вивчення закономірностей тінізаційного зростання неодноразово зверталися ряд провідних вітчизняних вчених-економістів, зокрема А.С. Гальчинський, В.М. Гець, А.В. Базелюк, В.А. Бородюк, З.Х. Варналій, С.О. Коваленко, О.В. Турчинов, О.В. Мандибура, І.І. Мазур, О.С. Пасхавер та ін. Проте стан досліджень закономірностей розвитку тіньової економіки, зокрема синергетичного її впливу на нерівномірність соціально-економічного розвитку, засобів його обме-

ження та протидії, розробки відповідного теоретико-методологічного інструментарію пізнання причинно-наслідкової тенденції його розвитку ще не відповідають потребам суспільного розвитку, що вимагає здійснення подальших активних наукових пошуків.

Метою статті є дослідження закономірностей розвитку тінізаційних протиріч в умовах процесів модернізації, як синергетичних факторів впливу на посилення соціально-економічної конфліктності суспільства.

Виклад основного матеріалу. В умовах процесів трансформації, в яких знаходиться економіка України, як особливої кризова домінанта виступає всезагальний соціально-економічний конфлікт, що є підґрунтям найважливіших сфер суспільного життя. Сутність цієї домінанти трансформаційного періоду виявляється в суперечностях динаміки руху економічних процесів – демонтаж старих методів, принципів, структур та функцій управління, з одного боку, та нарощування системи нових, нетрадиційних інституціональних структур – з іншого. Трансформаційний період означає також наявність глобального протистояння в системі управління носіїв різних, часто протилежних інтересів та цінностей, що суттєво впливає на сутність конфліктів.

Одним із суттєвих проявів вітчизняної соціально-економічної кризи є нерівномірність розвитку окремих сфер, галузей, регіонів, суб'єктів господарювання – елементів економічної системи. Нерівномірність (диспропорційність) – це дисгармонійність, антагоністична конфліктність, асинхронність, різнонаправленість розвитку, різна швидкість зміни тих чи інших елементів економіки, швидке піднесення у часі одних з них та паралельне згасання інших. Формою нерівномірності розвитку соціально-економічних відносин у суспільстві є нерівномірність доступу до ресурсів, отримання доходів, певного місця у технологічній структурі економіки, певного технологічного рівня діяльності, доступу до хай-тек технологій, наближення до влади, правоохоронних органів, судової системи, системи соціального та правового захисту, бюджетних та інших преференцій, фінансової підтримки, інноваційного потенціалу, освіти, ефективного нормативно-правового забезпечення тощо, різна швидкість зростання, піднесення, занепаду, впливу, обсягів діяльності, різних суб'єктів економіки. Нерівномірність щодо рівня національної економіки має екзогенний та ендогенний аспекти. Вони в певній мірі є симетричними.

Об'єктом цієї роботи є ендогенний аспект нерівномірності соціально-економічного розвитку. Об'єктивною основою існування нерівномірності розвитку сучасної індустріальної економіки в залежних (селянських) країнах, до яких нале-

жить Україна, є утворення явища міжсекторного структурного розвитку (розламу).

Процес модернізації економіки залежних країн пов'язаний з проблемою асинхронно-нерівномірного розширеного відтворення елементів, що утворюють економіку цих країн, у зв'язку з цим утворенням у ній структурних розривів – «по-рожнеч» на тому місці, де повинно існувати яке-небудь виробництво, необхідне для забезпечення збалансованого розвитку економіки [1, с. 93–100].

На відміну від розвинених країн, де структурні розриви мають внутрішньосекторний характер, а в економічній структурі присутні всі необхідні для синхронного розвитку елементи, у залежних країнах відсутній ряд блоків економічної структури, необхідних для нормального збалансованого розвитку. Це обумовлено самим характером розвитку залежної економіки, способом модернізації цих країн, яка повинна виконати функцію «підтягування» до зміни циклічних етапів технологічного способу виробництва у розвинених країнах.

Стан нерівномірно розвинутої економічної структури, при якому відсутність будь-якого блоку економічної структури, необхідного для структурного розвитку, призводить до неможливості для сусідніх блоків функціонувати без перманентного централізованого позабартісного перерозподілу на їх користь суспільних ресурсів, що вилучаються із інших блоків, має назву структурного розламу. Останній є якісно новим явищем, яке має суттєві відмінності за наслідками для розвитку тінізаційних процесів від структурного розриву.

Ключова роль держсектора в економіці залежних країн визначається відсутністю тут цілісної індустріальної структури, в межах якої тільки і можливе функціонування економічної системи на базі приватної власності та західної моделі ринкового розвитку. Відсутність ряду необхідних для синхронного розвитку господарських блоків і наявність потреби в їх нагальному формуванні перетворює процес мобілізації накопичених ресурсів держави (як своїх, так і залучених) і спрямування їх на розширене відтворення у вигляді інвестицій, прямих державних дотацій чи непрямих субсидій у вирішальний фактор економічного розвитку [2, с. 2–44; 3, с. 336–337].

У зв'язку з цим ефективність дій держави, ступінь економічної безпеки її управління набуває принципового значення [4, с. 14–19]. Наявність глибокої кризи державного управління, її тінізації та криміналізації є виразом процесів структурного розламу, який розвивається в умовах деградації суспільних інституцій під впливом руйнівного впровадження прозахідних моделей організації державної влади. Таким чином, міжсекторний розлам разом з іншими протиріччями незавершеної модернізації, наприклад, «гібридизацією» влади, призводить до виникнення потужної тінізації економічних процесів, зокрема явищ бюрократизації, розвитку корупції, функціонування елітної економіки. «Гібридизація» (змішування) влади є іншим суттєвим чинником, що обумовлює існування нерівномірності економічного розвитку в залежних країнах, що обумовлює їх особливості со-

ціально-економічних процесів порівняно з домінуючими (західними) країнами.

Так, взаємовигідне економічне співробітництво, взаємодія підприємницьких та владних структур є невід'ємним атрибутом ринкової західної економіки, в яких функціонально ролі держави та господарюючих (підприємницьких) структур є роз'єднаними. Теорія угод виділяє такі сфери діяльності, які в модернізованому суспільстві повинні функціонувати як диференційовані, роз'єднані підсистеми: ринкова, індустріальна, громадянська, традиційна, економічна, проектна, суспільної думки та творча [5, с. 220].

Великого значення надається відокремленому існуванню цих сфер один від одної, зокрема ринку від інших сфер. Так, вільний ринок передбачає такий режим свого функціонування, коли він позбавлений спільних механізмів впливу від політичної, соціальної чи традиційної підсистеми. Як антитеза йому тіньовий ринок виникає всюди, де «економіка повністю не відділена від інших сфер діяльності.» І якщо утворення надійного бар'єру між ринком і суспільством знаходилося у центрі трансформації західних країн у XIX–XX ст., то функціонування країн селянської цивілізації йшло великою мірою, зворотним шляхом. Це, зокрема, було характерним для радянської системи. Симбіоз партії і держави – стрижневий елемент радянської системи, який передбачав тісне переплетіння політичних, адміністративних і економічних функцій, наприклад, єдність політичного і господарського керівництва економікою.

Іншим важливим базисом диференційованого існування підсистем модернізованого суспільства є ліберальне уявлення про наявність кордону між приватним і публічним життям. Принципово важливим вихідним пунктом в системі цих уявлень про будь-яку діяльність суб'єкта є захищеність від зовнішніх впливів простору приватного життя. Наявність сфери приватного життя забезпечує «свободу зберігати свою індивідуальність всередині будь-яких суспільних структур і об'єднань» [6, с. 54], здатність захищати її від соціально нав'язаних вимог, які штовхають індивіда до тінізації власної діяльності.

З перетворенням середньовічної Європи на сучасний Захід відбулося і роз'єднання людини на приватну людину і людину, яка є органічним елементом громадянського суспільства. І навпаки, залежність людини від системи солідарних, общинних зв'язків, які зберігають монізм, нероз'єднаність людини, великою мірою залишається закономірністю, що притаманна країнам селянської цивілізації. До речі, потенційні перспективи незавершеної модернізації селянських реліктових форм у сфері неповного відгалуження публічного і приватного життя людини виявляються у розбудові неоекономічної моделі, яка якраз передбачає інтеграцію в єдиний економічний процес різних сфер діяльності, формування інтеграційних систем не у монохромній, а у змішаній моделі функціонування. Однак, незважаючи на наявність потенціалу неоекономічного зростання, і поряд з ним модель незавершеної модернізації селянського суспільства в умовах накладання на неї матриці західної моделі розвитку че-

рез неповну функціональну відокремленість різних підсистем одної від одної має потужний потенціал тінізації [7, с. 122–126]. Всюди, де економічний простір розірваний на окремі, різномірні шматки, економічні трансакції, побудовані на псевдоринкових механізмах, які повинні об'єднувати ці окремі, особливі сфери, несуть у собі загрозу виходу за прозорість контролю з боку держави та суспільства. Це призводить до можливості існування вкрай небезпечного явища «гібридизації» влади (форми інституційної комплементарності) [8, с. 73–79], зрощення її, з одного боку, з бізнесом, з іншого – криміналітетом [9, с. 123–125; 10, с. 91–92].

Слід підкреслити, що комплексне дослідження проблем гібридизації суспільних відносин, побудованих на незавершеній модернізації, є стрижневим для відтворення логіки тінізації цих відносин.¹ Гібридизація, змішування для цієї соціально-економічної структури є не тільки не випадковою, стохастичною подією, але одним із головних іманентних чинників її розвитку, який, як когнітивний об'єкт, необхідно підняти до рівня чинників, що визначають цивілізаційні переваги суспільної організації і водночас обумовлюють існування асиметрично більшого по відношенню до пануючої розвинутої структури західного суспільства тягаря проблем, пов'язаних, зокрема, з тінізацією економічних відносин.

Існування явищ міжсекторного розламу і гібридизації влади є наслідком реалізації у вітчизняних умовах протиріч модернізації. Міжсекторний розлам разом з іншими протиріччями незавершеної модернізації, наприклад, «гібридизацією» влади, призводить до виникнення іншого важливого явища, яке безпосередньо зв'язане з нерівномірністю розвитку – явища функціонування так званої елітної економіки. Елітна (вибране, добірне, найкраще [11, с. 246]) економіка як наслідок утворення міжсекторного розриву і гібридизації влади у вітчизняних умовах – це інструмент розподілу та перерозподілу власності і влади, головне знаряддя, що забезпечує нерівномірність економічного розвитку. Однак наслідки утворення елітного сектору в різних соціально-економічних умовах є різними.

Модель відносин між наднаціональним рівнем, державою, суспільством та елітним сектором, що склалася на сьогодні, не є винятковою особливістю лише сучасних перехідних процесів та спадковістю радянської епохи, вона притаманна всім сучасним розвинутим країнам, визначає свій спосіб тіньового панування цього сектору. Водночас соціально-економічна якість елітного сектору, рівень тінізації економічної діяльності, який він продукує, є різними, що значною мірою визначає соціально-економічну ефективність всієї структури економіки, її головну спрямованість функціонування.

Ефективний елітний сектор покликаний виконувати функцію забезпечення потреб трансформації соціально-економічної системи під тиском завдань модернізації, підвищення рівня її конкурентоспроможності у зовнішньоекономічній сфері [12, с. 12–16; 13, с. 13–17].

Одним із найважливіших важелів впливу елітної економіки на всю народногосподарську структуру і водночас важелем

нерівномірності розвитку є система пріоритетів. Слід розрізняти два види пріоритетів. Найбільш відомими є такі пріоритети розвитку елітного сектору щодо різних етапів модернізації: пріоритетний розвиток важкої індустрії як основи оборонної могутності країни, хімічної промисловості в умовах переходу на ракетно-космічне озброєння, електронної промисловості, зв'язку тощо. На початок 80-х років XX ст. у СРСР існувало кілька десятків програм пріоритетного розвитку, однак далеко не всі вони відбивали справжні стратегічні цілі розвитку народного господарства на той час. Усупереч існуючій думці система пріоритетів розвитку у тому вигляді, в якому вона набула відображення у соціалістичному плануванні, привела не до розширення, а до обмеження свободи вибору. Розвивалося та посилювалося протиріччя між цілями розвитку бюрократизованої верхівки влади та ланками елітної структури, яка дедалі більше відхилялася від справжніх цілей розвитку економічної структури суспільства, набувала паразитарного спрямування. Це протиріччя значно генерувало загальну тінізацію економічної діяльності, посилювало фактор дефіциту в її розвитку, поглиблювало негативні наслідки нерівномірності розвитку окремих сегментів економіки.

Формою прояву механізму реалізації пріоритетних цілей розвитку в цих умовах є посилення значення тіньової форми торгу між елітними структурами та центральними органами влади та управління. Після прийняття тих чи інших пріоритетів у механізмі влади виникає управлінська інерція, яку дуже важко коригувати і яка стимулює кризові явища державного управління. Як тільки елітні групи мобілізаційної економіки внаслідок прийнятих рішень набули достатньої ваги, вони отримували потенціал впливу на владу для проштовхування нових аналогічних рішень. За цих умов отримують найбільшого поширення тіньові прояви неформальної економіки. Неформальні відносини, або звичайне (тіньове) право, складаються із системи кланових, племінних, родових, сімейних, земляцьких, клієнтальних і тому подібних зв'язків, блату, кумівства, непотизму, фаворитизму, протекціонізму, корупції та інших зв'язків, які стають системоутворюючими структурними елементами тіньового механізму державного управління і які посилюють ефект незворотності його кризи.

До іншого виду пріоритетів, які тісно пов'язані з першими, слід віднести пріоритети у розподілі ресурсів. В умовах існування мобілізаційної економіки, розвитку дефіциту ризик розриву економічного ланцюга стає серйозною загрозою. Для функціонування радянської системи, побудованої на неформальній економіці, необхідно, щоб відповідальні особи із системи центральних органів влади і управління (на союзному чи місцевому рівні) мали можливість у пріоритетному порядку (часто в тіньовий спосіб) задовольняти потреби щодо клієнтальних інтересів. Пріоритетний розподіл не тільки посилює структурні деформації, створюючи суттєві відмінно-

¹ Наявність дисфункціональної форми інституційної комплементарності слід пояснити існування, зокрема, потужного тіньового ринку державних закупівель.

сті між тими, на кого він поширювався, і тими, хто був включений із сфери їх дії, однак головне — значно сприяв подальшій гібридизації влади, коли з'єднувалися і перемішувалися політична та економічна сфери управління, величезного потенціалу набули корупційні зв'язки. Без такого прояву дефіцитної економіки розвиток клієнтальної системи з її потенціалом корупції ніколи не набув би такого загрозливого розмаху. Все це призвело до формування паразитарної елітної економіки, яка значно посилила негативні наслідки нерівномірності економічного розвитку.

Сучасна елітна економіка — це базовий, системоутворюючий сектор народногосподарської структури, як правило, за межами реального сектору, який визначає головне спрямування, статичну та динамічну якість, системи пріоритетів розвитку, а разом із тим і систему головних інтересів та протиріч економічного розвитку, характер зв'язку між базовим та периферійними секторами. Дослідження конкретної соціально-економічної форми елітного сектору залежить від відповідних функцій історичного етапу розвитку всієї економічної структури суспільства, в яких відбувається модифікація цієї форми.

Змістом процесів сучасної елітної економіки України, що набула паразитарного характеру, — є відносини господарювання для обмеженого кола осіб, забезпечених олігархічними, політичними відносинами, корупційними та родинними зв'язками з вищими щаблями адміністративної та судової влади, правоохоронних органів, відсутністю економічної, політичної конкуренції у поєднанні з необмеженим доступом до національних ресурсів країни. Форма існування елітного сектору органічно набуває ознак організованих форм девіаційної діяльності, у тому числі злочинної — альтернативних тінювих центрів влади, разом із тінювим силовим забезпеченням. Елітна економіка — це закрита сфера народного господарства, що монополізована олігархічними структурами, які мають на меті отримання надвисоких доходів за допомогою використання значною мірою спекулятивного фінансового капіталу [14, с. 10]. Існуюча як пануюча тінюва структура, елітна економіка утворює, відповідно до своїх потреб, і тінюву політичну, соціально-економічну інфраструктуру, що обумовлює тінювий режим функціонування рядових суб'єктів господарювання. Сучасна фінансова, економічна криза активно виконує функцію щодо посилення перерозподілу власності та влади на користь суб'єктів паразитарного елітного сектору [15, с. 62–65].

Головним видом монополії, яка є системоутворюючим атрибутом для функціонування паразитарного елітного сектору, виступає монополія на експлуатацію адміністративного ресурсу органів державної влади на свою користь. У цих умовах корупція набуває системного характеру, стає невідмінним атрибутом адміністративної системи, іманентним способом її регуляції.

Існування елітної економіки за межами впливу, регулювання та контролю державної влади, замість цього зрощення її з владою, виведення з-під контролю суспільства пере-

ворює її на наймогутнішу частину сучасної тінювої діяльності — на основний двигун, каталізатор поширення тінізації економічного життя через перекладання фіскального тягара на плечі ординарної економіки, посилення паразитарної нерівномірності соціально-економічного розвитку.

Паразитарний елітний сектор виступає як синергетичний фактор другого порядку, як надбудова над об'єктивними факторами наслідків протиріч модернізації в Україні — явищами утворення міжсекторного розламу і гібридизації суспільних відносин, посилення нерівномірності їх розвитку. Конфігурація, суб'єкти, паразитарні функції цього сектору за конкретно-історичних умов обумовлюються циклічним піднесенням чи згасанням певної політичної команди, її теперішнім місцем у системі влади, інтеграцією з нею певних політичних функцій та структур, галузевою належністю цього сектору, економічною кон'юктурою його еволюції тощо. Обмеження паразитарності вітчизняного елітного сектору виступає як одне із головних завдань суспільного реформування, в тому числі сучасного.

Паразитарність сучасного елітного сектору виявляється в багатьох видах його прояву: одним з них (але далеко не основним) є гедонізм правлячої еліти, її потужне тяжіння до надмірного, необмеженого паразитарного особистого споживання. Головним же видом паразитарності елітного сектору є паразитарне заміщення ним потенційно позитивної будівничої функції цього сектору — забезпечення модернізації економіки при збереженні високого рівня солідарної підтримки її з боку широких верств населення, обмеження соціальної диференціації у суспільстві — паразитарною функцією послаблення, руйнації та перерозподілу на свою користь ресурсів суспільства, тим самим збільшення нерівномірності розвитку окремих верств, прошарків, суб'єктів суспільних відносин.

Наявність елітної економіки в умовах глибокої кризи системи державного управління означає накопичення високого рівня соціальних суперечностей у суспільстві. Одним із репрезентативних показників кризи соціальних відносин в цих умовах є посилення нерівномірності розподілу доходів в українському суспільстві. Така нерівномірність традиційно яскраво виражена у Латинській Америці та Африці (середнє значення коефіцієнта Джині в країнах Латинської Америки наближається до 0,5, трохи менше у країнах субсахарської зони). Проте найбільший негативний прогрес у цій галузі (за врахування того, що коефіцієнти Джині характеризуються досить високою стабільністю у часі) мають саме країни з трансформаційною економікою: середнє значення коефіцієнта Джині зросло для них з 0,25 у середині 80-х років до 0,30 у середині 90-х XX ст. [16, с. 2–5]. Як наголошено у дослідженні Б. Мілановича, найшвидше зростання нерівномірності індивідуального розподілу доходів відбувалося у країнах колишнього СРСР.

Серед країн із трансформаційною економікою Україна має один із найвищих коефіцієнтів нерівномірності розподілу доходів, що вказує на наявність в її економічній структурі явища міжсекторного розламу у розподілі доходів [17, с. 41].

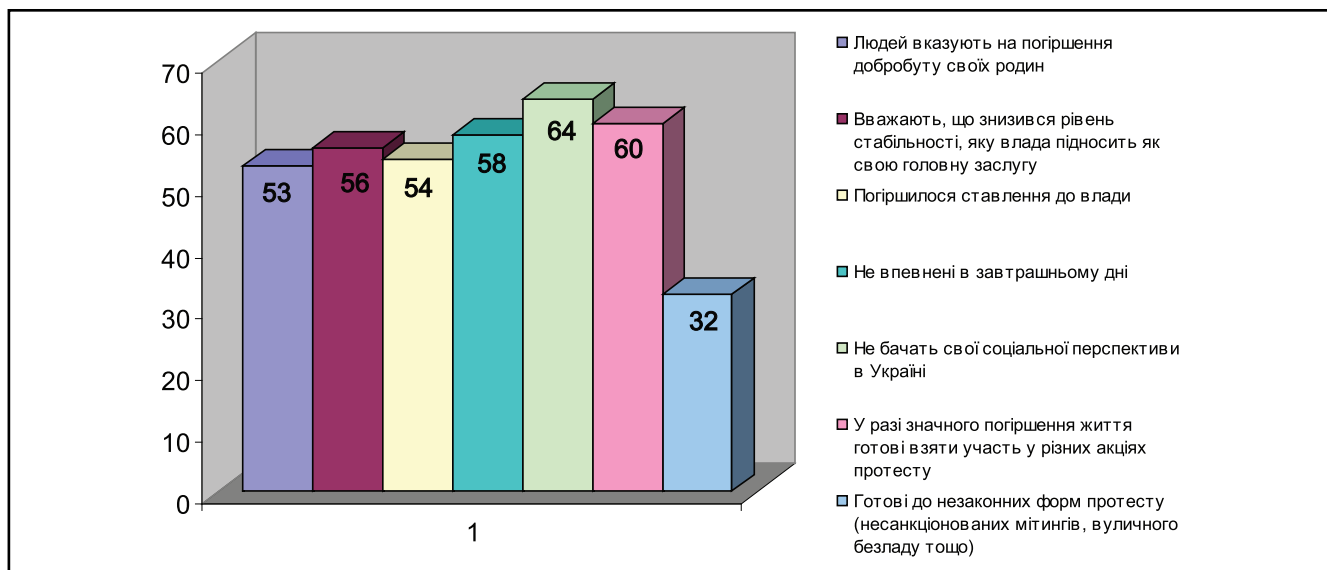


Рисунок 1. Показники зростання протестних настроїв у суспільстві за останні кілька місяців 2011 року, % (за даними опитування Центру Разумкова, що було проведене 27 січня – 2 лютого 2011 року) [18, с. 12]

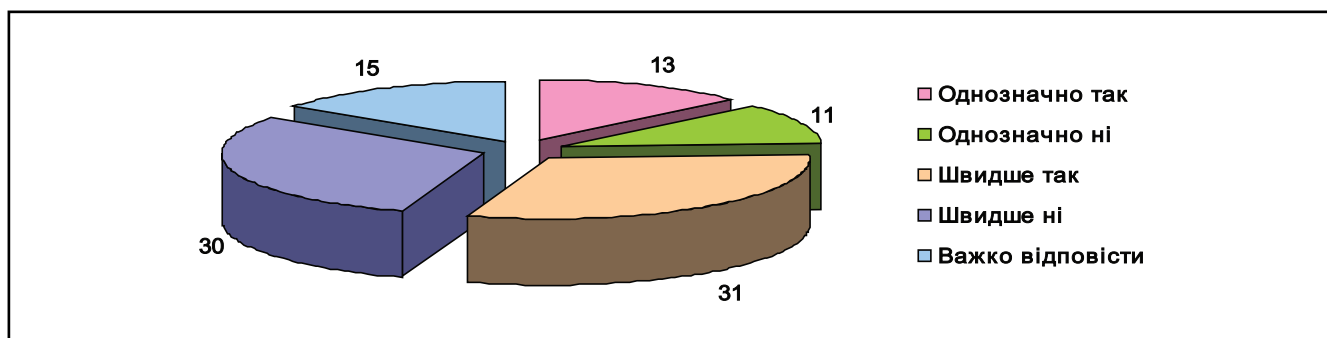


Рисунок 2. Оцінка громадян щодо стану назрівання революційних настроїв в Україні у 2010 році, % (за даними опитування, проведеного соціологічною групою «Рейтинг» у грудні 2010 року) [18, с. 12]

Паразитарна еліта як суб'єкт поширення конфліктності в суспільстві не зацікавлена у переборенні системної корупції, оскільки це обмежує можливості паразитарного розподілу ресурсів, доходів, влади, посад тощо – всього того, що формує і посилює паразитарну нерівномірність. Паразитарна еліта не зацікавлена в існуванні активного та потужного середнього класу, опирається розвитку ефективних інституцій громадянського суспільства, які б могли сприяти обмеженню монополії сучасної еліти на використання ресурсів економіки. Все це сприяє накопиченню обсяжного потенціалу протестних настроїв, соціальної конфліктності (рис. 1, 2).

Побудова реформування на засадах соборності [19, с. 8–12] та соціального партнерства, забезпечення узгодження і захисту інтересів робітників, роботодавців, держави, місцевого самоврядування, суспільства шляхом досягнення високого рівня суспільного консенсусу, що потребує суттєвого обмеження та ліквідації нерівномірності розвитку як закону функціонування сучасної паразитарної елітної економіки – найважливіший принцип сучасного реформування, що здатний забезпечити йому ефективну форму, широку соціальну підтримку та необхідні суспільству результати модернізації.

Висновки

Отже, одним із суттєвих проявів вітчизняної соціально-економічної кризи є нерівномірність розвитку окремих сфер, галузей, регіонів, суб'єктів господарювання – елементів економічної системи. Об'єктивною основою існування нерівномірності розвитку сучасної індустріальної економіки в залежних (селянських) країнах, до яких належить Україна, є утворення явища міжсекторного структурного розриву (розламу).

Міжсекторний розлам разом з іншими протиріччями незавершеної модернізації, наприклад, «гібридизацією» влади, призводить до виникнення іншого важливого явища, що безпосередньо зв'язане з нерівномірністю розвитку – явища функціонування так званої елітної економіки. Існування елітної економіки за межами впливу, регулювання та контролю державної влади, замість цього зрощення її з владою, виведення з-під контролю суспільства перетворює її на наймогутнішу частину сучасної тіньової діяльності – на основний двигун, каталізатор поширення тінізації економічного життя через перекидання фіскального тягаря на плечі ординарної економіки, посилення паразитарної нерівномірності соціально-економічного розвитку.

Побудова реформування на засадах соборності та соціального партнерства, ліквідація нерівномірності розвитку як закону функціонування сучасної паразитарної елітної економіки — найважливіший принцип сучасного реформування, що здатний забезпечити йому ефективну форму, широку соціальну підтримку та необхідні суспільству результати модернізації.

Література

1. Онищук С.В. Исторические типы общественного воспроизводства: политэкономия мирового исторического процесса / С.В. Онищук, М.В. Белоусенко. — 2-е изд. — Донецк: РИА Дон ГТУ, 1999. — 152 с.
2. Предборський В.А. Государство в условиях модернизации: роль и имманентные угрозы безопасности / В.А. Предборський // Государственное регулирование экономики и повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования: труды междунар. науч.-практ. конф. (Минск, 21–22 апр. 2005 г.). — Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2005. — С. 42–44.
3. Предборський В.А. Неконтролируемая стратегия трансформации как причина низкой конкурентоспособности и тенизации стран с переходной экономикой / В.А. Предборський // Новое качество экономического роста: инноваций, инвестиции, конкурентоспособность: сб. матер. междунар. науч.-практ. конф. (Минск, 25–26 окт. 2007 г.). — Минск: Право и экономика. — 2007. — 768 с.
4. Предборський В.А. Реформа сектору державного управління як базова умова підвищення загального рівня розвитку відносин соціального управління: досвід США / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. — К., 2009. — Вип. 2. — С. 14–19.
5. Шамхалов Ф. Государство и экономика (власть и бизнес) / Ф. Шамхалов. — М.: ОАО «Изд-во «Экономика», 1999. — 414 с.
6. Хлопин А. Феномен двоемыслия: Запад и Россия. Особенности ролевого поведения / А. Хлопин // Общественные науки и современность. — 1994. — №3. — С. 54–62.
7. Предборський В.А. Тінізація міграції як наслідок протиріч процесів модернізації / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. — К., 2006. — Вип. 11. — С. 123–126.
8. Предборський В.А. Явище інституційної компліментарності: протиріччя потенційних переваг та загроз / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. — К., 2010. — Вип. 12. — С. 73–79.
9. Кара-Мурза С.Г. Советская цивилизация (книга первая) / С.Г. Кара-Мурза. — М.: Алгоритм, 2001. — 528 с.
10. Огородник В. Тіньова економіка як кримінально-економічний феномен / В. Огородник // Політична думка. — 1996. — №3–4. — С. 91–92.
11. Словник іншомовних слів. — Головна редакція Української радянської енциклопедії. — К., 1977. — 775 с.
12. Предборський В.А. Необхідність переходу до якісно нової системи елітного сектора економіки як стратегія детінізації / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. — К., 2005. — Вип. 11. — С. 12–16.
13. Предборський В.А. Розбудова конкурентно-ринкового середовища як фактор детінізації економіки / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. — К., 2005. — Вип. 12. — С. 13–17.
14. Потемкин А. Элитная экономика / А. Потемкин. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 360 с.
15. Предборський В.А. Кризові процеси сучасної елітної економіки / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. — К., 2009. — Вип. 5. — С. 62–65.
16. IMF Staff. Should Equite Be a Goal of Economic Policy? // Finance and Development. — 1998. — September. — P. 2–5.
17. Goffman E. Asibs. Etudes sur la condition sociale des maladies mentaux et autres reclus / E. Goffman. — Paris: Ed. de Minuit, 1968. — P. 41.
18. Пастухова А. Протести non-stop / А. Пастухова // Український тиждень. — 2011 (4–10 берез.). — №9(174). — С. 12.
19. Предборський В.А. Адекватна модель розвитку та деякі засади побудови ефективної макроструктури вітчизняної економіки / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. — К., 2008. — Вип. 3. — С. 8–12.

Государственное регулирование рынка потребительских товаров (на примере социального сегмента)

Доведена необхідність сегментування ринку споживчих товарів та виділення соціального сегмента. Розкрито суть та необхідність регулювання соціального сегмента цього ринку в Республіці Казахстан.

Доказана необхідність сегментирования рынка потребительских товаров и выделение социального сегмента. Раскрыта суть и необходимость регулирования социального сегмента этого рынка в Республике Казахстан.

The paper proves a necessity of consumer goods market segmentation and separation of social segment. Key issues and necessity of social segment regulation at this market in the Republic of Kazakhstan is exposed.

Постановка проблемы. Успешно реализуемая экономическая политика государства – главное условие для осуществления эффективной социальной политики, которая реализуется через действенные социальные механизмы. Развития система образования, науки, здравоохранения, культуры и в целом социальной сферы является абсолютной необходимостью для экономического прогресса, так как это не затратные, а инвестиционно–воспроизводящие отрасли. Успешно может развиваться только социально ориентированная, регулируемая государством рыночная экономика, базирующаяся изначально на идее удовлетворения потребностей населения, а не на наращивании показателей производства как таковых.

Наличие в Казахстане 1/5 части населения – получателей социальных выплат и пособий, очевидно, свидетельствует о серьезных проблемах в экономике. В большинстве случаев потребность в социальной поддержке населения возникла по причинам спада производства, снижения финансовой и экономической активности вследствие мирового финансового кризиса, а также роста инфляционного давления.

Работа рыночного механизма, рост эффективности производства способствует обеспечению занятости, повышению жизненного уровня занятости населения. Социальная ориентация экономики должна выражаться не только в подчинении производства потребителю, удовлетворении социальных потребностей населения, но и необходимом социально приемлемом перераспределении доходов в пользу обеспеченных работников, аккумуляции средств для оказания помощи слабообеспеченным и наиболее нуждающимся людям и предоставлении определенных социальных гарантий всему населению. Если первая задача как бы решается автоматически, то «социальная справедливость, социальная защита обеспечивается посредством государственного

вмешательства в экономику (перераспределение создаваемых благ, налоговая политика, правовое обеспечение и т.п.). То есть не сама рыночная экономика, а государство своей волей (насиленно) поворачивает ее к интересам народа и придает ей статус социальной [1, с. 247–248].

Анализ исследований и публикаций по проблеме. В настоящее время проблемы государственного регулирования рынка, в том числе рынка потребительских товаров, рассматриваются в трудах многих российских (Л. Абалкина, Г. Ахинова, Е. Егорова, Е. Жильцова, Е. Гайдара, С. Глазьева, А. Олейника, Т. Корягиной, В. Колесникова, В. Куликова, Т. Перовой, В. Радаева, Р. Рывкиной, И. Столярова, В. Тарелко и др.), казахстанских (А. Алшинбай, И. Бибатыровой, А. Зейнельгабина, Н. Мамырова, Ж. Ихданова, Э. Кагазбаева и др.) и украинских (В. Базилевича, В. Гейца, Е. Гришновой, В. Лагутина, Э. Либановой, Л. Лигоненко, В. Мандыбуры, Г. Филук и др.) экономистов. В то же время практически отсутствуют научные разработки, касающиеся совершенствования государственного регулирования социального сегмента рынка потребительских товаров.

Целью данной статьи является исследование государственного регулирования рынка потребительских товаров на примере регулирования его социального сегмента.

Исследование проблемы и научные результаты. Одним из важнейших критериев социальной рыночной экономики (при прочих равных условиях) является приоритет социальной защиты, социальной справедливости над экономической эффективностью, который отдается ради социального спокойствия в обществе и обеспечивается в процессе государственного регулирования экономики [2, с. 186].

Сегментирование рынка потребительских товаров заключается в планировании и разработке товара, адресуемого некоторой определенной части целого рынка [3, с. 77–78]. Все потребители на потребительском рынке резко отличаются друг от друга возрастом, уровнем дохода, образованием, вкусами, предпочтениями и т.д.

Работы по сегментированию, как правило, включают в себя определение или обозначение сегментов (на основе либо априорного суждения, либо группирующего подхода), после чего следует идентификации профиля сегмента по другим характеристикам респондентов. Последняя стадия обычно осуществляется путем изучения возможности значительных различий между сегментами на основе фоновых переменных [4, с. 266–267].

Одним из значимых сегментов потребительского рынка является социальный сегмент. При этом к данной категории населения относятся социальные уязвимые слои нашего общества. Повышение жизненного уровня населения являются важнейшими направлениями государственного регулирования потребительского рынка. Государство играет роль стража интересов потребителей, тем самым преследуя цель максимального повышения качества жизни всех слоев населения страны.

Ежегодно социальным обеспечением охватывается свыше 3,5 млн. человек (или 28% от общего количества населения) Республики Казахстан. При этом структура социального сегмента потребительского рынка состоит из пенсионеров, инвалидов, граждан, живущих за чертой бедности, многодетных семей, временно нетрудоспособных работников.

Для определения степени защищенности и государственного регулирования рынка потребительских товаров в табл. 1 приведена классификация целевой группы социального сегмента потребительского рынка по подгруппам в зависимости от различных показателей.

По итогам оценки степени защищенности социальных слоев можно выделить наиболее нуждающиеся социально-уязвимые слои населения и определить необходимые объемы государственного регулирования рынка потребительских товаров для обеспечения потребителей данного сегмента необходимым объемом прожиточного минимума.

Однако следует отметить, что на показатели количества населения, нуждающегося в социальной помощи, также влияет недостаточное финансирование расходов на здравоохранение, образование, охрану окружающей среды, развитие спорта, поскольку указанные отрасли экономики являются составными элементами показателя благополучия.

В этой связи в Республике Казахстан создана основа трехуровневой системы социального обеспечения. Разра-

ботаны и приняты соответствующие нормативные правовые акты по введению базового уровня социального обеспечения, повышению пенсионных выплат, по стимулированию развития накопительных пенсионных фондов, обязательного социального страхования, страхования гражданско-правовой ответственности работодателя за причинение вреда жизни и здоровью работника при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей и др.

На первом уровне (базовом) государство обеспечило всех категорий социально-уязвимых слоев населения равными правами на получение минимальных по уровню выплат при одинаковых социальных рисках, независимо от трудового стажа и заработка социальными пособиями, минимальный размер которых гарантирован государством. На втором уровне (обязательном) – за счет обязательного социального страхования работающего (работавшего) населения осуществляются социальные выплаты. При этом их источниками являются обязательные страховые взносы работодателей и/или работников. Уровень социального обеспечения зависит от продолжительности и размеров участия каждого человека в системе страхования; Третий уровень (дополнительный) предполагает осуществление социальных выплат за счет добровольных отчислений. В данном случае отчисления являются частными, накопительными, добровольными и/или профессиональными.

Таким образом, созданная в Республике Казахстан трехуровневая система социального обеспечения, требует дальнейшего внедрения и совершенствования в силу ряда причин: роста потребительских цен и инфляционного давления; изменения механизма пенсионных выплат из накопительных пенсионных фондов и страховых организаций; повышения требований к финансовой устойчивости и надежности накопительных пенсионных фондов; разработки мер по стимулированию добровольных и профессиональных пенсионных

Таблица 1. Классификация потребителей социального сегмента потребительского рынка

Показатели сегментации	Классификация целевой группы социального сегмента потребительского рынка по подгруппам
По возрасту	Согласно целевым группам
По полу	Мужчина; женщина
По занятости населения	Занятое население; самозанятое население; безработные
По жилищно-коммунальным условиям	собственное жилье; арендуемое; государственное; муниципальное
По месту жительства	город; село
По трудовой деятельности	трудоспособные; нетрудоспособные
По видам трудовой деятельности	государственный сектор; бизнес сектор; общественный сектор
По наличию близких родственных связей	В зависимости от вида родства следует разработать внутренний классификатор

вносов и др. По данным внутренней отчетности Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета Республики Казахстан, на реализацию социальной политики государства ежегодно из республиканского бюджета выделяются значительные средства (табл. 2).

Так, среднегодовой рост объемов государственной поддержки социально-уязвимого блока потребительского рынка составляет 18% или в суммарном выражении порядка 105 млрд. тенге.

Вместе с тем на основании данных Агентства Республики Казахстан по статистике, Министерства труда и социальной защиты населения Республики Казахстан и других государственных органов нами проведен сравнительный анализ показателей, характеризующих уровень социального обеспечения населения Республики Казахстан.

Как известно, основным показателем уровня жизни населения законодательно определена доля населения, проживающего с доходами ниже прожиточного минимума. Анализ показателей доходов казахстанского населения за 2007–2009 годы показывает рост доли населения, проживающего с доходами ниже прожиточного минимума с 18,2% (2007) до 20,7% (2009). При этом за анализируемый период в структуре населения с доходами ниже прожиточного минимума занимают семьи, состоящие из 5 и более лиц (в среднем 67–68%). За 2009–2010 годы количество безработного населения колеблется в пределах 550–560 тыс. человек [5].

Анализ уровня безработного населения в разрезе регионов во втором полугодии 2010 г. показывает его наличие во всех регионах Республики Казахстан, городах республиканского значения от 5,4 до 6,9% (рис. 1) [5].

Таблица 2. Объемы государственных средств, направленных на поддержку социального сегмента потребительского рынка

Наименование государственной поддержки	Выделено за период			Отклонение в %	
	2008	2009	2010	2009 к 2008	2010 к 2009
Всего	534 234,3	646 855,4	744 200,8	121,1	115
Пенсионная программа	363 594,4	454 231,1	557 556,7	124,9	122,7
Государственные социальные пособия	92 052,4	105 870,9	115 607,7	115	109,2
Специальные государственные пособия	41 634,2	45 344,0	55 378,3	108,9	122,1
Государственные специальные пособия	4381,9	5730,4	6452,7	130,8	112,6
Пособие на погребение	1943,7	2061,5	2145,5	106,1	104,1
Государственные пособия семьям, имеющим детей	27 842,3	30 336,9	4 091,9	109	13,5
Государственная адресная социальная помощь	2785,5	3280,6	2967,9	117,8	90,5

* С оставлено автором.

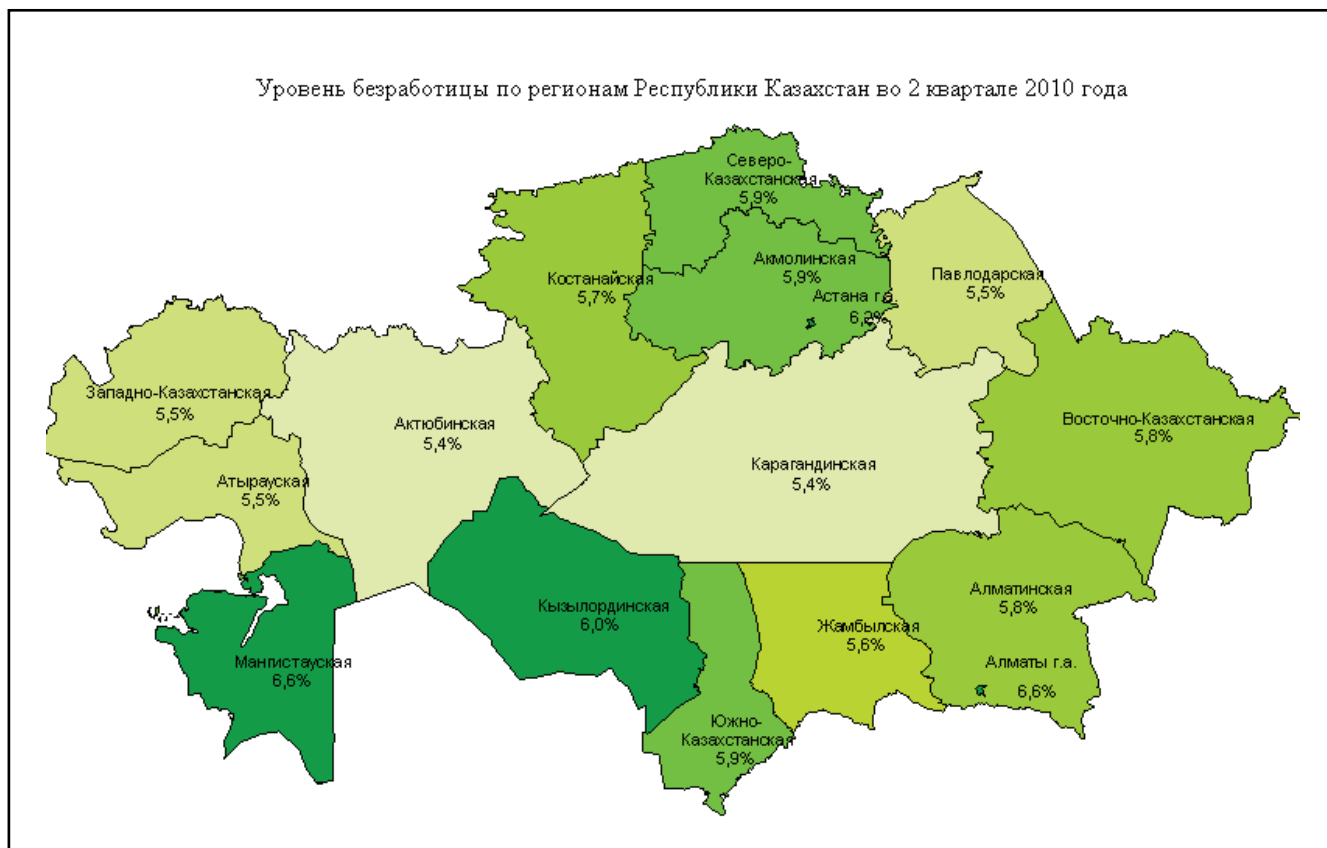


Рисунок 1. Уровень безработицы по регионам Республики Казахстан, II кв. 2010 года [5]

В целях недопущения роста безработного населения Правительством Республики Казахстан своевременно была принята Дорожная карта занятости. Ответственным исполнителем по разработке карты занятости и возможного высвобождения работников, определению потребностей в создании новых рабочих мест, общих лимитов финансирования и обеспечению совместной работы с местными исполнительными органами по определению стратегии для каждого региона Правительством Республики Казахстан определено Министерство труда и социальной защиты населения.

Источниками финансирования Дорожной карты были определены средства республиканского и местных бюджетов. В связи с этим в апреле 2009 года в закон внесены изменения и дополнения, предусматривающие передачу из Национального фонда целевого трансферта на обеспечение занятости, недопущение существенного уровня безработицы и создание условий для устойчивого посткризисного развития в сумме 347,9 млрд. тенге.

Из Национального фонда на реализацию Дорожной карты в 2009 году выделен целевой трансферт в размере 140,0 млрд. тенге.

Проведенный нами анализ реализации Дорожной карты выявил ряд проблем, в частности:

– нарушение требований Бюджетного кодекса Казахстана, Закона «О нормативных правовых актах» в части соблюдения сроков разработки Дорожной карты, принципов бюджетной системы, установленных бюджетных процедур и др.;

– мероприятия Дорожной карты характеризуются краткосрочностью, программы занятости и обучения населения носят временный характер. Отдельными подрядными организациями рабочие места создавались на срок от 1 до 10 дней, то есть условие найма определенного количества работников было соблюдено формально, «для статистики», а контроль со стороны уполномоченных органов практически не осуществлялся;

– отсутствие правил, порядка, методики и условий софинансирования и предоставления целевых трансфертов в разрезе направлений Дорожной карты;

– объем финансирования Дорожной карты из республиканского бюджета в отдельный регион зависел от объема софинансирования из местного бюджета (не менее 30%), при этом социально-экономическое положение региона не учитывалось;

– финансирование мероприятий Дорожной карты происходило в отдельных случаях по проектам, ранее оптимизированным в местном бюджете;

Таблица 3. Сведения по направлениям расходов, выделенных на реализацию Дорожной карты в 2009 году, млрд. тенге

Наименование мероприятий	План		Освоено	Отклонение от			
	утверждено	уточнено		утверждено		уточнено	
				в сумме	%	в сумме	%
На обеспечение занятости населения	117	117,4	116,9	0,1	0,1	0,5	0,4
На расширение программы социальных рабочих мест и молодежной практики	8,6	7,6	7,6	1	11,6	0	0
На подготовку и переподготовку кадров	14,4	9,7	6,6	7,8	54	3,1	32
Итого	140	134,7	131,1	8,9	6	3,6	2,7

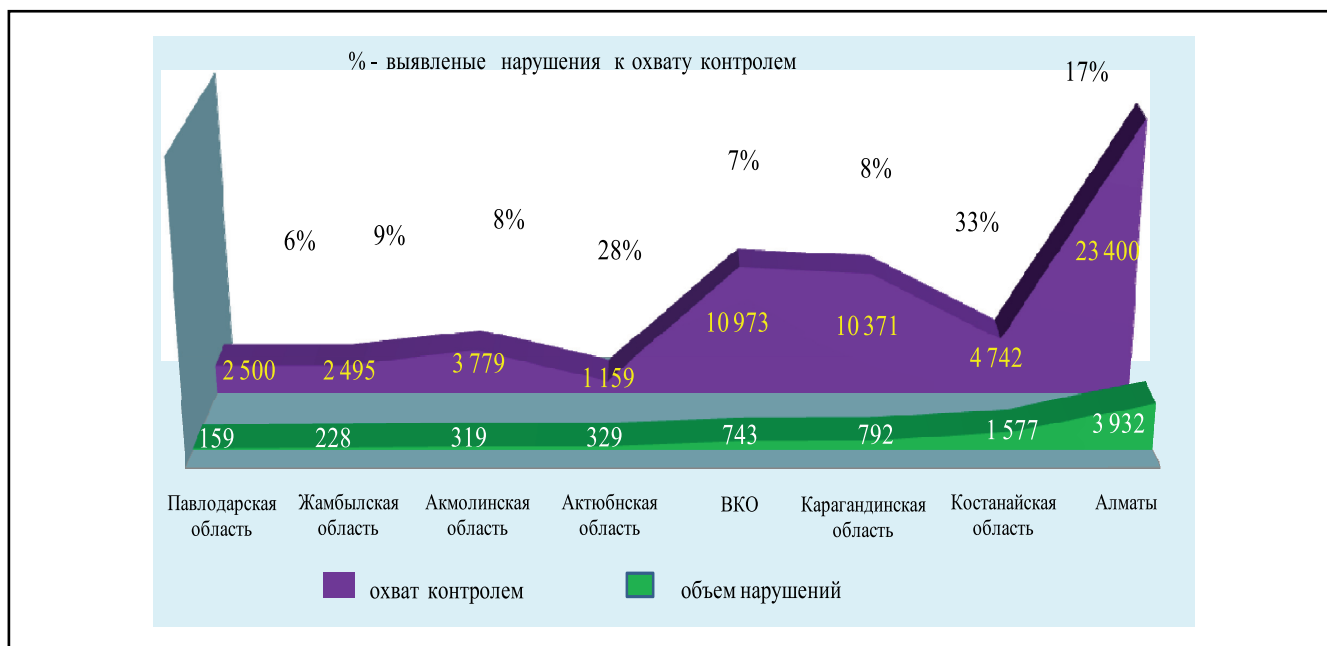


Рисунок 2. Результаты контроля Счетного комитета Республики Казахстан за реализацией мероприятий Дорожной карты, млн. тенге

- в нарушение установленных требований отдельными местными исполнительными органами произведена оптимизация расходов по социальным программам «Охрана материнства и детства», «Реализация мероприятий по профилактике и борьбе со СПИД», «Социальное обеспечение престарелых и инвалидов общего типа», «Социальное обеспечение сирот, детей, оставшихся без попечения родителей» и другим;
- социально-предпринимательские корпорации в отдельных регионах в ремонте социальных объектов не участвовали;
- отсутствие комплексного мониторинга мероприятий реализации Дорожной карты со стороны Министерства труда и социальной защиты и акимов городов и областей.

По материалам контроля Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета (рис. 2) реализация Дорожной карты восьми

регионов следует, что при охвате контролем более 40% средств от общей суммы финансирования объем финансовых нарушений составил 8 млрд. тенге, в том числе по Актыбинской – 329 млн. тенге, Акмолинской – 319 млн. тенге, Восточно-Казахстанской – 743 млн. тенге, Жамбылской – 228 млн. тенге, Карагандинской – 792 млн. тенге, Кустанайской – 1,6 млрд. тенге и Павлодарской области – 159 млн. тенге, а также по Алматы – 3,9 млрд. тенге [6].

Таким образом, проведенные мероприятия Дорожной карты 2009 года не снизили риски будущих периодов по недопущению роста безработицы. По данным официальной статистики, на конец 2009 года 554,5 тыс. казахстанцев являются безработными.

Выводы

Из анализа результатов государственного регулирования потребительского рынка и выявленных проблем следует, что

определенные положительные сдвиги в социальной сфере в Республике Казахстан есть. Однако для достижения наиболее сильного эффекта улучшения показателей социальной обеспеченности населения можно добиться только общими усилиями заинтересованных государственных органов. Поэтому в рамках бюджетирования, ориентированного на результат, необходимо обеспечить системность и согласованность действий государственных органов по поддержке социально незащищенных слоев населения. При этом особое внимание должно уделяться вопросам эффективного освоения государственных средств, выделяемых на поддержание рынка потребительских товаров, ужесточения контроля за их целевым и эффективным использованием.

Литература

1. Гриценко Н.Н., Волгин Н.А., Шарков Ф.И. Социальная государственность. – Москва. – 2004. – С. 247–248.
2. Волгин Н.А. Социальная рыночная экономика. – Москва. – 2002. – С. 186.
3. Тарелко В.В. Маркетинг. – Минск. – 2007. – С. 77–78.
4. Гантер Б., Фернхат А. Типы потребителей: введение в психологию. Сегментирование рынка на основе стиля жизни, поведения и установок потребителя. – Москва – Харьков – Минск. – 2001. – С. 266–267.
5. Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.stat.kz/Pages/default.aspx>
6. Отчет Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета об исполнении республиканского бюджета за 2009 год (Заключение к Отчету Правительства Республики Казахстан). // Официальный сайт Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://esep.kz/first2.php?lang=rus&matid=1343&test=>

С.М. КОЖЕМ'ЯКИНА,
докторант, НДЕІ

Методичні підходи щодо прогнозування продуктивності праці на макроекономічному рівні

Стаття присвячена розробці методичних підходів щодо прогнозування сукупної продуктивності праці на макроекономічному рівні з використанням методу багатofакторної регресії. Розроблено принципову двоконтурну конструкцію процесу прогнозування продуктивності праці у вигляді схеми поетапної розробки прогнозу даного показника.

Статья посвящена разработке методических подходов к прогнозированию совокупной производительности

труда на макроэкономическом уровне с использованием метода многофакторной регрессии. Разработана принципиальная двухконтурная конструкция процесса прогнозирования производительности труда в виде схемы поэтапной разработки прогноза данного показателя.

The article is sacred to development of the methodical going near prognostication of the combined labour productivity at macroeconomic level with the use of method of multivariable regression. The fundamental construction of

process of prognostication of the labour productivity is worked out as a chart of stage-by-stage development of prognosis of this index.

Сучасні умови соціально-економічного розвитку України вимагають швидкого вирішення проблем виходу із фінансово-економічної кризи та економічного зростання. Серед чинників, що справляють вирішальний вплив на зростання рівня добробуту, одне з провідних місць відводиться продуктивності праці. Вона слугує мірилом економічного успіху, в ній закладена вирішальна сила зростання виробництва. Приклад індустріально розвинених країн показує, що в сучасних умовах продуктивність праці є одним з основних рушіїв економічного зростання, а підвищення продуктивності праці – пріоритетним напрямом розвитку. Вирішення проблеми продуктивності праці для України означає нарощування темпів виробництва, підвищення ефективності економіки, істотне поліпшення інвестиційного клімату і надання стабільності суспільним відносинам. Тому методичне забезпечення прогнозування продуктивності праці на середньостроковий період є необхідною складовою розробки державної економічної політики в перспективі.

Постановка проблеми. Окрім визначення ключових завдань і орієнтирів середньострокового розвитку національної економіки потрібне чітке розуміння того, за рахунок використання яких чинників можна досягти підвищення її ефективності. В зв'язку з цим невід'ємною частиною стратегії держави в цьому питанні має стати комплексний прогноз соціально-економічного розвитку країни, що відображає динамічні і структурні характеристики розвитку економіки, в тому числі з урахуванням компоненти продуктивності праці. При цьому необхідною умовою є впровадження методичних підходів до прогнозування продуктивності праці на макроекономічному рівні. Зазначена стаття є продовженням дослідження методичних питань щодо прогнозування продуктивності праці, розпочатого в попередніх наукових статтях.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням методології прогнозування соціально-економічних показників присвячено роботи багатьох вітчизняних вчених, до яких належать В.Ф. Беседін, В.М. Богомазова, В.М. Гець, А.С. Ємельянов, А.В. Калина, М.І. Конєва, І.В. Крючкова, А.П. Ревенко, Б.М. Цукін, Н.В. Тарасевич. Серед російських авторів, наукові роботи яких присвячені прогнозуванню ВВП та прогнозуванню продуктивності праці, можна виокремити І.В. Антоханову, Ш.Б. Нішанова, А.А. Акаєва, Д.Р. Белоусова, А.А. Ємельянова, М.Ю. Ксенофонтова, Б.Н. Кузика, В.Н. Цигичко, Н.В. Новікову, О.Г. Поздєєву, А.А. Френкеля та зарубіжних авторів, до яких належать М. Горден, П. Кругман, Г. Лінерман, Г. Тейл, Л. Тімберген, П. Пойхонен, Л. Клейн, а також практичних працівників Міністерства економіки України тощо. Проте як в російській, так і в українській економічній практиці відсутнє методичне забезпечення прогнозних розрахунків продуктивності праці на макрорівні.

Метою статті є подальше обґрунтування методичних підходів щодо прогнозування продуктивності праці на макроекономічному рівні, які сприятимуть удосконаленню методологічних положень прогнозування соціально-економічних показників розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу. В класифікаційних схемах більшості наукових робіт методи прогнозування поділяються на три основних класи: методи екстраполяції, експертних оцінок і моделювання [1–4]. В основному в такому поділі методам екстраполяції протиставляються як самостійний клас, методи моделювання. В попередніх наукових публікаціях нами було доведено можливість використання методів екстраполяції, але трендові моделі ($y = a + bt$ та ін.) екстраполюють тенденції змін показників, що виявлені в минулому і теперішньому, на майбутнє. Ці моделі використовуються на стадії складання інерційного прогнозу, тому вважаємо за доцільне розглянути також метод, заснований на багатofакторній регресії

На практиці економічний процес змінюється під впливом багатьох різноманітних факторів, які необхідно виявити та оцінити. Коли розглядається перенесення минулих тенденцій на майбутнє, то насправді було б великим спрощенням припускати, що зміни цих показників не залежать від впливу різних факторів, що також будуть змінюватися у майбутньому. Серед найважливіших етапів розробки прогнозу можна виділити відбір факторів. Адже вони мають повною мірою пояснювати динаміку показника, що досліджується. При побудові функції продуктивності праці найбільш адекватним набором факторів вважаємо такий:

- 1) ВВП; кількість зайнятих;
- 2) Інвестиції в основний капітал; реальна заробітна плата; капіталоозброєність; рівень освіти.

Узагальнення існуючого методичного інструментарію, окреслені дві групи чинників впливу на продуктивність праці зумовлюють принципову двоконтурну конструкцію процесу її прогнозування в рамках запропонованого результативно-факторного підходу (викладеного в більш ранніх публікаціях). Це надає можливість створити схему поетапної розробки прогнозу продуктивності праці на макроекономічному рівні, яку можна використати в подальшій роботі як алгоритм для середньострокового прогнозування продуктивності праці (рис. 1). Розроблена схема передбачає виконання послідовних етапів дослідження факторів, що впливають на продуктивність праці на макрорівні, аналізу передпрогнозних тенденцій розвитку України, прогнозування факторів-аргументів з метою врахування їх при розробці прогнозу.

Багатofакторний регресійний аналіз допомагає знайти явний вигляд такої залежності та кількісно оцінити вплив різних факторів на досліджуваний процес. Його застосування в наших дослідженнях пояснюється тим, що в середньостроковій перспективі зростає можливість достовірного передбачення зміни тих факторів, що впливатимуть на досліджуваний показник у майбутньому.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Узагальнена багатфакторна лінійна регресійна модель подається у такому вигляді [4, с. 151–155]:

$$y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_p x_p + \varepsilon, \quad (1)$$

де y – залежна змінна; $x_1, x_2, \dots, x_p$ – незалежні змінні (або фактори); $\beta_0, \beta_1, \dots, \beta_p$ – параметри моделі (константи), які потрібно оцінити; ε – неспостережувана випадкова величина.

Проведений економічний аналіз, а також дослідження можливостей використання існуючої статистичної інформації дозволили визначитись з набором пояснюючих змінних для побудови моделей продуктивності праці, здійснити їх специфікацію.

У результаті досліджень була отримана така форма рівнянь для виробничих функцій:

$$PP = f(KO, ILED, IN_OK, W), \quad (2)$$

де PP – рівень продуктивності праці в цілому по економіці (грн./людину);

KO – капіталоозброєність праці;

$ILED$ – рівень освіти в Україні, %;

IN_OK – обсяг інвестицій в основний капітал в фактичних цінах;

W – середньомісячна заробітна плата.

Були розраховані одно-, двух-, трьохфакторні рівняння з різним набором змінних, включаючи розрахунки рівнянь з

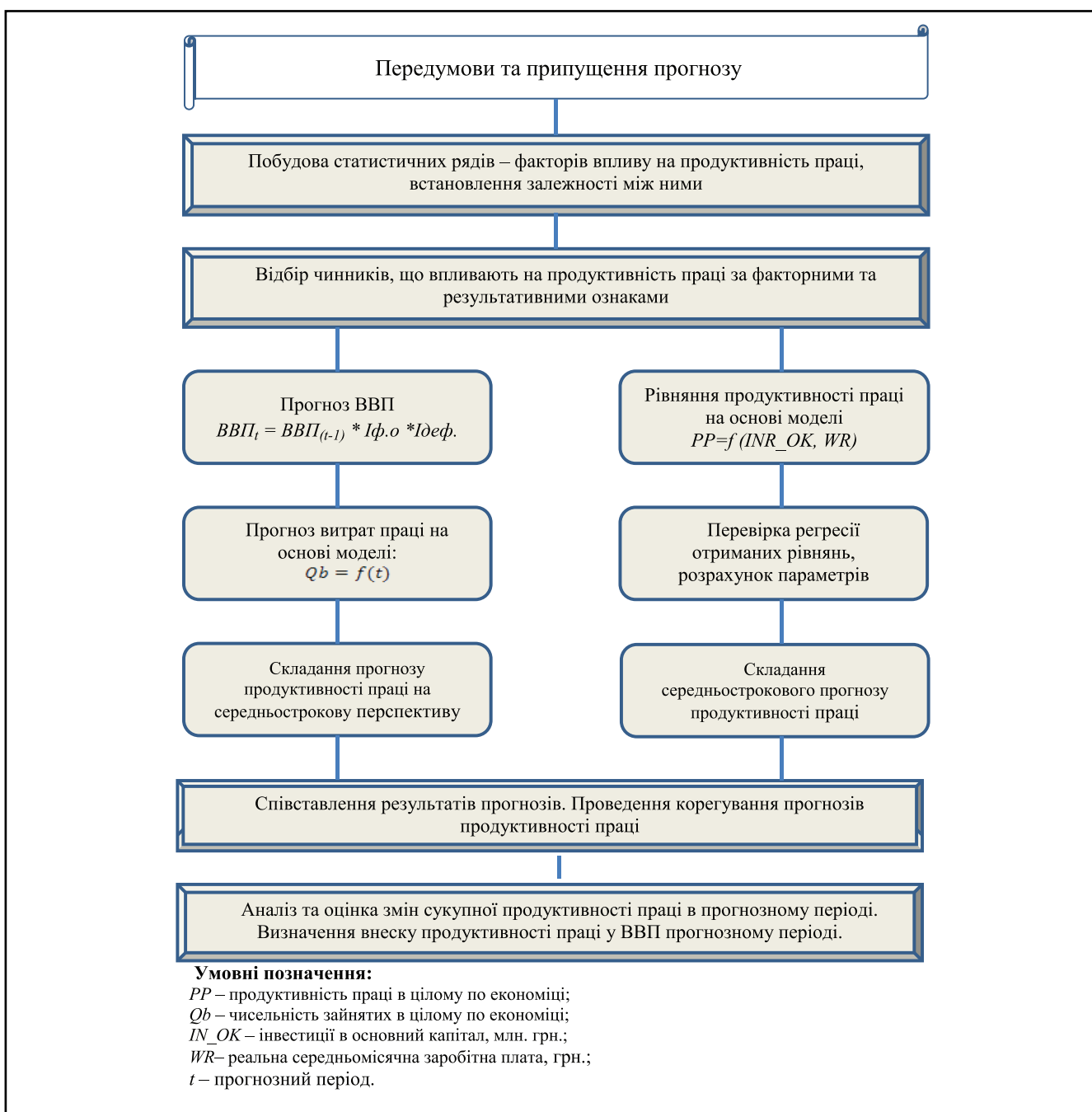


Рисунок 1. Схема поетапної розробки прогнозу сукупної продуктивності праці на макроекономічному рівні

Джерело: розроблено автором.

лаговою і фіктивною змінною. У зв'язку з незначною кількістю спостережень (8 точок) кількість чинників, що одночасно включаються, обмежувалася. При цьому було апробовано майже 10 рівнянь. Відбір рівнянь для прогнозу здійснювався у декілька етапів. На першому етапі з усіх прорахованих рівнянь вибиралися рівняння з найкращими статистичними характеристиками. Розраховувалися такі статистичні характеристики: R^2 – коефіцієнт детермінації, F – статистика і S_j – середньоквадратичні відхилення оцінок параметрів. Отримані рівняння аналізувалися також з точки зору змістовної інтерпретації, що передбачають стійкість параметрів і знаки біля пояснюючих змінних.

Наступний етап відбору рівнянь для постпрогнозу – припускає оцінку властивостей рівняння на основі розрахунку рівня продуктивності праці для останніх 2–3 років звітної періоду (наприклад, 2006, 2007 і 2008 роки). Таким чином, з рівнянь, відібраних на першому етапі, надалі розглядалися лише ті, які давали для цих років величини продуктивності праці найбільш близькі до відповідних розрахованих величин на основі статистичної інформації за ці роки. Постпрогноз дозволяє отримати досить близьку апроксимацію розрахункових значень продуктивності праці до фактичних, то припускаємо, що завдання побудови досить загальної моделі визначення продуктивності праці в цілому по економіці вирішене. В табл. 1 наводяться регресійні рівняння, відібрані для розробки прогнозу, що мають задовільні статистичні характеристики.

Незважаючи на виявлені добрі статистичні характеристики моделей з включенням інших факторів, з метою підвищення якості прогнозних розрахунків було побудовано регресійне рівняння на базі незалежних змінних: інвестицій в основний капітал в реальному виразі та реальної заробітної плати, що показало можливість їх застосування для прогнозування і яке було взято за основу моделі.

Перелік змінних моделі (Estimation Command):

=====

LS PP INR_OK WR C

Формалізований вигляд рівняння (Estimation Equation):

=====

$PP = C(1) * INR_OK + C(2) * WR + C(3)$

Substituted Coefficients:

=====

$$PP = 0.3899533218 * INR_OK + 3.996583323 * WR + 7740.792708. \quad (3)$$

Результати регресії, наведені у табл. 2, доводять, що між залежною змінною (продуктивність праці) та факторами, що на неї впливають (реальні інвестиції в основний капітал (INR_OK) та реальна середньомісячна заробітна плата (WR)), існує кореляційний зв'язок, а також ці фактори на 99,1% пояснюють зміну результуючого показника – коефіцієнт детермінації (R^2) становить 0.990524.

З метою визначення значимості коефіцієнтів регресії при незалежних змінних перевіряємо значення t -статистики Ст'юдента, порівнявши фактичні його значення при кожному коефіцієнті фактору з табл. 1 з критичним. Так, при ступені свободи $(n-k) = 5$ рівня значимості $b = 0,05$, $t_{кр.} = 2,015 > t_{OK\phi.} = 0,38$, що говорить про необхідність подальшого дослідження значимості параметру при ОК. Дослідивши параметр при WR при рівні значимості $b = 0,05$: $t_{кр.} = 2,015 < t_{WR\phi.} = 3,99$, можна зробити висновок, що цей параметр моделі значимий і відповідний регресор (зарплата) пояснює варіацію залежної змінної (продуктивність праці).

Для перевірки отриманої моделі на адекватність оцінимо статистику Дарбіна – Уотсона. Порівнюючи отримане значення статистики Дарбіна – Уотсона (1.517) з табличним значенням $d_L = 2,44$ (при $n = 8$, $m = 2$), виконується умова,

Таблиця 1. Набір регресійних рівнянь для прогнозування продуктивності праці

№ пп	Вид рівняння	R-squared
1	$PP = 0.06523139489 * KO + 88375.3033 * ILED - 73972.75239$	0.942865
2	$PP = 0.003842502743 * IN_OK + 12.14534504$	0.990817
3	$PP = 0.05366932678 * WR + 7.081841189$	0.996918
4	$PP = 6.359532 * IN_OK + 0.0448544 * WN + 7.862832$	0.997166

Таблиця 2. Результати багатофакторної регресії

Dependent Variable: PP
Method: Least Squares
Date: 02/10/11 Time: 01:47
Sample: 2001 2008
Included observations: 8

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
INR_OK	0.38995	0.019974	1.952265	0.1084
WR	3.996583	1.948496	2.051111	0.0955
C	7740.793	258.8239	29.90756	0.0000
R-squared	0.990524	Mean dependent var		13253.50
Adjusted R-squared	0.986734	S.D. dependent var		2195.420
S.E. of regression	252.8644	Akaike info criterion		14.18358
Sum squared resid	319702.0	Schwarz criterion		14.21337
Log likelihood	-53.73432	F-statistic		261.3322
Durbin-Watson stat	1.517334	Prob(F-statistic)		0.000009

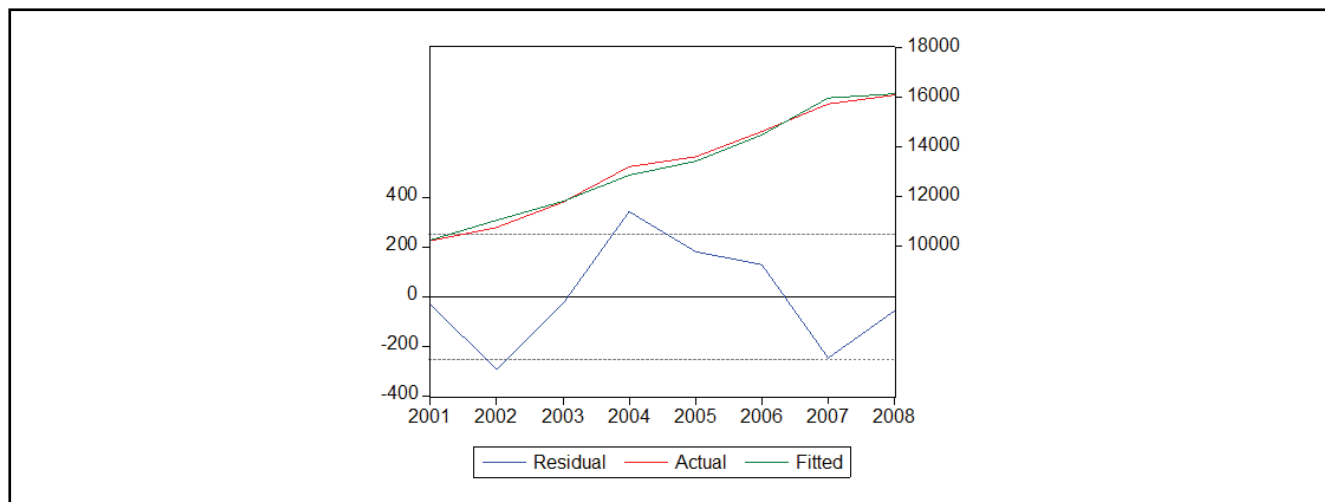


Рисунок 2. Графік залишків, фактичних значень та побудованих модельних значень продуктивності праці

що: $d_u \leq 2,44 < (4 - d_u)$, з чого можна стверджувати, що автокореляція між незалежними змінними відсутня.

Для перевірки значимості рівняння в цілому ми порівняли отримане значення F -критерію Фішера (261) з табличним $F_{кр.} = 19,3$, з чого зроблено висновок про адекватність регресійної моделі реальній дійсності ($F > F_{кр.}$).

У багатфакторних моделях, якою є ця регресійна залежність, необхідно здійснити перевірку на мультиколінеарність – наявність лінійного зв'язку між незалежними змінними. В нашому випадку оскільки виконуються умови: 1) стандартна похибка (Std. Error) при незалежній змінній (VR) не близька до нуля; 2) високе фактичне значення F -статистики при порівняно високих значеннях t -Statistic, вказує на відсутність мультиколінеарності.

Отже, розроблена модель надає достатньо високі характеристики, що також свідчить про правильну побудову, обчислення та використання моделі для отримання прогнозного значення продуктивності праці.

У процесі здійснення прогнозних розрахунків продуктивності праці використовуються прогнозні обсяги інвестицій в основний капітал згідно з методикою Міністерства економічного розвитку та торгівлі України.

Згідно з цією методикою прогноз обсягу інвестицій в основний капітал (I_t) здійснюється за такою формулою:

$$I_t = I_{t-1} \times \sqrt[3]{IBBP_{t-1} \times IBBP_{t-2} \times IBBP_{t-3}} \times K_{кориг}^I, \quad (4)$$

де $IBBP_{t-1}$, $IBBP_{t-2}$, $IBBP_{t-3}$ – індекси фізичного обсягу ВВП за три попередні роки;

$K_{кориг}^I$ – коефіцієнт коригування, який визначається таким чином. Оскільки функція інвестицій в основний капітал є циклічною (цикл – три роки), то і для коефіцієнта коригування буде характерним трирічний цикл. Кожному з циклів відповідає лінійна функція, яка задається рівнянням:

$$K_{кориг}^{Ii} = a^i x + b^i, \quad (5)$$

де $K_{кориг}^{Ii}$ – функція коефіцієнта коригування для i -го трирічного циклу;

$x = (1, 3)$ – порядковий номер року в циклі, на який здійснюється прогноз $K_{кориг}^I$;

a^i , b^i – параметри рівняння, які для кожного наступного циклу прогнозуються за формулами:

$$a^i = -0,0069c + 0,1504, \quad (6)$$

$$b^i = 0,0379c + 0,9192, \quad (7)$$

де $c = 1$ відповідає перший трирічний цикл з 2002 по 2004 рік (2008 року відповідає третій цикл, тобто $c = 3$, причому 2008 рік – це перший рік наступного трирічного циклу, тобто $x = 1$). Ураховуючи, що дані за 2009 рік для української економіки виявилися аномальними, для достовірності прогнозу 2009 рік було виключено із розрахунків як такий, що не відповідає встановленим закономірностям. Таким чином, 2010 рік є другим роком третього циклу, тобто $i = 3$ та $x = 2$. Формули 6 і 7 можуть бути модифіковані після врахування звітного періоду, який попередньо був прогнозним. У разі потреби (якщо з часом розподілення коефіцієнта коригування буде мати іншу лінійну залежність) трендова модель прогнозу може бути екстрапольована іншим лінійним зв'язком.

Наступний показник, який був введений в багатфакторну регресійну модель, – капіталоозброєність. З метою подальшого обґрунтування динаміки капіталоозброєності в прогнозному періоді слід розглядати залежно від тенденцій інвестицій в основний капітал, що можна виразити як:

$$KO = f(Iok), \quad (8)$$

де KO – капіталоозброєність в цілому по економіці;

Iok – інвестиції в основний капітал в цілому по економіці.

У процесі визначення прогнозних значень капіталоозброєності також можна застосовувати різні методи визначення вартості основних засобів. У процесі середньострокового прогнозування вартість основних засобів можна визначати покроково на кожен рік прогнозного періоду, і, таким чином, прогнозні значення отримуються із застосуванням методології короткострокового прогнозування.

Одним із варіантів оцінки вартості основних засобів для розрахунку капіталоозброєності на прогнозний період мож-

на запропонувати оцінку на основі даних про вибуття та оновлення основних засобів або інвестицій [6, с. 153].

$$OZ_t = OZ_{t-1} + I_t + B_t, \quad (9)$$

де OZ_t – вартість основних засобів в кінці прогнозного періоду t ;

I_t – інвестиції в основний капітал у прогнозованому періоді t ;

B_t – вибуття основних засобів в прогнозованому періоді t .

$$B_t = Z_t \times K^{виб}_t, \quad (10)$$

де $K^{виб}_t$ – коефіцієнт вибуття основних засобів в прогнозованому періоді t .

Або

$$OZ_t = OZ_{t-1} + O_t - B_t, \quad (11)$$

де OZ_t – повна вартість основних засобів в кінці прогнозного періоду t .

$$O_t = OZ_{t-1} \times K_t^{он}, \quad (12)$$

де $K_t^{он}$ – коефіцієнт оновлення основних засобів в прогнозованому періоді t .

Застосування цього методу пов'язана з труднощами розробки таких коефіцієнтів.

У регресійну модель було введено також незалежну змінну – рівень освіти. Слід відмітити, що у вітчизняній економіці цей фактор ще не набув належного впливу на зростання продуктивності праці і, відповідно, кореляція між цими показниками відсутня. Проте при введенні в модель цієї змінної разом з фактором капіталоозброєності праці, вона показує достатньо задовільні характеристики. Тому ця комбінація факторів не є визначальною в модельних розрахунках продуктивності праці.

Наступний показник, що вводиться в прогнозних розрахунках продуктивності праці є середньомісячна заробітна плата. В прогнозних розрахунках фактору заробітної плати можна використати офіційні прогнозні значення, що надаються Міністерством економічного розвитку, а також можна розрахувати на базі методики НДЕІ [7]. Так, середньомісячна заробітна плата ($СЗП_{t+1}$) розраховується за формулою:

$$СЗП_{t+1} = СЗП_t \times ІЗП_{t+1}; \quad (13)$$

$$НЗП_{t+1} = \frac{(ФОП_{t+1} \times H_{t+1})}{100}, \quad (14)$$

де $ІЗП_{t+1}$ – індекс номінальної заробітної плати в прогнозованому році;

H_{t+1} – норматив внесків на соціальне страхування, який встановлюється законодавчо.

Номінальна середньомісячна заробітна плата штатних працівників великих і середніх підприємств ($ЗП_t^{сер}$) у прогнозованому періоді визначається як відношення прогнозного ФОП штатних працівників ($ФОП_{шт}$) до прогнозованої середньоблікової чисельності штатних працівників цих підприємств, помноженої на 12 за формулою:

$$ЗП_t^{сер} = ФОП_{шт} / (ЧШП_t \times 12), \quad (15)$$

де $ЧШП_t$ – прогнозна середньоблікова чисельність штатних працівників великих і середніх підприємств, яка на прогнозований період розраховується за формулою:

$$ЧШП_t = Z_t \times KЧШП_t, \quad (16)$$

де $KЧШП_t$ – коефіцієнт, який у прогнозованому періоді визначається методом шляхом екстраполяції динамічних рядів з урахуванням політики у сфері зайнятості.

Прогнозний індекс реальної заробітної плати штатних працівників великих і середніх підприємств ($ІЗП_t^{сер}$), у відсотках, визначається як процентне відношення прогнозних темпів зростання номінальної середньомісячної заробітної плати штатних працівників великих і середніх підприємств до прогнозного індексу споживчих цін (у середньому за рік) за формулою:

$$ІЗП_t = ІЗП_t^{сер} / ІСЦ_t \times 100, \quad (17)$$

де $ІСЦ_t$ – прогнозний індекс споживчих цін, розраховується якого проводиться відповідно до прогнозів інфляції, що надаються Міністерством економічного розвитку;

$ІЗП_t^{сер}$ – темп зростання номінальної середньомісячної заробітної плати штатних працівників великих і середніх підприємств у прогнозованому періоді. Визначається як відношення номінальної величини середньомісячної заробітної плати штатних працівників великих і середніх підприємств у прогнозованому періоді ($ЗП_t^{сер}$) до номінальної величини середньомісячної заробітної плати штатних працівників великих і середніх підприємств у передпрогнозованому періоді ($ЗП_{t+1}^{сер}$) за формулою:

$$ІЗП_t^{сер} = ЗП_t^{сер} / ЗП_{t+1}^{сер}. \quad (18)$$

Вихідною інформацією для визначення середньомісячної заробітної плати є звітні дані про динаміку фонду оплати праці, середньомісячну заробітну плату за базовий та поточний роки, темпи зміни ВВП на прогнозований період, питома вага оплати праці в складі ВВП. Джерелом інформаційного забезпечення є статистичні дані національних рахунків, статистика праці.

Значення вищезазначених макроекономічних показників слугуватимуть для прогнозу продуктивності праці до 2015 року, а інформація за десять років необхідна для аналізу впливу цих показників на досліджуваний показник.

Висновки

У процесі розробки методичного забезпечення прогнозування продуктивності праці було вивчено сутність чинників, що на неї впливають в прогнозованому періоді. Окреслені дві групи чинників зумовили принципову двоконтурну конструкцію процесу прогнозування продуктивності праці на макроекономічному рівні.

Перший контур забезпечує можливість прогнозування продуктивності праці на основі прогнозних значень ВВП та витрат праці. Другий контур забезпечує обґрунтування в процесі прогнозування факторів, які впливатимуть на прогнозоване значення продуктивності праці в середньостроковій перспективі. Він охоплює:

- обґрунтування прогнозних змін інвестицій в основний капітал, що забезпечує оновлення основних засобів на виробництві, що, в свою чергу, впливає на рівень капіталоозброєності праці в прогнозованому періоді;

– обґрунтування впливу таких якісних чинників, як рівень освіти та реальна заробітна плата, яка впливатиме на зростання продуктивності праці в прогнозованому періоді.

Це надало можливість побудувати схему поетапної розробки прогнозу сукупної продуктивності праці з включенням автономного прогнозу та багатофакторної регресії, що дозволяє суттєво поглибити обґрунтування прогнозних чинників впливу на цей показник в середньостроковій перспективі.

Література

1. Антохонова І.В. Методи прогнозування соціально-економічних процесів: Учебное пособие / Антохонова І.В. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2004. – 212 с.
2. Френкель А.А. Прогнозирование производительности труда. – 2-е изд. Доп. и перераб. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 221 с.

3. Новикова Н.В. Прогнозирование национальной экономики: Учебно-методическое пособие / Н.В. Новикова, О.Г. Поздеева. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2007. – 193 с.

4. Удосконалення методичних рекомендацій з прогнозування на середньостроковий період на засадах концепції багатофакторної продуктивності (капітал, праця, енергія, матеріали і послуги). Звіт про науково-дослідну роботу. (№06–10). 2010.

5. Седаков И.А. Общие методологические подходы к моделированию и прогнозированию социально-экономического развития региона / И.А. Седаков // Пробл. прогнозирования. – 2008. – №4. – С. 151–155.

6. Лисичкин В.А. Теория и практика прогнозистики (Методологические аспекты) / В.А. Лисичкин. – М.: Наука, 1972. – 224 с.

7. Удосконалення методичних рекомендацій з прогнозування на середньостроковий період на засадах концепції багатофакторної продуктивності (капітал, праця, енергія, матеріали і послуги). Звіт про науково-дослідну роботу. (№06–10), 2010.

О.Ю. ГУСАК,
к.е.н., доцент, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Податкові реформи в країнах Європейського Союзу як інструмент антикризової політики

У статті розкрито основні особливості реформування систем оподаткування держав – членів Європейського Союзу під впливом економічної і фінансової кризи з метою визначення спільних закономірностей розвитку європейського податкового простору.

В статье раскрыты основные особенности реформирования систем налогообложения государств – членов Европейского союза под влиянием экономического и финансового кризиса с целью определения общих закономерностей развития европейского налогового пространства.

The article is devoted to main features of European Union Member States' tax reforms resulting from economic and financial crisis aiming to define European tax area common development principles.

Постановка проблеми. Фінансова та економічна криза створила серйозні завдання для державних фінансів багатьох країн – членів Європейського Союзу. Податкові надходження, розмір яких невинно збільшувався протягом років економічного зростання за рахунок збільшення вартості активів та рівня життя, різко скоротилися внаслідок властивих податковій системі автоматичних стабілізаторів, падіння доходів від вартості активів та окремих заходів, спрямованих на підтримку внутрішнього сукупного попиту. Держави ЄС нерівномірно постраждали від кризи в залежності від структури національної економіки та ступеню її збалансова-

ності. До того ж вони мали різні фіскальні можливості для активних дій на початку кризи: одні мали міцні бюджетні позиції та відсутність макроекономічних диспропорцій, тоді як інші виявилися більш вразливими через високий бюджетний дефіцит та/або виражену макроекономічну нерівновагу. Ці передумови спричинили відмінності у антикризовій політиці європейських держав, віддзеркалюючи розвиток макроекономічних та фіскальних умов, втім зберігаючи спільні тенденції податкових перетворень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Ефективність антикризових податкових реформ активно досліджується європейською науковою спільнотою, наднаціональними установами і міжнародними організаціями, такими як Організація з економічного співробітництва та розвитку, Європейська комісія та її Генеральний директорат з оподаткування та митного союзу, активно обговорюється на щорічному Податковому Форумі в Брюсселі. Праці європейських науковців та представників міжнародних установ спрямовані на визначення тих сфер оподаткування, де податкова координація може бути ефективною [1], вивчення зв'язку між оподаткуванням та економічним зростанням, що особливо актуально у посткризовий період [2], сприяння виявленню та обміну найкращою практикою між державами ЄС у сфері реформування податків [3].

Зважаючи на пріоритетність співробітництва з Європейським Союзом для України, системи оподаткування держав ЄС

та особливості їхнього функціонування є предметом дослідження багатьох представників вітчизняної наукової думки, зокрема щодо питань порівняння податкових систем держав ЄС та України (праці О. Поважного, В. Шевчука), проблеми податкової гармонізації в єдиній Європі (дослідження В. Федосова, Є. Хорошаєва), вивчення тенденцій розвитку європейських систем оподаткування (роботи О. Музиченко, І. Педь) або досвіду реформування систем оподаткування окремими європейськими державами (наукові статті О. Маслюківської, О. Молдована). Між тим ці дослідження недостатньо охоплюють аналіз досвіду податкових реформ як інструментів боротьби з економічною та фінансовою кризою, їх економічних наслідків для європейських економік.

Метою статті є визначення основних параметрів податкових реформ у країнах Європейського Союзу як засобів антикризової політики європейських урядів.

Виклад основного матеріалу. За оцінками деяких європейських експертів, економічна рецесія, викликана світовою економічною кризою, була найглибшою з часів Великої депресії. Зростання ВВП Європейського Союзу уповільнилося лише протягом 2008 року з 2,9 до 0,8%, а 2009 року зареєстрований спад у близько 4% [4]. Податкова політика відігравала значну роль у протистоянні європейських економік кризовим явищам. Держави спільноти застосовували різні інструменти боротьби з кризою, які здебільшого відображали розвиток національних економічних та фінансових умов. Дії країн-учасниць ЄС відрізнялися за ступенем довіри до автоматичних стабілізаторів та за кількістю й спектром індивідуальних податкових заходів. Проте загалом європейські уряди обрали активну позицію: починаючи з кінця 2008 року майже кожна держава вдалася до близько десятка важливих податкових кроків, причому держави, що більше постраждали від кризи, застосували більш широкий інструментарій.

Дослідження національних податкових систем країн ЄС в частині змісту та спрямування антикризових податкових заходів дозволяє визначити низку спільних особливостей реформування національних європейських систем оподаткування в умовах економічної кризи, серед яких на передній план виходять такі:

- домінування принципу податкової справедливості як основи для проведення податкових реформ;
- запровадження податкових знижок для зменшення оподаткування робочої сили;
- зменшення податкових ставок як основний крок реформування корпоративних податків;
- збереження загального тренду до зростання податків на споживання при зниженні його темпів;
- боротьба з бюджетним дефіцитом як один з пріоритетів податкових реформ в ЄС;
- різноспрямованість податкових заходів у часі в межах одного податку;
- галузевий підхід податкових перетворень.

Принцип соціальної справедливості в оподаткуванні став домінуючою основою для проведення податкових реформ. Окрім заходів з підвищення сукупного попиту, популярними також стали цільові заходи, спрямовані на підтримання рівня наявного доходу споживачів (доходу після сплати податків). Інструментами для підтримки купівельної спроможності верств населення з низьким рівнем доходу стали одночасне зменшення ставок оподаткування для нижчих податкових розрядів та підвищення податкових знижок (Франція, Фінляндія). В деяких випадках на виконання розподільчої функції оподаткування та з метою рівномірного фіскального навантаження ці заходи супроводжувалися зростанням ставок оподаткування для заможних громадян (Греція, Ірландія та Велика Британія), а заразом й ширшим застосуванням прогресивних податкових ставок. Було запроваджено спеціальні збори, що стягуються з певних специфічних видів доходу, як, наприклад, бонусних виплат від банків або інших фінансових установ (у Франції, Греції, Великій Британії). Окремі податкові юрисдикції, де податкове навантаження на громадян завжди було відносно більшим (Фінляндія, Австрія, Данія), застосували загальне зниження всіх ставок персонального оподаткування, проте деякі уряди, маючи вкрай обмежені можливості для фіскальних змін, вимушені були після тимчасового зниження повернути ставки на попередній рівень (Латвія).

Ці податкові кроки формують тенденцію до намагання певних держав захистити витрати на їжу та предмети першої необхідності від податкових зростань. Така пряма підтримка низькооплачуваних робітників та інших соціальних прошарків, які більше постраждали від кризи, є важливою як з причин дотримання податкової справедливості, так і для економічного впливу на приватне споживання – в світлі переміщення в переважній більшості держав ЄС тягаря на непряме оподаткування.

Як головний крок зменшення рівня оподаткування робочої сили застосовувалися податкові знижки. Розвиток оподаткування робочої сили віддзеркалив загальноєвропейську стратегію щодо зменшення податкового тиску з метою заохочення пропозиції робочої сили та стимулювання попиту на неї, збільшення рівня зайнятості. Така політика набула особливого змісту під час рецесії, бо допомагає протистояти впливу негативних змін товарного ринку на розвиток ринку праці. Отже, у сфері персонального оподаткування одним із найбільш розповсюджених кроків стала пряма підтримка споживання домогосподарств шляхом зменшення рівня персонального оподаткування – частіше через збільшення податкових знижок ніж скорочення податкових ставок, вочевидь через більш цільовий вплив перших на зростання приватного споживання, особливо серед осіб з нижчим рівнем доходу. У Франції зниження персонального податку для осіб з низьким рівнем доходу спричинило зниження 2009 року податкового тиску на ці групи платників податків майже на 2/3. У Фінляндії було зменшено ставки оподаткування за чотирма податковими розрядами державного персо-

нального податку та збільшено розмір податкової знижки за муніципальним податком.

Натомість у деяких випадках ставки персональних податків зросли, і переважно для осіб з високим доходом – у Великій Британії запроваджено новий податковий розряд для оподаткування доходів фізичних осіб за ставкою 50% для щорічного доходу більше 150 тис. фунтів стерлінгів, а також обмежено застосування індивідуальної податкової знижки для одержувачів щорічного доходу більш 100 тис. ф. ст. [3, с. 43]. У Греції відбулося збільшення кількості податкових розрядів з 4 до 9, причому максимальна ставка оподаткування також зросла з 40 до 45% [3, с. 40].

Щодо змін у соціальному страхуванні, то, незважаючи на загальні намагання підтримати або підвищити рівень зайнятості робітників, заходи щодо систем соціального страхування були малочисельними, причому більшість з них стосувалася підвищення соціальних відрахувань (наприклад, Чехія розширила максимальну базу оподаткування для стягнення соціальних відрахувань з 48 до 72 мінімальних заробітних плат). Однак вплив цих кроків на вартість робочої сили залишається нечітким, бо кілька держав підвищили податкові знижки або вдалися до інших заходів для зниження податкового тягаря для низькооплачуваних працівників.

Основу реформ корпоративних податків склало інтенсивне зменшення ставок оподаткування. Паралельно зі змінами в оподаткуванні робочої сили деякі країни Євросоюзу також зменшили ставки корпоративних податків (Чехія, Греція, Люксембург, Швеція), втім такі кроки можна скоріше розцінювати як прояв загальноєвропейської тенденції до зменшення податкового тиску на мобільні об'єкти оподаткування (переважно капітал) під впливом податкової конкуренції в Європі. Тож, хоча ці зміни застосовувалися в контексті саме антикризового реформування, вони не завжди пов'язані з економічними циклами, не маючи негайного ефекту під час рецесії – такий вибір скоріше вказує на політичні намагання продемонструвати інвестиційну привабливість країни у довгостроковій перспективі.

Натомість реформи у напрямі скорочення корпоративної податкової бази та запровадження спеціальних податкових режимів чітко спрямовані на підтримку сукупного попиту: багато держав – учасниць ЄС намагалося підтримати бізнесові інвестиції шляхом більш лояльних правил амортизації або інвестиційних податкових кредитів; в окремих випадках ці заходи було спрямовано на малий та середній бізнес (Литва, Велика Британія) або капіталовкладення у НДДКР (Франція). Деякі держави Європи запровадили такі умови на обмежений період часу з метою надання миттєвого поштовху обсягу капіталовкладень.

Збереження загального тренду до зростання податків на споживання при зниженні його темпів. Хоча економічна та фінансова криза частково пригальмувала довготривалу тенденцію росту оподаткування споживання, що превалювала у більшості держав ЄС, однак на фоні зменшення податкового

навантаження на робочу силу та скорочення ставок корпоративних податків, для багатьох європейських урядів завдання збільшити податкові надходження для покриття бюджетних дефіцитів знайшло вирішення саме у зростанні непрямого оподаткування. Податкове навантаження на споживання зросло внаслідок збільшення ставок ПДВ (Греція, Угорщина, Латвія, Литва, Португалія, Іспанія) [5] та акцизів, яке часто супроводжувалося й розширенням податкової бази та обмеженням застосування знижених ставок. Зменшення ставок ПДВ застосовувалося вкрай рідко і, як правило, як тимчасові заходи (Велика Британія) або для окремих галузей національного господарства (Бельгія, Франція). Зміни у стягненні акцизів підтримали тенденцію реформування оподаткування до даної вартості – ставки переважно зросли (Чехія, Данія, Ірландія, Естонія, Греція, Литва, Угорщина), а подекуди й розширився перелік підакцизних товарів (Греція, Фінляндія). Слід визнати, що загалом кроки із збільшення стандартної ставки ПДВ мали набагато більший позитивний бюджетний ефект, ніж розширення податкової бази, а спільно з широковживаним збільшенням акцизів це лише посилює тренд останніх років до зростання податків на споживання.

Одним з пріоритетів податкових реформ стала боротьба з дефіцитом державних бюджетів країн Євросоюзу. Державні фінанси відчутно постраждали на початку кризи переважно через значне зростання державних витрат, викликане комплексними заходами з податкового стимулювання [6], спрямованими на підтримку фінансового сектору та сукупного попиту. За даними Європейської комісії, загальний дефіцит державних бюджетів країн ЄС 2010 року становив 7,5% від ВВП, а 2011 року очікується на рівні 6,9%, що перевищує показник 2007 року на 0,8% [4].

Тож поряд із завданнями з підтримання сукупного попиту та збереження рівня зайнятості населення покриття бюджетних дефіцитів за рахунок збільшення податкових надходжень стало пріоритетною метою антикризових заходів, яка досягалася переважно такими шляхами.

Одним із головним методів наповнення державних бюджетів стало переміщення фіскального тягаря з прямого на непряме оподаткування за рахунок зменшення оподаткування робочої сили й збільшення ставок ПДВ й акцизів, розширення бази оподаткування, що не лише дало максимально дієвий ефект, а й забезпечило дотримання принципу соціальної справедливості оподаткування.

Деякі держави навіть вдалися до запровадження нових податків та зборів з метою компенсації стимулюючих реформ. Так, Угорщина почала стягувати майновий податок, об'єктом якого є житлова власність, водні транспортні засоби та повітряні судна, а також запровадила податок на автомобілі з підприємств, що почав справлятися з лютого 2009 року. Аналогічний податок з 2010 року стягується і у Латвії. Естонія запровадила додаткові акцизи на вугілля, кокс, природний газ та електроенергію, а Фінляндія – податки на цукор та безалкогольні напої.

Уряди окремих країн вжили заходів з удосконалення податкового адміністрування, боротьби з ухиленням від сплати податків та інші аналогічні кроки, спрямовані на збільшення податкових надходжень. Знов зросла актуальність ширшого розповсюдження прозорості, обміну інформацією та справедливої податкової конкуренції на третій країні, особливо на так звані податкові укріття [7].

Частина податкових юрисдикцій вдалася до пошуку альтернативних джерел фінансування, зокрема від екологічних податків. Такі кроки реалізувалися в межах загальноєвропейських природоохоронних стратегій і знайшли вираження у запровадженні податків на викиди вуглецю (Ірландія), на автомобілі, залежно від їх впливу на довкілля (Греція, Нідерланди, Латвія). Окремі держави шукали додаткових джерел фінансування за рахунок оподаткування майна, зокрема через зменшення податкових знижок з податку на нерухомість (Болгарія) або запровадження схем прогресивного оподаткування замість пропорційного (Греція, Латвія).

Зауважимо, хоча вирішення проблеми бюджетного дефіциту іноді різнилися залежно від податкової юрисдикції, більшість вжитих заходів мали очікуваний бюджетний ефект на рівні до 0,5% ВВП. Однак деякі кроки, здебільшого ті, що торкнулися регулювання податкових ставок, призвели до змін в розмірі 1% ВВП [3, с. 30], а в окремих випадках на-

віть більше. Реформи щодо ПДВ, персональних податків або систем соціального страхування, а також збільшення акцизних ставок часто були більш результативними.

Різноманітність податкових заходів у часі в межах одного податку. Глибина та суворість кризи примусила певні європейські уряди запроваджувати податкові зміни з чітко визначеними часовими межами дії з метою стимулювання короткострокового споживання підприємств та домогосподарств. У всіх основних групах податків відбулися як збільшення, так і зменшення протягом останніх двох років, причому часто в одній податковій юрисдикції та навіть в межах одного податку (див. табл.).

Яскравим прикладом є тимчасове зниження ставки ПДВ для підвищення персонального споживання у Великій Британії, де з 01.12.2008 р. стандартну ставку ПДВ було знижено з 17,5 до 15%, з 2010 року [5] ставку було знов збільшено до 17,5%, а з січня 2011 року ставка ще зросла – до 20% [8]. Інші країни ЄС теж застосували тимчасові процедури, зазвичай для стимулювання інвестицій у будівництво або для посилення структурної конкурентоспроможності підприємств. Так, Латвія, знизивши 2009 року ставку оподаткування доходів фізичних осіб з 25 до 23%, з січня 2010 року знов підняла її до 26%, причому включила до бази оподаткування й бізнесовий дохід фізичних осіб, що раніше

Антикризові податкові заходи держав Європейського Союзу (за основними видами податків) [3, с. 28]

Вид податку	Динаміка	Елементи податку	
		Стандартна ставка	Податкова база або спеціальні податкові режими
Податок на прибуток підприємств	збільшення	Литва, Угорщина, Португалія	Бельгія, Болгарія, Ірландія, Греція (2009–13), Італія, Литва (2009–11), Угорщина
	зменшення	Чехія, Греція (2010–14), Угорщина, Люксембург, Словенія, Швеція, Литва	Австрія, Бельгія (2010–11), Німеччина, Іспанія (2009–11), Італія, Кіпр, Литва, Нідерланди, Португалія, Польща, Румунія, Швеція, Словаччина, Велика Британія (2009–11)
Податок з доходів фізичних осіб	збільшення	Греція, Ірландія, Франція, Литва, Португалія, Словенія, Велика Британія	Данія, Естонія, Греція, Іспанія, Ірландія, Угорщина, Литва, Латвія, Португалія
	зменшення	Австрія, Німеччина, Данія, Франція, Фінляндія, Угорщина, Литва, Латвія, Румунія	Австрія, Бельгія, Болгарія, Німеччина, Данія, Фінляндія, Угорщина, Мальта, Ірландія, Італія, Латвія, Люксембург, Нідерланди, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія, Швеція
Соціальні внески	збільшення	Кіпр, Естонія, Фінляндія, Угорщина, Португалія, Румунія, Словаччина,	Болгарія, Чехія, Естонія, Латвія, Литва,
	зменшення	Болгарія, Чехія, Швеція, Угорщина, Румунія,	Фінляндія
Податок на додану вартість	збільшення	Чехія, Греція, Іспанія, Естонія, Угорщина, Латвія, Литва, Фінляндія	Естонія, Литва, Латвія
	зменшення	Ірландія, Фінляндія, Велика Британія (12.2008–09)	Бельгія, Німеччина, Кіпр, Франція, Литва, Мальта, Угорщина, Нідерланди, Румунія, Словенія, Фінляндія
Акцизи	збільшення	Болгарія, Данія, Естонія, Греція, Іспанія, Ірландія, Угорщина, Латвія, Литва, Польща, Португалія, Румунія, Словенія, Фінляндія	Данія, Фінляндія, Греція, Латвія
	зменшення	Італія, Литва (2009–11), Польща, Словаччина	Болгарія

оподатковувався за ставкою 15%. В Угорщині розширення бази оподаткування прибутку підприємств супроводжувалося й підвищенням ставки з 16 до 19%. Водночас було скасовано запроваджений 2006 року так званий солідарний податок зі ставкою 4%, тож загальне податкове навантаження на підприємців зменшилося на 1%. Литва спочатку вдалася до збільшення ставки корпоративного податку з 15 до 20% на 2009 рік, проте 2010 року розмір ставки повернувся на докризовий рівень. Така податкова стратегія частково відбиває той факт, що на початкових стадіях кризи більше уваги приділялося підтримці економічної активності, тоді як на більш пізніх етапах – бюджетній консолідації.

Галузевий підхід податкових перетворень. Широке розмаїття дій, спрямованих на стимулювання окремих галузей економіки, застосовували майже всі країни Європейського Союзу. Зокрема, певні держави намагалися зупинити падіння у житловому будівництві, запроваджуючи різні податкові знижки, кілька країн підтримали праце–місткі ресторанний та туристичний бізнес, зокрема шляхом зниження ставки ПДВ (Франція запровадила знижену ставку ПДВ у розмірі 5,5% для послуг ресторанного бізнесу з 01.07.2009 р. [3, с. 41]), інші спрямували податкові заходи на підтримку біржових курсів та зниження податків на спадок (Німеччина).

Наразі європейська економіка виходить з кризи – за даними Евростату, 2010 рік характеризувався зростанням загальноєвропейського ВВП на 1,8% [9]. Четвертий Податковий форум у Брюсселі в березні 2010 року пройшов під гаслом «Податкові політики для посткризового світу», визначивши, що податкові системи не були серед причин економічної кризи, проте мають бути дієвим інструментом її подолання. Поставивши за мету визначення напрямів подальшого руху європейського податкового простору на основі уроків останньої економічної кризи, зокрема потреби фундаментального перегляду значення податкової політики в економічному регулюванні, європейські країни наголосили на необхідності [4]: по–перше, створення податкового середовища для максимально ефективного використання переваг Єдиного ринку; по–друге, спрямування європейських податкових систем на проведення стимулюючої економічне зростання податкової політики; по–третє, поєднання природоохоронних цілей оподаткування із збереженням глобальних конкурентних переваг; і насамкінець, активізації дій з міжнародної податкової координації.

Висновки

Загалом, остання економічна криза створила можливість для переосмислення ролі податкових систем та перегляду цілей оподаткування, враховуючи потенційний вплив на його справедливості. Податкові реформи, що відбулися протягом останніх двох років в об'єднаній Європі, повинні оцінюватися на тлі економічної та фінансової кризи та потреб урядів у забезпеченні адекватних заходів у відповідь. Нерівномірний вплив економічної кризи на європейські держави зу-

мовив викликані внутрішніми параметрами національних економік відмінності у антикризових заходах податкових юрисдикцій, втім сформувавши спільні характеристики податкових реформ, серед яких: а) домінування принципу соціальної справедливості оподаткування – деякі країни вдалися до заходів із захисту верств населення з низьким рівнем доходу, переважно збільшуючи податкові знижки або іноді підвищуючи верхній рівень ставки оподаткування персональних доходів; б) зменшення кількісних елементів податків торкнулися переважно корпоративного та персонального оподаткування, зокрема кілька країн зменшили ставку податку на прибуток підприємств, тоді як збільшення були яскраво вираженими у акцизах та ПДВ; в) багато європейських урядів вдалися до запровадження преференційних податкових режимів, включаючи застосування нижчих ставок оподаткування для певних видів діяльності; г) проблема обмеження бюджетних дефіцитів як правило знайшла вирішення у збільшенні непрямих податків, відміні запроваджених раніше стимулюючих заходів, запровадженні нових податків та зборів з метою компенсації стимулюючих реформ, пошуку альтернативних джерел фінансування, зокрема за рахунок екологічних та майнових податків.

Література

1. Monti Mario. A new strategy for the single market: at the service of Europe's economy and society [Electronic resource] / European Commission. – 2010. – 9 May 2010. – Mode of access: http://ec.europa.eu/internal_market/strategy/docs/monti_report_final_10_05_2010_en.pdf
2. Myles, G. D. Economic Growth and the Role of Taxation – Aggregate Data / Gareth D. Myles / OECD: Economics Department Working Papers. – OECD Publishing. – 2009. – №713 – Mode of access: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/fulltext/5ksf3jkgcrq5.pdf>
3. Nicodeme G., Prammer D., Wohlbier F. Monitoring tax revenues and tax reforms in EU Member States 2010: Tax policy after the crisis / Nicodeme Gaetan Doris Prammer Florian Wohlbier / European Commission, Taxation and customs union: Working paper. – Luxembourg: Publications Office of the European Union. – 2010. – 85 pp. – ISBN 978–92–79–16925–0.
4. Semeta A. Opening speech at the Tax Forum 2010 «Tax Policies For A Post–Crisis World» [Electronic resource]: on 1 March 2010 in Brussels / Algirdas Semeta. – Mode of access: http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/semeta/headlines/news/2010/03/openingtaxforum.pdf
5. VAT Rates applied in the Member States of the European Union: Situation at 1 January 2011. – European Commission, Taxation and Customs Union. – 2011. – 27 p.
6. Kovacs L. Opening speech at the Tax Forum 2009 «Tax Systems in a Changing World» [Electronic resource]: on 30 March 2009 in Brussels / Laszlo Kovacs. – Mode of access: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/conferences/taxforum2009/opening_kovacs.pdf

7. Verrue R. EU Tax and Customs Policies in 2009 [Electronic resource]: speech delivered at the European Economic and Social Committee (EESC) on 2 February 2009 in Brussels / Robert Verrue. – Mode of access: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/common/about/speeches/2009/speech_eu_tax_and_customs_policies_in_2009_en.pdf

8. VAT Rates applied in the Member States of the European Union: Situation at 1st July 2010. – European Commission, Taxation and Customs Union. – 2011. – 27 p.

9. Real GDP growth rate: growth rate of GDP volume – percentage change on previous year. – Eurostat website [Electronic resource]. – Mode of access: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tsieb020>

10. Activities Of The European Union (EU) In The Tax Field in 2009 / European Commission, Taxation and Customs Union DG. – 2010. – 30 p.

11. Kovacs L. Closing speech at the Tax Forum 2009 «Tax Systems in a Changing World» [Electronic resource]: on 31 March 2009 in Brussels / Laszlo Kovacs. – Mode of access: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/conferences/taxforum2009/closing_kovacs.pdf

12. Koopman G. J., Kermode P., Kastrop Ch. Monitoring revenue trends and tax reforms in Member States – Joint EC–EPC 2008 Report / Gert Jan Koopman, Philip Kermode, Christian Kastrop // European Economy. – 2009. – 4 April 2009. – Brussels. – 77pp. – ISBN 978–92–79–11365–9.

М.Д. БІЛИК,
д.е.н., професор,
А.І. ГРИГА,

студентка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Погашення податкового боргу платників податків за новим Податковим кодексом

У статті розкрито зміни, які були прийняті Податковим кодексом України, проведено порівняння із Законом України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами», виявлені недоліки та запропоновано напрями удосконалення діючого законодавства в цій області.

В статье раскрыты изменения, принятые Налоговым кодексом Украины, проведено сравнение с Законом Украины «О порядке погашения обязательств налогоплательщиков перед бюджетами и государственными целевыми фондами», выявлены недостатки и предложены направления совершенствования действующего законодательства в этой области.

The article deals with changes that were approved by the Tax Code of Ukraine, the comparison with the law of Ukraine «On the liabilities of taxpayers to budgets and state trust funds», identified deficiencies and directions of improvement of legislation in this area.

Постановка проблеми. Прийнятий Податковий кодекс нині є причиною багатьох протистоянь влади і населення країни. Цивілізована ринкова економіка потребує збалансованої податкової політики держави та досконалої системи оподаткування. Характерними для України є непоодинокі випадки ухилення платниками податків від їх сплати. Такий стан виконання податкових зобов'язань змушує державу постійно удосконалювати механізм контролю за нарахуванням та сплатою податків, застосовуючи жорсткіші заходи щодо погашення податкової заборгованості. Цим зумовлено прийняття Податкового кодексу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання податкового боргу недостатньо досліджуються і розкриваються у науковій літературі. Серед небагатьох ґрунтовних праць, де досить широко відображені питання цієї проблеми, слід виокремити роботи В.Б. Авер'янова, В.Альошина, Г.В. Бех, В.Т. Білоус, А.І. Берлач, І.П. Голосніченко, В. Журавський, С.В. Ківалов, А.Т. Ковальчук, М.П. Кучерявенко, В.А. Онищенко, Л.А. Савченко, В.М. Попович, О.М. Тимченко, В. Тарасенко, О.Г. Фролова, А.М. Шульги. Загальна проблематика оподаткування та податкового боргу широко досліджувалася відомими вітчизняними вченими, такими як Ю.Б. Іванов, І.О. Луїна, А.М. Соколовська, В.М. Федосов та інші. Однак нині виникає потреба в порівнянні механізму стягнення податкового боргу за прийнятим Податковим кодексом України з попереднім законодавством.

Метою статті є оцінка механізму стягнення податкового боргу за прийнятим Податковим кодексом, порівняння з раніше діючим податковим законодавством та розроблення пропозицій по удосконаленню.

Виклад основного матеріалу. У зв'язку з поставленою метою з'ясуємо сутнісні ознаки податкового боргу, проведемо аналіз, а на цій основі оцінимо нововведення.

Слід підкреслити, що Податковим кодексом України уточнено визначення поняття податкового боргу. Податковий борг – сума грошового зобов'язання (з урахуванням штрафних санкцій за їх наявності), самостійно узгодженого платником податків або узгодженого в порядку оскарження, але не сплаченого у встановлений кодексом строк, а також пеня, нарахована на суму такого грошового зобов'язання [1].

Податкові борги підприємства можуть бути охарактеризовані з використанням наведених нижче класифікаційних ознак, на які Податковим кодексом зроблено акцент. Залежно від механізму формування податкового боргу виокремлюють такі його типи (складові):

1) несплата у встановлені строки податкових зобов'язань, які, в свою чергу, можуть бути двох підвидів:

- зобов'язання, самостійно нараховані та зазначені в поданій податковій декларації, але не сплачені у встановлені терміни;

- зобов'язання, донараховані органами державної податкової служби у ході документальних або камеральних перевірок у зв'язку з виявленими порушеннями дотримання вимог законодавства, але не сплачені, за умови відсутності своєчасної сплати узгодженої суми податкового зобов'язання податковий орган направляє такому платнику податків податкова вимога;

2) штрафна санкція (штраф) – плата у фіксованій сумі або у вигляді відсотків від суми податкового зобов'язання (без урахування пені та штрафних санкцій), яка справляється з платника податків у зв'язку з порушенням ним правил оподаткування, визначених відповідними законами;

3) несплачена сума за користування відстрочкою (розстрочкою) – сума плати за користування відстрочкою (розстрочкою), не сплачена у встановлені строки.

У зв'язку з несвоєчасним погашенням податкового зобов'язання з платника податків справляється пеня – плата у вигляді процентів, нарахованих на суму податкового боргу (без урахування пені).

Виходячи із сутнісних характеристик авторами проаналізовано зміни щодо податкового боргу у новому законодавстві та оцінено як позитивні, так і негативні аспекти. Узагальнення змін у Податковому кодексі, зроблене авторами, представлено в таблиці.

У податковому законодавстві зміни стосуються десяти таких положень: 1) джерел самостійної сплати податкових зобов'язань; 2) відповідальності посадових осіб, щодо майна, визначеного як неможливого для погашення податкового боргу; 3) майна, що передається в податкову заставу та порядку застосування податкової застави; 4) процедури опису майна, на яке поширюється податкова заставу; 5) повноважень податкового керуючого; 6) термінів звільнення з податкової застави; 7) причин накладання податкового арешту; 8) строків стягнення коштів та продажу майна платника податків; 9) розстрочення та відстрочення грошових зобов'язань; 10) нарахування пені.

1. Джерелами самостійної сплати податкових зобов'язань або погашення податкового боргу платника податків є будь-які власні кошти, у тому числі отримані від продажу товарів (робіт, послуг), майна і немайнових цінностей, випуску цінних паперів, у тому числі корпоративних прав, отримані у позику (кредит), а також з інших джерел з урахуванням особливостей, визначених цією статтею.

Податковим кодексом за пунктом таблиці до джерел сплати податкового боргу віднесено також сума надміру сплачених платежів до відповідних бюджетів. Сплата грошових зобов'язань або погашення податкового боргу платника податків з відповідного платежу може бути здійснена також за рахунок надміру сплачених сум такого платежу (без заяви платника) або за рахунок помилково та/або надміру сплачених сум з інших платежів (на підставі відповідної заяви платника) до відповідних бюджетів.

Згідно з Податковим кодексом України джерелом погашення податкового боргу не може бути майно, яке не підлягає під предмет застави відповідно до Закону України «Про заставу». Цього пункту взагалі не було у попередньому законі.

Слід зауважити, що в Податковому кодексі відсутні нижченаведені обмеження, які стосуються джерел погашення податкового боргу. За попереднім законодавством не дозволялося використовувати джерела погашення податкового боргу платника податків:

- активи, чий вільний обіг заборонено або обмежено згідно із законодавством. У разі коли підприємницька діяльність з активами, що продаються, підлягає ліцензуванню відповідно до закону, покупцями таких активів можуть бути лише особи, які отримали відповідну ліцензію;

- кошти, які знаходилися на спеціальному рахунку експлуатуючої організації (оператора) відповідно до Закону України «Про впорядкування питань, пов'язаних із забезпеченням ядерної безпеки»;

- основні фонди, земельні ділянки та інше майно позашкільного навчального закладу, які належали платнику податків [2].

2. Кодексом передбачено жорсткі заходи в плані відповідальності посадових осіб. Зокрема, визначено, що посадові особи, в тому числі державні виконавці, які прийняли рішення про використання майна, визначеного як неможливе для погашення податкового боргу платника податків, несуть відповідальність відповідно до закону (пункт 2 табл.). За попереднім законодавством такої відповідальності не було.

3. Податковим кодексом передбачено передачу у податкову заставу майна платника податків та майна, яке внесене у спільну діяльність та/або є результатом спільної діяльності платників податків, якщо податковий борг виник за операціями, що виконувалися в межах договорів про спільну діяльність. За недостатності майна такого платника податків у податкову заставу передається майно інших учасників договору про спільну діяльність у розмірах, пропорційних їх участі в такій спільній діяльності (пункт 3 табл.).

За Податковим кодексом право податкової застави поширюється на будь-яке майно платника податків, балансова вартість якого відповідає сумі податкового боргу платника податків, а також на майно, на яке платник податків набув права власності у майбутньому. За попереднім законодавством право податкової застави поширювалося на все майно платника податку, не враховуючи суму податкового

Порівняння змін щодо стягнення податкового боргу за Податковим кодексом та попереднім законодавством

№	Основні положення, що зазнали змін у ПКУ	Закон України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами»	Податковий кодекс України
1	Джерела самостійної сплати податкових зобов'язань або погашення податкового боргу	Додатковим джерелом погашення податкового боргу органом стягнення може бути визначено продаж активів платника податків, попередньо переданих ним у тимчасове користування чи розпорядження іншим особам Обмеження щодо джерел погашення податкового боргу, які не ввійшли до Податкового кодексу: 1) активи, чий вільний обіг заборонено або обмежено згідно із законодавством; 2) кошти, які знаходились на спеціальному рахунку експлуатуючої організації; 3) основні фонди, земельні ділянки та інше майно позашкільного навчального закладу, які належали платнику податків	Джерелом сплати податкового боргу зазначена також сума надміру сплачених платежів до відповідних бюджетів. Додатково, джерелом погашення податкового боргу банків, небанківських фінансових установ, у тому числі страхових організацій, можуть бути кошти, незалежно від джерел їх походження та без застосування обмежень, у сумі, яка не перевищує суму їх власного капіталу Додатково не можуть бути використані як джерела погашення податкового боргу платника податків: – майно, що не може бути предметом застави
2	Відповідальність посадових осіб щодо майна, визначеного як неможливого для погашення податкового боргу	У попередньому законодавстві посадові особи не несли відповідальності за використання майна, визначеного як неможливого для погашення податкового боргу	Визначено, що посадові особи, у тому числі державні виконавці, які прийняли рішення про використання майна, визначеного як неможливе для погашення податкового боргу платника податків, несуть відповідальність відповідно до закону
3	Майно, що передається в податкову заставу, та порядок застосування податкової застави	У попередньому законодавстві зазначалось, що у податкову заставу переходить все майно, що використовується у спільній діяльності, а не лише частина, яка внесена у спільну діяльність Поправки з балансовою вартістю у законі не було. Також не зазначалось, що у разі якщо балансова вартість такого майна не визначена, його опис здійснюється за результатами оцінки, яка проводиться відповідно до Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні»	Визначено передачу у податкову заставу майна платника податків та майна, яке внесене у спільну діяльність та/або, є результатом спільної діяльності платників податків, якщо податковий борг виник за операціями, що виконувалися в межах договорів про спільну діяльність. Право податкової застави поширюється на будь-яке майно платника податків, яке перебуває в його власності, балансова вартість якого відповідає сумі податкового боргу платника податків, а також на інше майно, на яке платник податків набудує прав власності у майбутньому
4	Процедура опису майна, на яке поширюється податкова заставу	Опис майна поширювався на всі джерела погашення податкового боргу, в тому числі й на ті, що не підлягали податковій заставі, проте не було строгої процедури опису майна	Податковий кодекс законно затвердив процедуру опису майна, на яке не поширюється право податкової застави
5	Повноваження податкового керуючого	Попереднім законодавством чітко не виокремлювалися повноваження податкового керуючого	У новому Податковому кодексі вже детально зазначені повноваження податкового керуючого, а саме він здійснює перевірку стану збереження майна, яке перебуває у податковій заставі, проводить опис майна, на яке поширюється право податкової застави, одержує від боржника інформацію про операції із заставленим майном
6	Терміни звільнення з податкової застави	Активи платника податків звільняються з податкової застави з дня: 1) визнання податкового боргу безнадійним, у тому числі внаслідок ліквідації платника податків як юридичної особи; 2) отримання податковим органом довідки про смерть фізичної особи – платника податків або про визнання її померлою чи безвісно відсутньою; 3) закінчення строків позовної давності щодо такого податкового боргу; 4) отримання податковим органом договору поруки на повну суму податкового боргу платника податків; 5) прийняття рішення про арешт активів платника податків – на строк дії такого арешту	Майно платника податків звільняється з податкової застави з дня: 1) визнання податкового боргу безнадійним; 2) реєстрації в органі державної податкової служби податкової поруки
7	Причини накладання податкового арешту	Відповідно до попереднього законодавства виконавець рішень про арешт міг організовувати вилучення оригіналів первинних фінансово-господарських та бухгалтерських документів. Був можливий арешт банківського кореспондентського рахунку	Арешт майна не може застосовуватись до платника податків, якого визнано неплатоспроможним за неподатковими зобов'язаннями, крім випадків, коли стосовно такого платника податків запроваджено мораторій на задоволення вимог кредиторів. Арешт не може бути накладено на банківський кореспондентський рахунок, тобто тепер захищаються інтереси й банків, які співпрацювали з вище вказаним, оскільки у попередньому законі на такі кореспондентські рахунки теж накладався арешт
8	Строки стягнення коштів та продажу майна платника податків	Стягнення коштів могло проводитись не раніше чим через 30 календарних днів з дня надсилання податкової вимоги	Стягнення коштів та продаж майна платника податків провадяться не раніше ніж через 60 календарних днів з дня надіслання такому платнику податкової вимоги
9	Розстрочення та відстрочення грошових зобов'язань	Раніше при розстрочці надавався бюджетний кредит, а при відстрочці вже переносились строки сплати	Поняття розстрочення і відстрочення майже повністю отожднюються. Податковий кодекс не включив в себе статтю про гласність та запобігання корупції під час розстрочення або відстрочення
10	Нарахування пені	Нарахування пені визначалось для всіх випадків однаково	Податковий кодекс диференціює нарахування пені для різних випадків

боргу. Також у попередньому законі не зазначалося, що у разі якщо балансова вартість такого майна не визначена, його опис здійснюється за результатами оцінки, яка проводиться відповідно до Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні». У разі збільшення суми податкового боргу складається акт опису майна до суми, відповідної сумі податкового боргу платника податків.

4. Податковий кодекс затвердив законне здійснення процедури опису майна, на яке не поширюється право податкової застави (пункт 4 табл.).

5. Податковим кодексом вже детально визначені повноваження податкового керуючого. Податковий керуючий здійснює перевірку стану збереження майна, яке перебуває у податковій заставі, проводить опис майна, на яке поширюється право податкової застави, для його продажу у випадках, передбачених Податковим кодексом, одержує від боржника інформацію про операції із заставленим майном (пункт 5 табл.).

У порівнянні з попереднім законом Податковий кодекс не забороняє надання майна, що перебуває у податковій заставі, в наступну заставу або його використання для забезпечення дійсної чи майбутньої вимоги третіх осіб [5].

6. Змінилися і деякі пункти терміну звільнення з податкової застави (пункт 6 табл.). Майно може бути звільнене від податкової застави з дня:

- отримання органом державної податкової служби підтвердження повного погашення суми податкового боргу в установленому законодавством порядку (раніше необхідно було подавати копію платіжного документу, завіреного обслуговуючим банком);

- визнання податкового боргу безнадійним (в попередньому законодавстві сюди ж відносився і випадок ліквідації платника податків як юридичної особи або фізичної особи буда знятої з реєстрації як суб'єкт підприємницької діяльності чи у зв'язку з недостатністю майна особи, оголошеної банкрутом);

- реєстрації в органі державної податкової служби податкової поруки у випадках, визначених Кодексом. Проте у Кодексі не зазначено, яким чином здійснюється податкова порука (тепер не можна використовувати інші види забезпечення податкового боргу, крім податкової поруки).

Податковий кодекс у порівнянні з попереднім законом виключає можливість припинення податкової застави з дня:

- 1) отримання податковим органом довідки про смерть фізичної особи – платника податків або про визнання її померлою чи безвісно відсутньою;

- 2) закінчення строків позовної давності щодо такого податкового боргу;

- 3) прийняття рішення про арешт активів платника податків – на строк дії такого арешту.

Відтепер порядок застосування податкової застави буде встановлюється центральним органом державної податкової служби.

7. Новим також є застосування арешту майна вразі, якщо платник податків відмовляється від проведення документальної перевірки за наявності законних підстав для цього або від допуску до перевірки посадових осіб органу державної податкової служби (пункт 7 табл.). За Податковим кодексом передбачена можливість перевірки пов'язаної з отриманням інших об'єктів оподаткування: електронних контрольно-касових апаратів, комп'ютерних систем, що застосовуються для розрахунків за готівку або з використанням карток платіжних систем, вагокасових комплексів, систем та засобів штрихового кодування.

За кодексом арешт майна можна застосовувати в разі, якщо платник податків відмовляється від проведення перевірки стану збереження майна, яке перебуває у податковій заставі, і якщо платник податків не допускає податкового керуючого до складення акта опису майна, яке передається в податкову заставу, та/або акта опису (виділення) майна для його продажу. Проте арешт майна не може застосовуватися до платника податків, якого визнано неплатоспроможним за неподатковими зобов'язаннями, крім випадків, коли стосовно такого платника податків запроваджено мораторій на задоволення вимог кредиторів.

Арешт може бути накладено органом державної податкової служби на будь-яке майно платника податків, крім коштів, які знаходяться на рахунку платника податків, що викликає сумніви з приводу легітимності даного Податкового кодексу.

Незрозумілою є причина, за якою з Податкового кодексу було виключено право керівника податкового органу звертатися до суду з поданням про продовження строку арешту активів платника податків за наявності достатніх підстав. Вважаємо, що звільнення активів з-під арешту може загрожувати їх зникненню або знищенню. Тепер же суд приймає остаточне рішення з приводу строку арешту майна і, якщо ним буде прийняте хибне рішення, вже ніхто не зможе стати на протипагу, а це може загрожувати зникненню майна, на яке накладався арешт.

Слід підкреслити особливий підхід щодо арешту майна банку, коли санкція не накладається на його кореспондентський рахунок. Тобто тепер захищаються інтереси банків, які співпрацювали з вище вказаним платником податків, оскільки у попередньому законі на кореспондентські рахунки банку теж накладався арешт.

Відповідно до попереднього закону виконавцю рішень про арешт дозволялось вилучати оригінали первинних фінансово-господарських та бухгалтерських документів та, залежно від обставин кримінальної справи, здійснювати заходи по арешту майна, у період з 20-ї години до 9-ї години наступного дня. Нині обставини кримінальної справи не є причиною проведення арешту майна у вказаний період. На нашу думку, це може спонукати до протизаконних дій платника податків.

8. Стягнення коштів та продаж майна платника податків провадяться не раніше ніж через 60 календарних днів з дня надіслання такому платнику податкової вимоги (пункт 8 табл.).

Попереднім законом передбачалося, що подібні рішення можуть проводитися не раніше ніж через 30 календарних днів. Вважаємо, збільшення строку щодо стягнення коштів та продаж майна платника податків є не обґрунтованим.

Стягнення коштів з рахунків у банках, обслуговуючих такого платника податків, здійснюється за рішенням суду, яке направляється до виконання органам державної податкової служби, у розмірі суми податкового боргу або його частини. Проте за 60 днів на рахунку недобросовісного платника податків коштів може не залишитися, оскільки за Податковим кодексом адміністративний арешт щодо використання коштів, з таких рахунків не передбачений [6].

Якщо внаслідок ліквідації платника податків залишається непогашеною частина його податкового боргу через недостатність майна, то ця решта погашається за рахунок майна засновників або учасників такого підприємства, якщо вони несуть повну або додаткову відповідальність за зобов'язаннями платника податків. А за ліквідації філії чи відділення, погашення податкового боргу здійснюється за рахунок коштів юридичної особи незалежно від того, чи є вона платником податку, стосовно якого виник податковий борг такої філії, відділення [4].

На нашу думку, одним з недоліків є те, що у Податковому кодексі не вказані строки позовної давності податкової заборгованості або податкового боргу платника податків, що ліквідується.

9. Розстроченням, відстроченням грошових зобов'язань або податкового боргу є перенесення строків сплати платником податків його податкового боргу під проценти, розмір яких дорівнює розміру пені (пункт 9 табл.). Раніше при розстрочці надавався бюджетний кредит, а при відстрочці вже переносилися строки сплати. Отже, як бачимо, що у Податковому кодексі ці поняття майже повністю ототожнюються [3].

Як не дивно, Податковий кодекс не містить статті про гласність та запобігання корупції. Тоді як згідно з попереднім законом:

– будь-які рішення щодо розстрочення або відстрочення податкових зобов'язань окремих платників податків мають щорічно оприлюднюватися;

– копії рішень про розстрочення, відстрочення, що виходять за межі бюджетного року, мають бути відіслані відповідним податковим органом Міністерству фінансів України протягом 15 днів з дня їх прийняття;

– розстрочення, відстрочення не можуть надаватися чи встановлюватися щодо податкових зобов'язань із ввізного мита, акцизних зборів, податку на додану вартість при ввезенні товарів на територію України, внесків до Пенсійного фонду України чи інших внесків у межах державного або обов'язкового соціального страхування [7].

10. Важливим аспектом в податковому законодавстві є пеня. Нині зберігається раніше діючий порядок нарахування пені (пункт 10 табл.):

1) після закінчення встановлених кодексом строків погашення узгодженого грошового зобов'язання на суму податкового боргу нараховується пеня;

2) у день настання строку погашення податкового зобов'язання, нарахованого контролюючим органом або платником податків у разі виявлення його заниження на суму такого заниження та за весь період заниження (в тому числі за період адміністративного та/або судового оскарження);

3) у день настання строку погашення податкового зобов'язання, визначеного податковим агентом при виплаті (нарахуванні) доходів на користь платників податків – фізичних осіб, та/або контролюючим органом під час перевірки такого податкового агента (чого не було у старому законі).

Однак за Податковим кодексом диференціюється нарахування пені для кожного із трьох вказаних пунктів.

Пеня, визначена пунктом 1, нараховується на суму податкового боргу із розрахунку 120 відсотків річних облікової ставки Національного банку України, діючої на день виникнення такого податкового боргу або на день його погашення, за кожний календарний день прострочення у його сплаті.

Пеня, визначена пунктом 2, нараховується із розрахунку 120 відсотків річних облікової ставки Національного банку України, діючої на день заниження.

Пеня, визначена пунктом 3, нараховується із розрахунку 120 відсотків річних облікової ставки Національного банку України, діючої на день виплати доходів на користь платників податків – фізичних осіб.

Висновки

До позитивних змін, передбачених Податковим кодексом, порівняно з попереднім податковим законодавством можна віднести такі положення:

– передбачено застосування права податкової застави на активи платника виходячи із суми податкового боргу (а не на всі активи платника податків, як це було раніше);

– кількість податкових вимог, що надсилаються такому платнику, зменшено до однієї (платнику податків надсилався дві податкові вимоги);

– право податкової застави виникає лише у разі виникнення податкового боргу (раніше передбачалося застосування податкової застави у разі неподання або несвоечасного подання податкової декларації, чи при оскарженні не узгоджених сум податкових зобов'язань);

– передбачено надання платнику податків можливості вільного розпорядження активами, що перебувають у податковій заставі, крім операцій з відчуження або оренди (лізингу) таких активів, які провадяться лише за обов'язкового письмового узгодження з органом державної податкової служби (попереднє законодавство визначало три групи операцій з активами платника податків, умовою здійснення яких є обов'язкове письмове узгодження з органом державної податкової служби);

– передбачено розстрочення та відстрочення податкового боргу платника податків (у попередній редакції розстро-

чення та відстрочення поширюються лише на податкові зобов'язання).

Для тих платників податків, які не вживають заходів щодо погашення податкового боргу, не сплачують поточні нарахування та накопичують податковий борг, а також з метою усунення недоліків у частині забезпечення погашення податкового боргу та недопущення ухилення від сплати податків у Податкового кодексу України передбачено такі норми, зокрема:

- у разі недопуску податкового керуючого до опису активів у податкову заставу запроваджено відповідальність платника податків, який має податковий борг, у вигляді рішення суду про зупинення видаткових операцій на рахунках платника податків, заборону відчуження таким платником активів та зобов'язання такого платника допустити податкового керуючого до опису активів у податкову заставу;

- у разі якщо платник податків не допускає податкового керуючого для перевірки стану збереження активів, які перебувають у податковій заставі, для такого платника передбачено відповідальність у вигляді рішення суду про зупинення видаткових операцій на рахунках платника податків та зобов'язання такого платника допустити податкового керуючого для проведення такої перевірки;

- додатково податковому органу надано право застосування адміністративного арешту активів платника податків у разі його відмови від проведення перевірки стану збереження активів, які перебувають у податковій заставі, та/або не допуску до складання акта опису активів, що передаються в податкову заставу;

На основі аналізу чинного податкового законодавства, нами зроблено такі пропозиції щодо удосконалення Податкового кодексу:

1. Для збереження функцій Державного департаменту з питань банкрутства при здійсненні продажу майна платника податків, пропонується чітко встановити порядок продажу майна у рахунок погашення податкового боргу боржника в процесі банкрутства.

2. З метою прискорення процедури стягнення податкового боргу та ліквідації ліберального та довготривалого стягнення його, що дозволяє керівникам підприємств-боржників приходити до реалізації, передачу у статутний фонд іншим підприємствам), передбачити санкції, що забезпечуватимуть погашення податкового боргу за рахунок реалізації майна.

3. Поновити в Податковому кодексі списання безнадійного податкового боргу, який виник внаслідок дії форс-мажорних обставин та повернути статтю, за якою допускається виконання заходів по арешту майна, у період з 20-ї години до 9-ї години наступного дня, коли такий арешт є невідкладним у зв'язку з обставинами кримінальної справи.

4. Надати право керівнику податкового органу звертатися до суду з поданням про продовження строку арешту активів платника податків за наявності достатніх підстав вважати, що звільнення активів з-під арешту може загрожувати їх зникненням або знищенням.

5. Додати до переліку майна, на яке може накладатися арешт, також кошти, які знаходяться на рахунку платника податків.

6. Правомірним буде визнати припинення податкової застави з дня отримання податковим органом довідки про смерть фізичної особи – платника податків або про визнання її померлою.

Література

1. Боднарук Ю.В. Податкові провадження в Україні: теоретико-правові засади.

2. Закон України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами».

3. Податковий кодекс України від 23.12.2010 р. №2856–VI.

4. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» // Від 14.05.92 р. №2343–XII (із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом від 22.12.2005 р. №3273–IV).

5. Положення про проведення перевірок стану збереження активів платника податків, які перебувають у податковій заставі // Наказ Державної податкової адміністрації України від 20.09.2004 р. №544.

6. Порядок стягнення коштів та продажу інших активів платника податків, які перебувають у податковій заставі // Кабінет Міністрів України, постанова від 15.04.2002 р. №538.

7. Тимченко О.М. Статуси податкового боргу: казуси класифікації // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2009. – №4. – С. 53–59.

8. Яцюк О.В., Міщук М.П. Статуси податкового боргу: теоретичне та практичне значення // Держава і право. – 2010. – №47. – С. 318–323.

Сучасні проблеми організації бухгалтерського обліку на малих підприємствах України

Розглянуто визначення терміну «організація бухгалтерського обліку». Досліджено основні етапи підприємства щодо його організації. Запропоновано затвердити законодавче визначення терміну «організація бухгалтерського обліку», а також створити окреме положення (стандарт) бухгалтерського обліку, яке регулюватиме організацію бухгалтерського обліку всіх підприємств.

Рассмотрено определение термина «организация бухгалтерского учета». Исследованы основные этапы его организации. Предложено утвердить законодательное определение термина «организация бухгалтерского учета», а также создать отдельное положение (стандарт) бухгалтерского учета, которое будет регулировать организацию бухгалтерского учета всех предприятий.

Term definition «the accounting organization» is considered. It is investigated the basic stages of its organization. It is offered to confirm legislative definition of the term «the accounting organization», And also to create separate position (standard) of accounting which will regulate the organization of accounting of all enterprises.

Постановка проблеми. Організація бухгалтерського обліку є одним із найбільш відповідальних етапів створення і ефективної роботи малого підприємства. Тільки за умови грамотної первинної організації бухгалтерського обліку, яка забезпечує оперативність, повноту та достовірність отримуваних даних, зменшення витрат на утримання облікового персоналу, можливе успішне керівництво діяльністю підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Результати досліджень, присвячені вирішенню проблем організації бухгалтерського обліку у сфері бізнесу, в тому числі малого, є у працях таких вчених-економістів, як Ф. Бутинець, М. Кужельний, С. Кузнецова, В. Мякота, Т. Сльозко, В. Сопко та інші. Так, Т. Сльозко виділяє два блоки проблем в організації обліку: організація бухгалтерської служби в управлінській структурі підприємства та організація бухгалтерської процедури (облікового процесу). С. Кузнецова досліджує залежність організації бухгалтерського обліку від специфіки суб'єктів господарювання [1, 2]. Незважаючи на це, існує багато невирішених питань теоретичного та практичного характеру, що потребують подальшого поглибленого вивчення та опрацювання. Серед таких питань слід назвати відсутність однозначності щодо визначення поняття «організація бухгалтерського обліку» та відсутність чітких етапів організації бухгалтерського обліку підприємств.

Метою статті є пошук шляхів поліпшення організації бухгалтерського обліку на малих підприємствах України. Відповідно до мети поставлені такі завдання:

- уточнити визначення терміну «організація бухгалтерського обліку»;
- розглянути етапи з організації бухгалтерського обліку підприємства;
- сформулювати пропозиції щодо покращення організації бухгалтерського обліку малих підприємств.

Виклад основного матеріалу. В результаті вивчення та критичного розгляду вітчизняної економічної літератури встановлено, що існують різні точки зору на сутність терміну «організація бухгалтерського обліку». Натомість він відсутній в основному документі з регулювання бухгалтерського обліку – в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», а також його немає у національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку, Міжнародних стандартах фінансової звітності [3, 4, 5, с. 11-17]. Розглянемо детальніше, що криється під поняттям «організація бухгалтерського обліку».

Організація бухгалтерського обліку згідно з М. Кужельним «це творчий процес на кожному підприємстві і значною мірою він залежить від його специфіки, обсягу господарської діяльності, наявності кваліфікованих облікових кадрів, рівня механізації та автоматизації облікових процесів, системи управління, чинної звітності, її періодичності тощо» [6, с. 17].

І. Ткачук стверджує, що «організація обліку – це взаємодія всіх структурних підрозділів підприємства...» [7, с. 37].

На думку Ф. Бутиця «організація бухгалтерського обліку – це цілеспрямована діяльність керівників підприємства по створенню, постійному впорядкуванню та вдосконаленню системи бухгалтерського обліку з метою забезпечення інформацією внутрішніх та зовнішніх користувачів» [8, с. 41]. Крім того, Ф. Бутинець вважає, що «організація бухгалтерського обліку може бути визначена як науково обґрунтована сукупність умов, при яких найбільш економічно і раціонально здійснюється збір, обробка і зберігання бухгалтерської інформації з метою оперативного контролю за правильним використанням майна підприємства та надання користувачам неупередженої фінансової звітності» [8, с. 41].

Найбільш влучним, на думку автора, є визначення Ф. Бутиця. Пропонуємо взяти його за основу та закріпити у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», адже це сприятиме налагодженню системи бухгалтерського обліку підприємств.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Тим часом Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» містить ряд заходів, які повинно здійснити підприємство, щодо організації бухгалтерського обліку (рис. 1).

При цьому цей перелік заходів варто було б доповнити пунктом 10 «Встановити об'єкти і періодичність проведення інвентаризації», адже його виділено в Законі України окремою статтею і не внесено до загального переліку заходів з організації обліку підприємства. Для цього необхідно внести

зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

На практиці інколи має місце ототожнення терміну «організація бухгалтерського обліку» із обліковою політикою підприємства. Тому ми згодні з думкою В. Мякоти, що не слід плутати заходи щодо організації бухгалтерського обліку і елементи облікової політики підприємства [9, с. 10]. Під обліковою політикою доцільно розуміти сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством

1. Вибрати форму організації бухгалтерського обліку (посада бухгалтера, послуги спеціаліста з бухгалтерського обліку, аудиторська фірма чи централізована бухгалтерія, самостійне ведення власником або керівником).
2. Визначити облікову політику.
3. Обрати форму бухгалтерського обліку як певну систему реєстрів.
4. Розробити систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю господарських операцій.
5. Визначити права працівників на підписання бухгалтерських документів.
6. Затвердити правила документообігу і технологію обробки облікової інформації.
7. Затвердити додаткову систему рахунків і реєстрів.
8. Виділити на окремий баланс філії.
9. Визначити доцільність застосування міжнародних стандартів.

Порівняння змін щодо стягнення податкового боргу за Податковим кодексом та попереднім законодавством

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» Структуровано автором.

Структура Наказу про організацію бухгалтерського обліку

№ підрозділу	Назва підрозділу	Варіант рішень	Нормативна база
Розділ І. Заходи щодо організації бухгалтерського обліку			
1	Затвердження форми організації бухгалтерського обліку	1. Введення у штат посади бухгалтера. 2. Послуги спеціаліста з бухгалтерського обліку. 3. Аудиторська фірма чи централізована бухгалтерія. 4. Самостійне ведення обліку власником або керівником	Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №196-IV
2	Затвердження форми бухгалтерського обліку	1. Регістри бухгалтерського обліку. 2. Регістри бухгалтерського обліку для малих підприємств. 3. Автоматизована форма бухгалтерського обліку – комп'ютерна бухгалтерська програма, що передбачає створення реєстрів бухгалтерського обліку	1. Наказ МФУ «Про затвердження Методичних рекомендацій по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку» від 29.12.2000 р. №356. 2. Наказ МФУ «Про затвердження Методичних рекомендацій по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами» від 25.06.2003 р. №422
3	Затвердження робочого плану рахунків бухгалтерського обліку	1. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. 2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва	1. Наказ МФУ «Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування» від 30.11.99 р. №291. 2. Наказ МФУ «Про затвердження спрощеного Плану рахунків бухгалтерського обліку» від 19.04.2001 р. №186
4	Затвердження системи і форм внутрішньогосподарського обліку, звітності та контролю господарських операцій	1. Введення у штат ревізора або ревізійної групи. 2. Введення у штат внутрішнього аудитора або служби внутрішнього аудиту. 3. Покладення функцій контролю на бухгалтера або бухгалтерію	Пропонуємо викласти і затвердити у новому стандарті такі варіанти рішень

№ підрозділу	Назва підрозділу	Варіант рішень	Нормативна база
Розділ I. Заходи щодо організації бухгалтерського обліку			
5	Затвердження правил документообігу і технології обробки облікової інформації	1. Комп'ютерна обробка даних обліку. 2. Ручний спосіб обробки даних обліку	Пропонуємо викласти і затвердити у новому стандарті такі варіанти рішень
6	Визначення прав працівників на підписання бухгалтерських документів	На розгляд підприємства	Пропонуємо викласти і затвердити у новому стандарті такий варіант рішень
7	Виділення на окремий баланс філій	На розгляд підприємства	Пропонуємо викласти і затвердити у новому стандарті такий варіант рішень
8	Визначення доцільності застосування міжнародних стандартів	Крім випадків, коли обов'язковість застосування міжнародних стандартів визначена законодавством	Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №196-IV
9	Встановлення об'єктів і періодичності проведення інвентаризації	Визначаються власником (керівником) підприємства, крім випадків, коли проведення інвентаризації є обов'язковим згідно з законодавством	Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №196-IV
Розділ II. Напрями облікової політики			
1	Розроблення та затвердження облікової політики	Принципи, методи, процедури, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності	1. Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №196-IV. 2. Положення (станданти) бухгалтерського обліку. 3. Лист МФУ «Про облікову політику» від 21.12.2005 р. №31-34000-10-5/27793

для складання та подання фінансової звітності. Тому пропонуємо із вищенаведеного переліку (рис. 1) видалити пункт 2 «Визначити облікову політику».

Отже, на думку В. Мякоти, та на нашу також, на підприємстві потрібно відокремлювати заходи щодо організації бухгалтерського обліку та щодо вибору і затвердження елементів облікової політики. Має бути два накази (про організацію бухгалтерського обліку та про облікову політику). Хоча на невеликих підприємствах такий наказ може бути один і може складатися з двох розділів, наприклад:

Розділ I. «Заходи щодо організації бухгалтерського обліку».

Розділ II. «Напрями облікової політики» [9, с. 11].

Тому пропонуємо на кожному підприємстві видавати «Наказ про організацію системи бухгалтерського обліку підприємства», який буде складатися з двох розділів: заходи щодо організації бухгалтерського обліку та напрями облікової політики. Це необхідно прописати також у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» або в новому стандарті «Організація бухгалтерського обліку на підприємстві».

Отже, в Україні в рамках діючого законодавства доцільно застосовувати вищевказану структуру Наказу про організацію бухгалтерського обліку. Також її наведено у таблиці.

Висновки

Отже, державне регулювання бухгалтерської діяльності в Україні потребує докорінного реформування, що передбачає внесення змін і доповнень до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

У зв'язку з цим пропонується затвердити законодавче визначення терміну «організація бухгалтерського обліку», а також створити окреме положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Організація бухгалтерського обліку на підприємстві», де чітко прописати етапи з організації обліку кожного підприємства.

Література

- Сльозко Т.М. Основні проблеми бухгалтерського обліку та звітності // Фінанси України. – 2010. – №3. – С. 110–116.
- Кузнецова С. Організація бухгалтерського обліку з огляду на організаційну структуру суб'єктів господарювання // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – №10. – С. 8–13.
- Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
- Положення (станданти) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
- Міжнародні стандарти фінансової звітності 2004. Перекл. з англ. за ред. С.Ф. Голова. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2005. – II частина. – 1223 с.
- Кужельний М.В., Левицька С.О. Організація обліку: Підр. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
- Ткачук І. Організація облікового процесу в пенсійних фондах // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – №9. – С. 37–39.
- Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку. Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. – 3-є вид., доп., перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 592 с.
- Мякота В. Бухгалтерський облік на малих підприємствах. – Х.: Фактор, 2004. – 328 с.

Основні етапи розвитку обліку в казначейській системі України

Досліджено вплив останніх законодавчих змін у сфері державного управління на розвиток обліку в казначейській системі України. Визначено роль та місце Державного казначейства України – повноважного учасника бюджетного процесу в сфері державного управління та проведено аналіз 15-ї річниці діяльності Державного казначейства України. Доведено необхідність подальшого удосконалення бюджетного законодавства України, що має позитивний вплив на підвищення ефективності функціонування бухгалтерського обліку державних активів в Україні.

Исследовано влияние последних законодательных изменений в сфере государственного управления на развитие учета в казначейской системе Украины. Определены роль и место Государственного казначейства Украины – участника бюджетного процесса в сфере государственного управления и проведен анализ 15-летней деятельности Государственного казначейства Украины. Доказана необходимость дальнейшего усовершенствования бюджетного законодательства Украины, что имеет позитивное влияние на повышение эффективности функционирования бухгалтерского учета государственных активов в Украине.

The research of law's changes in sphere of the government management on the development of the accounting in the treasury system of Ukraine. Also, the article is devoted to the role and place of the Government treasury in Ukraine – as the main participant of the budget process in sphere of the government management and the analyses of the 15-year's activities of the Government treasury in Ukraine have been done. Proven the necessity of the improving of accounting records, that has the influence on the progress of the accounting of government's assets in Ukraine.

Актуальність теми полягає в тому, що питання розвитку обліку в казначейській системі України та реалізація політики органів Державного казначейства України у сфері державних фінансів за умов функціонування ринкової економіки посідають важливе місце у процесі регулювання економічного розвитку держави. Світовий досвід переконує, що найдоцільніше організаційно зосередити функції, що пов'язані з бухгалтерським обліком виконання державного бюджету в системі органів Державного казначейства України, які мають стати «головним бухгалтером» країни. Це особливо актуально для країн з перехідною економікою, для яких характерна відносно нестабільна бюджетна ситуація і які потребують концентрації ресурсів в єдиній системі. З цією метою в Україні при Міністерстві фінансів України діє організаційна структура – Державне казначейство України, однією з основних функцій якого є ведення бухгалтерського обліку виконання державного бюджету.

Постановка проблеми визначається тим, що до теперішнього часу недостатньо досліджено теоретичні аспекти розвитку бухгалтерського обліку виконання державного бюджету органами Державного казначейства України. Не в повній мірі розроблені на теоретичному рівні методологічні питання відображення в обліку операцій з виконання бюджету, що призводить до суттєвого відставання облікової теорії від практики. За оцінками експертів, розвиток бухгалтерського обліку в казначейській системі України недоцільно спрямовувати на копіювання зарубіжного досвіду із зазначених питань, оскільки удосконалення вітчизняного обліку казначейської системи України дасть змогу забезпечити прозорість виконання державного та місцевого бюджету та сформуванню детальної бази даних, на підставі якої можна скласти звіти про виконання бюджетів України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основні проблемні питання розвитку обліку в казначейській системі України розглядаються в публікаціях науковців та практиків, таких як О.В. Барановська, І.К. Дрозд, Т.Г. Мельник, С.В. Свірко, Н.І. Сушко, Н.І. Рубан, О.О. Чечуліна та інші. Сьогодні вони активно шукають напрями для вирішення проблем щодо розвитку обліку в бюджетній системі України в умовах їх реформування, але при цьому існує багато дискусій щодо подальшого удосконалення казначейської системи в Україні в контексті довгострокового прогнозування та шляхів визначення її пріоритетів.

Метою статті є дослідження розвитку обліку в казначейській системі України за основними етапами з урахуванням законодавчих змін до Бюджетного кодексу України та інших нормативно-правових актів та аналіз виконання функцій Державним казначейством України для визначення напрямів подальшого удосконалення казначейської системи в Україні.

Виклад основного матеріалу. Бухгалтерський облік у секторі державного управління становить важливий елемент інфраструктури ринкової економіки, оскільки надає інформацію, яка необхідна для прийняття господарських рішень у приватному секторі та політичних рішень – у державному. В Україні існуюча нормативно-правова база забезпечує ведення бухгалтерського обліку про виконання державного та місцевого бюджету та здійснення обліку установами, організаціями та іншими юридичними особами усіх форм власності, які отримують кошти державного та місцевого бюджету [5, с. 1–2].

Заступник голови Державної контрольно-ревізійної служби України О.О. Чечуліна у своїй публікації «Розвиток бухгалтерської професії як важливий чинник подолання економічної кризи» обґрунтувала результати практичної діяльності Державного казначейства України у галузі бухгалтерського обліку

ку та звітності шляхом виділення досягнень у секторі державного управління України за період з 1995 по 2009 рік.

Розроблення і постійне удосконалення нормативної бази з ведення бухгалтерського обліку та звітності:

- за методом нарахування – для розпорядників бюджетних коштів по виконанню їх кошторисів;

- за касовим методом з елементами нарахування – для органів Державного казначейства України як учасника системи електронних платежів Національного банку України по виконанню державного та місцевих бюджетів [6, с. 3–5].

На цьому етапі передумовами реформування обліку казначейської системи в Україні:

- необхідність отримання прозорої та достовірної інформації, яка б відповідала вимогам міжнародних стандартів, про активи і зобов'язання держави;

- необхідність структуризації інформації для автоматизації облікових процесів;

- необхідність уніфікації підходів та вимог до організації бухгалтерських служб;

- необхідність підвищення статусу головного бухгалтера та посилення ролі бухгалтерських служб.

Вчені одностайно у своїх роботах називають проблеми реформування обліку казначейської системи в Україні:

- дублювання функцій та отримання різних результатів за аналогічними операціями розпорядників бюджетних коштів та органів Державного казначейства України;

- відсутність єдності підходів до організації бухгалтерського обліку та звітності у секторі державного управління, вибору програмного забезпечення;

- нівелювання посади головного бухгалтера.

С.І. Харченко та Н.І. Сушко за підсумками 15-річної діяльності Державного казначейства України виокремили основні етапи розвитку обліку в казначейській системі України, в основі яких лежать особливості становлення облікової системи в Україні:

I етап (1995–1997). За цей період було створено організаційну структуру органів Державного казначейства та забезпечено їх ефективну діяльність, а також сформовано казначейську систему виконання державного бюджету за видатками: на кінець року через органи Державного казначейства здійснено 45% операцій з виконання державного бюджету.

II етап (1998–2000). У цей період відбулося переведення на казначейську систему виконання державного бюджету всіх міністерств та відомств. Запроваджено нову бюджетну класифікацію, План рахунків обліку виконання державного та місцевих бюджетів, переведено на казначейське обслуговування позабюджетних коштів бюджетних установ. У 1998 році Державному казначейству України надано статус учасника Системи електронних платежів Національного банку України. У 2000 році відбулася консолідація всіх коштів державного бюджету на рахунках казначейства у Національному банку України.

III етап (2001–2004). На цьому етапі запроваджено облік зобов'язань розпорядників бюджетних коштів в органах

Державного казначейства України, відбулося переведення в систему органів Державного казначейства коштів державних цільових фондів – Фонду державного страхування на випадок безробіття, Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, Фонду соціального страхування на випадок втрати працездатності. Запроваджено єдине програмне забезпечення автоматизованої системи «Казна». В 2003 році проведено перехід на повнофункціональне казначейське обслуговування місцевих бюджетів та централізованої моделі обслуговування єдиного казначейського рахунка.

IV етап (2005–2006). Як експеримент на базі органів Державного казначейства України запроваджено новий механізм обслуговування розпорядників коштів державного бюджету, що передбачив відпрацювання механізму переходу від виділення асигнувань до запровадження зобов'язань розпорядників коштів державного бюджету. За результатами проведеного експерименту, в 2006 році розроблено та поширено на всій території України порядок відображення в обліку операцій з обліку зобов'язань розпорядників коштів в органах Державного казначейства України, а також відкриття асигнувань та здійснення видатків.

V етап (2007–2010). Початок реформування бухгалтерського обліку в сфері державного управління [2, с. 15].

Реформування обліку в державному секторі почалося з формування Кабінетом Міністрів України постанови «Про загальне затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки», найважливішими напрямками якої є:

- модернізація системи бухгалтерського обліку в секторі державного управління;

- удосконалення системи фінансової та бюджетної звітності;

- створення уніфікованої організаційно-інформаційної облікової системи.

У контексті цієї стратегії необхідними передумовами для реформування бухгалтерського обліку в сфері державного управління є необхідність здійснити такі заходи:

- внести зміни до законодавства;

- розробити та забезпечити функціонування національних стандартів бухгалтерського обліку в секторі державного управління;

- створити єдиний план рахунків бухгалтерського обліку в секторі державного управління (поєднання двох планів рахунків), який гармонізований з бюджетною класифікацією;

- запровадити методи нарахування при виконанні бюджету;

- визначити способи оцінки активів, правила нарахування амортизації, порядок відображення в обліку витрат (заборгованості по зобов'язаннях, їх оплати, витрат матеріальних цінностей тощо);

- удосконалити процедури обробки первинних документів і контроль бюджетних даних.

З 1 січня 2011 року набув чинності Бюджетний кодекс України зі змінами згідно із Законом України «Про внесення змін

до Бюджетного кодексу України» від 7 жовтня 2010 року №2592–VI. У зв'язку з прийняттям Бюджетного кодексу України внесено зміни до законодавчих актів з метою посилення відповідальності за порушення бюджетного законодавства. Бюджетний кодекс України було розроблено разом з іншими зацікавленими органами державної влади та з урахуванням пропозицій органів місцевого самоврядування.

Аналіз ситуації, що фактично склалася в Україні з питань національних стандартів бухгалтерського обліку у секторі державного управління, які узгоджуються з міжнародними стандартами обліку та звітності у державному секторі, свідчить про нагальну необхідність їх розробки. При цьому мають бути враховані норми фінансового законодавства Європейського Союзу щодо ведення обліку виконання бюджету за методом нарахування. Метод нарахування сприяє розширенню управлінських можливостей, надає повну інформацію про державні активи і зобов'язання.

Науковцями та практиками державного обліку запропоновано реалізувати напрями реформування обліку в секторі державного управління шляхом поєднання двох існуючих в Україні планів рахунків з виконання бюджетів і кошторисів бюджетних установ. Використання єдиного плану рахунків органами казначейства, які обслуговують бюджети та розпорядниками коштів цих бюджетів, а також створення на його основі інтегрованого забезпечення, що буде використовуватись всіма учасниками бюджетного процесу, дозволить формувати у режимі реального часу інформацію і про майновий стан держави.

На нашу думку, одним з основних учасників бюджетного процесу на стадії виконання державного та місцевих бюджетів є Державне казначейство України, створення якого зумовлене переходом до ринкових відносин в економіці та реформуванням банківської та фінансової системи. Державне казначейство України є урядовим органом державного управління, що діє у складі Міністерства фінансів України та підпорядковується йому. Розвиток органів Державного казначейства України супроводжувався стрімким розвитком казначейських інформаційних технологій забезпечення облікових процесів. Цей процес передбачає системний підхід до вибору апаратних та програмних рішень щодо

реалізації казначейських технологій і на територіальному, і на центральному рівні.

Висновки

Отже, проведений аналіз розвитку обліку державних фінансів в казначейській системі України за основними етапами з урахуванням законодавчих змін до Бюджетного кодексу України та інших нормативно-правових актів дозволяє зробити такі висновки:

- виокремлено ключові етапи розвитку обліку в казначейській системі України та надано їм характеристику;
- кожний новий етап розширення системи бухгалтерського обліку виконання бюджетів сприяє виявленню як позитивних, так і негативних тенденцій розвитку системи Державного казначейства України та механізмів, що ним застосовуються;
- система Державного казначейства України поступово розширювалась та охопила всі операції державного бюджету;
- казначейство почало поширювати свою діяльність на місцеві бюджети і це дало змогу застосовувати єдині правила ведення обліку та звітності, контролю за доходами і видатками як державного, так і місцевих бюджетів;
- Державне казначейство України по суті стало централізованою бухгалтерією держави за всіма операціями, що здійснені у системі Єдиного казначейського рахунку.

Література

1. Бюджетний кодекс України від 23 грудня 2010 року №2856–VI (2856–17).
2. Державне казначейство України: 15-річчя діяльності // Під редакцією Харченко С.І., Сушко Н.І. – Київ – 2010 рік.
3. Методичний посібник: Організація казначейського обслуговування бюджетів та контролю за дотриманням бюджетного законодавства // Матеріали семінару. – Київ. – 2010 рік.
4. Постанова «Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки», затверджено Кабінетом Міністрів України від 16 січня 2007 р. №34.
5. Сушко Н.І. Реформування обліку виконання державного бюджету // Дисертація: автореферат. – Київ, 2004 р.
6. Чечуліна О.О. Розвиток бухгалтерської професії як важливий чинник подолання економічної кризи. – Київ, 2009 р.

Вплив доходів державного бюджету на соціально-економічний розвиток України

У статті розкриваються актуальні питання формування доходної частини державного бюджету та її вплив на соціально-економічний розвиток країни. Авторами запропоновано математичну модель залежності між доходами державного бюджету та обсягами ВВП, яка дозволить визначити тип економічного зростання для України.

В данной статье рассматриваются вопросы влияния доходов государственного бюджета на темпы социально-экономического развития Украины. В рамках исследования проведен математический расчет зависимости между размером доходов государственного бюджета, объемом ВВП и уровнем социально-экономического развития страны. По результатам исследований построена математическая модель, которая позволяет изучить графически влияние доходов государственного бюджета на социально-экономическое развитие Украины.

In the article, the pressing questions of influence profits of the state budget on the rates of socio-economic development of Ukraine. Within the framework of research the mathematical calculation of dependence is conducted between the volume of profits of the state budget, volume of GDP and level of socio-economic development of country. As a result of researches, a mathematical model which allows to define graphically influence of profits of the state budget on socio-economic development of country is built.

Постановка проблеми обумовлена тим, що на сучасному етапі соціально-економічного розвитку країни та прийняття нового Податкового кодексу гостро постає питання про оптимізацію впливу обсягів доходів державного бюджету на соціально-економічний розвиток країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемами впливу доходів державного бюджету на соціально-економічний розвиток займаються вітчизняні та зарубіжні вчені. Серед яких В.В. Буряковський, О.Д. Василик, В.Г. Демянишин, А.О. Єпіфанов, В.І. Кравченко, І.О. Луїна, В.І. Опарін, Ю.В. Пасічник, І.В. Сало, І.Я. Чугунов, С.І. Юрій.

У своїх дослідженнях вчені розкривають вплив доходів державного бюджету на соціально-економічний розвиток країни. Разом із тим вони пропонують основний напрям подальшого вдосконалення формування доходів державного бюджету та їх оптимального використання.

Метою статті є математичний розрахунок залежності між обсягом доходів державного бюджету та обсягом ВВП і рівнем соціально-економічного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу. Складність економічних відносин, що мають місце у процесі бюджетного забезпечення соціально-економічного розвитку, вимагає більш детального вивчення характеру та напрямів таких відносин. Державний бюджет України як система складових прямо чи опосередковано впливає на всі процеси, які відбуваються у соціальній та економічних сферах суспільства.

Оскільки джерела доходів державного бюджету та соціально економічний розвиток досить багатофакторні, виникає складність у визначенні взаємозв'язку між ними. Визначення даної залежності звичайним аналітичним або графічним методом може показати лише їхні динамічні зміни. В свою чергу, щоб дослідити більш детально взаємозв'язок цих факторів, варто застосувати кореляційне моделювання. Фактично це дозволяє визначити вплив обсягу перерозподіленого ВВП на темп соціально-економічного розвитку країни.

У процесі дослідження нами було встановлено, що факторною ознакою є величина доходів державного бюджету, яка є важливим фактором у розрахунку математичної моделі. Разом із тим визначити єдину величину, яка б відображала темпи соціально-економічного розвитку, досить важко. Тому, на нашу думку, такою величиною у економічній моделі є обсяг внутрішнього валового продукту. Обидві ознаки є ключовими з точки зору як загальноекономічної, так і бюджетної теорії. В свою чергу, прийняття Податкового кодексу має підвищити вагу доходів державного бюджету, що буде сприяти соціально-економічному розвитку держави. Виходячи з цього математичне моделювання допоможе нам визначити тип економічного зростання для України.

У свою чергу, кореляційне моделювання дозволить нам:

- визначити за допомогою рівнянь регресії аналітичну форму зв'язку між варіацією ознак доходів державного бюджету (X) і обсягу ВВП(Y);
- встановити ступінь щільності зв'язку між ознаками.

Використання даної моделі дозволить нам визначати залежність між двома факторами на декілька років вперед з мінімальною похибкою у результаті.

Рівняння регресії характеризує зміну середнього рівня результативної ознаки Y залежно від зміни факторної ознаки X, що дає нам можливість відстежувати залежність між доходами державного бюджету і обсягом ВВП. Разом із тим дозволить розкрити, наскільки високою є щільність такого зв'язку.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розрахунок параметрів лінійного рівняння зв'язку між обсягом акумульованих доходів державного бюджету та обсягом ВВП запропоновано у табл. 1.

На підставі даних табл. 1 нами проведено розрахунок:

$$a_0 = \frac{\sum X^2 \sum Y - \sum X \sum XY}{n \sum X^2 - \sum X \sum X} \quad [1]$$

$$a_1 = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - \sum X \sum X} \quad [2]$$

$$a_0 = \frac{160022,4 \cdot 3568,79 - 855 \cdot 661907,7}{5 \cdot 160022,4 - 855 \cdot 855} = 73,303$$

$$a_1 = \frac{5 \cdot 661907,7 - 3568,79 \cdot 855,17}{5 \cdot 160022,4 - 855 \cdot 855} = 3,744$$

Тоді лінійне рівняння регресії зв'язку між величиною коштів, що розподіляється через бюджет та ВВП, матиме такий вигляд:

$$\hat{Y}_x = a_0 + a_1 X$$

$$\hat{Y}_x = 73,3 + 3,74X \quad [3]$$

У результаті проведеного розрахунку загальна величина результативної ознаки буде дорівнювати $\hat{Y}_x$. Отже, згідно з розрахунками лінійного рівняння регресії ми спостерігаємо невелике відхилення його значення (рис. 1).

Даний розрахунок дозволяє побачити міру залежності зростання ВВП від частки, яка перерозподіляється через державний бюджет. Так, величина $\hat{Y}_x = 73,3 + 3,74X$ дозво-

ляє нам проаналізувати можливий рівень ВВП при умові, що воно залежить виключно від його частки, яка перерозподіляється. Таким чином, ми спостерігаємо залежність, періодично відхилення досить значні, але спостерігається загальна тенденція до утворення лінійних зв'язків між обсягом акумулювання коштів та обсягом ВВП. Виходячи з цього використання даного рівняння регресії дозволяє робити припущення про рівень соціально-економічного зростання на перспективу. Так, згідно із законом про Державний бюджет України на 2010 рік заплановано обсяг доходів Державного бюджету України на рівні 252,751 млн. грн. Використовуючи формулу регресії, ми припускаємо, що обсяг ВВП у 2010 році становитиме близько 1 млрд. грн. Це, в свою чергу, відображає дієвість математичної моделі і можливість практичного її застосування.

Разом із тим для економічної інтерпретації лінійних і нелінійних зв'язків між двома досліджуваними явищами ми використовуємо розраховані за рівняннями регресії коефіцієнти еластичності.

Коефіцієнт еластичності дозволяє нам відобразити, на скільки процентів зміниться в середньому результативна ознака Y при зміні факторної ознаки X на 1%. Відповідно до лінійної залежності коефіцієнт еластичності по кожному року та середній коефіцієнт відображено у табл. 2

Згідно з даними табл. 2 ми бачимо, що, змінюючи на 1% обсяг доходів державного бюджету, ми прямими та непрямыми методами здійснюємо вплив на обсяг ВВП у середньому на 0,89%.

Найвищий показник еластичності спостерігається у 2009 році, що вказує на наближення даного показника до одиниці.

Таблиця 1. Розрахунок параметрів лінійного зв'язку доходів бюджету та ВВП за 2005–2009 роки*

Роки	Доходи, млрд. грн.	ВВП, млрд. грн.	X^2	XY	Y кв	$83,38-3,7 \cdot X$
2005	106,12	441,45	11261,45	46846,67	194878,1	476,024
2006	127,52	544,15	16261,35	69390,01	296099,2	555,204
2007	157,29	720,73	24740,14	113363,6	519451,7	665,353
2008	231,93	949,86	53791,52	220301	902234	941,521
2009	232,31	912,6	53967,94	212006,1	832838,8	942,927
Разом	855,17	3568,79	160022,4	661907,4	2745502	3581,029
Ср.	171,034	713,758	32004,48	132381,5	549100,4	–

* Складено авторами на підставі даних Державного комітету статистики.

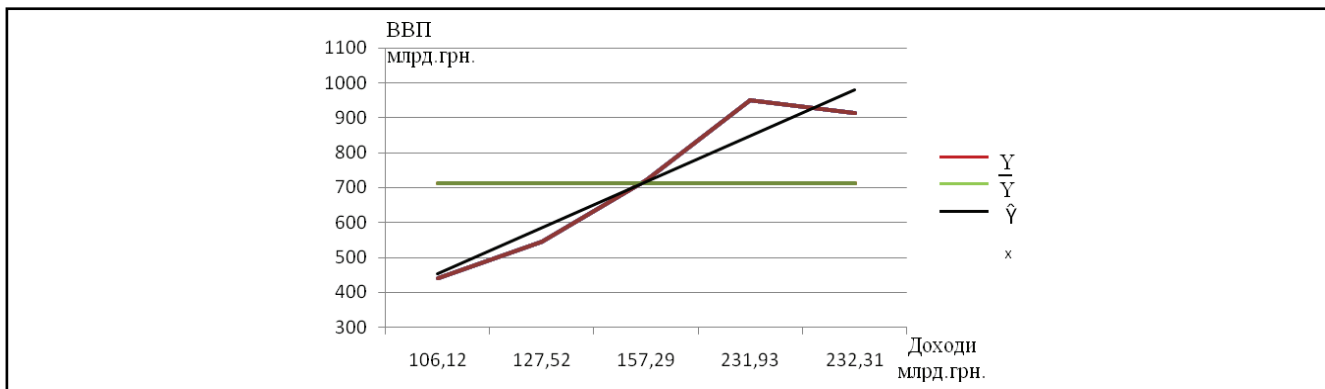


Рисунок 1. Емпіричні і згладжені рівні рядів

Таблиця 2. Коефіцієнт еластичності ВВП в 2005–2009 роках

Роки	Доходи	73,3–3,7*Х	Еластичність
2005	106,12	721132,4	0,824840764
2006	127,52	1095651	0,849820967
2007	157,29	1922055	0,874683063
2008	231,93	3338349	0,911441168
2009	232,31	3081587	0,911573218
Сер	171,034	–	0,886611148

Разом із тим нас цікавить саме середня величина даного показника. Виходячи з цього коефіцієнт еластичності дозволить нам вивчити дану залежність не лише у площині двох змінних, а й у динаміці часу. В свою чергу, це є досить важливим, оскільки будь-яка категорія, в тому числі і рівень соціально-економічного розвитку, є динамічною категорією.

Графічно коефіцієнт еластичності зображено на рис. 2.

На рис. 2 зображено екстенсивний тип розвитку результативної ознаки, це відображається через зміну результативного показника менш ніж на 1 при одиничній зміні факторної ознаки.

Враховуючи те, що завдяки побудованій моделі ми прагнемо віднайти значення доходів, їхньої ваги у соціально-економічному розвитку, варто аналізувати вплив усіх факторів, заради пошуку певних закономірностей. Дані закономірності відслідковуються протягом п'яти років та свідчать про важливість впливу прямих та непрямих важелів, які задіюються під час формування дохідної частини бюджету, та використання сформованих коштів.

Беручи до уваги, що фактично дохідна частина бюджету це свого роду ресурсна база, яка використовується для забезпечення економічного розвитку, ми розглядаємо дану залежність у динаміці. Так, в економічній теорії розрізняють поняття екстенсивного, інтенсивного та детенсивного розвитку економіки [1]. Використання куту нахилу розрахованої похилої дозволить нам визначити тип економічного розвитку України. Таким чином, зображена лінія фактично відображає загальну тенденцію розвитку економіки, враховуючи при тому циклічність такого розвитку.

Використовуючи кут нахилу похилої аОа¹. на рис. 3 зображено, який із типів економічного розвитку притаманний Україні (рис. 3).

На рис. 3 видно, що для України характерний екстенсивний тип економічного розвитку, фактично це виражається через те, що при освоєні кожної додаткової гривні національного доходу ми отримуємо зростання реального ВВП у 0,89 грн., тобто, щоб забезпечити зростання на певному рівні, потрібно освоїти на 1,12 грн. додаткового ресурсу. Крива Ц являється кривою циклічності. Дана крива не є залежною від осей графіку, вона побудована на основі куту нахилу прямої Т і фактично відображається у часовому вимірі. Виходячи з цього крива Ц відображає всі етапи циклів, які проходить національна економіка. Звідси можна зробити висновок, що для України характерні часті відносно глибокі кризи. Кожне наступне піднесення економіки проходить досить довгий шлях від дна до піку. Разом із тим спостерігаються глибокі кризові явища. На нашу думку, дана модель відображає існуючий в Україні стан економічного розвитку. Тому досить важливим є побудова ідеальної теоретичної моделі. Така модель має відображати необхідне відношення освоєних через бюджет коштів до темпів економічного зростання.

На нашу думку, важливим для України є досягнення інтенсивного типу економічного зростання. Нами на рис. 3 зображено інтенсивний темп економічного зростання. Він кардинально відрізняється від екстенсивного який характерний для України. В даному випадку обсяг освоєних через бюджет коштів у порівнянні із приростом ВВП менший одиниці. Це дозволяє більш ефективно використовувати ресурси, які уже перерозподіляються через бюджет. Таким чином, досягається зменшення втручання держави у перерозподільчі процеси країни. Як видно з рис. 3, крива Ц¹, що побудована схематично по відношенню до куту нахилу трендової лінії економічного розвитку Т¹, має дещо інші характеристики, аніж крива Ц. Так, відображаючи характер циклічності, дана крива вказує на позитивні відмінності. Кризові явища при даному типі зростання

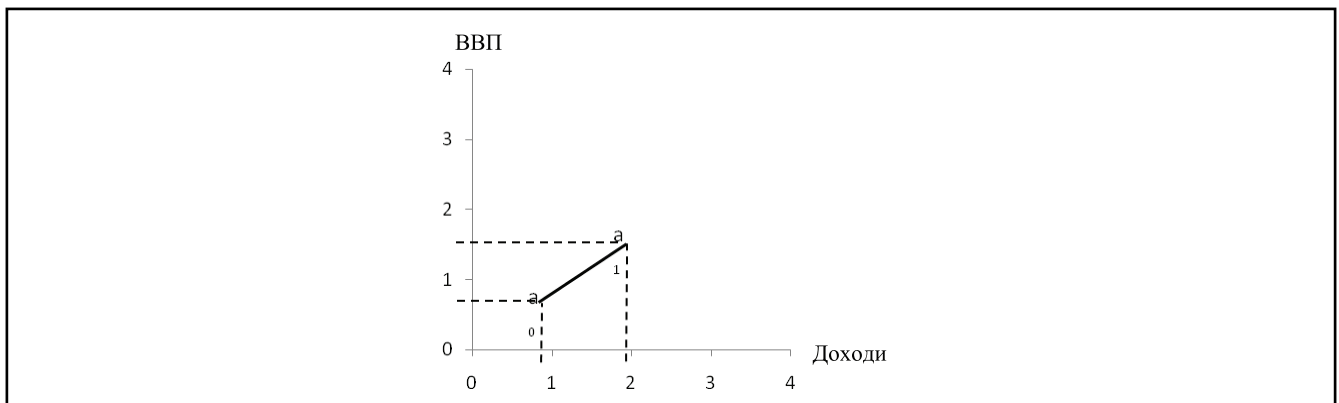


Рисунок 2. Коефіцієнт еластичності ВВП

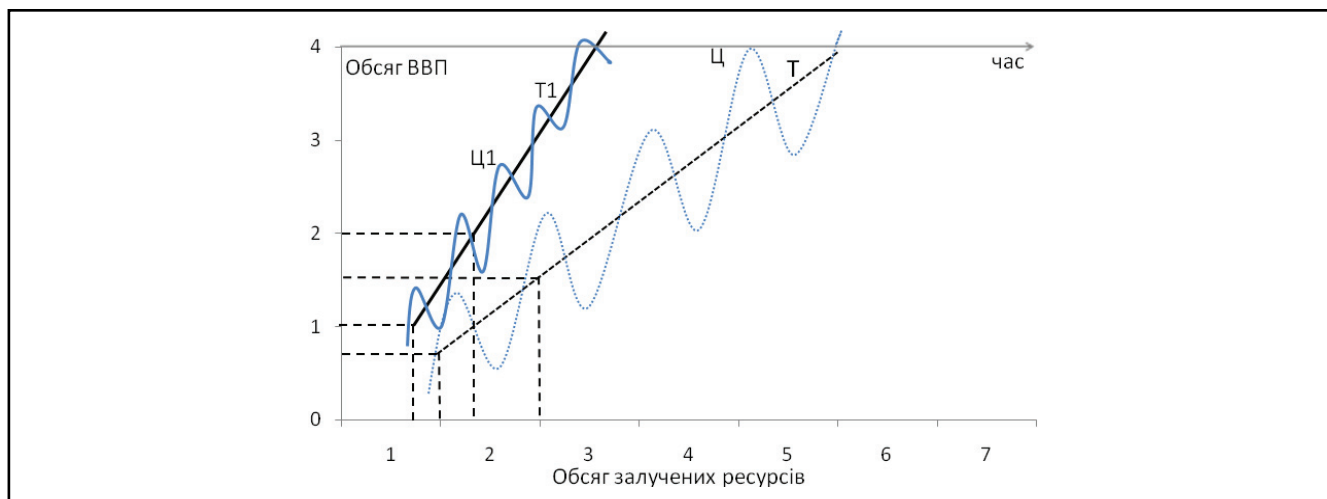


Рисунок 3. Екстенсивний та інтенсивний тип економічного розвитку України

є частішими, але менш значущими. Разом із тим час виходу із кризи значно менший, аніж за екстенсивного типу. На нашу думку, необхідно всіма методами сприяти досягненню саме даного типу економічного розвитку.

Провівши кореляційне моделювання ми бачимо, що спостерігається значна залежність темпів економічного розвитку від величини національного продукту, що освоюється через державний бюджет. Неможливо чітко встановити прямолінійний вплив, але розрахунок залежності цих двох факторів дозволяє нам розкрити більш детально даний вплив. Так, ми вважаємо, що основною ціллю бюджетної політики має стати підвищення ефективності важелів, що задіюються, як у процесі акумулювання коштів до державного бюджету, так і у процесі їх розподілу. Визначивши коефіцієнт згладжування та відхилення, ми наголошуємо на тому, що основною проблемою доходної бази державного бюджету є не значна величина ВВП, що перерозподіляється через бюджет, а ефективність політики формування доходів. У свою чергу, ефективність такої політики має бути спрямована на активізацію додаткових та максимізацію впливу вже існуючих важелів. Разом із тим ми вважаємо, що основною проблемою, яка не дозволяє забезпечити зростання ВВП на рівні більше 1 при зростанні на 1 освоєних коштів, саме структурна проблема доходів державного бюджету.

Висновки

Отже, в процесі побудови математичної моделі взаємозв'язку доходів до державного бюджету у забезпеченні соціально економічного розвитку ми дійшли висновку, що існує щільна залежність між величиною коштів, що освоюються державним бюджетом, та темпом економічного зростання. Разом із тим ми визначили, що основною проблемою, що стримує економічний розвиток, є екстенсивний тип освоєння ресурсів, у тому числі тих, що утворюються внаслідок перерозподілу. Основною проблемою такої ситуації ми визначили недосконалу структуру державних доходів.

Література

1. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник для студ. економ. навч. закладів і ф-тів, що вивчають дисц. «Основи економ. теорії» / Г.Н. Климко [и др.]. – Київ: Вища школа, 1994. – 559 с.
2. Статистичний щорічник України за відповідний рік / За ред. О.Г. Осауленко. – К.: Консультант [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Наконечний С.І., Савіна С.С. Математичне програмування: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2003. – 452 с.
4. <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. <http://www.minfin.gov.ua>

Л.Г. ОЛЕЙНІКОВА,
к.е.н., докторант, ДННУ «Академія фінансового управління» Міністерства фінансів України

Реформування моделі податкового контролю як елемента конкурентоспроможної податкової системи

Досліджено роль податкового контролю в забезпеченні конкурентоспроможної податкової системи. Виз-

начено основні поточні проблеми, що існують в системі податкового контролю в Україні. Намічено основні на-

прями реформування моделі податкового контролю з метою забезпечення розвитку національної економіки.

Изучена роль налогового контроля в обеспечении конкурентной налоговой системы. Определены основные текущие проблемы, существующие в системе налогового контроля в Украине. Намечены основные направления реформирования модели налогового контроля с целью обеспечения развития национальной экономики.

The role of tax control is investigational in providing of the competitive tax system. Basic current problems that exist in the tax checking system at Ukraine are certain. Basic directions of reformation of model of tax control are set with the aim of providing of development of national economy.

Постановка проблеми. Економіка України останні роки функціонує в умовах завищеного фіскального тиску. На сьогодні методи збору податків та контролю за їх сплатою посилюють негативні тенденції поведінки платників та є основою для корупції, збільшення тіньового сектору економіки. Це створює негативну оцінку в Україні як податкової системи, так і свободи ведення бізнесу. А це означає, що економіка України може бути недостатньо приваблива для інвестиційної діяльності. Забезпечення принципу рівності всіх платників перед законом та рівномірний розподіл податкового навантаження забезпечують рівні конкурентні умови в економічному просторі України. Саме тому питання податкового контролю та його процедур в Україні є такими актуальними для побудови конкурентоспроможної в глобальному економічному просторі економіки. Це збільшує міжнародну конкурентоспроможність економіки країни та може сприяти залученню інвестицій в країну.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у дослідження питань теорії та практики функціонування ефективного механізму податкового регулювання економіки та конкурентоспроможності зробили як зарубіжні вчені-економісти – П. Кругман, С. Хант, М. Портер, А. Аткинсон, Д. Стігліц, А. Лаффер, С. Хант, Ф. фон Хайек, так і вітчизняні – Я. Базиліук, О. Білорус, С. Давиденко, В. Геєць, Т. Єфименко, А. Соколовська, Р. Фатхутдінов, С.О. Юрій та багато інших. Однак питання щодо ролі податкового контролю в забезпеченні конкурентних переваг економіки країни залишаються актуальними для України. А розпочаті в Україні економічні реформи вимагають подальшого вивчення цих питань.

Мета статті – дослідити роль податкового контролю в забезпеченні конкурентоспроможної податкової системи. Визначити основні поточні проблеми, що існують в системі податкового контролю в Україні. Намітити основні напрями реформування моделі податкового контролю з метою забезпечення розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Для оцінки інвестиційної привабливості економіки країни важливе значення мають умови оподаткування в країні отримання прибутку. Політику

в сфері оподаткування використовують як один з інструментів залучення іноземних інвестицій та розвитку економіки, проте він є лише допоміжним по відношенню до наявної в країні інфраструктури, кваліфікованої робочої сили, свободи переміщення капіталів та інших чинників, що визначають рух міжнародних потоків капіталу.

Глобалізація міжнародних економічних відносин, зростання мобільності чинників виробництва і впровадження інновацій у фінансовій сфері і сфері інформаційних технологій призвели до виникнення концепції «міжнародної податкової конкуренції». В рамках даної концепції фактично був визнаний той факт, що рівень внутрішнього оподаткування, певна структура податкової системи та податкова політика, що проводиться в країні, є важливими елементами, що визначають міжнародну економічну конкурентоспроможність країни. При цьому основним інструментом міжнародної податкової конкуренції стає відносне зниження країною податкового тягаря в порівнянні з іншими країнами та простота і справедливість адміністративних процедур, пов'язаних зі справлянням податків.

Якщо розглядати процес податкової конкуренції більш детально, то окрім зниження рівня податкових ставок міжнародна податкова конкуренція також виявляється в наданні різних податкових пільг окремим категоріям платників податків, звільненні від сплати певних категорій платників, наданні податкових преференцій, забезпеченні умов для дотримання норм податкового законодавства, забезпеченні стабільності та простоти податкового законодавства.

В Україні серед головних проблем, що впливають на конкурентоспроможність економіки та на її інвестиційно-інноваційний розвиток, можна виділити навіть не податкове навантаження, а умови справляння податків та адміністративні процедури, пов'язані з оподаткуванням.

До функцій органів державної влади при проведенні адміністрування податків відносяться:

- надання послуг платникам податків у ході виконання ними своїх обов'язків з розрахунку, декларування та сплати податкових зобов'язань;
- проведення контролю за виконанням податкового законодавства;
- вирішення спорів, що виникають при застосуванні податкового законодавства;
- забезпечення відповідальності за порушення податкового законодавства як платників податків так і органів державної виконавчої влади;
- здійснення примусового стягнення податків, які не були у визначені терміни сплачені, та вжиття заходів, спрямованих на поновлення платоспроможності платників податків.

У діяльності податкової служби особливо важливе значення належить проведенню контролю, спрямованого на забезпечення виконання вимог чинного податкового законодавства усіма учасниками податкових відносин, виявлення фактів його порушень та забезпечення їх усунення. Робо-

та податкових органів з проведення контролю дуже суттєво впливає на умови ведення бізнесу в Україні. На перше місце необхідно ставити законність дій контролюючих та законність цілей, що вони планують досягти. Будь-який закон, направлений на удосконалення роботи податкових органів з платниками, буде нівельований у разі порушення закону з боку адміністратора податків при виконанні контрольних функцій. Платники податків незалежно від сфери діяльності мають усвідомлювати, що сумлінна сплата податків гарантує забезпечення їх прав і убезпечує від неправомірних вимог чи дій податкових органів. Метою ж контрольних підрозділів податкової служби має бути виявлення та покарання несумлінних платників податків. Розширення бази оподаткування за рахунок несумлінних платників та забезпечення таким чином недоторканності сумлінних, сприятиме створенню рівних конкурентних умов в економічному просторі країни. Незаконне отримання конкурентних переваг шляхом несплати податків є надзвичайно актуальним питанням особливо в період кризи. Адже підприємства, що ухиляються від сплати податків, мають більший фінансовий ресурс, ніж підприємства, що сплачують податки.

Забезпечення принципу рівності усіх платників перед законом та рівномірний розподіл податкового навантаження забезпечують рівні конкурентні умови в економіці. Саме тому питання податкового контролю та його процедур в Україні є такими актуальними для побудови конкурентоспроможної в глобальному економічному просторі економіки. Додамо, що не зникає необхідності зваженого податково-бюджетного регулювання. Адже забезпечене контролюючими підрозділами зростання бази оподаткування усередині країни за рахунок несумлінних платників податків, має збільшити бюджетні доходи країни без створення додаткового податкового навантаження на сумлінних платників.

Податкова конкуренція держав виконує також функцію природного обмежувача рівня державних видатків. При цьому, на думку К. Пінто, податкова конкуренція дозволяє знайти «розумний баланс між величиною загального фіскального навантаження на платників податків і рівнем послуг та соціального забезпечення, що надається державою»¹.

Як правило, в Україні до податкового контролю відносять виключно діяльність органів виконавчої влади (податкової і частково митної адміністрації) щодо контролю за дотриманням вимог податкового законодавства з боку платників податків. А спрямовується він на збільшення доходів державного і місцевих бюджетів. Як наслідок, в Україні податковий контроль, що здійснюється органами виконавчої влади, має виражений фіскальний характер.

Проте такий підхід є дещо спрощеним. При цьому платники податків розглядаються виключно з позиції постачальників фінансового ресурсу, що мають лише зобов'язання, а держава шляхом представництва через державні органи влади має по відношенню до них лише права. Такий підхід притаманний авторитарним державам, що ставлять собі за мету доміну-

вання над громадянами, але не може використовуватися державами, що претендують на статус демократичних.

Крім того, модель домінування держави над платниками передбачає постійну боротьбу між ними. Держава постійно збільшує адміністративний тиск, роблячи систему державного контролю ще більш жорсткою. Натомість платники податків, особливо ті з них, хто займається підприємницькою діяльністю, являють собою найбільш активну і винахідливу частину суспільства. В умовах відкритого світу та з урахуванням процесів глобалізації вони знаходять нові і нові можливості уникнути підвищеного контролю з боку держави. Наслідком цього процесу є все більше зростання державного контрольного апарату при одночасному зменшенні його ефективності² та збільшенні рівня тінізації економіки. Крім того, така податкова модель є абсолютно неконкурентною, що, в свою чергу, блокує залучення зовнішніх інвестицій та провокує процеси відтоку з держави національного капіталу.

Протилежністю моделі примата держави є модель примата платника податків. При такому підході усі переваги надаються платнику. Державні функції контролю обмежуються до такого ступеню, коли він стає взагалі неможливим. У той же час платникам надається фактично право на власний розсуд приймати рішення про проведення у них будь-яких державних контрольних заходів. Прикладом намагання запровадити такий підхід в Україні є Закон України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» №877-V від 05.04.2007 р. Зазначений закон, декларуючи цілком розумну мету стандартизації і регламентації процесу державного контролю, рядом своїх положень фактично унеможливив проведення такого контролю взагалі. Підхід, побудований на приматі платника, також не є найкращою моделлю. Як свідчить практика, в тому числі практика розвинених країн ЄС, платники завжди прагнуть зменшити суми відрахувань до державної скарбниці. Прикладами є Федеративна Республіка Німеччина, де на весні 2008 року спалахнув гучний скандал з ухиленням від оподаткування великих корпорацій з використанням офшорних банків; США, де кожного року проходять гучні процеси стосовно несплати податків та ряду інших країн наочно свідчать — в умовах зменшення державного контролю одразу виникає більша чи менша група платників, які починають ухилятися від сплати податків. У свою чергу, такі ухилення мають одразу три негативні наслідки:

1. Пряме зменшення податкових доходів держави.
2. Спотворення конкурентного середовища, оскільки платники податків, що ухиляються від їх сплати одразу отримують додатковий фінансовий ресурс, який дає їм перевагу

¹ Pinto C. (Harmful) tax competition within the European Union: concept and overview of certain tax regimes in selected Member States / 3 Pinto. — 2000. — www.ifs.org.uk.

² Олейнікова Л.Г. Удосконалення фіскальної та економічної результативності податкового адміністрування в Україні / Науково теоретичний та інформаційно практичний журнал Міністерства фінансів України «Фінанси України», №10, 2010 р., стр. 52.

над тими платниками податків, що виконують свої обов'язки зі сплати податків у повному обсязі.

3. Приклад безкарного ухилення від оподаткування та погіршення конкурентних умов спонукає інших платників до ухилення від оподаткування.

Як наслідок, рано чи пізно це призводить до кризи державних фінансів і викликає різке ужорсточення державного контролю аж до стадії перетворення його на модель примату держави. Одним із прикладів зміни суспільної думки внаслідок масштабних ухилень від оподаткування є ФРН. Викриття у ФРН масштабних ухилень від оподаткування стало можливим завдяки інформації, отриманої Службою зовнішньої розвідки країни (БНД). Однак відповідно до законодавства ФРН ця служба не має права займатися податковими питаннями. Тобто докази, що дали поштовх до масштабного розслідування фінансових афер, були отримані сумнівним з точки зору законодавства шляхом. Однак розслідування отримало підтримку всіх без виключення правлячих політичних партій ФРН та широку суспільну підтримку з боку середнього класу. Це наочно демонструє, що масштабні порушення законодавства однією стороною можуть стати поштовхом до легітимізації порушень законодавства з боку іншої, особливо якщо вони будуть пояснюватись необхідністю захисту інтересів суспільства.

Таким чином, модель примату платників рівною мірою небезпечна для суспільства, як і модель примату держави. При цьому при збігу певних факторів вона може дуже швидко перетворитись на свою протилежність.

Розвинені демократичні країни, а також ряд постсоціалістичних країн з перехідною економікою обирають іншу модель податкового контролю. При цій моделі контролю підлягає діяльність усіх суб'єктів податкових відносин. Цю модель можна умовно визначити як «систему взаємних зобов'язань». Така модель передбачає, що усі суб'єкти податкових відносин вважаються рівноправними, а діяльність кожного з них є підзвітною і підконтрольною. При застосуванні такої моделі пред'являються однакові вимоги до усіх суб'єктів податкових відносин (неухильне виконання вимог податкового законодавства), надаються однакові гарантії (наявність дієвих інструментів примусу суб'єктів податкових відносин до виконання вимог податкового законодавства) та захисту законних прав одного суб'єкта від незаконних дій іншого. За таких умов платник податків розглядається не як об'єкт контролю, а як рівний партнер, який заслуговує на повагу до себе і якому мають бути створені найкращі умови для виконання свого обов'язку щодо сплати податків. У свою чергу, державний апарат стає не ворогом підприємця, якого потрібно за будь-яку ціну ослабити і позбавити повноважень, а гарантом рівного виконання законодавства усіма суб'єктами податкових відносин.

Задекларованою метою податкового контролю в Україні є забезпечення додержання податкового законодавства, правильності обчислення, повноти і своєчасності сплати до бю-

джетів, державних цільових фондів податків і зборів (обов'язкових платежів), а також неподаткових доходів, установлених законодавством (ст. 2 Закону України «Про державну податкову службу в Україні» № 509-XII від 04.12.90 р.).

У той же час фактичною метою податкового контролю є збільшення доходів державного бюджету. Практика адміністрування податків в Україні ґрунтується саме на фіскальній спрямованості податкового контролю.

Мета податкового контролю при застосуванні моделі «взаємних зобов'язань» полягає в тому, щоб забезпечити дотримання податкового законодавства усіма учасниками податкових відносин.

Стосовно платників податків контролю підлягають такі напрями їх діяльності, як:

- облік результатів господарської діяльності, господарських операцій, матеріальних та нематеріальних активів, доходів та інших об'єктів що підлягають оподаткуванню;
- розрахунок податкових зобов'язань (власних, або інших платників, у випадку виконання функцій податкових агентів);
- подання податкової звітності та іншої інформації про платників і їх діяльність в порядку та строки, визначені податковим законодавством;
- сплата податкових зобов'язань.

Стосовно органів виконавчої влади, що від імені держави здійснюють податковий контроль стосовно платників податків, контролю підлягають такі питання, як:

- правомірність застосування до платників податків тих чи інших контрольних заходів;
- законність використання прав, наданих контролюючим органам при проведенні заходів податкового контролю;
- правомірність рішень, що приймаються за результатами податкового контролю.

До суб'єктів податкового контролю в Україні відносяться:

1. Органи виконавчої влади, що від імені держави здійснюють податковий контроль за діяльністю платників податків:

- стосовно діяльності платників податків;
- стосовно власної діяльності (самоконтроль та розгляд скарг платників податків).

2. Платники податків:

- стосовно діяльності органів виконавчої влади (первинна оцінка правомірності дій контролюючих органів та подання відповідних скарг у разі наявності ознак порушення законодавства контролюючими органами).

3. Органи виконавчої влади, уповноважені здійснювати нагляд за додержанням законності:

- стосовно діяльності платників податків;
- стосовно діяльності органів податкової служби.

4. Органи судової влади:

- стосовно проведення остаточної оцінки правомірності дій усіх інших суб'єктів податкових відносин та податкового контролю.

Слід зауважити, що в Україні ще не відбувається у повній мірі розуміння судової гілки влади як одного з елементів си-

стеми податкового контролю. Розгляд податкових питань покладається на адміністративні суди. В той же час в переважній більшості країн ЄС та у США існують спеціалізовані податкові суди (в окремих державах – податкові трибунали), які займаються виключно податковими питаннями.

Податковий контроль, що застосовується в Україні, потребує проведення таких операцій:

1. Реєстрація платників податків.
2. Збір інформації про діяльність платників податків.
3. Аналіз отриманої інформації
4. Проведення перевірки діяльності платників податків (камеральні – перевірки поданої платником податкової звітності, та документальні – перевірки діяльності платників податків з окремих питань або в цілому за певний період).
5. Надання фінансових гарантій сплати податків при проведенні окремих господарських операцій (наприклад – податкові векселі, що застосовуються при митному оформленні товарів, при операціях з товарами акцизної групи та в деяких інших випадках).
6. Розгляд апеляцій платників податків та скарг на дії і рішення контролюючих органів.
7. Вирішення спірних питань між державними органами і платниками податків у суді.

Такі операції податкового контролю застосовуються у більшості розвинених країн. Проте в Україні мають нові особливості в проведенні роботи податкової служби з платниками. Якщо у розвинених країнах збір інформації та її аналіз є переважною функцією контролюючих органів, а проведення перевірок є логічним їх завершенням, то в Україні основним методом податкового контролю стали перевірки. Наслідком є те, що результативність контрольних заходів в Україні є значно нижчою, ніж у розвинених країнах.

Прикладом може бути Данія. Тут запроваджено достатньо виважену (хоч і складну) систему податкових перевірок. Результатом є те, що рівень виконання податкового законодавства в Данії є одним з найбільш високих у світі. Зокрема, з питань сплати ПДВ він перевищує 95%.

При проведенні податкового контролю в європейських країнах перевага надається застосуванню упереджувальних заходів, а вплив на платника чинять, відповідно до його поведінки (від покращення надання послуг до боротьби з фактами шахрайства).

Важлива роль належить застосуванню запобіжних заходів. Їх метою є усунення будь-яких підстав для ухилення платника від виконання своїх податкових зобов'язань. Водночас примусові заходи не мають за мету тільки збільшення надходжень до державних фондів. Вони спрямовані на обмеження можливостей ухилення платників від виконання

своїх зобов'язань без застосування засобів покарання. Збільшення кількості послуг та підвищення їх якості спрямоване на надання допомоги платникам для повного та своєчасного виконання податкових зобов'язань.

Вплив податкових перевірок на поведінку платників залежить як від організації їх проведення, так і від впровадження заходів з їх реалізації. Податкова служба повинна мати детально розроблену та виважену програму проведення податкових перевірок. Їх метою є виявлення виключно ухилення від оподаткування, а також заниження суми сплачених податків. Для вирішення таких задач проводиться збір даних, що стосуються діяльності платника та виявлення відповідності показників декларації проведеним операціям.

Висновки

Удосконалення моделі податкового контролю сприятиме забезпеченню рівних конкурентних умов для усіх учасників економічних відносин. Головною ж ціллю удосконалення податкового контролю є забезпечення виконання вимог чинного податкового законодавства усіма учасниками податкових відносин, виявлення фактів його порушень та забезпечення їх усунення. Оцінці підлягає не лише діяльність платників податків але і діяльність контролюючих органів. У роботі податкової адміністрації повинні виховувати розуміння необхідності та важливості для держави виконання податкового законодавства. На перший план виходять сприяння добровільній сплаті податків, упереджувальні заходи уникнення оподаткування. Здійсненню примусових заходів належить другорядна роль, хоча і не менш важлива. Досягнення високих результатів роботи при проведенні контрольних заходів має підкріплюються проведенням роботи з вдосконалення обслуговування платників податків, наданням їм чітких інструкцій, форм, які нескладно зрозуміти, а також допомоги платникам та надання інформації, якщо це необхідно.

Література

1. Закон України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» №877-V від 05.04.2007 року
2. Закон України «Про державну податкову службу в Україні» № 509- XII від 04.12.1990 р.
3. Олейнікова Л.Г. Удосконалення фіскальної та економічної результативності податкового адміністрування в Україні/ Науково-теоретичний та інформаційно-практичний журнал Міністерства фінансів України «Фінанси України», № 10, 2010 р., стр. 52.
4. Діяльність ДПА України за 2009 р./ / ДПАУ.- м. Київ.- 2010 р.
5. Pinto C. (Harmful) tax competition within the European Union: concept and overview of certain tax regimes in selected Member States / C. Pinto. – 2000. – www.ifs.org.uk.

Цілі розвитку в системі стратегічного планування на наднаціональному і національному рівнях

У статті розглянуто основні тенденції визначення цілей розвитку у процесі стратегічного планування, проаналізовано стан досягнення цілей і основні проблеми на шляху досягнення встановлених світовою спільнотою цілей розвитку.

В статье рассмотрены основные тенденции определения целей в процессе стратегического планирования, проанализировано состояние достижения целей и основные проблемы на пути достижения установленных мировым сообществом целей развития.

In the article the main tendencies of priority-setting as part of strategic planning are considered, situation analysis of goals achievement and the major problems on the way of achievement of the development goals set by the world community are analyzed.

Постановка проблеми. Процеси визначення загальносвітових цілей розвитку відбувалися протягом останніх десяти років XX століття. Наукові дослідження, найбільш відомі з яких праці Джеффри Сакса, почали привертати увагу до прогнозування тенденцій глобального розвитку на довгострокову перспективу. Методологічні підходи до цілепокладання як складової процесу стратегічного планування є різними, проте на початку XXI століття людство визначило основні пріоритети глобального розвитку, які стали відомі як Цілі Розвитку Тисячоліття. Поступово удосконалюються підходи до стратегічного планування національного розвитку, серед пріоритетів розвитку першочерговими визначаються інвестиції в людський капітал. На сьогодні майже всі країни—члени ООН адаптували ЦРТ і врахували цілі у національних стратегіях розвитку. Необхідність впровадження визнаних світовою спільнотою цілей у практику державного управління обумовлює актуальність проблеми наближення процесу цілепокладання як складової вітчизняної системи стратегічного планування до загальносвітових на світовому рівні стандартів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Концептуальні питання суспільного розвитку на глобальному рівні досліджені у працях лауреатів Нобелівської премії Амарті Сена та Джозефа Стігліца, Джеффри Сакса. Питання економічного і соціального розвитку, розвитку гуманітарної сфери розглянуто в працях Е. Лібанової, О. Грішнєвої, І. Бондар, питання методології стратегічного планування розглянуто в працях таких українських науковців, як В. Геець, І. Крючкова, Л. Мусіна, З. Шершньова, Я. Жаліло, І. Манцуров. Увагу в зазначених працях було приділено питанням планування та моніторингу суспільного прогресу,

стратегічного планування розвитку у відповідності із світовою теорією та практикою.

Мета статті. Висвітлення досвіду встановлення цілей розвитку у процесі стратегічного планування, аналіз стану досягнення цілей та проблем, що постають на шляху досягнення цілей розвитку, встановлених світовою спільнотою.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні найбільш повним і глобальним стратегічним документом найвищого рівня є Пакт «Цілі Розвитку Тисячоліття» (ЦРТ), затверджений Декларацією Тисячоліття ООН (8 вересня 2000 року) на сесії Генеральної Асамблеї ООН, яким 189 країн—членів ООН взяли на себе зобов'язання досягти визначених цілей. Пакт Тисячоліття надає узгоджене бачення цілей і завдань розвитку на довгострокову перспективу на наднаціональному рівні [7]. Протягом десяти останніх років минулого століття на численних міжнародних конференціях було виокремлено головні цілі розвитку, що об'єднали світову спільноту. Сформована на глобальному рівні система Цілей Розвитку Тисячоліття містить вісім цілей, 21 завдання розвитку та 60 індикаторів для кількісної оцінки прогресу. ЦРТ є орієнтирами розвитку на довгострокову перспективу, узагальнені і кількісно вимірювані. На сесії Генеральної Асамблеї ООН у 2005 році було рекомендовано всім країнам—членам ООН розробляти національні стратегії розвитку держав—членів ООН з урахуванням ЦРТ та специфіки національного розвитку, акцентуючись на проблемах подолання бідності. Для того щоб відслідковувати прогрес у виконанні зобов'язань, затверджених Декларацією Тисячоліття ООН, міжнародні і національні експерти у сфері статистики обрали відповідні показники для його оцінки протягом періоду з 1990 по 2015 рік. У 2007 році структура моніторингу ЦРТ була переглянута, до неї було внесено нові завдання, погоджені сторонами на Всесвітньому саміті 2005 року і рекомендовані у 2006 році Генеральним секретарем ООН. У тісній співпраці з агентствами і організаціями, які входять до системи ООН, Статистичний відділ ООН координує підготовку аналітичних даних для оцінки успіхів на шляху досягнення ЦРТ і підтримує базу даних, що містить ряди даних за обраними показниками. Інформація надається міжнародній статистичній системі національними статистичними службами і уточнюється для забезпечення її порівнянності. У тих випадках, коли національна статистична служба не надає вчасно оновлені статистичні дані або вона взагалі не розраховує дані, необхідні для отримання показників, уповноважені агентства розробляють оцінки, що базуються на доступних даних з урахуванням відносної варіатив-

ності або на інших методологічних основах. З початку проведення регулярного моніторингу прогресу на шляху досягнення ЦРТ світове статистичне співтовариство було стурбовано недостатністю адекватних даних для розрахунку показників у багатьох країнах, що розвиваються. В той же час необхідність проведення такого моніторингу привернула увагу до згаданої проблеми і сприяла розвитку статистичного потенціалу в цій сфері. Оновлений офіційний перелік показників досягнення ЦРТ на глобальному рівні є дійсним з 15 січня 2008 року [1]. Доповідь ООН про стан досягнення Цілей Розвитку Тисячоліття публікується щорічно і містить аналіз актуальних статистичних даних для всіх регіонів світу і дозволяє зрозуміти, наскільки успішно людство просувається на шляху досягнення ЦРТ. Доповідь також дозволяє оцінити як досягнення у світовому масштабі, так і побачити картину в конкретному регіоні.

У 2000 році Декларація Тисячоліття ООН передбачала досягнення визначених Цілей до 2015 року. Як буде виглядати світ у 2015 році за умови досягнення Цілей? Відповідь на це питання у кількісному вимірі визначала наступне. По-перше, більш ніж 500 мільйонів людей подолають злидні, більш ніж 300 мільйонів людей не будуть потерпати від голоду. По-друге, 30 мільйонів дітей будуть врятовані. Також буде врятоване життя більше 2 мільйонів матерів. По-третє, доступ до чистої питної води отримають 350 мільйонів людей, а ще 650 мільйонів людей отримають доступ до санітарно-технічних засобів. Крім того, на сотні мільйонів збільшиться кількість дівчат, які отримають доступ до освіти, доступ до економічних і політичних можливостей. За цими цифрами стоять життя і сподівання людей у всьому світі, які можуть зробити свій внесок у забезпечення економічного зростання та відновлення [6].

Дві третини визначеного терміну позаду. У вересні 2010 році Саміт ЦРТ ООН (пленарне засідання високого рівня 65-тої сесії Генеральної Асамблеї ООН з питань Цілей Розвитку Тисячоліття, Нью-Йорк, 20-22 вересня 2010 року) об'єднав разом світових лідерів з метою оцінки досягнутого прогресу за десять років, визначення проблем та перешкод на шляху розвитку і підтвердження готовності здійснити конкретні заходи для досягнення ЦРТ. Генеральний секретар ООН Пан Гі Мун зазначив, що «...наше завдання сьогодні полягає в узгодженні програми дій для досягнення ЦРТ». Підсумковий документ саміту містить план заходів, спрямованих на досягнення ЦРТ. «Досягнення ЦРТ є справою кожного, – відзначив генеральний секретар ООН Пан Гі Мун на саміті ЦРТ ООН. – Зазнати невдачі означає примножити небезпеки, що загрожують нашому світу, від нестабільності до епідемій і руйнування екологічних систем».

На шляху досягнення ЦРТ перед світовою спільнотою постають виклики визнання ключової ролі належного управління та верховенства права для стійкого економічного розвитку та подолання бідності на сучасному етапі розвитку для всіх країн, у тому числі для України. Посилення ролі національних

парламентів для досягнення ЦРТ є актуальним завданням як для країн східноєвропейського регіону і СНД, так і для України. Система ЦРТ може слугувати об'єднувальною платформою для консолідації дій законодавчої та виконавчої гілок влади в Україні, спрямованих на підвищення якості життя населення України. Вплив фінансової та економічної кризи на процеси досягнення ЦРТ до 2015 року країнами, що розвиваються, впровадження політики і підходів, орієнтованих на прискорення прогресу на шляху досягнення ЦРТ, визначає необхідність вироблення єдиного підходу до пошуку адекватних політичних відповідей на виклики часу країнами, що найбільш потерпіли від кризи (у 2009 році падіння ВВП порівняно з попереднім роком складало – у Латвії – 18,0%, в Україні – 15,1%, Литві – 14,8%, Естонії – 14,1%, у Румунії – 7,1%, Угорщині – 6,3%). Для України, як і для низки країн, в яких наслідки кризи знівеливали здобутки відновлювального зростання, першочерговим завданням є вихід країни на траєкторію сталого зростання з метою забезпечення виконання завдань ЦРТ у встановлений термін. Напрями концентрації зусиль світової спільноти з досягнення ЦРТ можуть бути трансформовані у практичну площину під час стратегічного планування розвитку кожної країни на наступні п'ять років. Серед типових для країн регіону проблем слід відмітити: по-перше, бідність (за даними Світового банку, 36% населення країн Європи і Центральної Азії, або близько 160 мільйонів людей, перебувають за межею бідності, тобто їх добове споживання у 2009 році складало менш ніж \$5 за ПКС) та нерівність (ескалація нерівності протягом останніх десятиліть характерна для більшості країн регіону). Існують спільні для країн проблеми щодо доступу до освіти, в першу чергу до якісної освіти. В сфері охорони здоров'я типовими проблемами є демографічні та епідеміологічні зміни, обмеженість фінансового забезпечення розвитку соціальної та гуманітарної сфери, недосконала інфраструктура системи охорони здоров'я та нагальна необхідність її реформування. Як відомо, Східна Європа та Центральна Азія є регіоном, де показник поширеності ВІЛ зростає, особливо серед молоді. Також можна перелічити низку викликів сьогодення, серед яких найбільш значущими є низький рівень управління, зростання неформального сектору економіки, міграція, неефективне використання енергії [5].

Важливим завданням є посилення національної відповідальності і лідерства у процесах розвитку як ключової детермінанти прогресу на шляху досягнення ЦРТ, тобто необхідним є розуміння того, що у першу чергу сама країна має нести відповідальність за власний розвиток.

Процес впровадження системи ЦРТ в Україні розпочався у 2000 році підписанням Президентом України Декларації Тисячоліття ООН, а у 2003 році ЦРТ були адаптовані на національному рівні вперше на пострадянському просторі [2]. Одноразово запроваджено щорічний моніторинг виконання завдань ЦРТ. Наступним кроком стала локалізація ЦРТ, тобто розроблення ЦРТ на регіональному та місцевому рівнях для

подальшого врахування цілей у процесі розроблення довгострокових регіональних (обласних) стратегій розвитку.

Матриця завдань та індикаторів ЦРТ базується на концепції сталого розвитку, відповідає сучасним нормам існуючої в країнах-членах ООН системи глобального моніторингу досягнення визначених ЦРТ та охоплює довгостроковий горизонт досліджень та моніторингу рівня життя населення та якості наданих соціальних послуг.

Досягнення визначених для України Цілей Розвитку Тисячоліття має спиратися на комплекс заходів, пов'язаних із інкорпорацією цих цілей, завдань та індикаторів в процес розроблення і реалізації державної соціально-економічної політики, впровадженням їх в процес аналізу і прогнозування результатів соціально-економічного розвитку країни, а також впровадженням комплексного моніторингу виконання ЦРТ в систему стратегічного планування. Питання подолання бідності та досягнення Україною ЦРТ мають бути відображені у стратегіях розвитку та щорічних програмах економічного і соціального розвитку [4].

Визнання ЦРТ для України як складової частини національної стратегії соціального розвитку та практичне врахування критеріїв ЦРТ у державних програмних документах є необхідним для розгортання узгоджених дій, подальших робіт з конкретизації завдань, які повинні мати соціальну спрямованість, для центральних і місцевих органів виконавчої влади. Головною стратегічною метою розвитку постає людський розвиток. Чіткий набір завдань може стати поштовхом для ревізії/оптимізації програм у соціальній і гуманітарній сфері та формування оптимального набору про-

грам соціально-економічного розвитку. ЦРТ можуть стати критерієм для ухвалення на найвищому рівні рішень щодо вибору програм. Крім того, можна розглядати ЦРТ як механізм «стандартизації індикаторів розвитку». ЦРТ мають стати (і в розвинених європейських країнах вже стали) завданнями найвищого рівня, які консолідують самі різні політичні сили. ЦРТ є також могутнім моніторинговим інструментом як на національному рівні, так і на рівні визначення результатів людського розвитку у регіонах країни.

Підхід, заснований на ЦРТ, дозволяє впровадити цілісний підхід до захисту прав людини в економічній, соціальній та культурній сферах, а також громадянських і політичних прав. Тобто принципи дотримання прав людини поступово інкорпуються у процес програмування на всіх його стадіях, включаючи попередню оцінку та аналіз, планування та розробку програм (включаючи постановку завдань), їх впровадження, контроль та оцінку виконаної роботи.

Цілі Розвитку Тисячоліття, адаптовані для України, – це орієнтири розвитку країни на середньострокову перспективу, узагальнені і кількісно вимірювані. Оновлена матриця завдань та індикаторів ЦРТ складається із семи цілей, 15 завдань та 33 індикаторів для моніторингу прогресу, а саме: Ціль 1. Подолання бідності; Ціль 2. Забезпечення якісної освіти впродовж життя; Ціль 3. Забезпечення гендерної рівності; Ціль 4. Зменшення дитячої смертності; Ціль 5. Поліпшення здоров'я матерів; Ціль 6. Обмеження поширення ВІЛ-інфекції/СНІДу та туберкульозу і започаткування тенденції до скорочення їх масштабів; Ціль 7. Сталий розвиток довкілля [3].

Таблиця 1. Розвиток системи Цілей Розвитку Тисячоліття в Україні

2000 рік, вересень	Глобальний рівень Встановлення глобальних Цілей Розвитку. На Саміті Тисячоліття ООН затверджено Декларацію Тисячоліття і підписано Пакт Тисячоліття (189 державами, в тому числі 147 президентами держав) як програмний документ найвищого рівня
2003 рік, липень	Національний рівень Адаптація ЦРТ для України. Програмний документ «ЦРТ: Україна» розроблений та оприлюднений вперше на пострадянському просторі
2005 рік	Національний рівень Моніторинг стану досягнення ЦРТ в Україні
2005 рік, вересень	Глобальний рівень Моніторинговий звіт «ЦРТ: Україна. 2000+5» представлено делегацією України на ювілейній 60-ій сесії Генеральної Асамблеї ООН
2007 рік	Регіональний рівень Адаптація (локалізація) ЦРТ для областей. ЦРТ локалізовано для трьох пілотних областей
2008 рік	Національний рівень Оцінка стану виконання завдань ЦРТ для України. Моніторинговий звіт «ЦРТ: Україна. 2000+7»
2010 рік	Національний рівень Уточнення завдань ЦРТ для України (ревізія ЦРТ). Розбудова системи моніторингу суспільного прогресу на базі розширеної та скоригованої матриці цільових індикаторів ЦРТ
2000 рік, вересень	Глобальний рівень Моніторинговий звіт «ЦРТ: Україна. 2000+5» представлено Президентом України на Саміті ЦРТ (пленарному засіданні високого рівня 65-ої сесії Генеральної Асамблеї ООН з питань Цілей Розвитку Тисячоліття)
2011 рік	Національний рівень Інкорпорація ЦРТ у стратегічне планування національного розвитку (завдання, викладені у Щорічному Посланні Президента України до Верховної Ради «Модернізація України – наш стратегічний вибір»)

Джерело: побудовано автором на основі [2–4].

Подолання бідності є основним завданням у системі стратегічного планування суспільного розвитку. Бідність є однією з найбільш гострих проблем суспільства, від якої потерпає значна частина населення України, насамперед родини з дітьми, діти-сироти, безробітні, інваліди, пенсіонери. Бідність суттєво обмежує можливості людського розвитку, породжує соціальні конфлікти, являє загрозу єдності суспільства. Тому зниження рівня бідності як по доходах населення, так і бідності, обумовленої обмеженістю доступу до якісних послуг освіти та охорони здоров'я, є основним пріоритетом у програмних документах уряду. Протягом останніх років України вдалося досягти певних позитивних зрушень і зменшити загальний рівень бідності, проте у країні залишається високий рівень бідності серед родин з дітьми, мешканців сільської місцевості, і домогосподарств, до складу яких входять пенсіонери. Рівень бідності серед домогосподарств із дітьми майже у два рази перевищує індикатор по домогосподарствах без дітей (33% проти 20%). Рівень сільської бідності майже вдвічі перевищує індикатор у міській місцевості (38% проти 21%). Новою для України є проблема підвищення ризику бідності для домогосподарств, що складаються із представників старших вікових груп, тобто проблема бідності «старих пенсіонерів». Суттєвим ризиком є висока концентрація населення біля межі бідності. Окремою проблемою для України залишаються загально низькі стандарти оплати праці, що призводить до бідності працюючого населення. Сьогодні 79% бідних складають домогосподарства, в яких проживає хоча б одна працююча особа. В 2009 році падіння ВВП в Україні становило 15,1%. Природно, що економічна криза істотно вплинула на доходи працюючих. Вплив економічної кризи відчувало на собі найбільш вразливе населення, через кризу була втрачена позитивна динаміка зменшення масштабів абсолютної бідності. Основні напрями на шляху подолання бідності є наступними: активізація соціальної політики, спрямованої на підвищення стандартів життя, посилення ролі суспільних інститутів; модернізація системи соціальної допомоги; кардинальне реформування системи первинного перерозподілу доходів; вирівнювання стандартів споживання соціальних благ і послуг на регіональному (обласному) рівні, тобто введення систему стандартів надання соціальних послуг населенню на основі формули розподілу міжбюджетних трансфертів вирівнювання. У середньостроковій перспективі державна політика подолання бідності має бути спрямована не тільки на підтримку бідних верств населення, але і на стимулювання їх трансформації у повноцінний середній клас.

Україна зберігає достатньо високі показники у освітній сфері (охоплення обов'язковою середньою освітою, рівень державних видатків на освіту тощо). Разом з цим, внаслідок дії багатьох об'єктивних чинників, реформування галузі освіти є вкрай актуальним завданням. Основні проблеми на шляху адаптації системи освіти до вимог часу є наступними: по-перше, це зниження доступності та невідповідність яко-

сті освіти сучасним вимогам; по-друге, невідповідність ринку освітніх послуг потребам ринку праці; диспропорції у процесах підготовки спеціалістів та попиту на них з боку роботодавців; по-третє, неефективні механізми державного фінансування системи освіти при постійному збільшенні бюджетних видатків на освіту. На сьогодні в Україні розгалужена мережа різних навчальних закладів включає понад 15 тис. дошкільних, близько 20 тис. загальноосвітніх, 990 професійно-технічних, 861 вищий навчальний заклад. Однак, порівняно з країнами ЄС Україна відстає в охопленні дітей дошкільною освітою, є суттєві проблеми у загальній середній освіті, з якими стикається майже кожна родина. Тривалий час поза належною увагою залишається професійно-технічна освіта, завданням якої є підготовка висококваліфікованих робітничих кадрів. Існують проблеми у системі вищої освіти, тому необхідно розробити та законодавчо закріпити нові правила роботи вищої школи, у тому числі і для посилення її наукової та інноваційної складових діяльності, для чого доцільно прискорити роботу з підготовки нової редакції Закону України «Про вищу освіту».

Гендерний баланс – це індикатор демократичності і дотримання основних громадянських свобод, що віддзеркалює процес наближення соціальних, економічних та політичних стандартів України до загальноприйнятих міжнародних норм. Основні характеристики гендерної нерівності, які на сьогодні є типовими для українських реалій, включають наступне. По-перше, в Україні спостерігається ситуація, коли високий рівень зайнятості та освітньо-професійної підготовки жінок супроводжуються їх незначним представництвом у сфері прийняття рішень – в політичному житті, на вищих щаблях державного управління. По-друге, це високий рівень професійної гендерної сегрегації, і, по-третє, значний гендерний розрив у рівні доходів населення. Заробітна плата залишається основним джерелом доходів населення, тому гендерний розрив в цій сфері призводить до підвищеного ризику фемінізації бідності, оскільки у складі вразливих категорій населення України переважають жінки (неповні сім'ї з дітьми, самотні особи похилого віку).

Проблеми нерівних можливостей жінок і чоловіків в Україні стосуються не тільки суспільно-політичних відносин, ринку праці та рівня доходів. Численні гендерні невідповідності існують в соціально-демографічній сфері, в першу чергу це стосується стану здоров'я та тривалості життя населення, сфери сімейних правовідносин та проблем насильства в сім'ї, формування трудових міграцій, в тому числі нелегальних, а також торгівлі людьми. Вагомим проявом нерівності залишається значний гендерний розрив у середній тривалості життя населення, що сягає 12 років (середня очікувана тривалість життя становить 74 роки у жінок проти 62 років у чоловіків). Основна складова частини цього розриву формується за рахунок надвисокої смертності чоловіків працездатного віку.

Окреслені проблеми зосереджують завдання гендерного розвитку в Україні на забезпеченні рівних можливостей у

суспільно-політичному житті та державному управлінні, скороченні розриву в рівні доходів жінок і чоловіків.

Здоров'я матерів та дітей – одна з найвищих цінностей суспільства, що становлять основу економічного та духовного розвитку держави, поліпшення демографічної ситуації. Стан досягнення цих Цілей в Україні є цілком задовільним, про що свідчить динаміка показників, які застосовуються і на глобальному рівні. Так, наприклад, в країні майже всі пологи (99%) проходять у лікувальному закладі з кваліфікованим персоналом. Практично всім матерям надається допологовий догляд кваліфікованими медичними працівниками з незначною різницею ситуації у містах та сільській місцевості. Протягом 2000–2009 років відмічалось зниження рівня смертності немовлят. Як відомо, показники дитячої та материнської смертності мають соціально-політичне значення і не тільки характеризують якість та рівень медичної допомоги дітям і матерям, а й віддзеркалюють стан системи охорони здоров'я суспільства в цілому. Що забезпечило позитивні зрушення на шляху збереження здоров'я матерів і зменшення дитячої смертності? По-перше, впровадження сучасних перинатальних технологій та клінічних протоколів надання медичної допомоги матерям і дітям; по-друге, дія Державної програми «Репродуктивне здоров'я нації на період до 2015 року» та галузевої програми «Підтримка грудного вигодовування у Україні на 2006–2010 роки» і, по-третє, відданість справі лікарів.

Подальші кроки мають бути спрямовані на підвищення якості медичної допомоги дітям і матерям, розповсюдження сучасних перинатальних та репродуктивних технологій, впровадження в практику науково обґрунтованих стандартів та протоколів лікування з метою попередження втрат дитячих життів. Потребує удосконалення система обов'язкових медичних оглядів дітей.

Масштаби поширеності ВІЛ та туберкульозу в Україні є одними з найвищих в європейському регіоні. Стан поширеності ВІЛ-інфекції/СНІДу в Україні класифікується як концентрована епідемія. Станом на 1 січня 2010 року в країні було офіційно зареєстровано понад 161 тис. випадків ВІЛ-інфекції серед громадян України. У 2009 році було зареєстровано найбільшу кількість нових випадків ВІЛ-інфекції за весь період спостереження – 19 840. Оціночний індикатор поширеності ВІЛ-інфекції серед дорослого населення у 2010 році становить 1,33%, або 360 тис. дорослих віком 15–49 років. Щодо захворюваності на туберкульоз, то на сьогодні ситуація в країні залишається складною: щорічно реєструється понад 30 тис. нових випадків. Які основні чинники цієї проблеми? Серед них можна перелічити як зниження рівня життя населення, так і послаблення колективного імунітету, недостатню профілактичну спрямованість системи охорони здоров'я тощо. Показник смертності є одним з основних вимірів, що характеризує епідемічну ситуацію з туберкульозу. В Україні протягом останніх років щорічно від туберкульозу помирає понад 10 тис. хворих. Такий

високий рівень смертності обумовлено економічним спадом останніх років, впливом епідемії ВІЛ-інфекції/СНІДу та недостатньою доступністю медичних послуг. Що треба зробити для зупинення поширення ВІЛ-інфекції серед населення? По-перше, необхідно терміново посилити інтенсивність заходів профілактики та рівень охоплення ними груп високого ризику інфікування ВІЛ. Також необхідно не тільки значно збільшити обсяги ресурсів, а й задіяти механізми ефективного використання наявних ресурсів для виконання Україною гарантій та зобов'язань задекларованих в Законі України «Про запобігання захворюванню на СНІД та соціальний захист населення» та «Загальнодержавній програмі забезпечення профілактики ВІЛ-інфекції, лікування, догляду та підтримки ВІЛ-інфікованих і хворих на СНІД на 2009 – 2013 роки».

В Україні зберігається високий рівень техногенного навантаження на біологічні ресурси. Перелік природоохоронних проблем, що вимагають нагальної уваги, включає збереження і поліпшення земельних та водних ресурсів, атмосфери, біорозмаїття, підвищення ефективності використання енергії тощо. Для України пріоритетними завданнями є розв'язання проблем, що негативно впливають на здоров'я та умови життя населення, особливо найбільш вразливих його верств. Насамперед це проблеми доступності якісної питної води та забруднення повітря. В 2008 році дві третини (66%) підприємств централізованого водопостачання у містах надавали питну воду, що не відповідає вимогам існуючих державних стандартів. Серед перешкод, що заважають доступу населення до якісної питної води, слід зазначити такі: по-перше, незадовільний екологічний стан водних ресурсів, по-друге, невідповідність питної води санітарним нормам у багатьох населених пунктах, по-третє, недостатнє фінансування, зокрема будівництва та реконструкції систем централізованого водопостачання, і нарешті, це взагалі відсутність систем централізованого водопостачання у населених пунктах, переважно сільської місцевості. Щодо забруднення повітря, то слід зазначити, що викиди парникових газів зростають (після зниження у 90-х роках) і на сьогодні Україна є однією з найменш енергоефективних країн світу. Основними забруднювачами повітря країни є підприємства переробної (хімічна, коксохімічна, металургійна промисловість) та добувної промисловості (відповідно 33% та 21% шкідливих викидів у 2008 році) та підприємства-виробники електроенергії, газу та води (37%). В Україні рівень викидів парникових газів на одиницю ВВП є найвищим серед країн СНД. Забруднення атмосферного повітря залишається однією з найгостріших екологічних проблем.

Для досягнення цілей важливим є консолідація зусиль трьох складових суспільства – влади, бізнесу та громадськості. Встановлення партнерських відносин між владою та бізнесом, активізація діалогу між державою та суспільством є запорукою прогресу, спрямованого на досягнення цілей розвитку.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таблиця 2. Динаміка досягнення Цілей Розвитку Тисячоліття, встановлених для України (моніторингові дані за 2000–2009 роки, розрахункові дані до 2015 року)

Ціль 1. Подолання бідності (3 завдання, 5 індикаторів)								
Завдання 1.A: Ліквідувати до 2015 року бідність за критерієм \$5 на добу за ПКС				1.1. Частка населення, чиє добове споживання є нижчим \$5 за ПКС, %				
Завдання 1.B: Скоротити питому вагу бідного населення (за національним критерієм бідності) до 25% за рахунок зменшення чисельності бідних серед дітей та працюючих				1.2. Частка бідного населення за національним критерієм, % 1.3. Частка бідних серед дітей, % 1.4. Частка бідних серед працюючих осіб, %				
Завдання 1.C: Зменшити в десять разів до 2015 року питому вагу населення, чиє споживання є нижчим рівня фактичного прожиткового мінімуму				1.5. Частка населення, чиє споживання є нижчим рівня фактичного прожиткового мінімуму, %				
	2000	2002	2004	2006	2008	2009	2011	2015
1.1	11,9*	3,0*	2,0*	6,0	3,8	4,5	4,0	<0,5
1.2	26,4	27,2	27,3	28,1	27,0	26,4	26,0	25,0
1.3	33,4	34,0	35,0	36,6	35,1	35,0	33,0	29,0
1.4	21,6	22,0	21,6	27,2	21,1	21,0	19,0	15,0
1.5	71,2	65,0	51,0	31,0	19,9	22,0	15,0	7,0
* Частка населення, чиє добове споживання є нижчим \$4,3 за ПКС, %								
Ціль 2. Забезпечення якісної освіти впродовж життя (2 завдання, 6 індикаторів)								
Завдання 2.A: Підвищити рівень охоплення освітою				2.1. Чистий показник охоплення освітою у дошкільних навчальних закладах дітей 3–5 років, які проживають у міських поселеннях, %. 2.2. Чистий показник охоплення освітою у дошкільних навчальних закладах дітей 3–5 років, які проживають у сільській місцевості, %. 2.3. Чистий показник охоплення дітей повною загальною середньою освітою, %. 2.4. Чистий показник охоплення вищою освітою осіб віком від 17 до 22 років, %. 2.5. Сукупний валовий показник кількості працівників, які пройшли перепідготовку та підвищили свою кваліфікацію, тис. осіб				
Завдання 2.B: Підвищити якість освіти				2.6. Кількість загальноосвітніх навчальних закладів, які мають підключення до Інтернету, %				
	2000	2002	2004	2006	2008	2009	2011	2015
2.1	–	79,5	85,8	87,2	88,0	89	91	95
2.2	–	27,5	33,2	41,7	47,6	50	52	60
2.3	–	–	99,1	99,4	99,7	99,7	99,8	99,9
2.4	–	–	32,7	44,1	46,3	48,0	52,0	56,0
2.5	–	–	188	193	292	294	297	320
2.6	–	–	–	–	42	43	55	90
Ціль 3. Забезпечення гендерної рівності (2 завдання, 4 індикатори)								
Завдання 3.A: Забезпечити гендерне співвідношення на рівні не менше 30 до 70% тієї чи іншої статі у представницьких органах влади та на вищих щаблях виконавчої влади				3.1. Гендерне співвідношення серед депутатів Верховної Ради України, чис. жін./чис. чол. 3.2. Гендерне співвідношення серед депутатів місцевих органів влади, чис. жін./чис. чол. (або навпаки) 3.3. Гендерне співвідношення серед вищих державних службовців (1–2 посадових категорій), чис. жін./чис. чол.				
Завдання 3.B: Скоротити наполовину розрив у доходах жінок і чоловіків				3.4. Співвідношення середнього рівня заробітної плати жінок до середнього рівня заробітної плати чоловіків, %				
	2000	2002	2004	2006	2008	2009	2011	2015
3.1	8/92	5/95	5/95	9/91	8/92	8/92	20/80	30/70
3.2	42/58	42/58	42/58	35/65	37/63	37/63	44/56	50/50
3.3	15/85	14/86	13/87	19/81	18/82	19/81	25/75	30/70
3.4	70,9	69,3	68,6	72,8	75,2	77,2	80	86
Ціль 4. Зменшення дитячої смертності (1 завдання, 2 індикатори)								
Завдання 4.A: Зменшити рівень смертності дітей віком до 5 років на чверть				4.1. Рівень смертності дітей віком до 5 років, кількість померлих дітей відповідного віку на 1000 народжених живими 4.2. Рівень смертності немовлят, кількість померлих дітей віком до 1 року на 1000 народжених живими				
	2000	2002	2004	2006	2008	2009	2011	2015
4.1	16,0	13,6	12,4	12,4	12,2	11,3	11,2	11,0
4.2	11,9	10,3	9,5	9,8	10,0	9,4	9,5	9,3

Ціль 5. Поліпшення здоров'я матерів (1 завдання, 2 індикатори)								
Завдання 5.А: Зменшити наполовину рівень материнської смертності				5.1. Рівень материнської смертності, кількість материнських смертей на 100 тис. народжених живими 5.2. Рівень абортів, кількість абортів на 1000 жінок фертильного віку				
	2000	2002	2004	2006	2008	2009	2011	2015
5.1	24,7	21,7	13,1*	15,2	15,5	25,8	14,5	13,0
5.2	32,1	25,8	23,2	18,7	17,95	17,9	17,5	15,1
* З 2005 року Україна перейшла до кодування смертності у відповідності до Міжнародної статистичної класифікації хвороб Десятого перегляду. Розраховані до і після такого переходу індикатори не є порівнянними, тому індикатор 5.1. представлено двома динамічними рядами.								
Ціль 6. Обмеження поширення ВІЛ-інфекції/СНІДу та туберкульозу і започаткування тенденції до скорочення їх масштабів (2 завдання, 6 індикаторів)								
Завдання 6.А: Зменшити на 13% темпи поширення ВІЛ-інфекції/СНІДу				6.1. Кількість осіб з вперше встановленим діагнозом ВІЛ-інфекції на 100 тис. населення. 6.2. Темпи поширення ВІЛ-інфекції/ СНІДу, %. 6.3. Кількість померлих від хвороби, зумовленої ВІЛ, на 100 тис. населення. 6.4. Рівень передачі ВІЛ-інфекції від матері до дитини, %				
Завдання 6.В.: Зменшити на 20% рівень захворюваності на туберкульоз (порівняно з 2005 роком)				6.5. Кількість осіб з вперше встановленим діагнозом туберкульозу (у тому числі органів дихання) на 100 тис. населення. 6.6. Кількість померлих від туберкульозу на 100 тис. населення				
	2000	2002	2004	2006	2008	2009	2011	2015
6.1	12,9	18,2	25,7	34,5	41,2	43,2	45,2	49,1
6.2	–	+26,4	+22,4	+17,7	+8,1	+4,9	+4,7	+4,0
6.3	1,0	2,3	5,5	8,8	11,2	11,7	9,0	8,0
6.4	–	10,0	8,2	7,1	5,4	4,6	3,0	2,0
6.5	60,4	76,0	81,2	83,4	78,0	72,7	70,7	67,5
6.6	22,3	20,5	22,7	22,3	22,4	18,2	18,0	15,0
Ціль 7. Сталий розвиток довкілля (4 завдання, 8 індикаторів)								
Завдання 7.А: Збільшити до 2015 року частку населення, що має доступ до централізованого водопостачання, зокрема до 90% міського населення та до 30% сільського населення				7.1. Частка населення міських поселень, що має доступ до централізованого водопостачання, % від загальної кількості міського населення. 7.2. Частка сільського населення, що має доступ до централізованого водопостачання, % від загальної кількості сільського населення				
Завдання 7.В: Стабілізувати до 2020 року викиди парникових газів на рівні нижчому на 20% за рівень 1990 року				7.3. Обсяг шкідливих викидів в атмосферу від стаціонарних джерел забруднення, млн. т. на рік. 7.4. Обсяг шкідливих викидів в атмосферу від пересувних джерел забруднення, млн. т. на рік				
Завдання 7.С: Стабілізувати до 2015 року забруднення водних об'єктів. Стабілізувати на рівні 8500 млн. т/рік обсяг скидів стічних вод у поверхневі водні об'єкти, млн. куб. м/рік				7.5. Обсяг скидів зворотних вод, млн. куб. м на рік				
Завдання 7.Д: Збільшити до 2015 року лісистість території України до 16,1% та площу природоохоронних територій. Розширити мережу природних заповідників, біосферних заповідників та національних природних парків до 3,5% від загальної площі території України і до 9,0% – загальну площу територій та об'єктів природно-заповідного фонду				7.6. Лісистість територій, відношення земель вкритих лісовою рослинністю, % до загальної площі території України. 7.7. Частка площі заповідників, біосферних заповідників, національних природних парків, % до загальної площі території України. 7.8. Частка площі територій та об'єктів природно-заповідного фонду України, % до загальної площі території України				
	2000	2002	2004	2006	2008	2009	2011	2015
7.1	–	–	87	86	88	–	89	90
7.2	–	–	–	–	28	–	29	30
7.3	–	4,07	4,15	4,82	4,52	3,93	4,6	4,7
7.4	–	2,03	2,17	2,21	2,69	2,51	2,92	3,2
7.5	–	9613	8697	8484	8342	7381	8340	8500
7.6	–	15,6	–	–	15,6	–	15,8	16,1
7.7	–	1,7	1,7	1,8	1,9	2,0	2,9	3,5
7.8	–	4,5	4,57	4,73	5,04	5,4	7,0	9,0

Джерело: побудовано автором на основі [3].

Висновки

Лише чітко вивірені, науково обґрунтовані стратегічні цілі та завдання на шляху формування соціально орієнтованої моде-

лі економіки, орієнтація на інноваційний та людський розвиток нададуть можливість вивести економіку на траєкторію стійкого зростання, органічно поєднати прогноз, програми соціаль-

но-економічного розвитку та державний бюджет, завдання і реальні ресурси економіки. Оскільки Україна перебуває у пошуку власної моделі розвитку і в країні триває процес розроблення та впровадження програми реформ, то, безумовно, розроблення, реалізація і моніторинг національної стратегії розвитку України є нагальною потребою, що відповідає очікуванням українського суспільства, і гарантією забезпечення макроекономічної стабільності. Крім того, прозорий і відкритий процес розроблення національної стратегії розвитку України (з урахуванням ЦРТ) спонукатиме різні групи суспільства до досягнення консенсусу у процесі визначенні цілей, шляхів і заходів, необхідних для досягнення запланованого результату. Також національна стратегія розвитку України має визначити оптимальну модель використання обмежених матеріальних, людських та фінансових ресурсів і запропонувати орієнтири, за якими влада та громадяни можуть вимірювати ефективність виконавської діяльності. Реалізація завдань стратегії як послідовної системної програми має передбачати цілеспрямоване вдосконалювання регулюючих механізмів, що виникли в ході трансформації України, з одночасним забезпеченням економічних, політичних і громадянських свобод. Досягнення визначених цілей значною мірою залежить від здатності держави забезпечити стале економічне зростання через використання високорозвиненого людського капіталу та застосування інформаційних, ресурсо-, енерго- і природозберігаючих технологій. Цілі розвитку слугують об'єднуючою платформою для досягнення соціальної згуртованості суспільств у всьому світі. Разом з тим, вони передбачають широкий спектр завдань для майбутнього розвитку на наднаціональному та національному рівнях. Завдання Цілей Розвитку Тисячоліття органічно входять як скла-

дова до довгострокових стратегій та програм багатьох країн, даючи змогу їм вибудовувати свою економічну, соціальну та екологічну політику навколо всесвітньо визнаних ключових цілей. Визначення подальших дій для виконання зобов'язань і досягнення ЦРТ до 2015 року з урахуванням наслідків глобальної фінансово-економічної кризи, яка обумовила невизначеність перспектив глобальної і національних економік, прискорила пошук шляхів модернізації суспільних систем.

Література

1. Офіційний сайт ООН «A gateway to the UN System's work on MDGs» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.un.org/millenniumgoals/>
2. Цілі Розвитку Тисячоліття. Україна. – К.: Міністерство економіки України, 2003. – 31 с.
3. Цілі Розвитку Тисячоліття. Україна – 2010 / Національна доповідь / Міністерство економіки України. – К.: Вид-во «КІС». – 2010. – 107 с.
4. Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради «Модернізація України – наш стратегічний вибір» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.president.gov.ua/docs/Poslannya_sborka.pdf
5. Доклад об осуществлении целей в области развития, сформулированных в Декларации тысячелетия за 2009 год. – Нью-Йорк: ООН, 2009. – 56 с.
6. Investing in Development: A Practical Plan to Achieve the Millennium Development Goals / UN Millennium Project, Jeffrey D.Sachs. New York, Earthscan Publications Ltd, 2005. – 92 p.
7. Human Development Report 2003: Millennium Development Goals: A Compact among Nations to End Human Poverty. – New York: UNDP, 2003. – 368 p.

Л.В. ШІРІНЯН,

к.е.н., докторант, доцент, Науково-дослідний фінансовий інститут Академії фінансового управління Міністерства фінансів України

Ризикова складова мікрострахування

Вживають не найсильніші і найрозумніші, а ті, хто оперативнo реагує на зміни.

Чарльз Роберт Дарвін (XIX ст.)

У статті досліджено мікрострахування для використання малозаможними верствами населення і малого бізнесу. Автором здійснено аналіз страхових ризиків з метою визначення меж застосування мікрострахування, виокремлено основні ризики малозаможного населення України, запропоновано механізми реалізації мікрострахування в Україні.

В статье исследовано микрострахование для использования малосостоятельными слоями населения и малого бизнеса. Автором осуществлен анализ страховых рисков с целью определения пределов применения ми-

крострахования, выделены основные риски малосостоятельного населения Украины, предложены механизмы реализации микрострахования в Украине.

Paper describes the research of the microinsurance for the use of the poor people and small business. Author has been analyzed insurance risks in order to determine the boundaries of the microinsurance, highlighted the main risks of a poor population of Ukraine and offered the mechanisms of rendering of microinsurance in Ukraine.

Постановка проблеми. У 2000 році ООН було названо більше 40 кількісних показників для оцінки прогресу і досягнень Цілей Розвитку Тисячоліття [1]. Останні є орієнтиром для держав, слугують основою розвитку, допомагають зосередити увагу політиків на головних питаннях. Зокрема, для

сім'ї з низькими доходами називаються такі цілі, як необхідність мати початкову шкільну освіту для всіх дітей, зниження на три чверті коефіцієнту материнської смертності; зупинення розповсюдження СНІДУ та інших серйозних захворювань. Допомогти в досягненні названих цілей може мікрострахування, завдяки якому стає можливим розв'язати або пом'якшати деякі проблеми тієї частки населення, що потерпає через низькі доходи.

Ідея об'єднання ризиків і страхування людей з низьким рівнем доходів і малого бізнесу в світі не є новою. У 1992 році комерційний банк Болівії BancoSol почав працювати на власному ринку з клієнтами з малим рівнем доходів і фактично започаткував створення фінансових інститутів, що стали зорієнтованими на подібні ринки. Враховуючи той факт, що більшість населення будь-якої країни не є заможною, актуальність страхування і мікрофінансових інститутів стає очевидною [2].

Неофіційні схеми розподілу ризиків вже існують, і в теперішній час знайшли застосування в багатьох країнах Азії, Африки і Латинської Америки. Проте ці схеми, як правило, охоплюють тільки невелику частину втрат, лише один або два ризики. Тому актуальним є вивчення основних ризиків населення з невеликими доходами з метою охоплення реальних ризиків, що найчастіше трапляються в житті таких людей і суттєво на них впливають.

Префікс «мікро» не означає зменшення значимості наявних ризиків для бідного населення. Навпаки, зазвичай такі ризики можуть бути пов'язані з такими обтяжливими несприятливими подіями як хвороби, смерть і втрата власності. А протистояти таким ризикам бідним людям дуже складно. Тому навіть невелика за розмірами «мікро» підтримка може стати їм в нагоді.

У Проекті Стратегії розвитку фінансового сектору України на період до 2015 року визначено пріоритетні напрями розвитку, серед яких названо можливість впровадження системи мікрострахування для незаможних верств населення і необхідність державної підтримки соціально значущих видів страхування [3]. Рішення про запуск мікрострахування в Україні нелегко реалізувати, оскільки раніше не було особливих причин для придбання спеціальних навичок і створення інституційної структури, які комерційні страхові компанії розвивали протягом десятиліть, щоб запобігти можливим ризикам. Для цього спочатку необхідно теоретично дослідити передумови впровадження мікрострахування з врахуванням особливостей розвитку вітчизняної економіки, а потім запропонувати відповідні механізми такого впровадження. Результати такого дослідження автор і пропонує в цій роботі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Можливість впровадження мікрострахування і проблемні питання, що виникали у слаборозвинених країнах світу, вивчалися такими зарубіжними вченими, як В. Браун (Warren Brown) [4], К. Черчил (Craig Churchill) [5], В. Джин-Квон (W. Jean Kwon) [6], М. Маккорд (Michael J. McCord) [7],

М. Ореccio та В. Сідху (Maria Orecchio and Vikram Sidhu) [2], М. Морріс, І. Келлі та А. Гінчерман (M. Morris, E. Kelly and A. Gincherman) [8]. До російських вчених, що досліджували це питання, можна віднести Е. Гребенщикова [9]. Щодо України слід зазначити, що наукових публікацій вітчизняних науковців на цю тему автору не відомо, за виключенням праці Г.В. Колеснікової [10] і В.І. Ляшенка [11], які розглядали проблему мікрофінансування в розрізі страхування мікрокредитів. Отже, хоча немає сумнівів в тому, що бідні сім'ї вкрай схильні до ризиків і що вони потребують захисту від таких ризиків, в Україні ця проблема залишається не тільки нерозв'язаною, а навіть доводиться констатувати відсутність теоретичних розробок з цього питання.

Саме тому **метою статті** є визначення ризиків і параметрів мікрострахування як методу управління ризиками та інструменту, який може бути використаний незаможними клієнтами страхових компаній, з метою реалізації послуг мікрострахування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Мікрострахування як засіб забезпечення. Страхування можна розглядати з двох сторін: з одного боку – це захист страхувальників, з іншого – це вигідний бізнес для страховика. Отже, воно завжди має елементи протистояння двох сторін. З цих позицій страхування нагадує дволикого грецького бога Януса – бога дверей і воріт, бога початку і кінця, всіх входів і виходів. Ефект подвійного обличчя характерний і для мікрострахування: одне «обличчя» – захист бідних (у разі страхування малозабезпечених) і захист малого бізнесу (у разі страхування малого бізнесу), друге «обличчя» – новий напрям бізнесу для страховика. Проте ці два «обличчя» мають дещо спільне – одне «тіло». Незалежно від того, з якого боку дивитися на «обличчя», «тіло» страхування, тобто його основні операції і функції, що воно виконує, залишаються в значній мірі тими ж самими. З цих позицій мікрострахування повинно бути потрібним і корисним обом сторонам одночасно.

Мікрострахування може розглядатися з позицій соціального захисту населення. Соціальний захист є складовою заходів держави щодо регулювання умов відтворення суспільного виробництва. Він спрямований на мінімізацію конфлікту між ефективністю та соціальною справедливістю і формуванням доходів населення, тому тісно пов'язаний із загальноекономічною ситуацією в країні. Соціальний захист – це основне право людини, що закріплюється положеннями Конституції України і Загальною декларацією прав людини, проголошеною ООН [12, 13]. З різних причин, що пов'язані з механізмом розподілу доходів, ступенем розвиненості системи соціального захисту виявляється така диференціація доходів, що приводе до поділу населення на заможних і бідних [14, 15].

Як показують соціологічні дослідження, соціальна ситуація в Україні є досить напруженою, і наявний поділ суспільства за рівнем добробуту ще більше погіршується тим, що заможні всіляко обмежують доступ бідного населення до вищого класу, ухвалюючи відповідні закони, створюючи приватні привілейовані

навчальні заклади, недоступні для більшості, встановлюючи неринкову оплату праці [14]. За таких умов ефективність і межі застосування державного соціального захисту зменшуються настільки, що без мікрострахування вже не обійтися.

З одного боку, можна вважати мікрострахування добро-вільною формою соціального страхування бідних. З іншого боку, мікрострахування має власні риси, що виходять як за межі існуючого ризик-менеджменту, так і за межі соціального захисту (рис. 1). Так, наприклад, деякі об'єкти власності (худоба, посуд, помешкання) або прострочена позика не забезпечуються соціальним захистом у звичайному розумінні. Водночас важливими складовими соціального захисту і мікрострахування є здоров'я, життя, непрацездатність.

Цікаво, що звичайне страхування набуло поширення в кінці 19-го століття як фінансова послуга саме для бідних, бо вважалося, що багаті не мають потреби у страховому захисті, оскільки вони можуть вийти із скрутного становища без сторонньої допомоги. З часом такий підхід був переоцінений, страхування стало складнішим, і заможні теж визнали свою уразливість і почали страхуватися. Наразі в Україні страхуються насамперед саме заможні. Отже, необхідно повернути страхування до тих, для кого саме воно було розроблено.

Мікрострахування має відповідати лише основним потребам малозабезпечених при захисті їх від ризиків (медичне страхування, страхування життя, страхування малого бізнесу). Воно має бути також зрозумілим (рівень освіти бідних зазвичай є низьким), доступним за вартістю та з мінімальною кількістю формальних кроків під час обслуговування (економія часу є особливо актуальною для представників малого бізнесу).

Дослідження автора роботи дає змогу резюмувати відповідне означення мікрострахування. Мікрострахування є видом цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів (великої кількості) юридичних і фізичних осіб з низькими доходами в обмін на низькі платежі (премії), пропорційні вартості ризиків, за умов невеликих страхових сум (1000 євро), спрощеної системи страхування, високої частки страхових відшкодувань і невисокого прибутку страховика [16].

З позицій фінансового забезпечення впливають такі характерні ознаки мікрострахування:

- надання страхового захисту суб'єктам з низьким рівнем доходу – для населення, домашніх господарств і малого бізнесу;

- спрощена і неоманлива система страхування;
- страхування з невеликими виплатами і страховими сумами;
- існування нижньої межі (100 грн.) та верхньої межі (10000 – 12000 грн.) страхової суми;
- страхування з низьким рівнем страхових внесків (премій) і тарифів;
- велика ймовірність настання страхової події;
- відсутність ретельної перевірки клієнтів;
- проста структура договору і полісу страхування;
- процедура страхування і отримання відшкодування суттєво спрощені;
- висока частка страхових відшкодувань (більше за 50–60% частки страхових премій);
- низький рівень рентабельності мікрострахової діяльності;
- низькі витрати на ведення справи (до 20% від страхової премії).

Особливо важливими є мікростраховий захист осіб, що працюють у неформальному секторі економіки і у зв'язку з цим не мають доступу до державних програм. Не можуть вони скористуватися і послугами комерційного страхування внаслідок своєї неплатоспроможності.

Виникають питання: як бідне населення може розглядатися з позицій впровадження мікрострахування? Звідки вони візьмуть гроші на сплату внесків, якщо мають низький рівень доходів або доходи взагалі відсутні? Щодо страховиків, зрозуміло, що в нормальній ситуації їм простіше запропонувати звичайне страхування особам з передбаченим доходом, навіть якщо це невелика сума, ніж мати справу з неформальною економікою з нерегулярними потоками грошей. Хто ж тоді погодиться брати на себе ризики мікрострахування? Ці та інші питання потребують відповідей, які залежатимуть від того, які саме соціально важливі потреби незаможних людей ігноруються державним соціальним захистом, чому їм недоступні формальні методи страхування і хто буде підтримувати страхові компанії, що здійснюватимуть мікрострахування.

Детальний аналіз фінансового забезпечення мікрострахування буде представлений в іншій роботі. Зауважимо лише, що розмір страхових премій базується на ідеї мінімального страхового внеску за умов нестабільних доходів страхувальників і може визначатися двома критеріями: 1) з позиції страхувальника; 2) з позиції страховика. Наші розрахунки

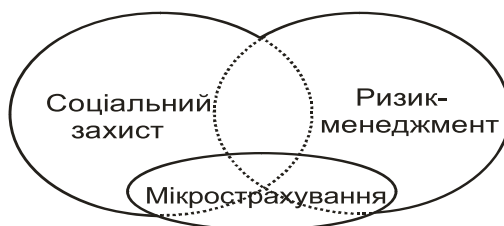


Рисунок 1. Перетин областей ризик-менеджменту, мікрострахування та соціального захисту і місцезнаходження мікрострахування на сучасному рівні. Відокремлення мікрострахування може відбуватися за рахунок неформальних об'єднань, релігійних груп, міжнародних фондів підтримки

дають за першим критерієм розмір річного внеску за одним договором приблизно 50 грн. За другим критерієм річна премія від одного договору мікрострахування, від одного страхувальника дорівнює в середньому з 0,5 до 1% розміру страхової суми і визначається залежно від того, яку страхову суму оберуть поставачальник послуг і страхувальник.

Ризики і межі застосування мікрострахування. Проаналізуємо загальні риси страхових ризиків з метою визначення меж застосування мікрострахування.

По-перше, слід відрізнити ризик взагалі та страховий ризик. У ст. 8 Закону України «Про страхування» зазначається: «Страховий ризик – певна подія, на випадок якої проводиться страхування і яка має ознаки ймовірності та випадковості настання» [17].

За критерієм розміру збитків ризики можна поділити на чотири рівні: малі, середні, великі, катастрофічні. Перші два найчастіше трапляються при страхуванні майна, великі ризики мають місце переважно у страхуванні життя і здоров'я, катастрофічні ризики визначаються явищами природи або людської діяльності, які можуть призвести до збитків у особливо великих розмірах. Зазвичай страхування охоплює великі, середні та малі ризики і застосовується для ризикових видів страхування (іншого ніж життя) в межах ймовірностей від $q_1 = 0.005$ до $q_2 = 0.25$. Ймовірність у страхуванні життя визначається статистичними таблицями тривалості життя населення (таблиці смертності). Значна ймовірність ризику передбачає дорогий страховий захист, тобто великий розмір страхової премії. Так, на українському страховому ринку страховики приймають на страхування ризики переважно з ймовірністю меншою 0,2 (20%) і фактично відмовляються від ризиків, ймовірність яких перевищує цю межу.

Якісну залежність функції розподілу частоти страхових подій або ймовірності страхової події від масштабу збитку показано на рис. 2. Статистика наявних збитків у кожного страховика може відрізнитися суттєво – тому форми кривих частоти збитків також можуть суттєво відрізнитися: від спадаючих експоненційного або розподілу Парето до розподілів з мак-

симумами типу логнормального або гамма-розподілів. Зазвичай використовують нормальний розподіл, користуючись правилами великих чисел [18]. В останніх працях автора на прикладі страхування іншого, ніж страхування життя, було показано, що для випадків невеликої статистики залежність тарифної ставки від вірогідності страхової події виявляється не звичайною монотонно зростаючою лінією, як прийнято у більшості наукових праць, а немонотонною з максимумом. На цій підставі при невеликому числі договорів загальноприйняту методику використовувати не рекомендується і потрібно визначати коректні межі страхування [19].

Теорія ризик-менеджменту стверджує, що в середньому, чим меншим є ризик, тим частіше він трапляється в повсякденному житті (права частина кривої на рис. 2). Така ситуація є притаманною, наприклад, ризикам пожежі: можна очікувати велику кількість невеликих пожеж і досить малу кількість великих за збитками пожеж. Подібною є ситуація з аваріями на виробництві.

У західній економічній літературі це питання досліджував Хайнрих (Heinrich), який побудував діаграму – так званий трикутник Хайнриха (Heinrich triangle). Трикутник узагальнює результати спостережень за декількома тисяч випадків на виробництві (рис. 3). Він показує, що на кожне велике пошкодження на виробництві припадає тридцять невеликих пошкоджень і триста аварій, які не призвели до пошкоджень. Подібні дослідження були повторені декілька разів іншими вченими і завжди результат був однаковим: типовим є наявність невеликої кількості випадків із суттєвими збитками і досить великої кількості випадків з несуттєвими збитками. Такий результат відповідає правій частині залежності, приведеної на рис. 2. Щодо лівої частини розподілу на рис. 2 для малих ймовірностей реалізації ризиків (в околі q_1), то відповідне страхування зазвичай не застосовується в зв'язку з відсутністю страхової статистики або має індивідуальний, часто-густо рекламний характер, наприклад, при страхуванні шедеврів живопису під час перевезення та експедиції, або ніг відомих футболістів чи голосу відомих співаків.

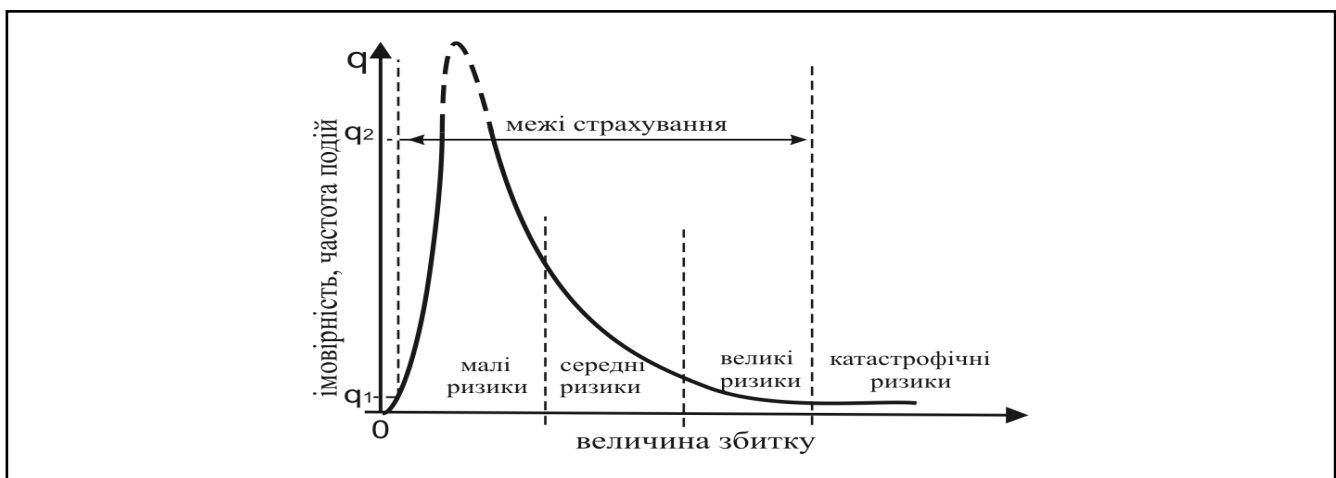


Рисунок 2. Якісна залежність функції розподілу частоти страхових подій (ймовірності q) від масштабу збитку. Зазвичай страхування охоплює великі, середні та малі ризики і застосовується в межах ймовірностей від q_1 до q_2

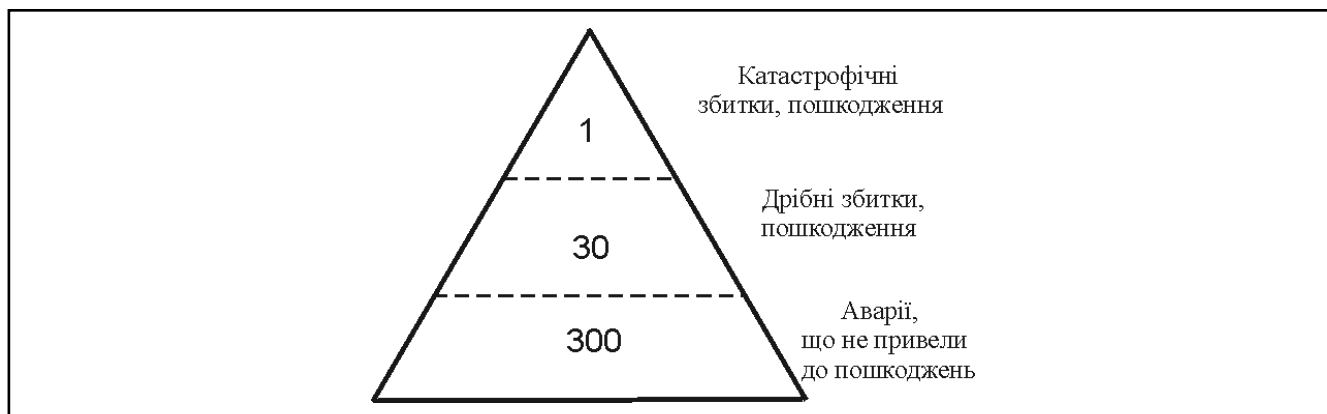


Рисунок 3. Трикутник Хайнриха – на одне катастрофічне пошкодження припадає 30 дрібних пошкоджень і 300 аварій, що не приводять до пошкоджень

Розглянемо криву дії певного ризику в часі на населення з урахуванням наявності поділу населення за станом добробуту. Коливання частоти настання події для певного ризику може давати амплітуди відхилень, що виходять за межі його врегулювання за допомогою ризик-менеджменту і соціальних програм захисту. Дія певного ризику може мати негативні наслідки як для бідних, так і для небідних. З позицій бідних, що не мають страхового захисту, такі події є неврегульованими і можуть мати фатальні наслідки.

Виходячи з означення мікрострахування та його соціальної спрямованості можна зробити висновок, що мікрострахування охоплюватиме лише малі (та частково середні) за масштабом збитку ризику. Причому, якщо воно буде здійснюватися звичайним страховиком за його критеріями, то воно переважно буде в межах страхування і відомого ризик-менеджменту (справа від максимуму кривої на рис. 2). Якщо ж воно буде здійснюватися спеціально створеними мікрофінансовими організаціями або міжнародними інститутами чи неформальними групами, тоді межі мікрострахування можуть виходити за межі звичайного страхування ($q < q_1$ і $q > q_2$).

Основні ризики незаможного населення України та моделі поведінки. Систематизація даних дозволяє виділити найбільш поширені ризики для населення України з невеликими доходами і малого бізнесу, що є пріоритетними з позицій впровадження мікрострахування (див. табл.).

Результати аналізу виявляють відомі ризики, які вже досить добре досліджені з позицій звичайного страхування [20, 21]. Таким чином, традиційне страхування могло б охопити всі виявлені ризики. Тоді виникає питання, чому цього не відбувається? Що заважає здійсненню страхування? Основною причиною є неплатоспроможність бідного населення, високі тарифи в межах звичайного страхування, незнання страховиками нагальних проблем бідних. Отже, необхідно запропонувати інше розв'язання проблеми, яке базуватиметься на ідеї мінімального страхового внеску.

Результат дії реального ризику на населення і малий бізнес обумовить реакцію, яка може відрізнятись залежно від сили дії ризику та тривалості дії. Поділимо всі можливі результати впливу ризиків на три рівня: слабкий, помірний (середній) і сильний (шок). Розглянемо на життєвих прикладах

Найбільш поширені ризики населення з невеликими доходами в Україні

Ризики малозаможного населення	
1	нещасний випадок
2	неочікувана хвороба, що потребує госпіталізації
3	спричинення тілесної шкоди членам сім'ї
4	втрата працездатності в віці від 18 до 65 років
5	крадіжка, псування майна
6	природні катаклізми
7	несерйозні нетривалі хвороби
8	ризик смерті
9	ризик смерті членів сім'ї
10	втрата роботи
11	небезпечність запозичення
12	втрата або недоотримання очікуваного урожаю
13	ризик витрат на освіту дітей
Ризики малого бізнесу	
1	втрата бізнесу або комерційних активів
2	крадіжка, псування майна
3	нещасний випадок, пожежа
4	небезпечність запозичення
5	недоотримання очікуваного прибутку

різні моделі поведінки населення і бізнесу внаслідок дій реальних ризиків у разі швидкого реагування (швидкого відгуку) і результат такої поведінки у довготерміновому періоді (рис. 4). Всі обрані стратегії щодо боротьби з наслідками спрямовані на зменшення впливу збитків після настання події. Саме тому важливим є наявність таких соціально значущих складових реакції як використання страхування і самострахування за рахунок накопичення і кредитів, використання державного соціального захисту щодо здоров'я і компенсації непрацездатності. Соціально значущі складові реакції ми виокремили всередині кожного рівня поведінки і, яка є результатом швидкого відгуку.

Якщо врахувати, що звичайне страхування і соціальний захист є формалізованими настільки, що не можуть охопити весь спектр реакцій (рис. 1, 2), стає зрозумілим, що найбільш повне охоплення може бути досягнуто додатково за рахунок мікрострахування (рис. 1, 2). Залежно від того, членом якої громади є людина, у неї можуть бути також інші можливості реагування, а саме – можливість запозичення

грошей в релігійних громадах, допомога спонсорів, меценатів і спеціальних комітетів допомоги (рис. 4).

Українські сім'ї з низьким рівнем доходу також намагаються зменшити ступінь уразливості за допомогою неформальних групових стратегій по боротьбі з ризиковими подіями, що настали, шляхом організації спілок (груп) заощаджень (наприклад кредитно-ощадних груп для мешканців одного села), в яких кошти накопичуються і перерозподіляються між членами по черзі в певний час або ж виділяються з урахуванням особливих випадків, таких як весільні або похоронні церемонії (неформальна допомога груп на випадок поховання). Подібні ощадні спілки можуть бути особливо ефективними стратегічними засобами в боротьбі з наслідками, які спричиняють відносно невеликі і передбачувані витрати. Фактично такі неформальні кредитно-ощадні групи являють собою приклад, модель мікрострахування, яке і має бути простим і ефективним засобом боротьби з реальними ризиками.

Основні механізми реалізації мікрострахування в Україні. Покажемо на простих прикладах від чого і як може захистити

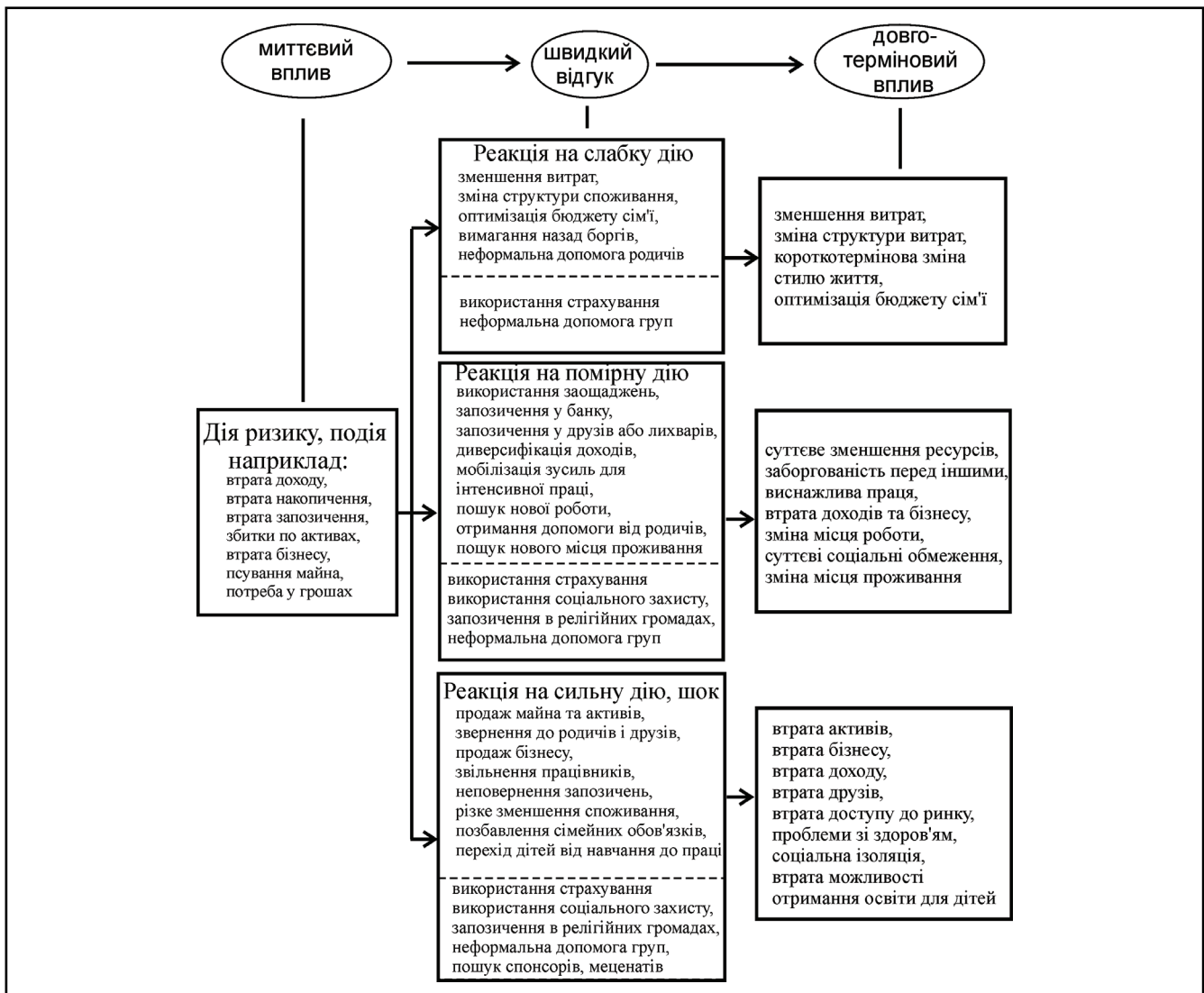


Рисунок 4. Моделі поведінки в умовах дії реальних ризиків, що найчастіше трапляються в житті, і результати такої поведінки у довготерміновому періоді

мікрострахування. Мікрострахування може надавати покриття, пов'язане із смертю або непрацездатністю страхувальника в віці від 18 до 65 років, а виплачувана сума може визначатися заздалегідь. Водночас таке страхування не може бути універсальним, тому літні люди і люди з тривалими, невиліковними захворюваннями скоріш за все будуть виключені з групи одержувачів мікрострахівки. Виплата відшкодувань цій категорії може підривати фінансову стабільність мікрострахівки, адже імовірність настання страхових подій тут доволі висока. Мікрострахування майна може покривати вартість шкоди або втрати будь-якого виду активу, включаючи будівлі, робочі місця, худобу, інвентар, устаткування, транспорт, інструменти, особисті цінності. Такий вид страхування повинен бути обмеженим певним відрізком часу. Воно може бути запропоновано, наприклад, з метою захисту майна, яке було використане як застава при кредитуванні або лізингу. Мікрострахування здоров'я може повністю або частково покрити витрати, пов'язані з госпіталізацією і хірургічними операціями, медикаментами, оплатою послуг лікарів, що виникають унаслідок нещасних випадків або хвороб. Оплата може бути проведена або на користь самого одержувача послуг страхування або безпосередньо медичній установі. З одного боку, страхові премії повинні бути доступними. З іншого боку, треба обмежити спектр послуг, що надаються для того, щоб мікростраховикам вигідно було цим займатися. Більше того, клієнти повинні самі брати участь у процесі вибору страхового продукту, щоб продукт задовольняв їх вимоги і очікування.

Як ми вже зазначили, для мікрострахування необхідна система, яка буде здатна ефективно обслуговувати операції у зручному для клієнта місці і викликати довіру. Державні і приватні постачальники послуг мікрострахування повинні дотримуватися розумної схеми відносин: просте укладення договору + допомога спонсорів → упевненість → задоволення від відшкодування → бажання повторного страхування.

Здійснення мікрострахування потребує пропозиції нових простих механізмів, які б забезпечили необхідні умови постачання названих послуг. Пропонуємо такі механізми реалізації послуг мікрострахування.

Перший механізм (переважно для малого бізнесу) – використання безготівкових розрахунків. Пропозиція полягає у застосуванні інтерактивного інтернет-страхування – наданні страхових послуг мікрострахування за допомогою Інтернет в активному режимі онлайн, де всі операції оплати, підписання договору й одержання поліса можуть здійснюватися не відходячи від комп'ютера. У зв'язку з використанням банківської системи електронного обслуговування населення, оплата стає можливою в режимі онлайн, коли операції «приєднання» до рахунка страхувальника і «зняття» зі свого рахунка грошей не вимагають великих зусиль, часу, грошей. Тому така форма надання страхових послуг може бути комфортною для малого бізнесу і є добровільною.

Другий механізм (переважно для малозабезпечених верств населення) – використання зарплатних рахунків у банках або

доручень. Автором пропонується перейти до практики оформлення страхувальником на місці роботи доручення бухгалтерії про перерахування страхових внесків з його заробітної плати на рахунок постачальника послуг. Така процедура стане особливо простою, оскільки не потребує оформлення багатьох документів і не потребує моральних зусиль для заощадження з метою наступної оплати страхового внеску.

Третій механізм (переважно для бідних верств населення, нужденних і безпритульних). Пропозиція автора полягає в тому, що в тих випадках, коли людина не може сплачувати навіть невелику суму премій, державний або приватний спонсор може частково або повністю взяти на себе сплату премій і забезпечити частину страхових відшкодувань. Умовно такий механізм названо автором «страхування без премій».

Четвертий механізм (переважно для населення сільської місцевості) – виїзне страхування в зручний час. Четвертий підхід полягає у безпосередньому зборі премій страховими агентами або іншими представниками страховиків в зручний для клієнта час, що може бути визначено заздалегідь через комунікаційні мережі. Можна, наприклад, організувати зустрічі раз на місяць або квартал, щоб страхувальники могли сплачувати свої внески. Такий прямий метод збору має перевагу, бо він є доступним та зручним для клієнтів і забезпечує можливості для особистого спілкування страхувальника і страховика.

Підтвердженням факту мікрострахування в усіх запропонованих механізмах може бути і звичайний поліс, який клієнт отримує (після підтвердження оплати) у кур'єра, в офісі або листом поштою. Виплата страхового відшкодування у разі настання страхової події може здійснюватися тим же шляхом, що і при звичайній купівлі полісу.

Висновки

Дослідження показує наявність перетину областей ризик-менеджменту, мікрострахування та соціального захисту і визначає місце та роль мікрострахування. Автором визначено характерні ознаки мікрострахування.

Аналіз залежності функції розподілу частоти страхових подій від масштабу збитку виявляє, що звичайне страхування охоплює великі, середні та малі ризики і застосовується в межах ймовірностей від $q_1 = 0.01$ до $q_2 = 0.25$. В роботі зроблено висновок, що мікрострахування охоплюватиме лише малі (та частково середні) за масштабом збитку ризики. Обґрунтовано, що якщо мікрострахування здійснюватиметься спеціально створеними мікрофінансовими організаціями або міжнародними інститутами чи неформальними групами, тоді область його застосування може виходити за межі звичайного страхування (ймовірності $q < q_1$ і $q > q_2$).

За результатами аналізу для незаможного населення і малого бізнесу виявлено відомі ризики, які вже досить добре досліджені з позицій звичайного страхування і які можуть бути ним охоплені. Дано відповіді на питання, що заважає здійсненню страхування таких ризиків. Основною причиною

є неплатоспроможність бідного населення, високі тарифи в межах звичайного страхування, незнання страховиками нагальних проблем бідних. Наголошено, що необхідно запропонувати інше розв'язання проблеми, яке базуватиметься на ідеї мінімального страхового внеску.

Автором розглянуто різні моделі поведінки населення і бізнесу внаслідок дій реальних ризиків у разі швидкого реагування (швидкого відгуку) і результат такої поведінки у довготерміновому періоді. Показано, що всі обрані стратегії щодо боротьби з наслідками спрямовані на зменшення впливу збитків після настання події.

Здійснення мікрострахування потребує впровадження нових простих механізмів, які б забезпечили необхідні умови постачання названих послуг. З цих позицій в роботі запропоновано основні механізми реалізації послуг мікрострахування.

Детальний аналіз фінансового забезпечення мікрострахування буде представлений в наступній публікації.

Література

1. Електронний ресурс – Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/Millennium_Development_Goals
2. Maria Orecchio and Vikram Sidhu More reinsurers are dipping their toes into the microinsurance market. // *Microinsurance: Best's Review*. – 2009. – August. – P. 89–91.
3. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://office.rupr.org/review.asp?idnl=130>.
4. Brown W. and Churchill C. Providing Insurance to Low-Income Households – Part I: A Primer on Insurance Principles and Products // *MBP Review Paper 1*. – Bethesda, Md.: Development Alternatives, Inc. – 1999. – November. – P. 1–91.
5. Churchill C. Insuring the Low-Income Market: Challenges and Solutions for Commercial Insurers // *The Geneva Papers*. – 2007. – Vol. 32. – P. 401–412.
6. Jean-Kwon W. An Analysis of Organisational Market and Socio-cultural Factors Affecting the Supply of Insurance and Other Financial Services by Microfinance Institutions in Developing Economies // *The Geneva Papers*. – 2010. – Vol. 35. – P. 130–160.
7. McCord M.J. Supplying Health Microinsurance: Lessons from East Africa // *International Journal of Public Administration*. – 2007. – Vol. 30. – P. 737–764.
8. Morris M., Kelly E. and Gincherman A. Microinsurance at Women's World Banking: Helping Poor Women Access Healthcare // *Health and Ageing: Geneva Association Information Newsletter*. – 2010. – №23. – P. 17–20.
9. Гребенчиков Э.С. Микрострахование – не вполне обычное страхование и не только для малоимущих // *Финансы*. – 2007. – №10. – С. 47.
10. Колеснікова Г.В. Про необхідність використання іноземного досвіду мікро страхування та гарантування кредитів малому підприємству в Україні // *Економічний вісник Донбасу*. – 2010. – №2 (20). – С. 75.
11. Загальні методичні положення з розвитку елементів регіональної інфраструктури мікрострахування та гарантування кредитів малому підприємству / Під заг. ред. В.І. Ляшенка. – Донецьк: Юго – Восток, 2010. – 120 с.
12. Конституція України (ст. 46). Електронний ресурс – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
13. Загальна декларація прав людини. Ст. 22. Прийнята і проголошена резолюцією 217 А (III). Генеральної Асамблеї ООН від 10 грудня 1948 року. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
14. Мамалуй О.О., Гриценко О.А., Гриценко Л.В., Дарнопих Г.Ю., Довбня В.В. Основи економічної теорії: Підручник. – К.: Юрінком Інтер, 2003. – 480 с.
15. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Перевод с английского. II изд. – К., Хагар. – Демос, 1993. – 785 с.
16. Шірінян Л.В. Мікрострахування – новий напрям розвитку страхової діяльності в Україні // *Регіональна економіка* – 2010. – №2. – С. 141–150.
17. Закон України «Про внесення змін до закону України «Про страхування» // *Голос України*. – № 207 (2707). – 2001. – С. 10–13.
18. Кірімов А. Управління страховим захистом: оцінка перестраховання високозбиткових портфелів за принципом stop-loss // *Страхова справа*. – 2009. – №4 (36). – С. 26–32.
19. Шірінян Л.В., Шірінян А.С. Вплив тарифу на фінансову стійкість страхових компаній // *Фінанси України*. – 2004. – №4. – С. 111–119.
20. Matul M., Durmanova E., Tounitsky V. Market for Microinsurance in Ukraine: Low-Income Households Needs and Market Development Projections // *Microinsurance Centre for Central and Eastern Europe and the New Independent States*. Warsaw: Poland. – 2006. – P. 1–75.
21. Protecting the poor: a microinsurance compendium. / Edited by Churchill C., International Labour Organization and Munich Re Foundation Munchen: Germany. – 2006 – 654 p.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Л.С. ЛАДОНЬКО,
к.е.н., Чернігівський державний інститут економіки і управління,
Н.В. ТКАЛЕНКО,
к.т.н., доцент, Чернігівський державний інститут економіки і управління

Вплив інноваційного потенціалу на ефективність функціонування національної інноваційної системи

У статті розглядаються актуальні питання формування інноваційного потенціалу країни та визначається його вплив на ефективність функціонування національної інноваційної системи. Обґрунтовується ряд теоретичних положень і висновків, практичних рекомендацій.

В статье рассматриваются актуальные вопросы формирования инновационного потенциала страны и определяется его влияние на эффективность функционирования национальной инновационной системы. Обосновывается ряд теоретических положений и выводов, даются практические рекомендации.

The actual questions of forming the innovative potential of the country are examined and its influence on efficiency of functioning of the national innovative system is determined in the article. A number of theoretical statements, conclusions and practical recommendations are substantiated.

Постановка проблеми. Для забезпечення інноваційної спрямованості економічного зростання і виходу країни з глобальної системної кризи потрібне підвищення ролі наукових досліджень і розробок, перетворення наукового потенціалу на один з основних ресурсів стійкого економічного зростання шляхом формування потужного інноваційного потенціалу країни.

Очевидним є наступне: на сучасному складному етапі функціонування української економіки саме інноваційний

потенціал промислового виробництва є надзвичайно чутливим до зовнішніх загроз і внутрішніх ризиків. Слід зазначити, що ефективно використовувати і відтворювати зазначені компоненти стратегічного потенціалу української економіки можна лише у разі, якщо сформувати дієвий господарський механізм макроекономічного регулювання, що побудований при поєднанні принципів реалізації інноваційних процесів в регіональних промислових комплексах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Лише держава може забезпечити повноцінне функціонування складної економічної системи, до якої входить система інноваційної діяльності. Автори сучасних економічних досліджень єдині в думці про необхідність формування інноваційного потенціалу країни [1], яка викликана, в першу чергу, загальнодержавним значенням інноваційної діяльності як для економіки, так і суспільства в цілому:

1. Вирішальний вплив інноваційної діяльності на макроекономічні показники. Економічне зростання базується на поєднанні екстенсивних та інтенсивних факторів. Внесок науково-технічного прогресу в приріст валового внутрішнього продукту найбільш розвинених країн складає, по різних оцінках, від 75 до 100%.

2. Вплив на структуру суспільного виробництва. Інновації виступають безпосередньою причиною виникнення одних

виробництв і галузей, поступового відмирання і зникнення інших.

3. Суттєвий вплив на інституційні економічні механізми. Інновації змінюють економічну організацію суспільства – з'являються нові елементи в спектрі основних господарських структур, трансформуються зміст взаємозв'язків між ними.

4. Зростаюча здатність нації до прогресу через створення і впровадження нововведень. Вплив інноваційних процесів відчують не лише виробництво, а практично всі сторони суспільного життя.

5. Вплив інноваційних процесів на соціальну стабільність. Поряд із тим, що інновації через генерування економічного зростання дозволяють підвищити рівень життя населення, вони ще й часто сприяють вирішенню проблем зайнятості за рахунок створення нових високооплачуваних робочих місць. При цьому підвищується рівень освіти й охорони здоров'я.

6. Вплив інновацій на навколишнє середовище. Інноваційні досягнення дозволяють зменшити використання невідтворюваних ресурсів і шкідливі викиди шляхом раціоналізації структури виробництва і споживання, а також поширення рециклічних технологій.

7. Активізація міжнародного науково-технічного співробітництва. В сучасних масштабах науково-технічного прогресу багато інноваційних проектів не під силу здійснити однією, навіть розвиненою країною.

8. Залежність глобальної конкурентоспроможності національної економіки від рівня розвитку інноваційних процесів. Рівень та ефективність включення країни у міжнародний поділ праці в усе меншій частині визначається ексклюзивним володінням природними ресурсами чи іншими тимчасовими перевагами екстенсивного характеру і у все більшій частині – інноваціями, саме які забезпечують конкурентоспроможність продукції.

9. Взаємозв'язок рівнів інноваційного потенціалу і національної безпеки. Це положення має як зовнішню, так і внутрішню складові. Зовнішня сторона полягає у наявності в країні достатньо потужного інноваційного потенціалу, який дозволяє протидіяти будь-якому диктату ззовні, пов'язаному з обмеженням доступу до передових технологій, розірванням основних сформованих технологічних ланцюгів. Внутрішній бік положення пов'язаний із поширенням інновацій, які дозволяють запобігти катастрофам, стихійним лихам, терористичним актам, іншим протиправним діям, а також звести до мінімуму їхні негативні наслідки.

Таким чином, інновації пронизують буквально всі сторони економічного життя, а державна інноваційна політика переплітається практично з усіма іншими складовими державного регулювання соціально-економічних процесів.

Мета статті. Розглянути структуру. Розкрити вплив інноваційного потенціалу країни на національну інноваційну систему.

Виклад основного матеріалу. Потенціал (potentia – сила (лат.)) – можливість, наявність сил, запасів, засобів, які

можуть бути використані. Український тлумачний словник визначає потенціал як приховані здібності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть використовуватися для забезпечення матеріальних потреб цієї діяльності. Економічний словник трактує потенціал як сукупність економічних можливостей держави, що можуть бути використані для забезпечення всіх її матеріальних потреб.

Можна виділити три методологічні підходи до вивчення інноваційного потенціалу:

- потенціал як здатність комплексу ресурсів інноваційної системи виконувати поставлені перед нею завдання;
- потенціал як сукупність необхідних для функціонування або розвитку інноваційної системи різних видів ресурсів;
- потенціал як система матеріальних і трудових факторів, що забезпечують досягнення мети інноваційної діяльності.

Дані підходи мають спільні аспекти, а саме досягнення цілей, реалізація завдань, можливість розвитку системи. Довгий час в оцінці інноваційного потенціалу перевагу мав ресурсний підхід. Однак останнім часом основними стають потреби суспільства. Саме потреби суспільства впливають на інноваційну діяльність в країні, визначають державну інноваційну політику. Тоді категорія інноваційний потенціал набуває суспільного значення за функціональними ознаками і місцем в економічному потенціалі країни. Інноваційний потенціал розглядається як невід'ємна складова економічного потенціалу.

Складові інноваційного потенціалу держави умовно можна поділити на дві основні групи: об'єктивні і суб'єктивні фактори. До об'єктивних факторів відносять темпи науково-технічного прогресу в країні і в світі, фінансовий потенціал країни, виробничий потенціал, потенціал технологічного персоналу і т.д. Найбільш суттєвими суб'єктивними факторами можна вважати науково-технічну складову економіки країни, управлінський потенціал.

Інноваційний потенціал за функціональними ознаками можна представити у вигляді наступної структури (рис. 1).

Інноваційний потенціал – це динамічна категорія, яка змінюється, з одного боку, залежно від потреб суспільства, а з іншого від рівня ресурсного, технологічного та інституціонального забезпечення її розвитку. Схематично модель взаємодії основних складових інноваційного потенціалу можна представити як функцію зі зворотним зв'язком (рис. 2).

Автори визначають національну інноваційну систему (НІС) як складову інноваційного потенціалу країни. Слід зазначити, що формування цілісної НІС та її ефективне функціонування неможливе без розвитку її інноваційної інфраструктури, яку утворюють суб'єкти господарської діяльності та інституції різних форм власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності. Автори пропонують таку модель інфраструктури НІС (рис. 3), яка може бути представлена трьома підсистемами:

1. Науково-виробнича і технологічна підсистема. Основу НІС становить освіта. Вона і є тим ґрунтом, на якому зростають інновації, розуміння їх ролі та сприйняття. Першорядне

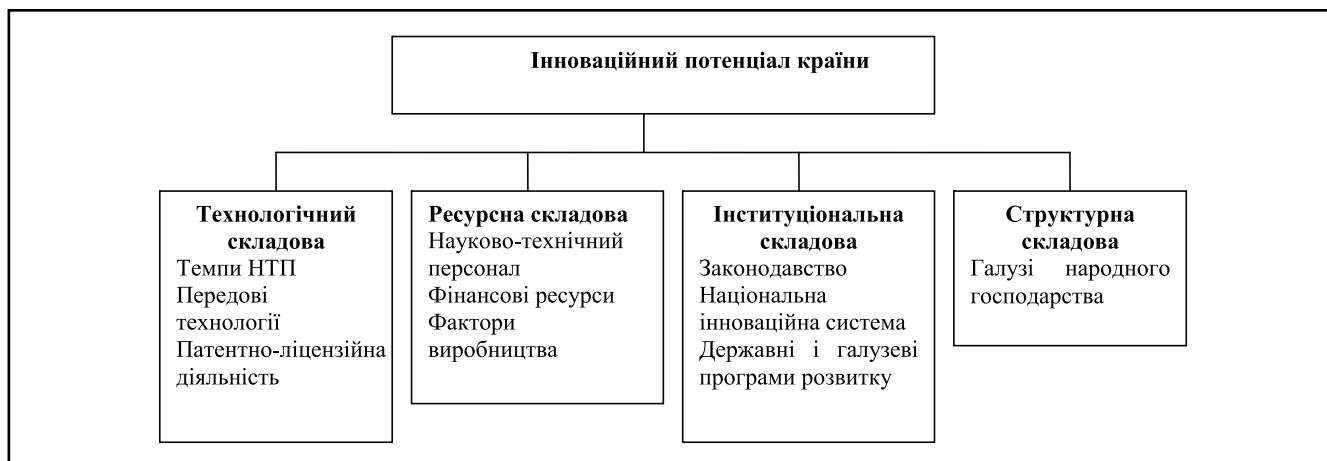


Рисунок 1. Основні складові інноваційного потенціалу країни

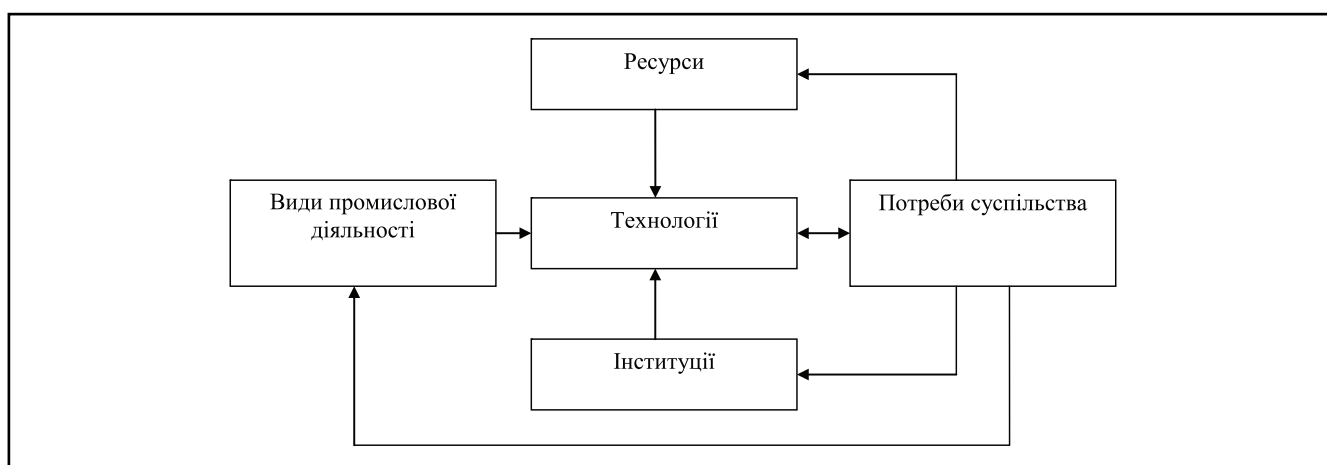


Рисунок 2. Модель взаємозв'язку основних складових інноваційного потенціалу

значення мають такі її характеристики, як доступність, якість, забезпеченість комп'ютерною технікою, доступ до Інтернету. Варто виокремити ще й такі аспекти, як виявлення обдарованих дітей та створення умов для їх розвитку та навчання, забезпечення підготовки належної кількості інженерно-технічних кадрів. Центральне місце в НІС належить науці як виробнику інновацій – фундаментальній та прикладній.

Фундаментальна наука зосереджена головним чином в державному секторі, оскільки базові дослідження є тривалими, дорогими та важкопрогнозованими. Крім того, підкреслимо, що фундаментальні відкриття і винаходи відносяться до категорії суспільних благ і проходять значний шлях від формування гіпотетичної ідеї до суспільного споживання. Інша справа – прикладна наука, покликана створювати нові технології і продукти.

Сюди входить вузівська наука і наукові центри, створювані на великих підприємствах, малі наукомісткі фірми та венчурні компанії. Поділ науки за принципом: фундаментальна державна і прикладна приватна – є до певної міри умовним. Є приклади того, як у державних лабораторіях створюються конкретні інноваційні продукти, а приватний сектор організує і фінансує фундаментальні дослідження. Формування нових напрямів та зв'язків між наукою і виробництвом до-

зволило вирішити окремі завдання та цілий ряд проблем у науково-технічній, соціальній і економічній сферах. При цьому результативними і життєздатними організаційно-територіальними формами, створеними для активізації інноваційної діяльності було визнано технопарки та технополіси, промислові кластери і венчурні системи.

2. Інституціональна підсистема. Необхідною умовою успішної реалізації інноваційних процесів у промисловості України, інноваційної діяльності галузей та виробництв є її інституційне забезпечення. Мова йде, з одного боку, про існування відповідних державних органів: міністерств, державних комітетів, управлінь, центрів, а з іншого – про закони, норми, правила, стандарти інноваційно-впроваджувальних процесів. Свою частину інституцій формує і приватний сектор, громадськість. Це громадські організації винахідників, незалежна експертиза, тощо.

3. Фінансова підсистема. Найбільш проблемною фазою інноваційної діяльності є її фінансування. Власне, щоб відбутися, інновації мусять бути купленими або профінансованими. Наука не належить до тих сфер суспільного життя, що підлягають виключно ринковому регулюванню.

Останнім часом багато говориться про комерціалізацію науки, що має на меті стимулювання приватних інвестицій в

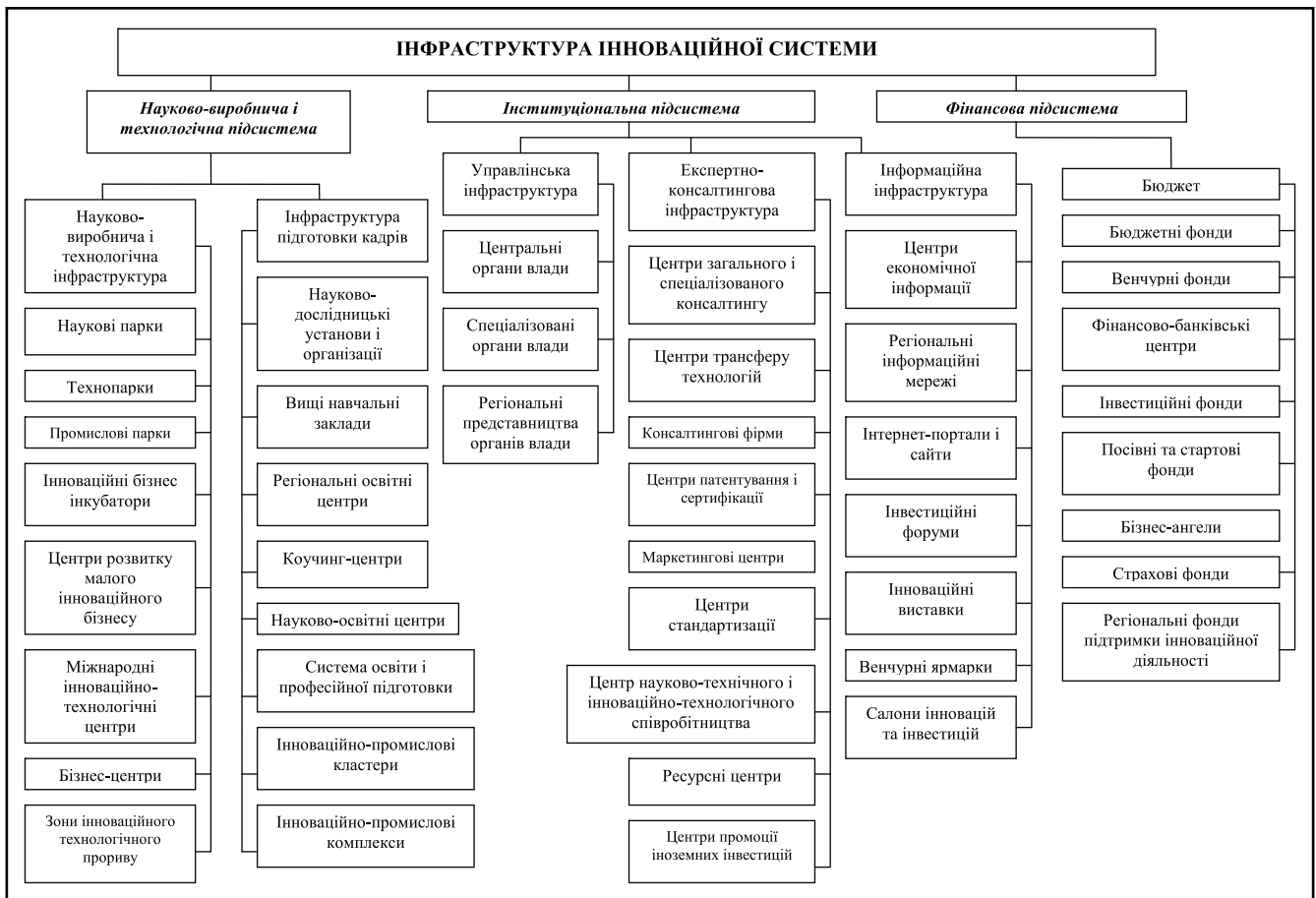


Рисунок 3. Інфраструктурні елементи ІНС

науку. Інноваційні процеси змішаного фінансування, в якому ініціатором і інвестором виступає держава, залучаючи кошти бізнесу, здійснює фінансову підтримку інноваційних проєктів шляхом надання різного роду пільг, у тому числі й податкових.

Фактично держава має дбати про створення в країні потужного інноваційного потенціалу країни. Необхідно відмітити, що однозначної думки з приводу масштабності втручання держави в економічну систему певної країни не існує, оскільки ряд фахівців вважає, що сам ринковий механізм здатний координувати і регулювати економічну діяльність без примусу і регулювання, а формування інноваційного потенціалу є самостійним процесом. Окремі фахівці вважають [2, 3], що головною проблемою провадження дієвого державного регулювання є формування та забезпечення дії механізмів втручання держави в інноваційну сферу реального сектору. На нашу думку, для формування інноваційного потенціалу держава має взяти на себе роль забезпечення економічного простору науковими знаннями в якості основного ресурсу управління інноваційним процесом; забезпечити формування ресурсної складової інноваційного потенціалу.

Необхідно відзначити, що формування інноваційного потенціалу здійснюється на чотирьох рівнях: міждержавному, державному, на рівні національного господарства, а також окремого підприємства. Очевидно, що повноцінний інноваційний менеджмент здійснюється тільки на рівні підприєм-

ства, тому що там панує свідоме управління і відносини суб'єкт – об'єкт. На державному і міждержавному рівні різко зростає стихійний елемент управління, панують суб'єктно–об'єктні відносини. Проте і на цих рівнях є елементи свідомого управління у вигляді державної політики, компетентних державних органів, правил, що регулюють формування інноваційного потенціалу країни. Саме тому наукова, науково–технічна та інноваційна діяльність повинні зайняти центральне місце в структурі макроекономічного регулювання в Україні. Державне регулювання є засобом планомірної побудови дієвої національної інноваційної системи (ІНС), здатної суттєво підвищити ефективність і стійкість економічної системи в цілому.

Враховуючи специфічні складові і функції інноваційного потенціалу на рівні регіону, представленої на рис. 4, на наш погляд, буде доцільним створення єдиної інноваційно–інформаційної системи регіону на основі наявної інноваційної інфраструктури та науково–технічної, кон'юнктурно–економічної та патентної інформації. Це прискорить інформаційний обмін між суб'єктами інформаційного середовища інноваційної діяльності. Розробка інноваційно–інформаційної системи регіону (PI-IC) має розпочинатися з формування на кожному підприємстві, в організаціях та установах регіону заявок та пропозицій на пошук і отримання інноваційних пропозицій та необхідних для їх впровадження інвестицій. Для збору інформації потріб-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

но залучити такі структури, як регіональні та обласні об'єднання, наукові заклади, інші організації та спеціальні установи, підприємства малого та середнього бізнесу.

Формування інформаційної бази інноваційного потенціалу має базуватися на інноваційних проектах (заявках чи пропозиціях) суб'єктів господарської діяльності усіх форм. Моніторинг формування інноваційного потенціалу на рівні підприємства базується на оцінці інноваційної активності підприємств. Дослідження інноваційного потенціалу передбачає аналіз наступних сукупних ресурсів: інтелектуальних, матеріальних, фінансових, кадрових, інфраструктурних, додаткових джерел підвищення результатів інноваційної діяльності. Для управління

підприємством найбільше значення має фінансова здатність розвивати інноваційну сферу.

До інноваційного потенціалу підприємства слід включати інформаційні, інтелектуальні та інші нематеріальні активи (див. табл.).

Для прийняття оптимізаційних рішень при формуванні інноваційного потенціалу, на думку авторів, необхідна об'єктивна база та інформаційно-методичне забезпечення оцінювання/прогнозування параметрів довго-, середньо- і короткострокового розвитку в разі реалізації певної сукупності інноваційних процесів (зазначене деталізовано автором у попередній роботі):

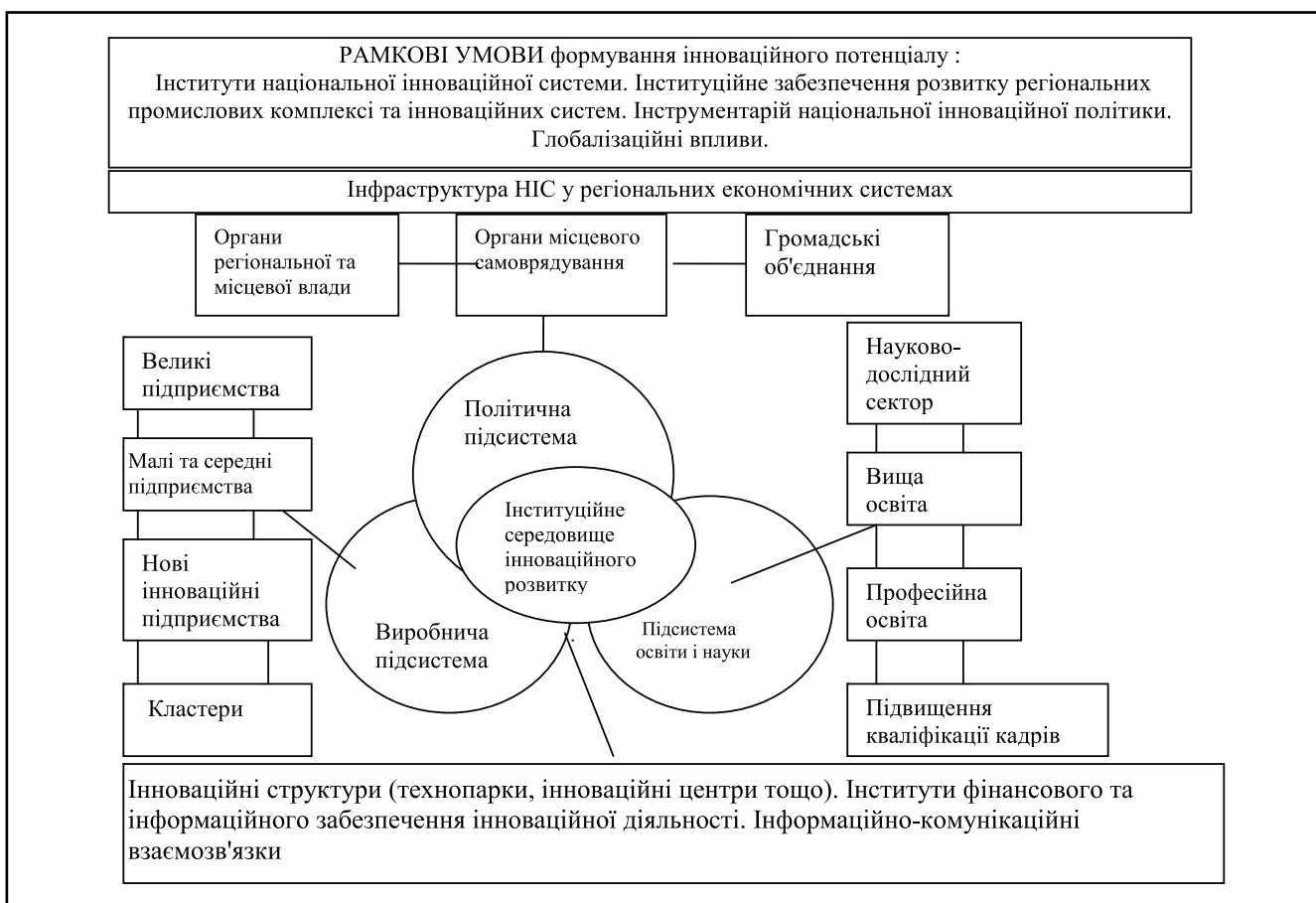


Рисунок 4. Узагальнена схема формування інноваційного потенціалу на регіональному рівні

Структура інноваційного потенціалу виробничо-економічної системи

Складові потенціалу	Елементи складових
Знання та досвід	1) інноваційні знання та досвід персоналу; 2) корпоративна культура; 3) соціально-психологічний клімат
Документація та права	1) технічна, технологічна і т.п.; 2) права власності на патенти, торгові марки, промислові зразки, ноу-хау, товарні знаки; 3) сертифікати відповідності стандартам якості, вимогам екологічної безпеки тощо
Наукомістка продукція	1) вироби, послуги; 2) технології
Інформаційні системи та технології	1) засоби комунікації та зв'язку інформаційної системи і технології; 2) інформаційне, програмне, технічне та інше забезпечення інноваційних процесів
Інформація та зв'язки	1) економічна інформація; 2) зв'язки з економічними контрагентами, контактними аудиторіями і т.п.; 3) імідж, репутація

– внутрішня звітність. Джерела інформації знаходяться на самому підприємстві (дані структурних підрозділів підприємства) і є доступними;

– зовнішня інформація. Джерела інформації: періодичні видання, інформаційні бюлетені; спеціальна технічна, економічна, політична література; законодавчі і нормативні акти, які публікуються в окремих і періодичних виданнях; дані звітності кредитно-фінансових установ; комп'ютерні банки даних колективного користування; інформаційні комп'ютерні мережі (наприклад, Інтернет); працівники збуту, продавці, торгові агенти, дилери; особи, що проводять технічне обслуговування і ремонт продукції; спеціалізовані організації, які займаються постачанням поточної інформації, наприклад, інформаційні центри при великих бібліотеках та НДІ, регіональні ЦНТІ і т. ін.;

– дані спеціальних ринкових досліджень. Джерела інформації: спеціально організовані маркетингові, соціологічні та інші дослідження ринкового середовища. Ці дослідження дозволяють накопичувати і систематизувати інформацію, отриману безпосередньо на території збуту в тісному контакті зі споживачами, торговими і збутовими посередниками;

– експерти, як внутрішні, так і зовнішні, по відношенню до підприємства. Джерела інформації: експертні висновки, суб'єктивні оцінки фахівців в конкретних сферах діяльності. Можливе також використання комп'ютерних інтелектуальних інформаційних систем – експертних систем.

Таким чином, визначення рівня інформаційної складової дасть змогу цілеспрямовано формувати і розвивати інноваційний потенціал підприємства, оптимізувати систему управління підприємством, знизити ступінь ризику і підвищити обґрунтованість та оперативність управлінських рішень, спрямованих на інноваційну діяльність та забезпечення умов тривалого стійкого розвитку. У даний час вітчизняні промислові підприємства відчують постійну нестачу потрібної інформації, або навпаки – надлишок великої кількості непотрібних, або застарілих даних, через які унеможливаються процеси довготермінового прогнозування.

Тому в загальному вигляді проблему інформаційного забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств можна звести до трьох основних моментів:

- а) встановлення потреби в інформаційному ресурсі;
- б) визначення джерел отримання інформації і ступеня їх надійності;
- в) здійснювання процесу декодування даних в аналітичну інформацію, яка відповідає потребам на даний момент часу.

Висновки

Природно визнати, що нарощення масштабів стратегічного потенціалу промисловості може здійснюватися за рахунок: а) перманентного генерування в межах інформаційного й економічного простору інноваційних змін; б) трансформації доступних ресурсів; в) зміни характеристик; г) мобілізації резервів розвитку; д) повної реалізації функцій за-

гального управління. Зазначимо, що до складу інноваційних ресурсів промислового виробництва слід включити встановлені комунікаційні зв'язки як наявні, так і потенційні, які виникли внаслідок взаємодії потенціалів в межах сформованої елементної ІІС в якості каталізатора інноваційних зрушень. Зазначене продукує умови для отримання синергетичного ефекту при функціонуванні виробничо-економічних систем, промисловості та окремих регіонів в цілому.

На наш погляд, необхідною умовою формування ефективного інноваційного потенціалу для реалізації функцій держави в управлінні інноваційними процесами є інтеграційний підхід, який передбачає всебічне розширення, поглиблення та інтенсифікацію процесу нагромадження та трансформації стратегічного потенціалу промисловості за умов запровадження моніторингу інноваційних процесів та алармових комунікаційних зв'язків, що дозволяє реалізувати у повному обсязі її інноваційний потенціал.

Інтеграційний підхід до макроекономічного регулювання націлений на деталізацію й посилення взаємозв'язків між:

- 1) окремими підсистемами і компонентами інноваційної системи;
- 2) стадіями життєвого циклу об'єкту управління (стратегічний маркетинг, НДДКР, ТПВ);
- 3) рівнями управління по вертикалі (країна, регіон, місто, підприємство);
- 4) суб'єктами управління по горизонталі (об'єднання підприємств, підрозділи окремого підприємства).

Процеси інтеграції забезпечують:

- 1) поглиблення співпраці суб'єктів управління, їх об'єднання;
 - 2) поглиблення взаємодії і взаємозв'язків між компонентами системи управління;
 - 3) при провадженні процесів інтеграції між окремими підсистемами і компонентами системи управління забезпечується поглиблення і конкретизація взаємозв'язків між ними, а також їх щільність, що дозволяє отримати алармові повідомлення на зміни у внутрішньому середовищі;
- Інтеграція за стадіями життєвого циклу об'єкту управління дозволяє:

- сформувати єдину узгоджену інформаційну систему управління, що включає показники якості, кількості, витрат за стадіями стратегічного управління тощо;
- отримати адекватний сучасним економічним процесам рівень організаційної та технологічної підготовки виробництва;
- забезпечити надійність функціонування промислового виробництва;
- досягти узгодженості характеристик за стадіями життєвого циклу кожного об'єкту;
- підвищити оперативність управління і раціональність структури ресурсоемності виробництва;
- 5) по вертикалі інтеграція досягається за рахунок узгодженого функціонування самостійних суб'єктів, що дозволяє отримати;

6) нові конкурентні переваги шляхом формування достатньої науково-дослідної бази, прогресивних та цільових інформаційних програм і технологій, устаткування тощо;

7) за використання уніфікованих інформаційних технологій і автоматизованих систем управління розвиваються зв'язки по вертикалі між виконавчими структурами в галузі ринкової, виробничої, соціальної інфраструктури, науково-технічного прогресу тощо;

8) нові тенденції, введення в дію нових нормативно-правових актів, досягнень НТП.

Не дозволяє:

1) пов'язати структурний аналіз із оптимізацією управління інноваційними процесами у промисловості;

2) використати принцип структурної інваріантності та суперпозиції складної системи;

Виконання завдання щодо формування інноваційного потенціалу країни передбачає наявність або сформування умов однакової вагомості впливу усіх незалежних змінних

(факторів, загроз чи ризиків) на залежну при функціонуванні складної системи у нелінійному середовищі.

Література

1. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / [Кіндзерський Ю.В., Якубовський М.М., Галиця І.О. та ін.]; за ред. канд. екон. наук Ю.В. Кіндзерського; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009. – 928 с.

2. Ладонько Л.С. Концептуальні підходи до вирішення проблем активізації інноваційних процесів у промисловості [Текст] / Л.С. Ладонько // Імперативи розвитку України в умовах глобалізації. Міжнародна науково-практична конференція. [м. Чернігів, 29–30 травня 2009 р.] – С. 46–54.

3. Ладонько Л.С. Алгоритм макроекономічного регулювання по досягненню національною промисловістю цільових орієнтирів інноваційного розвитку [Текст] / Л.С. Ладонько, О.М. Алимов // Економічна кібернетика : міжнародний науковий журнал, № 1–2(55–56) 2009 – С. 4–13.

О.М. КРАВЧЕНКО,
аспірантка, Чернігівський державний інститут економіки і управління

Впровадження інвестиційних проектів у стратегічні пріоритети національної економіки на стадії довгострокового планування

Розглянуто інституційні підходи щодо закономірностей економічного зростання. Запропоновано терміни «компонент статичний інноваційно-інвестиційного модуля» та «компонент динамічний інноваційно-інвестиційного модуля». Здійснено на підставі модульного принципу розбивку стратегічних напрямів соціально-економічного розвитку.

Рассмотрены институциональные подходы относительно закономерностей экономического роста. Предложены термины «компонент статический инновационно-инвестиционного модуля» и «компонент динамический инновационно-инвестиционного модуля». Разбивка стратегических направлений социально-экономического развития осуществлена на основе модульного принципа.

Institutional approaches to economic growth patterns were discussed. The terms «static component of innovation and investment modulus» and «dynamic component of innovation and investment module» were introduced. The partitioning the strategic directions of socio-economic development were done based on the modular principle.

Постановка проблеми. Відсутність цілісної концепції управління національною економікою породжує безліч пи-

тань на сучасному етапі економічного розвитку України. Перехід на програмний метод управління, котрий містить в собі систему програм та проектів, передбачає удосконалення діючої системи управління економікою. В кожній програмі передбачається комплекс взаємопов'язаних з ресурсами, виконавцями й термінами здійснення заходів, які належать до різних сфер діяльності (наукової, проектно-конструкторської, будівельної, виробничої та ін.). Реалізація запланованих заходів необхідна для вирішення важливих соціально-економічних і науково-технічних проблем, широкого застосування досягнень науки й техніки з метою забезпечення концентрації ресурсів на пріоритетних напрямках соціально-економічного розвитку країни. За рівнем значущості програми поділяють на національні, державні (міждержавні), галузеві (міжгалузеві), регіональні та цільові комплексні, а також надзвичайні. Головними складовими будь-якої з цих програм є визначення цілей, які мають досягатися завдяки стратегічним напрямкам і враховувати можливі і наявні ресурси для досягнення мети.

Державна програма економічного і соціального розвитку (надалі програма) як комплексна система цільових завдань і планованих державними органами ефективних шляхів і за-

собів досягнення поставлених цілей потребує не тільки встановлення термінів виконання цих завдань, визначення їх виконавців і джерел фінансування. Програма потребує також застосування дієвого механізму корегування на всіх етапах здійснення програмних заходів – від проекту до завершення чинної програми і реалізації наступної.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Для виявлення критеріїв щодо постановки завдань слід виділити такі принципи, об'єднавши їх внутрішніми взаємозв'язками (рис. 1).

Принцип безперервності при розробці державної програми соціально-економічного розвитку обумовлює взаємозв'язок її стратегічних напрямків. Принцип високого наукового рівня вимагає включити в план ті заходи, що відповідають сучасному рівню розвитку науки і техніки. Принцип гнучкості взаємопов'язаний з принципом безперервності і полягає в тому, що план і процес планування може змінювати свою направленість у зв'язку з виникненням непередбачуваних ситуацій. Принцип єдності полягає в тому, що планування має носити системний характер, тобто означає існування сукупності елементів планування. Їхній взаємозв'язок, наявність єдиного напрямку їх розвитку, орієнтованого на загальні цілі [11]. В.Ф. Савченко у процесі функціонування економічного середовища за системним підходом виділяє такі складові: виробнича інфраструктура, грошова одиниця, грошово-кредитна система, митна система, фінансова система, національна ідея як рушійна сила спільноти, наявність спільної мови, моралі, культури, звичаїв і традицій [7]. Тим більш що програма як цілеспрямована система повинна мати такі важелі керування, котрі приведуть її до визначеного стану, компенсуючи зовнішні збурення. Досягнення мети в більшості випадків має імовірнісний характер [3].

За визначенням доктора економічних наук В. Хана, основним елементом будь-якої економічної структури вважається технологічна сукупність, яка складається із спеціалізованих технологічних процесів. Найважливіша властивість такої структури – цілісність [12]. Економічна структура як складана система є передусім цілісною сукупністю елементів. Тобто, з одного боку, система – це цілісне утворення, а з іншого – в її складі можуть бути чітко виокремлені цілісні

об'єкти, які, в свою чергу, утворюють складні системи, однак будучи елементами системи більш складної організації. Однак не компоненти утворюють ціле (систему), а навпаки – при поділі цілого виявляють компоненти системи. Отже, первинність цілого – це головний постулат теорії систем. Система передусім є цілісна сукупність елементів. При певних умовах елементи системи можуть розглядатися як підсистеми. Це означає, що, з одного боку, система – цілісне утворення, а з іншого – в її складі можуть також бути виділені деякі цілісні об'єкти (елементи). При цьому елементи існують тільки в системі. Поза системою, це в кращому випадку, об'єкти, що володіють «системно-значимими властивостями». При входженні в систему елемент здобуває системно визначену властивість замість системно-значимої [3].

В економіці складаються стійкі технологічні ланцюги, які об'єднують пов'язані один з одним технологічні сукупності різних типів. Вони здійснюють послідовну переробку деякого набору вихідних ресурсів від видобутку корисних копалин до виробництва предметів кінцевого споживання. Велика група технологічних зв'язків, з'єднаних один з одним однотипними технологічними ланцюгами, утворює технологічний уклад. У його рамках здійснюється замкнутий макроекономічний цикл, що включає видобуток первинних виробничих ресурсів, усі стадії їх переробки і випуск набору кінцевих продуктів. Його іноді називають відтворювальним контуром [12]. Таким чином, ці технологічні зв'язки мають бути відображені в програмах соціально-економічного розвитку.

Інноваційно-інвестиційні процеси того чи іншого напрямку здійснюються у всіх сферах соціальної та економічної діяльності держави, а програма, в свою чергу, повинна мати усталену модель впровадження інновацій та інвестицій в окремі галузі економіки [5]. В. Хан стверджує, що економічна теорія науково-технічного інноваційного розвитку ґрунтується на концепції технологічних укладів, котрі становлять сукупність технологічно пов'язаних між собою виробництв. Виробництва, що входять в один технологічний уклад, об'єднані однаковим технічним рівнем, вимогами до якості вихідної сировини, напівфабрикатів і кінцевої продукції, а також до кваліфікації робочої сили. Життєвий цикл його утворює зміст відповідного етапу науково-технічного прогресу

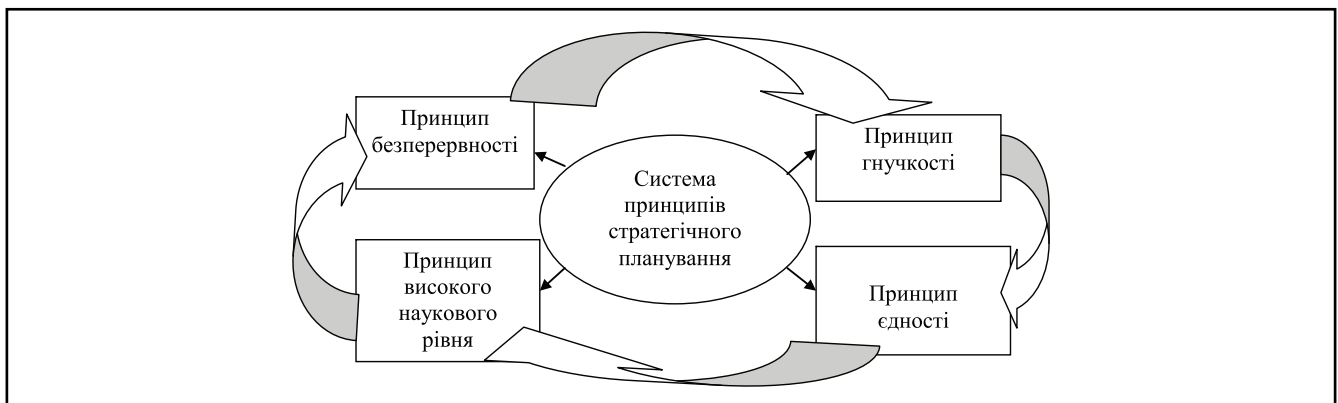


Рисунок 1. Система принципів стратегічного планування

(НТП), форма прояву якого визначається системою виробничих відносин [12].

Метою даної **статті** є виявлення шляхів реалізації стратегічних напрямів соціально-економічного розвитку завдяки методам управління інвестиційними проектами.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проект державної програми економічного і соціального розвитку України на 2010 рік (надалі – програма-проект) був розроблений відповідно до завдань та положень Програми діяльності Кабінету Міністрів України «Подолання впливу світової фінансово-економічної кризи та поступальний розвиток», Декларації цілей та завдань бюджету на 2010 рік (Бюджетної декларації), Прогнозу економічного та соціального розвитку України на 2010 рік, проекту Стратегії розвитку України «Україна 2020: стратегія національної модернізації», Цілей Розвитку Тисячоліття – Україна [14].

З метою забезпечення оптимального балансу інтересів держави, найманих працівників та власників цілі та заходи, визначені програмою-проектом, реалізовуватимуться шляхом тісної співпраці органів державної влади, профспілок та роботодавців. Методичною основою розроблення Державної програми є Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» [1].

Відповідно до результатів соціально-економічного розвитку країни, наявних проблем та впливу очікуваних змін зовнішньополітичної і зовнішньоекономічної ситуації на національну економіку у програмі-проекті визначено цілі, пріоритети соціально-економічного розвитку та система основних заходів щодо реалізації державної політики. Програма-проект не має дієвого механізму впровадження основних етапів економічного зростання на визначений період і по суті є документом для вивчення посадовцями всіх рівнів, науковцями і т.д.

Методологія управління цільовими комплексними програмами в сучасному стані перехідної економіки недостатньо задіяна, а особливо це стосується забезпечення інвестиціями. А тому важливим напрямом її удосконалення є використання та всебічний розвиток досвіду в процесі роботи з методами управління інвестиційними проектами. Таким чином програми можуть розглядатися як сукупність проектів, що утворюють мультипроект [10].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Проаналізувати стан проекту Державної програми економічного і соціального розвитку України на 2010 рік. Визначити основні пріоритети та шляхи їх досягнення. Запровадити модульний принцип при декомпозиції програми, застосувавши дієвий механізм статичного та динамічного компонентів інноваційно-інвестиційного модуля.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Економіка України – це система, яка поділяється на структури. Економічна наука розглядає структуру як якісне розчленування і кількісну пропорційність процесів виробництва, тобто відоб-

ражує внутрішньовиробничі зв'язки та залежності, що виникають під впливом суспільного поділу праці, рівня розвитку продуктивних сил і системи виробничих відносин. Кількісна пропорційність визначається обсягом, розміром і наявністю матеріально-речових чинників виробництва, а також формами економічних зв'язків. Таким чином, класифікація економічної структури розподіляється на:

- галузеву (співвідношення між галузями економіки);
- секторальну (співвідношення між ринковим та неринковим секторами);
- територіальну (співвідношення між регіонами);
- інституційну (співвідношення між підприємствами інфраструктури та рештою суб'єктів господарської діяльності);
- зовнішньоекономічну (співвідношення між зовнішнім та внутрішнім секторами) [4].

Соціально-економічні відносини є засобом, механізмом створення матеріальної і духовної основи життя суспільства, його добробуту. Вони формують зміст і структуру національної економіки, її продуктивні сили, структуру й обсяги виробництва продукції, системи розподілу, обміну і споживання, соціальну інфраструктуру. Система економічних відносин охоплює усі верстви населення, інтегруючи їх матеріальні та соціальні інтереси, створюючи передумови задоволення матеріальних і духовних потреб [6].

За сучасних умов держава виступає ініціатором і організатором стратегічного науково-технічного програмування, розробки та втілення середньострокових і довгострокових програм розвитку галузей, що визначають науково-технічний прогрес, впровадження нових технологій.

Як доктрина в правовому полі діяльності держави програма економічного й соціального розвитку – документ, в якому передбачається комплекс взаємопов'язаних з ресурсами, виконавцями й термінами здійснення заходів, які належать до різних сфер діяльності (наукової, проектно-конструкторської, будівельної, виробничої та ін.). Реалізація запланованих заходів необхідна для вирішення важливих соціально-економічних і науково-технічних проблем, широкого застосування досягнень науки й техніки з метою забезпечення концентрації ресурсів на пріоритетних напрямках соціально-економічного розвитку країни. За рівнем значущості програми поділяють на національні, державні (міждержавні), галузеві (міжгалузеві), регіональні та цільові комплексні, а також надзвичайні.

Як інструмент економічного зростання програма економічного й соціального розвитку – це комплексна система цільових завдань і планованих державою ефективних шляхів і засобів досягнення поставлених цілей, термінів виконання цих завдань, їх виконавців і джерел фінансування. У програмі економічного й соціального розвитку України на середньострокову перспективу відображаються: оцінка економічного й соціального розвитку України за попередній період та економічна кон'юнктура, що очікується на початок періоду, на який розробляється програма; концепція економічного й соціального розвитку України на середньострокову перспективу;

макроекономічна та соціальна політика; інституційні перетворення; інвестиційна, інноваційна, структурна, науково-технічна та аграрна політика; зовнішньоекономічна політика; регіональна економічна та екологічна політика [4].

Одночасно з проектом Державної програми уряд України подає Верховній Раді: підсумки економічного й соціального розвитку України за період з початку поточного року; прогноз економічного й соціального розвитку на наступний рік; проект Державного бюджету України.

Стосовно оцінки економічного та соціального розвитку за попередній період, то аналіз індексів добувної та переробної промисловості за період 2008–2010 років показує різкий спад показників у 2008 році, у 2009 році та повільний приріст за період січень–жовтень 2010 року (табл. 1) [13].

За підсумками 2009 року інвестиції в основний капітал знизилися на 41,5% (рис. 2). Станом на 14 квітня 2010 ро-

ку Державний комітет статистики оприлюднив звіт, в якому зазначалося, що скорочення інвестицій становило до 151,78 млрд. грн.; у 2009 році освоєно 192,88 млрд. капітальних інвестицій, а у 2008 році – 272,07 млрд. грн. [13].

Починаючи з 2002 року відбувалося відчутне пожаття ділової активності і відповідно зростання обсягів освоєння інвестиційних ресурсів і до 2008 року. Різкий спад інвестиційних капіталовкладень у четвертому кварталі 2008 року і весь 2009 рік став наслідком фінансової кризи.

Основною метою програми-проекту економічного і соціального розвитку України на 2010 рік є відновлення економічного зростання із закладанням інвестиційного фундаменту подальшого стійкого розвитку, що стане базовою передумовою для розв'язання гострих соціальних проблем та загального підвищення добробуту населення [14]. Програма-проект має у своїй структурі два розділи.

Таблиця 1. Динаміка індексів промислової продукції в порівнянні з попередніми періодами, %

Галузь	2009 рік в порівнянні з 2008 роком, %	Січень–жовтень 2010 року в порівнянні з відповідним періодом 2009 року (приріст або спад), %
1	2	3
Добувна промисловість, всього:	89,3	+ 3,7
В т. ч. – добування метал. руд	88,2	+ 17,6
вугілля і торфу	92,4	–2
вуглеводнів	97,4	–8,6
Переробна промисловість, всього:	73,4	+ 12,9
Харчова промисловість, всього:	93,9	+ 2,2
Зокрема, кондитерська	97,7	+ 3,5
Молочна	90,8	–2,4
М'ясна	87,8	+ 5,7
Тютюнова	87,4	–9,9
Напої	92,6	+ 3,9
Хліб	90,7	–
Консервовані овочі, фрукти	83,3	–10,6
Легка промисловість, всього:	74,1	+ 7,1
у т.ч. текстиль	72,6	+ 14,3
Одяг, хутро, вироби з хутра	71,4	+ 3,2
Шкіра, вироби з шкіри	84	+ 5,4
Обробка деревини	75,1	+ 9,3
Целюлозно-паперове виробництво	81,2	+ 2,2
Кокс і продукти нафтопереробки	96,6	+ 3,1
Хімічна промисловість, всього:	76,8	+ 20,4
у т.ч. хімічні продукти	67,9	+ 24,3
Гума	64,7	+ 9,6
Пластмаси	79,5	+ 8
Мінеральна продукція	61,6	+ 6,6
Металургія, всього:	73,4	+ 12,3
В т. ч. чавун, сталь....	76,6	+ 11,3
Труби	65,7	+ 8,9
Кольорові метали	79,6	+ 4,6
Обробка сталі	61,7	+ 24
Металеві вироби	61,5	+ 16,8
Машинобудування, всього:	54,9	+ 32,9
у т.ч. електромашини	75,8	+ 21,3
Побутові прилади	69,6	+ 22,1
Контрольно-вимірювальні прилади	52,8	+ 7,8
Машини для добувної промисловості	52,1	+ 43,3
Сільгоспмашини	55,1	+ 72,4
Машини для металургії	48,7	+ 17
Залізничний рухомий склад	47,7	+ 154,4
автотранспорт	19,1	+ 10,6
Електроенергія	88,9	+ 11

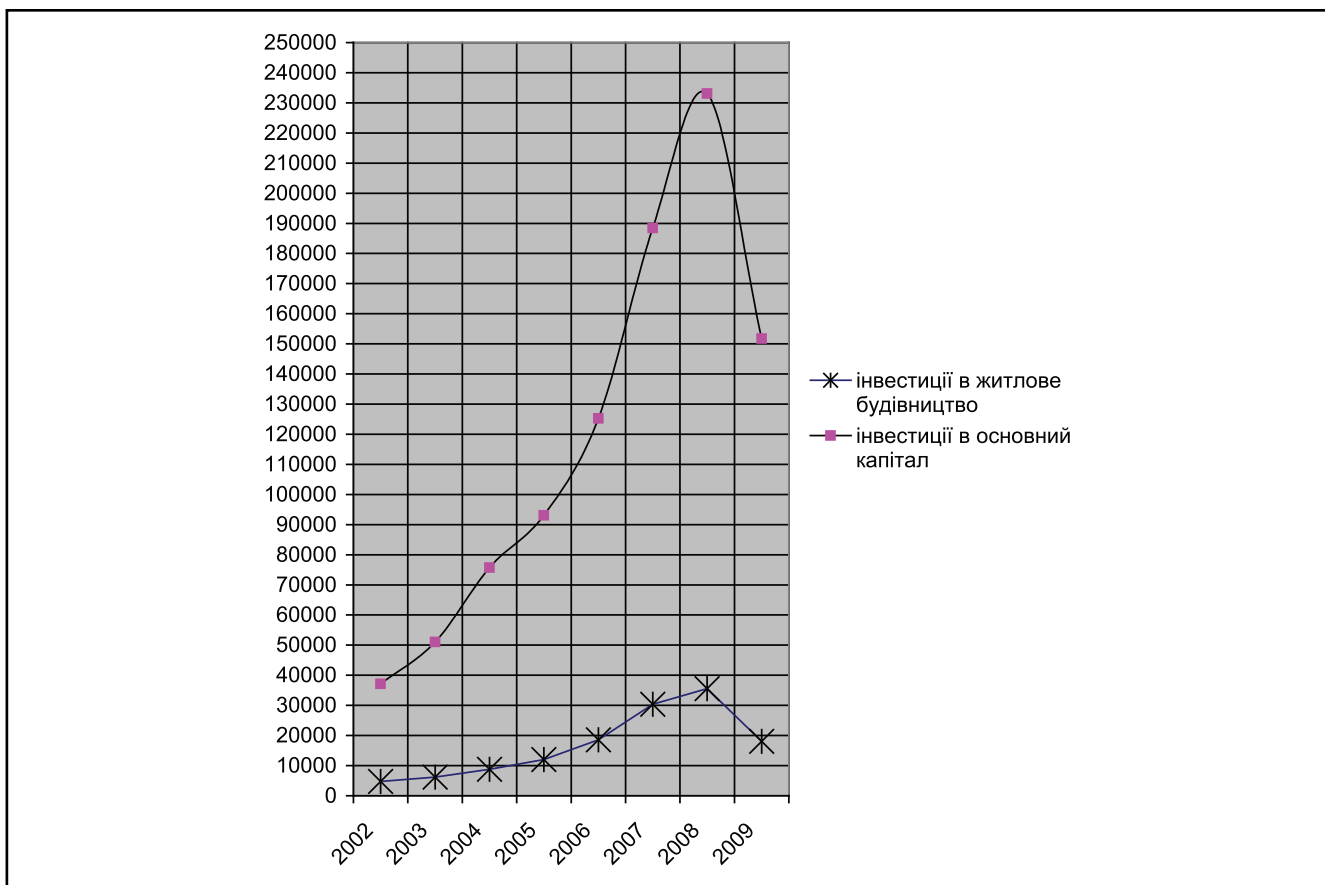


Рисунок 2. Динаміка інвестицій в основний капітал та інвестицій в основний капітал у житлове будівництво у фактичних цінах, млн. грн.

У розділі 1 «Оцінка тенденцій економічного розвитку У 2009 році» дуже скорочено розглянуто динаміку макроекономічних показників по основним галузям народного господарства в порівнянні на початку планового періоду станом на 1 січня 2009 року на початок другого півріччя 2009 року. Таким чином, не надано цілісної картини економічного зростання або спаду з відображенням на графіках, діаграмах та в таблицях.

Наступний розділ 2 «Цілі, пріоритети, завдання та заходи державної політики на 2010 рік» складається з семи напрямів.

Напрямок 1 «Забезпечення сприятливих умов для підвищення адаптивності економіки до зовнішніх шоків» містить в собі одинадцять пріоритетів, котрі в свою чергу підрозділяються на завдання. Завдання досягаються завдяки відповідним компонентам.

Напрямок 2 «Людина і сталий розвиток» складається з семи пріоритетів.

Напрямок 3 «Технологічний прорив в індустрії» має всього три основні пріоритети.

Напрямок 4 «Зняття інфраструктурних обмежень» містить тільки один пріоритет.

Напрямок 5 «Перехід до високоефективного агропромислового виробництва» має всього один пріоритет.

Напрямок 6 «Створення сучасної інноваційної системи» – жодного пріоритету.

Напрямок 7 «Україна і світ» не має жодного пріоритету і є, по суті, декларативним.

Основними компонентами, котрими досягаються виконання завдань по визначених програмою–проектом пріоритетах, є такі:

Компонент А. Внесення змін до нормативно–правової бази – прийняття відповідних законів або внесення змін до діючих законодавчих актів з метою усунення диспропорцій для всіх суб'єктів господарської діяльності.

Компонент Б. Програмно–цільовий – передбачається перегляд усіх цільових програм з метою уникнення дублювання в них заходів та завдань, що надасть можливість підвищити ефективність їх бюджетування.

Компонент В. Посилення кадрового потенціалу та підвищення якості державних послуг – посилення особистої відповідальності при запровадженні сучасних методів навчання та управління кадровим потенціалом з однієї сторони, та розробка нової моделі класифікації посад державних службовців, підготовка та виконання тренінгових програм у сфері державної служби, державного управління і європейської інтеграції для працівників органів державної влади та органів місцевого самоврядування.

Компонент Г. Структурно–організаційні та інформаційні заходи – розробка системи моніторингу та механізмів реалізації заходів державних цільових програм.

Компонент Д. Пряма бюджетна підтримка – при підготовці переліків пріоритетних регіональних інвестиційних проєктів, що потребують першочергової фінансової допомоги з державного бюджету у 2010 році.

Компонент Е. Міжнародне співробітництво та євроінтеграція – залучення інвестицій, у тому числі кредитів та технічної допомоги міжнародних фінансових організацій.

Розглянемо пріоритети напрямку І і визначимо, якими компонентами досягаються виконання їх завдань (табл. 2).

Як видно з табл. 2, присутність компоненти А (внесення змін до нормативно-правової бази) у всіх без винятку пріоритетах вказує на недосконалість правового поля України. Водночас для досягнення високих темпів зростання макроекономічних показників потребує вдосконалення система управління національним господарством. Необхідне запровадження ефективних механізмів народногосподарських зв'язків з урахуванням кращого європейського досвіду. Відсутність компоненти Д (пряма бюджетна підтримка) у більшості пріоритетів робить їх недосяжними в практичному руслі на сучасному етапі.

Сучасні тенденції розвитку світових і національних програм соціально-економічного розвитку та впровадження інноваційних технологій зумовлюють використання технологій управління проєктами для забезпечення їх успішної та ефективної реалізації. Промисловий сектор економіки України реформується у зв'язку з переходом до ринкових умов господарювання. Підприємства потребують реструктуризації капіталу, оновлення основних виробничих фондів, технології, організації виробництва. Все це вимагає значних фінансових ресурсів, якими підприємства не володіють, оскільки працюють збитково. Велика кредиторська заборгованість робить неможливим отримання банківських кредитів. Кошти від приватизації не є інвестиціями, оскільки прямують до бюджету країни.

За наведених обставин виникає потреба на державному та місцевих рівнях в контексті національних стратегій та програм, а також із врахуванням світових фінансово-економічних тенденцій, розробити адекватний механізм, який забезпечить оптимізацію взаємозв'язків різних суб'єктів ін-

вестиційної діяльності. Активізація інвестиційних процесів як на рівні окремих підприємств чи галузей, так і в економіці України в цілому стане необхідною передумовою позитивних досягнень в боротьбі за потужний національний капітал і достатні світові інвестиційні ресурси [8]. Кожен проєкт: або направлений на отримання прибутку, або соціальний, що має своєю метою отримання соціального ефекту – потребує значних капіталовкладень. Саме з метою формування та впровадження ефективної інвестиційної політики, створення дієвого високопродуктивного інвестиційного клімату розробляються короткострокові, середньострокові та довгострокові програми і стратегії соціально-економічного розвитку. Чітко визначені завдання, напрями, пріоритети, а також заходи і механізми сприятимуть збільшенню надходжень інвестицій, особливо іноземних, в економіку України для забезпечення її стрімкого та стабільного розвитку. Програму соціально-економічного розвитку можна представити за модульним принципом як модель з чотирьох рівнів (рис. 3).

Визначення 1. Статичні компоненти інвестиційно-інноваційного модуля (ІІМ) – складна комплексна система народногосподарської діяльності людини у відповідних сферах, де враховується галузевий принцип в межах територіального та інформаційного простору України як держави. Такі компоненти мають природу постійного, усталеного багатовікового досвіду, розвитку соціально-економічних відносин.

Визначення 2. Динамічний компонент ІІМ – система застосування методів та сучасних досягнень науково-технічного прогресу з метою досягнення ефектів економічного зростання та поступів на шляху соціального розвитку суспільства.

Представлена модель програми соціально-економічного розвитку має чотири рівні:

1. Рівень ЗНАННЯ акумулює накопичений досвід та теоретичні знання у формі методів та засобів застосування у практичній діяльності людей.

2. Рівень ТЕХНОЛОГІЇ визначає рівень застосування сучасних техніки та технології шляхом створення власного виробництва засобів виробництва та кінцевого продукту, а також шляхом перенесення чи запозичення досвіду розвинених країн в області застосування новітніх технологій.

Таблиця 2. Система «пріоритет-компонент» напрямку І

Пріоритети сталого розвитку	Якими компонентами досягається
Пріоритет 1.1. Макроекономічна стабільність	А, Б, Г, Е
Пріоритет 1.2. Оптимізація ролі держави та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності	А, Б, В, Е
Пріоритет 1.3. Розвиток конкуренції на внутрішньому ринку	А, Г, Е
Пріоритет 1.4. Становлення громадянського суспільства та підвищення ефективності дій Уряду	А, Б, В, Г, Е
Пріоритет 1.5. Оптимізація структури державного сектору економіки	А, Б, Г, Е
Пріоритет 1.6. Підвищення ефективності управління об'єктами державної власності	А, В, Г, Е
Пріоритет 1.7. Розвиток фінансових ринків	А, Б, В
Пріоритет 1.8. Підвищення конкурентоспроможності регіонів	А, Б, В, Г, Д, Е
Пріоритет 1.9. Побудова раціональної просторової основи організації публічної влади	А, Г
Пріоритет 1.10. Забезпечення стабільного інвестування економіки країни	А, Б, В, Г, Д, Е
Пріоритет 1.11. Формування єдиної комплексної державної експортної політики	А, Б, В, Г, Е

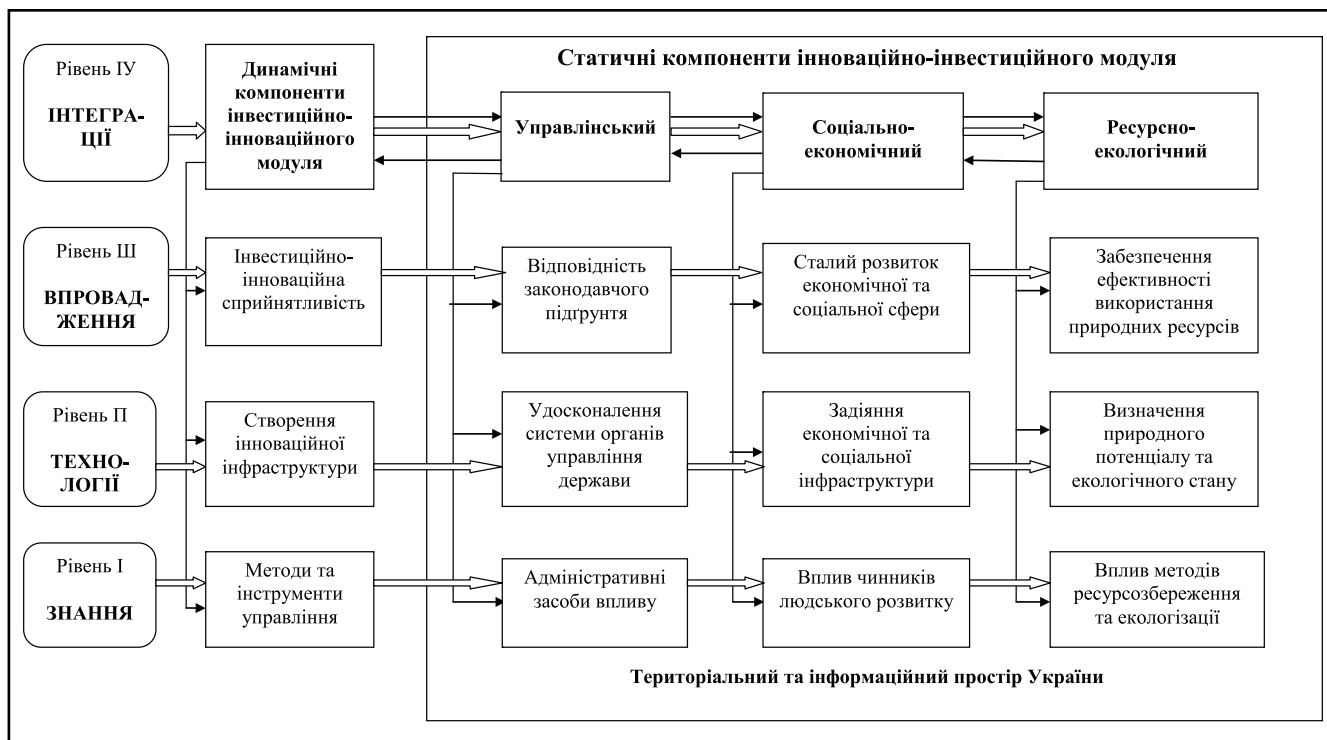


Рисунок 3. Модель відтворення програми соціально-економічного розвитку за модульним принципом

3. Рівень ВПРОВАДЖЕННЯ – стан реалізації інвестиційно-інноваційних проектів у всіх сферах діяльності суспільства з урахуванням пропорційного динамічного розвитку економіки держави.

4. Найвищий рівень ІНТЕГРАЦІЇ – рівень цілісної системи інвестиційно-інноваційного модуля всіх внутрішніх взаємозв'язків та зовнішніх впливів і обмежень.

Інноваційно-інвестиційний модуль як складна система технологічних зв'язків в межах усталених комплексів народногосподарської діяльності людини дозволяє залучити відповідні інвестиційні ресурси для впровадження нових технологій, знань, продуктів протягом дії програм соціально-економічного розвитку на визначений період [9].

Сутність структурування національної економіки повинен відображатися у взаємодії стратегічних напрямів соціально-економічного розвитку. Структурні пропорції різного характеру відображають відповідні співвідношення між складовими господарського комплексу.

Структурованість національної економіки закономірно має відображатися і в програмному забезпеченні її розвитку.

Технологічні уклади – основа інноваційного розвитку. По технологічним параметрам розрізняють інновації продуктової та процесної. За допомогою продуктових інновацій отримують принципово нові соціально корисні продукти із застосуванням нових матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих вузлів. Процесні інновації полягають в розробці та застосуванні нових технологій, методів організації, створенні нових організаційних структур [5]. Інноваційно-інвестиційний модуль має природу процесних інновацій і таким чином повинен об'єднувати завдяки технологічним зв'язкам всі етапи

економічних перетворень в рамках програм соціально-економічного розвитку. Вибір та об'єднання технологій в єдиний процес становлення виробничих відносин є суть процес управління економікою. Вважається, що сучасне суспільство є органічно зануреним в технологічний простір, і потрібно тільки знайти свій шлях. Кожна з технологій розвивається з врахуванням попереднього досвіду, і надалі її супроводжують технічні та економічні, соціологічні та екологічні, політичні та організаційні проблеми сьогодення [5].

Висновки

Одним з основних стратегічних напрямків програм соціально-економічного розвитку таким чином є інноваційно-інвестиційний модуль, котрий в поєднанні з іншими складовими становить єдиний цілісний механізм соціально-економічного розвитку на визначений період. Застосування модульного принципу при розробці таких програм є ефективним і простим у виконанні основних етапів виконання проектів розвитку регіону і держави в цілому.

Альтернативним варіантом інвестування економіки України щодо державного забезпечення є внутрішні та зовнішні інвестиції. Як відзначено в Законі України «Про інвестиційну діяльність», створення пільгових умов інвесторам, що здійснюють інвестиційну діяльність у найбільш важливих для задоволення суспільних потреб напрямках, спроможне забезпечити реалізацію національних інтересів України шляхом сприяння надходження інвестицій в реальний сектор економіки, створення ефективної системи захисту прав і інтересів інвесторів, як вітчизняних, так і іноземних [2]. Проблема полягає в тому, що українські підприємства не стали прива-

близькими об'єктами для національних інвесторів. Надто незадовільними залишаються темпи зростання прямих іноземних інвестицій. Лише деякі суб'єкти господарювання промисловості України відповідають критеріям авторитетних світових рейтингових агентств. Це підприємства хімії, нафтохімії, паливно-енергетичного комплексу.

Розробка державних програм економічного й соціального розвитку регіонів відбувається з орієнтацією на проект національної програми соціально-економічного розвитку.

Доцільно застосувати ефект інноваційно-інвестиційного модуля при розробці програм соціально-економічного розвитку на 2011 рік на регіональному рівні.

Література

1. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України [Електронний ресурс]: закон України від 23.03.2000 р №1602-Ш // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Про інвестиційну діяльність [Текст]: Закон України від 18 вересня 1991 р. №1560-XII // Юридичний вісник України. – 2007. – №40.
3. Бурачек В.Г. Основи системного аналізу. Конспект лекцій [Текст] / В.Г. Бурачек, В.І. Зацерковний. – Чернігів: ЧДІЕіУ, 2010. – 152 с.
4. Перехідна економіка [Текст]: підручник / В.М. Гець, Є.Г. Панченко, Е.М. Лібанова [та ін.]; за ред. В.М. Гейця. – К.: Вища школа, 2003. – 591 с.: іл.
5. Гринев В.Ф. Инновационный менеджмент [Текст]: учеб. пособие / В.Ф. Гринев. – К.: МАУП, 2001. – 152 с.

6. Заблоцький Б.Ф. Національна економіка [Текст]: підручник / Б.Ф. Заблоцький. – Львів: Новий Світ-2000, 2010. – 582 с.
7. Савченко В.Ф. Потенціал національної економіки України [Текст]: монографія / В.Ф. Савченко. – Чернігів: ЧДІЕіУ, 2009. – 274 с.
8. Кравченко О.М. Програми стратегічного розвитку регіону: переваги та недоліки [Текст] / О.М. Кравченко // Управління проектами та розвиток виробництва: Збірник наукових праць. – 2009. – №3(31). – С. 22–30.
9. Кравченко О.М. Сутність і призначення інвестиційного модуля в програмах регіонального розвитку [Текст] / О.М. Кравченко // Управління проектами та розвиток виробництва: Збірник наукових праць. – 2010. – №1(33). – С. 119–127.
10. Мазур І.І. Управление проектами [Текст]: справочное пособие / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро [и др.]; под редакцией И.И. Мазура и В.Д. Шапиро. – М.: Высшая школа, 2001. – 875 с.: илл.
11. Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємства. Практикум [Текст]: навчальний посібник / Г.М. Тарасюк. – К.: Кондор, 2004. – 266 с.
12. Хан В. Закономірності економічного зростання [Текст] / В. Хан // Економіст: Збірник наукових праць. – 2007. – №5. – С. 56–61.
13. Статистичні дані за 2009–2010 роки [Електронний ресурс] // режим доступу: ukrstat.gov.ua
14. Проект Державної програми соціально-економічного розвитку на 2010 рік [Електронний ресурс] // режим доступу: <http://gue.cg.ukrtel.net>

М.І. ЛЯХНО,
аспірант, НДЕІ

Загальні методичні підходи до прогнозування науково-технічного прогресу (НТП)

Стаття присвячена розкриттю сутності соціально-економічного прогнозування з врахуванням НТП, завдань і методів прогнозування НТП на різних стадіях його розвитку, при цьому розглянуто можливість застосування факторних та структурних моделей у прогнозуванні. Особлива увага приділена динамічній моделі міжгалузевого балансу як унікального інструмента вирішення прогнозних завдань.

Статья посвящена раскрытию сути социально-экономического прогнозирования, задач и методов прогнозирования НТП на разных стадиях его развития, при этом рассматривается возможность применения факторных и структурных моделей в прогнозировании. Особое внимание уделено динамической модели межотраслевого баланса как уникального инструмента решения прогнозных задач.

The article is devoted to disclosing the essence of the socio-economic forecasting, objectives and methods of forecasting STPs at different stages of its development, while considered the possibility of application of factor and structural models in forecasting. Particular attention is paid to the dynamic model of input-output balance, as a unique tool for solving prediction problems.

Постановка проблеми. Науково-технічний прогрес є безперервним і складним процесом відкриття і використання нових знань і досягнень в господарському житті. У результаті НТП відбувається розвиток і вдосконалення всіх елементів продуктивних сил: засобів і предметів праці, робочої сили, технології, організації та управління виробництвом, а безпосереднім результатом НТП є інновації або нововведення і зміни техніки і технології, в яких реалізуються

наукові знання. Тому дослідження закономірностей НТП, визначення методів прогнозування на різних стадіях його розвитку є важливим і своєчасним науковим завданням.

Метою даної **статті** є розкриття сутності соціально-економічного прогнозування з врахуванням НТП, завдань і методів прогнозування НТП на різних стадіях його розвитку, можливості застосування при цьому факторних та структурних моделей.

Виклад основного матеріалу. У своєму розвитку НТП пройшов кілька етапів. Перший етап – перша промислова революція кінця XVIII – початку XIX століття, який характеризувався переходом до машинного виробництва на науковій основі. Другий етап – друга промислова революція кінця XIX – початку XX століття, в основі якого був розвиток продуктивних сил на машинній основі, зміна енергетичної основи виробництва, розвиток науки на базі техніки, перехід до стадії автоматизації виробництва, створення нових галузей. Третій етап – третя промислова революція середини XX століття, що переросла в науково-технічну революцію (НТР). НТР – це корінне якісне перетворення продуктивних сил на основі перетворення науки в провідний чинник виробництва, безпосередню продуктивну силу.

В останні десятиліття XX століття почали складатися ознаки нового четвертого етапу промислової революції. Його основні риси: перетворення технології виробництва на основі електроніки; регулювання в зростаючих масштабах біологічних процесів і систем; комплексна автоматизація виробництва; нові види енергетики; технологія виготовлення нових матеріалів тощо.

Історичний досвід свідчить, що на всіх етапах розвитку НТП здійснювався в наступних формах: еволюційний, революційний і комбіновано. Узагальнююче вираження впливу НТП на процес відтворення – це зміна співвідношення між екстенсивним та інтенсивним зростанням на користь останнього. При цьому головним результатом НТП було підвищення економічної ефективності, яка формується і матеріалізується у виробництві.

На теперішній час прогнозування та регулювання розвитку науки і техніки здійснюється через систему таких прогнозних документів: загальнодержавного прогнозу науково-технічного розвитку на термін до 15 років; приватних науково-технічних прогнозів на макроекономічному та галузевому рівнях на 5–10 років; державних цільових науково-технічних програм на 10–15 років. Об'єднує зазначені документи державна науково-технічна політика.

У загальнодержавному прогнозі науково-технічного розвитку мають відображатися:

- техніко-економічна оцінка найважливіших досягнень вітчизняної та світової науки і техніки;
- висновки про використання науково-технічних досягнень;
- визначення пріоритетних напрямків НТП і першочергових міжгалузевих науково-технічних завдань;

- варіанти шляхів і засобів вирішення цих завдань;
- оцінка соціально-економічних наслідків НТП.

При розробці науково-технічних прогнозів в якості об'єктів прогнозування можуть виступати різні напрямлення НТП, а також основні стадії інноваційного циклу. Перспективні (на 5–10 років) та річні приватні науково-технічні прогнози грають важливу роль у державному регулюванні НТП. Вони можуть розроблятися на всіх рівнях управління (економіка країни, область, міжгалузевий комплекс, галузь, підприємство). Державні цільові науково-технічні програми розробляються з найважливіших проблем і найбільш перспективних напрямків науки і техніки, які мають загальнодержавне значення і міжгалузевий характер. Ці програми спрямовані на створення нових поколінь техніки і базових технологій і розробляються на строк до 10–15 років, що охоплює весь інноваційний цикл нововведень. Виділяють загальнодержавні, галузеві і регіональні науково-технічні програми.

Державна науково-технічна політика дає уявлення про ставлення держави до наукової і науково-технічної діяльності, визначає цілі, напрями і форми діяльності органів державної влади у сфері науки, техніки та реалізації їх досягнень.

Її основними цілями є: розвиток, раціональне розміщення та ефективне використання науково-технічного потенціалу; забезпечення прогресивних структурних змін у сфері матеріального виробництва, підвищення його ефективності та конкурентоспроможності продукції; збільшення вкладу науки і техніки в розвиток економіки держави, реалізацію найважливіших соціальних завдань; зміцнення обороноздатності країни; поліпшення навколишнього середовища.

Науково-технічний прогрес протікає в рамках інноваційного циклу, тобто процесу створення, освоєння, використання і старіння нововведень. Інноваційний цикл складається з ряду стадій: фундаментальні та пошукові дослідження; прикладні дослідження; техніко-економічні розробки; дослідне виробництво; підготовка виробництва; серійне виробництво, експлуатація і старіння нововведень. Розглянемо їх більш детально.

Кожна стадія характеризується специфічними обсягом завдань, особливим підходом до їх вирішення, певним складом і рівнем підготовки та кваліфікації учасників, набором засобів і предметів праці, матеріальними і фінансовими ресурсами, різними організаційними формами об'єднання вивчених і управління їх діяльністю. Специфіка стадій визначає характер, структуру цілей і завдань прогнозування і вибір методів їх вирішення.

Фундаментальні і пошукові дослідження спрямовані на відкриття невідомих раніше законів природи, суспільства і людського мислення, припускають виявлення, вивчення та систематизацію об'єктивних явищ і закономірностей розвитку природно-наукових і суспільних процесів.

Прикладні дослідження включають вивчення технічної можливості, соціально-економічної ефективності і шляхів практичного використання результатів фундаментальних і пошукових досліджень у конкретній області (галузі).

Техніко-економічні розробки передбачають вибір найбільш перспективних конструкторських, технологічних, проектних та економічних розробок, що дозволяють забезпечити створення нових або вдосконалених виробів, споруд, процесів і систем управління, істотно впливають на зростання продуктивності праці, скорочення витрат матеріалів на одиницю продукції, раціональне використання природних ресурсів.

Якщо прогнозований процес можна представити еволюційним, без стрибків, то застосування статистичних і формалізованих методів виправдано. Якщо у прогнозованому процесі можлива поява стрибків, то необхідно застосовувати методи експертних оцінок для визначення стрибка і оцінки часу його здійснення, а на ділянках еволюційного процесу слід застосовувати статистичні або інші формалізовані методи.

Прогнозування фундаментальних та прикладних досліджень здійснюють шляхом застосування системного аналізу і синтезу, методу експертних оцінок, розробки сценаріїв, побудови «деревця цілей». Це дозволяє провести структуризацію проблем, знайти доцільну послідовність рішень, отримати варіанти кількісних оцінок, вибрати напрямок досліджень.

На нашу думку, в сучасній практиці залишаються недооціненими динамічна модель міжгалузевого балансу, метод «витрати – випуск» при прогнозуванні на стадії техніко-економічних розробок.

Прогноз економічних і технічних показників нової продукції проводиться на основі застосування комбінації методів екстраполяції, аналізу патентної документації та науково-технічної інформації, методу експертних оцінок.

При прогнозуванні на стадіях дослідного виробництва, підготовки виробництва, серійного виробництва та експлуатації застосовують методи експертних оцінок, факторного аналізу, імітаційні методи. Особливе місце в прогнозах займає система укрупнених балансових розрахунків.

У даному випадку під прогнозом розуміється науково обґрунтоване судження про можливі стани об'єкта в майбутньому, про альтернативні шляхи і терміни його здійснення. Соціально-економічне прогнозування – це процес розробки економічних і соціальних прогнозів, заснований на наукових методах пізнання економічних і соціальних явищ та використання всієї сукупності методів, способів і засобів економічної прогностики.

Економічне прогнозування має своїм об'єктом процес конкретного розширеного відтворення у всьому його різноманітті. Предметом економічного прогнозування є пізнання можливих станів функціонуючих економічних об'єктів у майбутньому, дослідження закономірностей і способів розробки економічних прогнозів.

В основі економічного прогнозування лежить припущення про те, що майбутній стан економіки значною мірою зумовлюється її минулим і сьогоденням станами, а майбутнє несе в собі і елементи невизначеності. Це пояснюється такими моментами: наявністю не одного, а безлічі варіантів можливого розвитку; дію економічних законів у майбутньому залежить не тільки від минулого і сьогодення станів економіки,

а й від управлінських рішень, які ще тільки повинні бути прийняті і реалізовані; неповнота ступеня пізнання економічних законів, дефіцит і недостатня надійність інформації.

Розрізняють три форми наукового передбачення: гіпотезу, прогноз і план.

Гіпотеза характеризує наукове передбачення на рівні загальної теорії. На рівні гіпотези дається якісна характеристика досліджуваних об'єктів, що виражає загальні закономірності їх поведінки.

Прогноз у порівнянні з гіпотезою має значно більшу якісну і кількісну визначеність і відрізняється більшою вірогідністю.

План є постановкою точно визначеної мети і передбачення конкретних, детальних подій досліджуваного об'єкта. Його відмінні риси: визначеність, конкретність, адресність, обов'язковість або індикативність. Між прогнозом і планом є істотні відмінності. Прогноз носить імовірнісний, а план обов'язковий характер. План – це однозначне рішення, а прогноз по своїй суті має ймовірний зміст. У той час як планування спрямоване на прийняття і практичне здійснення управлінських рішень, мета прогнозування – створити наукові передумови для їх прийняття.

Таким чином, завдання економічного прогнозування полягає, з одного боку, в тому, щоб з'ясувати перспективи найближчого або більш віддаленого майбутнього в досліджуваній сфері, а з іншого боку, сприятиме оптимізації поточного та перспективного планування та регулювання економіки, спираючись на складений прогноз.

Під методами прогнозування слід розуміти сукупність прийомів і способів мислення, що дозволяють на основі ретроспективних даних зовнішніх і внутрішніх зв'язків об'єкта прогнозування, а також їх вимірювань в рамках даного явища або процесу вивести судження визначеного та достовірного щодо майбутнього стану і розвитку об'єкта.

У даний час налічується понад 150 різних методів прогнозування, з яких на практиці використовується 15–20. У процесі економічного прогнозування використовуються як загальні наукові методи і підходи до дослідження, так і специфічні методи, властиві соціально-економічному прогнозуванню. В числі загальних методів можна виділити такі:

- комплексний метод полягає в розгляді явищ у їх взаємозалежності, використовуючи для цього методи дослідження не тільки даної, а й інших наук, які вивчають ці явища;
- системний метод передбачає дослідження кількісних і якісних закономірностей протікання імовірнісних процесів в складних економічних системах;
- структурний метод дозволяє встановити причини досліджуваного явища, пояснити його структуру; системно-структурний метод передбачає, з одного боку, розгляд системи як цілого, що динамічно розвивається, а з іншого – розчленування системи на складові структурні елементи і розгляд їх у взаємодії.

Специфічні методи економічного прогнозування цілком і повністю пов'язані з економічною прогностикою. Серед ін-

струментів економічної прогностики важливу роль відіграють економіко-математичні методи, методи економіко-математичного моделювання, статистичної екстраполяції та ін. Важливе значення для прогнозування має відповідність форм і параметрів передбачення об'єктивним можливостям і тенденціям, які будуть реалізовані в майбутньому і в той же час є у сьогоденні у вигляді паростків цього майбутнього.

Типологія прогнозів будується залежно від різних критеріїв і ознак. В їхньому числі можна виділити такі:

- 1) масштаб прогнозування;
- 2) часовий горизонт прогнозу;
- 3) характер об'єкта;
- 4) функціональні ознаки;
- 5) ступінь детермінованості (визначеності) об'єктів прогнозування;
- 6) характер розвитку об'єктів прогнозування в часі;
- 7) ступінь інформаційної забезпеченості об'єктів прогнозування.

За масштабом прогнозування виділяють:

- макроекономічний прогноз;
- структурний (міжгалузевий і міжрегіональний) прогноз;
- прогнози розвитку народногосподарських комплексів (енергетичного, інвестиційного, аграрно-промислового та ін.);
- прогнози галузеві і регіональні;
- прогнози розвитку окремих підприємств, а також окремих виробництв і продуктів.

За часом попередження або часового горизонту всі прогнози поділяються на:

- короткострокові (від 1 місяця до 1 року);
- середньострокові (від 1 року до 5 років);
- довгострокові (від 5 років до 15–20 років);

Часовий горизонт прогнозу можна визначити як відрізок часу, в рамках якого зміни обсягу прогнозованого об'єкта представляються порівнянними з його початкової величиною, і як період, протягом якого на об'єкт прогнозування впливають рішення, вживані сьогодні, тобто в момент розробки прогнозу.

Під системою соціально-економічного прогнозування розуміється певна єдність методології, організації та розробки прогнозів, які забезпечують їх узгодженість, наступність і безперервність. Національне прогнозування носить комплексний характер, охоплюючи всі рівні і аспекти розширеного відтворення.

Науково-технічні прогнози розглядають досягнення науково-технічного прогресу, розвиток фундаментальних і прикладних досліджень, нових видів техніки і технології, визначають наслідки НТП. Соціально-економічні прогнози досліджують питання динаміки рівня життя населення, доходів, споживання населенням продуктів харчування і невикористаних товарів, розвитку галузей соціальної інфраструктури, демографії, зайнятості населення тощо.

При безперервному характері прогнозування аналіз його об'єкта відбувається також безперервно, супроводжуючи

все формування прогнозів, тим самим здійснюється зворотний зв'язок між реальним об'єктом і його прогностичної моделлю. У результаті наукового аналізу господарських процесів і тенденції розвитку економіки визначається, наскільки прийняті рішення відповідають майбутнього розвитку, виявляються невідповідності в економіці, досягнутий в країні рівень порівнюється зі світовим досвідом.

Оцінка об'єкта прогнозування базується на поєднанні аспектів детермінованості (визначеності) і невизначеності.

Економіко-математична модель це система формалізованих співвідношень, що описують основні взаємозв'язки елементів, які утворюють економічну систему. Система економіко-математичних моделей економетричного типу служить для опису складних процесів економічного чи соціального характеру.

Найпростіша економіко-математична модель може бути представлена, наприклад, у вигляді:

$$Z = a \cdot C \cdot x.$$

Така модель може бути використана для визначення потреби в матеріалах, потрібних для виготовлення якого-небудь виробу. В цьому випадку Z – загальна потреба в продукції, a – норма витрати матеріалу на один вид продукції, x – кількість виробів.

Ця модель набуває більш складного вигляду, якщо визначається потреба в матеріалах для виготовлення кількох видів продукції:

$$Z = a_1 x_1 + a_2 x_2 + \dots + a_n x_n$$

або

$$\sum_{i=1}^n Z = a_i x_i, \text{ де } n = 1, 2, 3, \dots, n$$

Ця модель показує залежність потреби в матеріалах від двох факторів: обсягу продукції і норм витрат матеріалів і називається дескриптивною (описовою).

Певні види моделей економічного та соціального прогнозування можуть класифікуватися в залежності від критерію оптимізації або найкращого очікуваного результату. Так, наприклад, розрізняють економіко-математичні моделі, в яких мінімізуються витрати, та моделі, в яких бажано отримати, наприклад, максимум продукції.

З урахуванням фактору часу моделі можуть бути статичними, коли обмеження в моделі встановлені для певного відрізка часу, чи динамічними – у цьому випадку обмеження встановлені для декількох відрізків часу.

Розрізняють факторні та структурні моделі економічного типу. Один і той же тип моделей може бути застосований до різних економічних об'єктів. Залежно від рівня розгляду економічних показників розрізняють макроекономічні, міжгалузеві, галузеві та регіональні моделі.

Факторні моделі описують залежність рівня та динаміки того чи іншого показника від рівня і динаміки економічних показників-аргументів або факторів, що на нього впливають. Факторні моделі можуть включати різну кількість змін-

них величин і відповідних їм параметрів. Найпростішими видами факторних моделей є однофакторні, в яких чинником є якийсь-небудь тимчасовий параметр.

Багатофакторні моделі дозволяють одночасно враховувати вплив кількох факторів на рівень і динаміку прогнозованого показника. У практиці економічного прогнозування для оцінки ролі окремих факторів випуску продукції використовується математична формула, що показує залежність обсягу створеної продукції від функціонування основних факторів виробництва, їх кількісного та якісного складу. Вона отримала назву виробничої функції. Виробнича функція на мікрорівні висловлює технічне співвідношення між кількістю чинників, що використовуються виробниками, і обсягом отриманої продукції. У найзагальнішому вигляді ця залежність може бути представлена наступним чином:

$$Y = f(a_1, a_2, \dots, a_n),$$

де Y – обсяг продукції;

$a_1, a_2, \dots, a_n$ – використані фактори виробництва.

При цьому розрізняють чинники внутрішні (ендогенні) і зовнішні (екзогенні).

Для більш поглибленого аналізу динаміки економічного зростання на макrorівні важливо досліджувати взаємозв'язок між обсягом виробництва і його різними чинниками. Першим варіантом стала виробнича функція Кобба – Дугласа, що показує залежність загального випуску продукції від двох чинників: капіталу та праці. Надалі було враховано також вплив третього чинника – технічного прогресу. У результаті модель Кобба – Дугласа прийняла такий вигляд:

$$Q = A \times L^\alpha \times K^\beta$$

де A – технологічний коефіцієнт, фактор, що відображає вплив технічного прогресу і часу.

L – витрати праці,

β – коефіцієнт еластичності по праці, що характеризує приріст обсягу випуску продукції, що припадає на 1% приріст капіталу;

α – коефіцієнт еластичності по капіталу, що характеризує приріст обсягів випуску продукції, який припадає на 1% приросту витрат праці.

Якщо сума показників ступеня ($\beta + \alpha$) дорівнює одиниці, то функція Кобба – Дугласа є лінійно однорідною, тобто вона демонструє постійну віддачу при зміні масштабів. Структурні моделі описують співвідношення, зв'язки між окремими елементами, що утворюють одне ціле або агрегат. Ці моделі є моделями структурно-балансового типу, де поряд з розбивкою будь-якого агрегату на складові елементи розглядаються взаємозв'язки цих елементів. Такі моделі мають матричну форму і застосовуються для аналізу і прогнозу міжгалузевих і міжрайонних зв'язків. З їх допомогою описується взаємозв'язок потоків, наприклад міжсекторна поставка продукції. Найбільш поширеною формою структурно-балансової моделі є міжгалузевий баланс виробництва і розподілу продукції.

Комплекс міжгалузевих моделей включає укрупнену динамічну і розгорнуту натурально-вартісну моделі. Єдність системи

забезпечується використанням для побудови натурально-вартісного міжгалузевого балансу основних показників динамічної моделі таких як ВВП, структура його розподілу, а також показників, що характеризують потребу галузей матеріального виробництва у продукції інших галузей, в інвестиціях та ін.

Залежно від номенклатури продукції, використаної сировини та ін. розрізняють однопродуктові і багатодуктові моделі. До перших відносяться моделі, в яких встановлено одне обмеження щодо попиту на продукцію, що виробляється галуззю в цілому, або одне обмеження на кількість сировини або іншого спожитого ресурсу. Наприклад, у паливній промисловості може бути встановлено одне таке обмеження – за тепловіддачею енергоносія.

У багатодуктових моделях розглядаються два і більше обмежень за попитом на продукцію, що виробляється галуззю в цілому, і на споживання сировини або будь-якого іншого ресурсу.

Міжгалузевий баланс являє собою економіко-математичну модель, утворену перехресним накладенням рядків і колонок таблиці, тобто балансів розподілу продукції і витрат на її виробництво, ув'язаних за підсумками. Головними показниками є коефіцієнти повних та прямих витрат.

Динамічна модель міжгалузевого балансу характеризує виробничі зв'язки народного господарства на ряд років, відображає процес відтворення у динаміці. За моделі міжгалузевого балансу виконуються два типи розрахунків: перший тип, коли за заданим рівнем кінцевого споживання розраховується збалансований обсяг виробництва і розподілу продукції; другий тип, що включає змішані розрахунки, коли за заданими обсягами виробництва за одним галузям (товарів) і заданому кінцевого споживання в інших галузях розраховується баланс виробництва і розподілу продукції в повному обсязі.

Найбільшого поширення отримала матрична економіко-математична модель міжгалузевого балансу. Вона являє собою прямокутну таблицю (матрицю), елементи якої відображають зв'язки економічних об'єктів. Кількісні значення цих об'єктів обчислюються за встановленими в теорії матриць правилами. У матричній моделі відбивається структура витрат на виробництво і розподіл продукції і знову створеної вартості.

На основі приведеної таблиці матеріальних потоків в економіці наведемо теоретичний зміст динамічної моделі, які також теоретично достатньо відомі. Використаємо коефіцієнти DF_{ij} , які показують кількість продукції (основних фондів) i -ї галузі, яка у формі капітальних вкладень забезпечила приріст основних фондів в j -ї галузі.

Якщо нагромадження основних фондів в галузі виділено в окрему матрицю (DF_{ij}), то в порівнянні з статичною моделлю в складі кінцевого продукту галузі (Z) залишаються лише особисте і державне споживання і чистий експорт. Зберігається зв'язок між кінцевим продуктом статичної і динамічної моделі:

$$\sum_{j=1}^n DC_{ij} + z_i = y_i \quad (2)$$

Схема міжгалузевих потоків за динамічною моделлю міжгалузевого балансу

Сфери діяльності (галузі)	Матриця матеріальних потоків між сферами діяльності (галузями)					Матриця приросту основних фондів в розрізі сфер діяльності (галузей)					Кінцевий продукт (без нагромадження основних фондів)	Випуск
	1	2	3	j	n	1	2	3	j	n		
1	x_{11}	x_{12}	x_{13}	..	x_{1n}	$ДФ_{11}$	$ДФ_{12}$	$ДФ_{13}$	...	$ДФ_{1n}$	z_1	X_1
2	x_{21}	x_{22}	x_{23}	..	x_{2n}	$ДФ_{21}$	$ДФ_{22}$	$ДФ_{23}$	...	$ДФ_{2n}$	z_2	X_2
3	x_{31}	x_{32}	x_{33}	...	x_{3n}	$ДФ_{31}$	$ДФ_{32}$	$ДФ_{33}$	...	$ДФ_{3n}$	z_3	X_3
l	...	...	...	..	...	...	...	...	...	...	...	...
N	x_{n1}	x_{n2}	x_{n3}	.	x_{nn}	$ДФ_{n1}$	$ДФ_{n2}$	$ДФ_{n3}$	...	$ДФ_{nn}$	z_n	X_n

Тобто сума потоків приросту основних фондів і кінцевого продукту динамічної моделі дорівнює кінцевій продукції статичної моделі, а загальне рівняння має вигляд:

$$X_i = \sum_{j=1}^n x_{ij} + \sum_{j=1}^n ДЦ_{ij} + z_i \quad (3)$$

Позначають приріст продукції j-тої галузі за рік $ДЦ_{ij}$, а співвідношення приросту продукції і приросту основних фондів за один рік як коефіцієнт витрат фондів, $ДФ_{ij}$, створених в i-тій галузі, на одиницю приросту продукції j-тої галузі:

$$b_{ij} = \frac{ДФ_{ij}}{ΔX_j} \quad (4)$$

Такі коефіцієнти можуть бути розраховані на основі точної фондоємності продукції j-тої галузі, якщо знати галузеву структуру основних фондів, які використовуються в цій галузі. Задаючи такі коефіцієнти на прогностичний період треба врахувати науково-технічний прогрес і враховувати відповідне зниження прогностичного коефіцієнта приростної фондоємності продукції галузі.

Тоді типове балансове рівняння динамічної моделі методу «витрати–випуск» буде мати вигляд:

$$X_i = \sum_{j=1}^n a_{ij} X_j + \sum_{j=1}^n b_{ij} ΔX_j + z_i \quad (5)$$

Система таких рівнянь для кожної галузі дає систему n рівнянь для економіки в цілому. Невідомих буде набагато більше: n обсягів продукції кожної галузі, n приростів продукції кожної галузі і n кінцевої продукції кожної галузі. Вибираючи (прогнозуючи) 2n з цих невідомих в якості сценарних умов (політики) для розвитку економіки можна розв'язувати систему рівнянь відносно інших n невідомих. Вибір того, що буде цільовою величиною, а що ресурсною залежить від мети дослідження. При цьому автоматично за рахунок побудови моделі і її розрахункового алгоритму буде визначено галузеві обсяги продукції у наступному періоді в залежності від рівня, досягнутого в попередньому періоді і з урахуванням галузевої структури основних фондів (виробничого апарату) кожної галузі.

Висновки

Прогнозна модель міжгалузевого балансу є унікальним інструментом вирішення таких прогностичних задач, які не вирішуються іншими відомими типами прогностичних моделей.

Вони є актуальними для цілей формування економічної політики в Україні через можливість визначення:

- повного обсягу витрат продукції однієї галузі на виробництво продукції в іншій галузі (з урахуванням витрат через споживання продукції інших галузей);
- впливу змін в структурі використання, або обсягах продукції однієї галузі на всю макроекономічну структуру країни та кожної галузі зокрема;
- впливу зміни цін в одній галузі на цінові зміни в інших галузях та загальний індекс оптових та споживчих цін;
- впливу змін у ставках податкової системи (або окремих податках) на всю макроекономічну систему, в першу чергу на обсяг та структуру ВВП, рівень загальнодержавного споживання;
- потенційно можливих змін у макроекономічній системі і окремих її галузях внаслідок змін в обсягах експорту окремого продукту чи галузі, або їх імпорту;
- впливу змін в енергоспоживанні (зміни імпорту, впровадження нових технологій, зміни цін, тарифів) на кожну галузь, або сектор економіки, обсяг та структуру ВВП;
- впливу змін в оплаті праці (зміна заборгованостей по оплаті праці, зміна часових тарифів) на доходи населення в цілому та в галузях;
- оптимальної міжгалузевої структури інвестицій в основний капітал для максимізації темпів зростання ВВП.

Література

1. Прогнозування і розробка програм / Беседін В.Ф., та інші; За ред. Беседіна В.Ф. – К.: Наук. світ. – 2000. – 468 с.
2. Цукін Б.М., Беседін І.В. Прогнозування міжгалузевих пропорцій і взаємозв'язків з використанням модифікованих таблиць «витрати–випуск» // Економіка України: проблеми економічного розвитку. Колективна монографія. / За ред. В.Ф. Беседіна, А.С. Музиченка. – К.: НДЕІ. – 2007. – 448 с., с. 26–33.
3. Цукін Б.М. Стратегія активного розвитку України // Економіка України: інноваційна стратегія українських реформ / Від. ред. В.Ф. Беседін, А.С. Музиченко. – К.: НДЕІ. – 2010. – 523 с.; с. 60–65.
4. Цукін Б.М., Шабранська Н.І. Оцінка ефективності структурних зрушень в економіці за методологією «витрати–випуск» // Економіка України: інноваційна стратегія українських реформ / Від. ред. В.Ф. Беседін, А.С. Музиченко. – К.: НДЕІ. – 2010. – 523 с.; с. 201–207.

Рейтингові позиції України на міжнародному ринку інвестиційної та інноваційної продукції

Постановка проблеми. Серед широкого кола питань, які розглядаються зовнішньоекономічною політикою, на сьогодні однією з найактуальніших є політика іноземного інвестування. До останнього часу розвинуті країни експортували, а країни, що розвиваються, імпортували капітал. У 80–90 роках корінним чином змінилися напрями і структура інвестиційних процесів. Інвестиції інших розвинутих та нових індустріальних держав відіграють суттєву роль в економіках таких країн, як США, Німеччина, Японія, Франція та ін. Для більшості країн із перехідною економікою іноземні інвестиції стають ключовим фактором їх ефективного розвитку.

Міжнародний інвестиційний ринок – це сукупність економічних відносин, які виникають між суб'єктами різних країн щодо залучення та вкладення міжнародних інвестицій, у результаті яких формуються попит і пропозиція на інвестиції, ціна на інвестиції, конкуренція в інвестиційному середовищі. Міжнародний інвестиційний ринок є регулятором сукупності суспільно-економічних відносин, що виникають між продавцем і покупцем інвестиційних ресурсів, які знаходяться у різних країнах.

Світовий досвід переконує, що країни з перехідною економікою не в змозі розвивати господарство без залучення та ефективного використання інвестицій, тобто без ефективного функціонування на міжнародному інвестиційному ринку. Акумуляуючи підприємницький, державний та змішаний капітал, забезпечуючи доступ до сучасних технологій та менеджменту, інвестиції не тільки сприяють формуванню національних інвестиційних ринків, а й пожвавлюють ринки товарів та послуг, сприяють заходам макроекономічної стабілізації, вдосконаленню інноваційно-інвестиційної політики, що дозволяє вирішувати економічні та соціальні проблеми трансформаційного періоду.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам розробки та реалізації ефективної інноваційно-інвестиційної політики приділяється багато уваги в зарубіжній та українській економічній літературі. Віддаючи належне науковцям зарубіжних та українських економістів в цій галузі, слід зауважити, що питання статистичного забезпечення інноваційно-інвестиційної політики України залишаються малодослідженими. Відсутність комплексних статистичних розробок у цій галузі, досліджень тенденцій розвитку міжнародного ринку інвестицій, методології оцінювання ефективності використання іноземних інвестицій, а також статистичного забезпечення інноваційно-інвестиційної політики України зумовили **мету цієї статті**, її логіку та структуру.

Виклад основного матеріалу. Функціонування міжнародного інвестиційного ринку неможливе без відповідної інфраструктури: кредитних інститутів (банків), інвестиційних фондів і компаній, фондових бірж, страхових та консалтингових фірм тощо.

Міжнародна інвестиційна діяльність є сукупністю практичних дій суб'єктів господарювання щодо вкладення міжнародних інвестицій. Вона перерозподіляє у просторі й часі ресурси між окремими суб'єктами та об'єктами різних країн. Вивезення капіталів зумовлюється дією низки чинників. Вважаємо за доцільне розробити статистичну класифікацію цих чинників, які зумовлюють наявність пропозиції інвестиційних ресурсів на їх міжнародному ринку:

- надлишком капіталів у країні (що може спричинити, зокрема, падіння норми прибутку);
- потребою у нових ринках збуту (у тому числі товарів, у яких закінчився «життєвий цикл»);
- формуванням певного рівня конкурентоспроможності економіки;
- міжнародним поділом праці;
- транснаціоналізацією світової економіки;
- пошуком стабільних умов застосування капіталів;
- політичними мотивами та особистими мотивами тощо.

Ринок, як відомо, починає функціонувати лише при умови існування як пропозиції, так і відповідного попиту. В зв'язку з цим вважаємо за необхідне розробити статистичну класифікацію чинників, які зумовлюють формування попиту на інвестиційні ресурси:

- обмеженість внутрішніх інвестиційних ресурсів;
- низька інвестиційна активність власних інвесторів;
- необхідність залучення разом з інвестиціями нової техніки і технологій; тобто, інновацій;
- бажання створити конкурентоспроможну економіку;
- освоїти світові ринки;
- необхідність посилення «відкритості» економіки;
- потреба в модернізації соціальної структури суспільства;
- наявність політичних мотивів тощо.

За результатами проведеного статистичного дослідження, автори авторитетно стверджують, що упродовж останніх 25 років ринки капіталу стають глобальними і відображають фінансову сторону обміну товарами та послугами. Лише за десять років, з 1997 по 2007 рік, загальна сума накопичення прямих іноземних інвестицій (\$3,5 трлн.) майже у 4,5 раза перевищила суму, нагромаджену за весь попередній (до 1997 року) період. У 2007 році прямі іноземні інвестиції,

вкладені в економіку країн світу, збільшилися порівняно з попереднім роком на 27% і досягли \$1,3 трлн. Дві третини від цієї суми (\$895 млрд.) припадає на розвинені країни. Найбільшим реципієнтом є США, а серед країн Євросоюзу – Швеція. У країни, що розвиваються, надійшло \$260 млрд. (зростання – 15%). Тому є підстави стверджувати, що вплив саме прямих іноземних інвестицій став одним із чинників, які прискорюють розвиток світової економіки.

Однією з найголовніших причин стрімкого зростання прямих іноземних інвестицій є формування і швидкий розвиток міжнародних компаній нового типу – транснаціональних корпорацій (ТНК): на початку 70-х років їх налічувалося 7,5 тис., через десять років – 12 тис., у середині 90-х – понад 40 тис., на кінець 2007 року – понад 60 тис. ТНК контролюють до 90% всіх прямих іноземних інвестицій світу.

Міжнародна інвестиційна діяльність зумовлена розвитком господарських зв'язків між країнами світу і залежить як від об'єктивних економічних законів, так і від політико-економічної мети діяльності держав у світовому політичному й економічному просторі. Дія цих чинників суттєво позначається на інтенсивності й напрямках міжнародної міграції капіталів.

За даними Державного комітету статистики, станом на 1 січня 2008 року загальний обсяг вкладених в українську економіку прямих іноземних інвестицій становив \$29489,4 млн. У розрахунку на одну особу обсяг прямих інвестицій становив у 2008 році \$664, що майже в 4,5 раза більше ніж у 2006 році.

Водночас, за розрахунками авторів, у більшості постсоціалістичних країн ці показники є значно вищими: у Чехії – \$5,2 тис., в Угорщині – \$3,1 тис., у Польщі – \$1,9 тис.

Серед країн світу лідерами прямого інвестування в українську економіку є США (\$1074,8 млн., або 16,2% від загального обсягу), Кіпр (\$779,2 млн., або 11,7%), Великобританія (\$686,1 млн., або 10,3%).

Серед регіонів України лідерами у залученні прямих іноземних інвестицій є Київ (\$2123,4 млн., або 31,2% до загального обсягу), Дніпропетровська (\$598,4 млн., або 9%), Київська (\$473,7 млн., або 7,1%) і Донецька (\$434,2 млн., або 6,5%) області. За даними Мінпромполітики України, у галузях промисловості зареєстровано близько двох тисяч спільних підприємств, із них лише половина випускає продукцію. За видами економічної діяльності пріоритет отримання прямих інвестицій продовжує належати оптовій торгівлі та посередництву у торгівлі – \$996,0 млн. (14,0%), харчовій промисловості та переробці сільськогосподарських продуктів – \$988,0 млн. (13,9%), машинобудуванню – \$597,0 млн. (8%), фінансовій діяльності – \$491 млн. (7,0%), металургії та обробці металу – \$388 млн. (5,4%).

Аналіз структури іноземного інвестування промисловості дає змогу дійти таких стратегічних висновків. По-перше, іноземний інвестор вкладає кошти у некапіталомісткі галузі, які можуть забезпечити за певних обставин швидку окупність капіталу. По-друге, рівень інвестування у капіталомі-

сткі галузі (машинобудування та металообробка, металургія, транспорт і зв'язок, наука і наукове обслуговування) щорічно падає. По-третє, іноземні інвестори охоче вкладають кошти лише у рентабельні галузі.

Усі заходи, які пропонуються для підвищення інвестиційної привабливості української економіки для капіталу нерезидентів, можуть поділятися на дві великі групи: заходи, що впливають на всіх, і заходи, що впливають тільки на іноземних інвесторів. Найгостріші проблеми підвищення інвестиційної привабливості української економіки виникають у макроекономічній сфері. Розв'язувати їх треба з урахуванням інтересів і внутрішніх, і іноземних інвесторів.

Компанії з іноземними інвестиціями, як правило, дуже уважно ставляться до системи інвестиційних пільг у країні, що приймає. Бо такі пільги – важливий елемент підвищення конкурентного становища фірми та забезпечення її панівного господарського і фінансового становища. На Заході основна кількість пільг, якими можуть скористатися іноземні інвестори, пільги загальноекономічні. Вони поширюються на всі компанії, котрі інвестують свої кошти, – на національні й на іноземні.

У загальному вигляді рівень інвестицій як ресурсів, спрямованих безпосередньо на відшкодування і збільшення функціонуючого основного капіталу, залежить від низки факторів, кожний з яких впливає на їхній обсяг. Тобто розмір інвестицій є функцією ряду економічних показників, які стають у даному разі факторами, що впливають на нього. Таким чином, є всі підстави розглядати інвестиції як об'єкт статистичного дослідження і, як результат, застосовувати у повному обсязі методологію статистичного дослідження закономірностей формування та тенденцій розвитку інвестиційного процесу.

Одним із зазначених вище факторів є рівень і структура сукупного попиту, що, в свою чергу, є функцією багатьох змінних. Хоч інвестиції можуть безпосередньо впливати на попит, але первинним і головним є все ж зв'язок «попит – інвестиції». Це визначається самим механізмом ринкової економіки. Інвестиційний попит залежить від факторів, що визначають рівень і структуру сукупного попиту загалом. Попит є суспільним орієнтиром для товаровиробників і інвесторів (робити або не робити інвестиції) – це своєрідний індикатор, який безпосередньо впливає на інвестиційну підприємницьку діяльність.

Для характеристики збалансованості попиту та пропозиції на ринку інвестицій розраховують коефіцієнти еластичності K_{en} як відношення темпу приросту попиту на інвестиції Δu до темпу приросту їх пропозиції Δx :

$$K_e = \frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{y_1 - y_0}{y_0} : \frac{x_1 - x_0}{x_0}.$$

Коефіцієнт еластичності покаже на скільки процентів змінюється попит на інвестиції при зміні пропозиції їх на 1%.

Одним з основних факторів залучення інвестицій є норма банківського процента. Норма процента вказує на ступінь доступності позикових засобів для товаровиробників. Низь-

кий рівень реального процента сприяє збільшенню інвестицій з двох причин: по-перше, дешевшає позиковий капітал; по-друге, підвищують, як правило, курси акцій, що певною мірою полегшує завдання мобілізації вільних коштів акціонерами товариствами. Водночас низький рівень процента повинен стримувати процес нагромадження коштів фінансовими посередниками. Як вказує Дж. Кейнс, при високому рівні процента набуває великого значення інша залежність. Вона полягає в тому, що високий рівень процента скорочує обсяги інвестицій, а це створює умови для тенденції до зниження загального розміру зайнятості, прибутку, а отже, потенційного нагромадження.

Наступним фактором залучення інвестицій є гранична ефективність капіталу. Поняття граничної ефективності капіталу визначено Кейнсом як співвідношення між поточною ціною пропозиції додаткової одиниці капітального майна і прибутком, що від нього очікується протягом усього терміну обігу. На граничну ефективність капіталу має вирішальний вплив не поточний прибуток від капітального будівництва, а очікуваний майбутній прибуток.

Спрощено можна уявити граничну ефективність капіталу як шкалу, або криву, ефективності кожної одиниці капітальних вкладень зі збільшенням їхніх обсягів. Це поняття близьке за своєю суттю до відомої категорії норми прибутку. В обох випадках наявні підприємницькі очікування і необхідність постійного порівняння з нормою процента. Через вплив на майбутню віддачу від капітального майна множини не завжди прогнозованих факторів, наприклад, техніко-технологічних (швидке моральне спрацювання техніки і застарілі технології), споживчого попиту (переключення його на іншу номенклатуру продукції), грошово-кредитних (зміни умов кредитування, нові норми оподаткування), — значення цієї шкали граничної ефективності капіталу має характер більш-менш точних припущень учасників інвестиційного процесу. Але на ці припущення впливає загальний стан упевненості і довіри в економічному середовищі.

Стан і механізм регулювання грошово-кредитної системи виступає ще одним фактором залучення інвестицій. Якщо грошово-кредитна система країни стабільна, це призводить до підвищення інвестиційної привабливості національної економіки. Якби включити гроші як економічний ресурс до показників національного багатства і ВВП, інвестиції завжди дорівнювали б заощадженням, оскільки гроші, нерéalізовані у матеріалізовані інвестиції, можна було б розглядати як інвестиції у збільшення грошового ресурсу. Проте через специфіку грошового ресурсу, головне призначення якого визначається в опосередкуванні реального товарного обігу, подібне інвестування має обмежений економічний зміст. Насправді розбіжність між розміром інвестицій і заощаджень тим більша, чим далі економіка знаходиться від стану рівноваги. Серйозною перешкодою трансформації заощаджень в інвестиції є недосконалість інвестиційної інфраструктури, яка спрямовує і регулює інвестиційні потоки. От-

же, умови трансформації заощаджень в інвестиції визначаються розвиненістю інвестиційної інфраструктури.

Для розуміння місця України на міжнародному ринку інновацій і інвестицій та формування ефективних шляхів та засобів залучення інвестицій до України необхідно перш за все визначити, хто є діючими особами цього процесу на українському діловому просторі. Основних учасників цього процесу можна розділити умовно на чотири групи:

- українські підприємства (підприємці) — потенційні одержувачі інвестицій;
- інвестори (українські та іноземні) — банки і небанківські установи, які спроможні фінансувати проекти;
- гаранті (поручителі) — українські та іноземні банки і небанківські фінансові установи, які потенційно можуть виступити в якості гаранта або забезпечити організацію гарантії повернення інвестиції;
- фінансові консультанти (посередники) — консалтингові та юридичні фірми, які забезпечують зв'язок та взаємодію інтересів трьох вищевказаних груп.

Серед представників першої групи інвестиційного процесу в Україні для статистичного його аналізу розглянемо середні й достатньо стабільно працюючі недержавні та колишні державні підприємства, які вже приватизовані, у більшості своїй достатньо чітко уявляють шляхи свого розвитку й те, як вони використали б інвестиції, якби такі були ними залучені. В більшості своїй це товариства з обмеженою матеріальною відповідальністю, закриті акціонерні товариства (з невеликою кількістю акціонерів) або рідше відкриті акціонерні товариства (зазвичай, колишні державні підприємства, які успішно й без особливого галасу були приватизовані керівництвом або приватною компанією і які мають зв'язки у держструктурах та фінансові можливості). Дуже часто фактичні власники таких підприємств є одночасно їх керівниками, що спрощує процес управління підприємством.

Як правило, такі підприємства володіють власністю, яка може реально коштувати достатньо дорого, але на балансі ця власність значиться частіше за все за заниженою вартістю. Ці підприємства також володіють деяким запасом оборотних грошових коштів, які дозволяють їм стабільно працювати в своїй галузі, але не дають можливості їх вкладення у розвиток бізнесу. Такі підприємства зацікавлені в отриманні фінансування для розвитку проектів. Як правило, це розширення вже існуючого бізнесу (виробництва, торгівлі або послуг). Рідше передбачається створення нового бізнесу (виробництва). У цьому випадку або підприємець володіє прогресивним і перспективним ноу-хау (технологією, розробкою), яке збирається реалізувати у новому проекті, або проект передбачає зайняття позиції у ще не зайнятій (або слабо засвоєній) ринковій галузі. Фінансування може бути необхідним для придбання нових технологій та устаткування (часто зарубіжних), будівництва або реконструкції та модернізації виробничих приміщень чи об'єктів комерційної нерухомості, створення товарних запасів чи запасів сировини на

період запуску проекту. Перспективними є вкладення у високотехнологічні галузі промисловості.

Друга група учасників інвестиційного процесу в Україні включає такі різноманітні ділові структури, що готові інвестувати кошти в українську економіку:

Міжнародні фінансові організації — це організації типу Міжнародного валютного фонду та Європейського банку реконструкції і розвитку. Вони дають інвестування на державному рівні під гарантії українського уряду.

Державні фінансові організації та фонди — це організації типу ТАСИС, ЮНІДО та інші, створені при ООН, ЄЕС та інших міждержавних структурах. Це великі бюрократичні структури, які залучують інвестиції для широкомасштабних державних проектів.

Іноземні комерційні та інвестиційні банки. Ці структури видають кредити з низькими процентними ставками. При цьому вимагають надійні гарантії повернення кредиту. Регулярність виплати відсотків визначається сторонами, виходячи з кожного конкретного проекту, тому кредит дозволяє фінансувати промислові проекти.

Іноземні інвестиційні фонди та фонди венчурного капіталу, у тому числі ті, які розміщені в офшорних зонах. Ці структури займаються купівлею ноу-хау й розміщенням нових технологій. Вони інвестують в українську економіку шляхом придбання часток або акцій у статутних фондах українських підприємств. Відсоток, який вони запитують у статутних фондах коливається від 20 до 60. Їх цікавлять високорентабельні та цікаві своєю новизною і майбутнім результатам від застосування чи розробки проекти.

Іноземні небанківські фінансові компанії, які виступають як прямі інвестори. Це фінансові структури або великі виробничі і торгівельні компанії, що купують частки або акції українських компаній, вже існуючих або новостворених.

Іноземні промислові й торгівельні компанії, для яких фінансування проектів не є основним бізнесом. Ці структури готові інвестувати в українську економіку для створення стратегічного альянсу та з метою розподілу сфер впливу на ринках.

Приватні іноземні інвестори являють собою доволі вузьке коло фізичних осіб, які виступають або готові виступити засновниками українських компаній та спільних підприємств та вносять до статутного фонду таких підприємств свої власні кошти.

Можливе також залучення капіталу до української економіки через обмежене розміщення акцій українських підприємств на американському ринку цінних паперів (сумою до \$5 млн.).

Крім того (що є виключно важливим), інвестиції в системі відносин розширеного відтворення виконують важливу структуроутворюючу функцію. Від того, в які галузі економіки вкладаються кошти для їх розвитку, залежить майбутня структура економіки. При цьому треба зазначити, що інвестиції за економічною суттю є ресурсом, кількісне збільшення якого ще не гарантує покращання якісних параметрів розвитку. Отже, критерій ефективності реалізації інвестиційної

активності не може обмежуватися лише показником приросту інвестицій. З огляду на ефект мультиплікатора і акселератора від вкладання інвестицій, які зумовлюють збільшення споживчих видатків, активізацію економічної діяльності у суміжних та обслуговуючих галузях та відповідне збільшення інвестицій, більш адекватним є визначення результативності заходів інвестиційної політики через комплексну оцінку зростання ключових показників економіки країни. В цьому контексті, аналізуючи процес формування в Україні інноваційної моделі розвитку, слід, перш за все, чітко розмежовувати такі поняття, як «економічне зростання» та «інноваційний розвиток» країни.

Треба усвідомлювати, що інноваційний розвиток передбачає, передусім, зростання суспільного виробництва, зміцнення конкурентоспроможності національної економіки та досягнення соціального прогресу у державі переважно за рахунок використання нових знань і реалізації всіх можливостей інноваційного потенціалу країни. Враховуючи це, не можна однозначно оцінити позитивні результати економічного «буму» в Україні. З одного боку, освоєння українським бізнесом нових знань в економіко-організаційній сфері, розбудова нових ефективних ринкових взаємовідносин, а також активізація інвестиційних процесів, безумовно відіграли прогресивну роль як чинники зазначеного економічного зростання.

З іншого боку, на цьому етапі визначальними залишилися екстенсивні фактори економічного розвитку, зокрема, зростання внутрішнього і зовнішнього попиту на українську продукцію. Так, значне прискорення темпів зростання експорту в 2003 році, що стало практично визначальним чинником економічного розвитку держави, на жаль, було пов'язане не з підвищенням конкурентоспроможності чи технологічного рівня вітчизняних товарів, а обумовлене насамперед поліпшенням зовнішньоекономічної кон'юнктури та ревальвацією євро щодо долара США. Саме ця обставина і сприяла збільшенню цінової конкурентоспроможності невибагливої української продукції на світовому ринку. Частка України у світовому обсязі торгівлі високотехнологічною, наукоємною продукцією поки що залишається дуже незначною. За оцінками експертів, вона становить лише десяту частку відсотка від світових обсягів, що на порядок менше, ніж у Польщі та Китаї, і на два порядки нижче, ніж у Німеччині [2].

Таким чином, на відміну від розвинених країн, які до 85–90% приросту ВВП забезпечують через виробництво та експорт високотехнологічної продукції, Україна, посідаючи за кількістю науковців одне із чільних місць у світі, продовжує розвиватися без суттєвого використання свого інноваційного потенціалу. Продовжує деградувати внутрішній ринок науково-технічної продукції внаслідок незначного попиту на інноваційні розробки через низький рівень платоспроможності вітчизняних споживачів, які мають потреби у високотехнологічній, наукоємній продукції. Внаслідок цього становище в інноваційній сфері України досі залишається незадовільним. Якщо в розвинених країнах питома вага ін-

новаційно активних підприємств знаходиться в межах 60–70%, то в Україні цей показник скоротився удвічі: з 26% у 1994 році до 11,7% у 2006 році. Причому в 2006 році кількість інноваційно активних підприємств знизилася майже в усіх регіонах країни, окрім чотирьох областей, а в цілому по Україні зменшилася майже на 18% [3].

Не може не викликати занепокоєння той факт, що майже 95% промисловості продукції не має сучасного високотехнологічного забезпечення, зменшується чисельність висококваліфікованих фахівців науково-технічної сфери. На жаль, недосконалим залишається рівень патентного захисту вітчизняних винаходів (близько 20%). Винахідники або не спроможні, або не бажають займатися питаннями патентування, оскільки сьогодні ще не відпрацьовані механізми захисту прав інтелектуальної власності.

Про переважно екстенсивний характер інноваційних процесів свідчить те, що інноваційна продукція освоюється в основному шляхом використання і науково-технічних надбань попередніх років. Такий тип інноваційного розвитку має досить вузькі межі і не дає можливості підтримувати конкурентоспроможність вітчизняних підприємств протягом тривалого часу.

Сьогодні рівень забезпечення економічного зростання країни за рахунок технологічних нововведень, за оцінкою спеціалістів, коливається в діапазоні від 5 до 10% (показник інноваційності), тоді як порогов рівень наявності в країні інноваційної моделі розвитку економіки оцінюється в 40% інноваційності [2].

Отже, за результатами проведеного статистичного аналізу, автори роблять аргументований висновок, що на даному етапі відзначені поживавлення в економіці країни, тенденції зростання обсягів виробництва та капіталовкладень в основний капітал, інші позитивні структурні зрушення поки що не призвели до формування в Україні стійких засад інноваційної моделі розвитку. Це пояснюється цілою низкою серйозних проблем, які гальмують процес переходу від ситуативного формування чинників економічного зростання до обґрунтованої інноваційної моделі розвитку української економіки.

Серед цих проблем центральною є недосконалість існуючого науково-технічного потенціалу країни, насамперед неадекватність технологічної структури економіки цілям і вимогам інноваційної моделі розвитку, що нині утверджується в державі. Технологічна структура економіки кожної країни може бути репрезентована розподілом технологій, продуктів і послуг у межах повного технологічного циклу, який охоплює увесь процес переходу від розвідки та добування первинних ресурсів до завершальних технологій споживання кінцевих продуктів. Відмінності у технологіях, рівнях якості продукції,

видах енергоносіїв (вугілля, нафта, газ, електрика тощо), механізмах управління і таке інше в міжнародній практиці розподіляються по так званих укладах – однорідних сукупностях технологій. Еволюція світової індустріальної спільноти з кінця XXIII ст. дозволяє визначити п'ять технологічних укладів, останній з яких, сформований на досягненнях мікроелектроніки, інформатики та біотехнології, нових матеріалів і нетрадиційних енергоресурсів, стає домінуючим з початку 90-х років XX ст. у ряді країн-лідерів (Японія, США, окремі країни Західної Європи та Південно-Східної Азії). На черзі – опанування технологій наступного, 6-го укладу (термоядерний синтез, високотемпературна надпровідність тощо).

Структура економіки за технологічними укладами досить об'єктивно характеризує ступінь прогресивності наявної технологічної бази країни. Для аналізу структурних аспектів розвитку економіки України в контексті концепції технологічних укладів в міжнародній статистиці застосовується підхід групування відповідних галузей виробництва товарів, які, в принципі, репрезентують певний економічний тип технологій (технологічних укладів). Очевидно, що така класифікація є досить умовною, однак, на думку багатьох експертів, вона може стати дієвим інструментом аналітичної економічної оцінки технологічної еволюції виробничої модернізації інвестиційної діяльності в контексті концепції технологічного детермінізму щодо інноваційного розвитку України.

За експертними оцінками вчених ІЕП НАН України [1], відтворювальна структура існуючого промислового потенціалу України за технологічними укладами у 2006 році має вигляд, як у табл. 1.

Із табл. 1 видно, що в Україні нині в більшості галузей виробництва домінують III та IV технологічні уклади, які разом перевищують 95 відсотків промислового виробництва, на відміну від розвинених країн, де панівним став V і простежується бурхливе становлення VI технологічного укладу. Тенденція тяжіння до реліктових III і IV укладів віддзеркалює просте відтворення стану технологічної бази, що сформувалася в минулому.

Технології V укладу, що базуються на широкому використанні в технічних системах комп'ютерної техніки, в Україні задіяні в мізерних масштабах (4,19%), і не видно пріоритетності інвестиційних потоків до цієї групи: лише 4,52% порівняно з майже 75%, що спрямовуються на підприємства III укладу. Переорієнтація української економіки на V уклад відбулася з певним запізненням, яке ще більше зросло в ході проведення поспішної, всеохоплюючої приватизації, котра зруйнувала єдність багатьох унікальних технічних систем.

Таблиця 1. Відтворювальна структура промислового потенціалу України за технологічними укладами у 2009 році, %

Технологічний уклад	Промислова продукція	Фінансування НТР	Інноваційні витрати	Інвестиції	Інвестиції у модернізацію та технічне переозброєння
III	57,59	6,86	29,55	74,67	82,51
IV	38,18	69,47	61,16	20,38	10,88
V	4,19	23,55	8,64	4,52	6,56
VI	0,04	0,12	0,64	0,43	0,04

Результати аналізу переконливо свідчать, що середні та великі вітчизняні підприємства, де не розірвався єдиний технологічний ланцюг і які не були штучно розукрупнені і розпродані за безцінь, не втратили своєї інноваційної дієздатності. Так, за даними Мінекономіки України, кожне третє підприємство з кількістю працюючих у 500–1000 осіб здійснює заходи, спрямовані на науково-технологічний та інноваційний розвиток виробництва, впровадження нових технологій, модернізацію та оновлення асортименту продукції, що випускається. Такі заходи здійснюються на половині підприємств, на яких працюють 1000–5000 осіб, і на 3/4 підприємств з кількістю працюючих понад 5000 робітників та інженерно-технічних працівників. На відміну від інших країн, де невеликі підприємства проявляють інноваційну активність і пропонують на ринку нову продукцію, в Україні спостерігається, на жаль, прямо протилежна ситуація. Так, зокрема, лише одне з кожних 17 підприємств із кількістю працюючих до 50 осіб здійснює інноваційну діяльність, кожне десяте (до 100 осіб) та кожне п'яте підприємство (до 200 осіб), за даними статистики [3], забезпечують інноваційний розвиток власного виробництва, фінансуючи проведення НДДКР, придбання ліцензій на об'єкти інтелектуальної власності та супутні їм ноу-хау, машини, прилади та технологічне устаткування, здійснюючи технологічну підготовку виробництва або інші інноваційні заходи. Зазначені явища стали конче серйозним фактором консервації в країні застарілих технологічних укладів.

Не кращим чином обстоють справи з використанням інвестицій в економіці України. Для оцінки рівня ефективності використання інвестицій автори пропонують застосувати статистичний показник капіталомісткості продукції (KM), який розраховується як співвідношення обсягу реальних інвестицій PI

на одиницю валового внутрішнього продукту Q: $KM = \frac{PI}{Q}$.

У рамках аналізу структуроутворюючі функції інвестицій цей показник дає змогу виділити галузі більш і менш капіталомісткі, що є виключно важливим для інвестора. Вкладення капіталу в менш капіталомісткі структуроутворюючі одиниці дозволить дістати більший ефект, що практично і формує інтерес інвестора.

Для вивчення динаміки капіталомісткості продукції і визначення впливу структурних зрушень у розрізі створеного ВВП на зміну середньої капіталомісткості продукції може бути використаний індексний метод:

1. Індекс змінного складу характеризує динаміку середньої капіталомісткості продукції $\overline{KM}$ і розраховується за формулою

$$I_{\overline{KM}} = \overline{KM}_1 : \overline{KM}_0 = \frac{\sum PI_1}{\sum Q_1} : \frac{\sum PI_0}{\sum Q_0} = \frac{\sum KM_1 Q_1}{\sum Q_1} : \frac{\sum KM_0 Q_0}{\sum Q_0},$$

де PI_0, PI_1 – реальні інвестиції відповідно в базовому і поточному періодах по окремих галузях (регіонах); Q_0, Q_1 – валовий внутрішній продукт відповідно у базовому і поточному періодах по окремих галузях (регіонах).

2. Індекс фіксованого складу показує, як змінилась у середньому по сукупності галузей (регіонів) капіталомісткість продукції за рахунок зміни рівня капіталомісткості у кожній окремій галузі чи регіоні і розраховується за формулою

$$I_{\overline{KM}}^{ф.с.} = \frac{\sum KM_1 Q_1}{\sum Q_1} : \frac{\sum KM_0 Q_1}{\sum Q_1}.$$

3. Індекс впливу структурних зрушень характеризує динаміку середньої капіталомісткості продукції тільки за рахунок зміни у структурі створеного валового внутрішнього продукту в окремих галузях (регіонах):

$$I_{\text{впл.стр.зр.}} = \frac{\sum KM_0 Q_1}{\sum Q_1} : \frac{\sum KM_0 Q_0}{\sum Q_0}.$$

Зміна реальних інвестицій за рахунок окремих факторів дорівнює:

1) зміні капіталомісткості продукції

$$\Delta PI_{KM} = (KM_1 - KM_0) Q_1;$$

2) зміні валового внутрішнього продукту.

Дані табл. 2 свідчать про вкрай низьку ефективність використання основних засобів та інвестиційних ресурсів в Україні. Так, за сім років (2000–2007) середній по країні рівень капіталомісткості підвищився на 37,0% (тобто капіталовіддача зменшилася на 27,0%).

За результатами аналізу автори роблять висновок, що тільки за рахунок зміни капіталомісткості по кожному виду економічної діяльності України, середній рівень її підвищився на 38,61%, що рівноцінно зниженню капіталовіддачі на 31,4%. І тільки збільшення частки видів економічної діяльності з відносно високим рівнем капіталовіддачі у загальному обсязі інвестицій сприяло певному зменшенню капіталомісткості продукції (5,9%).

Таке зменшення рівня капіталовіддачі пояснюється випереджальними темпами зростання інвестицій в основний капітал стосовно динаміки ВВП та промислового виробництва. Темпи зростання валової доданої вартості в розрахунку на одного зайнятого також значно перевищують темпи зростання ВДВ у розрахунку на 1 грн. інвестицій в основний капітал. Про це свідчать коефіцієнти еластичності: якщо у 2001 році на 1% зростання інвестицій в основний капітал припадало 0,52% зростання ВДВ, то у 2005 році це співвідношення значно зменшилося і становило лише 0,06%, а у

Таблиця 2. Індеси капіталомісткості продукції в економіці України за 2000–2009 роки

Період	Індеси		
	змінного складу	фіксованого складу	структурних зрушень
2000–2007	1,370	1,456	0,941

Таблиця 3. Статистичні характеристики інвестиційного процесу в Україні

Рік	Темпи приросту, в % до попереднього року			Коефіцієнт еластичності ПІІ відносно приросту ВВП, %
	валовий внутрішній продукт	інвестиції в основний капітал	приріст ПІІ в економіку України	
1	2	3	4	2 : 4
2000	5,9	14,4	18,1	0,32
2003	9,2	20,8	17,6	0,52
2004	5,2	8,9	20,1	0,26
2005	9,6	27,7	21,7	0,43
2006	12,1	28,0	24,2	0,50
2007	2,4	32,3	38,7	6,2
2008	9,8	38,5	27,5	35,6

Розраховано за даними: Статистичний щорічник України за 2009 рік. – К.: Консультант, 2006. – С. 28, 283.

2006 році – 0,356% (табл. 3). До того ж зазначені показники ефективності інвестиційного процесу не є стабільними.

Не найкраще йдуть справи з використанням прямих іноземних інвестицій в економіку України. Як свідчать дані табл. 3, темпи приросту іноземних інвестицій перевищували темпи приросту загального обсягу інвестицій в основний капітал, проте абсолютний приріст ПІІ стосовно ВВП у 2008 році зменшився на 29% і на 1% приросту ПІІ припадало 0,36% приросту ВВП. При цьому у 2008 році цей показник був практично у 6 разів менше і становив лише 6,2%.

Висновки

Протягом останніх років при формуванні економічної політики в Україні постійно наголошувалося на необхідності створення сприятливих умов для залучення прямих інвестицій, як іноземних, так і вітчизняних. Проте досить часто заходи, які проводилися під цим гаслом, мали рестриктивний монетарний та фіскальний характер і об'єктивно вели до погіршення підприємницького та інвестиційного середовища в країні. Спостерігалось витіснення з бізнесу, а зрештою – з країни чи з легальної економіки вітчизняних капіталів. Між тим, як відомо, базовою метою інвестора є отримання належної віддачі на вкладені капітальні ресурси, а головною характеристикою інвестиційного клімату є саме спроможність економіко-правового середовища до забезпечення цієї віддачі. В цьому полягає єдність стратегічних інтересів вітчизняних та іноземних інвесторів.

Інвестори, які прагнуть вкласти свій капітал в українську економіку з метою здобуття конкурентних переваг у світовому вимірі, зацікавлені у створенні сприятливих умов для розвитку національного товаровиробництва, оскільки їхні технологічні процеси передбачають тісну співпрацю з українськими підприємствами різних галузей економіки.

Таким чином, існує нагальна потреба суттєвих зрушень у стосунках з потенційними та діючими іноземними інвесторами, які забезпечили б підпорядкування іноземних інвестицій потребам структурної перебудови економіки та прискореного економічного зростання. Активізацію іноземного інвестування слід розглядати як наслідок пожвавлення економіки, але не як його причину. Відповідно, для залучення іноземних інвестицій необхідно, перш за все, вирішити проблеми макроекономічної стабілізації та активізувати дію всіх

важелів економічного стимулювання інвестиційної діяльності, безвідносно до національної належності інвестицій.

Як довела практика, запровадження пільгових умов для підприємств з іноземними інвестиціями безперспективне. Оподаткування підприємств з іноземним капіталом повинне здійснюватись в національному режимі, тим більше що іноземні інвестори у переважній більшості вже мають досить значні переваги над вітчизняними – в доступі до кредитних ресурсів, технологій, досвіду управління тощо.

Зниження рівня оподаткування підприємств з іноземними інвестиціями видається можливим при перевищенні встановленого для даної галузі розміру інвестиції, збільшенні кількості робочих місць, виконанні певних соціальних функцій, здійсненні інноваційної діяльності тощо.

Для поліпшення економічної ситуації та створення сприятливого інвестиційного клімату слід забезпечити розробку Довгострокової стратегії розвитку інвестиційної діяльності в Україні, що передбачено відповідним Указом Президента України. Ця стратегія повинна містити заходи з регулювання потоків іноземних інвестицій та їхнього підпорядкування потребам структурної перебудови української економіки. Для полегшення реалізації інвестиційної політики доцільно створити в Україні єдину спеціалізовану державну структуру, яка б надавала конкретну інформацію про можливості інвестування, здійснювала б повний правовий супровід прямих іноземних інвестицій в Україні, допомагала б українським підприємцям у пошуку потенційних партнерів, зацікавлених в інвестиційній співпраці тощо.

Література

1. Амоша А.И. Стратегия совершенствования хозяйственного механизма в промышленности Украины // Экономическая наука современной России. – 2001. – №2. – С. 112–118.
2. Бальцерович Л. Свобода і розвиток: економія вільного ринку: Пер. з польск. – Львів, 2000. – 418 с.
3. Білорус О. Стратегічні імперативи розвитку України в умовах глобалізації. – К.: НАНУ, 2000. – 653 с.
4. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку: Монографія / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозів, Фенікс, 2003. – 1008 с.
5. Інвестиційна політика в Україні на регіональному рівні: Економічні есе. – Вип. 16. – К.: Інститут реформ, 2003. – 88 с.

Н.П. КАРАЧИНА,
к.е.н., доцент, Вінницький національний технічний університет,
А.В. ВІТЮК,
магістрант, Вінницький національний технічний університет

Комплексний підхід до аналізу проблем інвестування в Україні

У статті проаналізовано та виявлено сукупність проблем інвестування в економіку України; описано та систематизовано їх роль у здійсненні інвестування; виявлено недоліки політики, що проводиться, проведено узагальнення інвестиційних проблем.

В статье проанализирована и выявлена совокупность проблем инвестирования в экономику Украины; описана и систематизирована их роль в осуществляемом инвестировании; выявлены недостатки проводимой политики, осуществлено обобщение инвестиционных проблем.

In the article the aggregate of problems of investing is analysed and deduced in the economy of Ukraine; their role is described and systematized in the feasible investing; the lacks of policy which is conducted are deduced, generalization of investment problems is conducted.

Постановка проблеми. Реструктуризація промисловості потребує значних капітальних вкладень. У той же час інвестиційна сфера сьогодні характеризується падінням обсягів діяльності, малими темпами освоєння капітальних вкладень та введення виробничих потужностей, зростанням обсягів незавершеного будівництва, низькими параметрами технологічної та відтворювальної структур капітальних вкладень.

У системі відтворення інвестиціям належить визначальне місце у сфері виробництва та збільшення виробничих ресурсів, а отже і забезпеченні поступальних темпів економічного зростання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Виокремлення і аналіз проблем, що перешкоджають здійсненню активної інвестиційної політики в умовах багатоструктурності та мінливості ринкової кон'юнктури, є складним та багатоплановим. Стан залучення інвестицій в економіку України вимагає постійного дослідження. Ставлення до приватних і державних інвестицій у науковців відрізняється. Авторами аргументується кілька протилежних поглядів: зниження частки державних інвестицій для одних науковців є характерною рисою ринкової структури вкладень, інші ж розглядають таку динаміку як послаблення ролі держави у фінансуванні економіки, як негативний процес [1]. Практики ж запевняють, що ці дві точки зору є хибними, оскільки такі категоричні, протилежні оцінки не відповідають структурі змі-

шаної ринкової економіки [2]. Така багатоаспектність наукових тлумачень вимагає ґрунтовних досліджень. Вагомий внесок у дослідження інвестиційних процесів в Україні зробили О. Амоша, М. Чумаченко, І. Бланк, В. Геець, В. Федоренко, Л. Борщ, А. Пересада, Г. Козаченко та інші.

Метою статті є виокремлення та дослідження основних проблем здійснення інвестиційної діяльності в країні.

Виклад основного матеріалу. Результативність національного господарства та конкурентоспроможність економіки визначаються її перевагами в міжнародному поділі праці, що забезпечується розвинутою системою підприємницької діяльності, а відповідно і високою інвестиційною діяльністю в країні. Питання щодо спроможності сучасної інвестиційної діяльності забезпечити в Україні необхідний постійний приплив засобів є відкритим. В умовах нестабільної макроекономічної ситуації особливої важливості набуває необхідність активного інвестування та ефективного використання інвестиційного потенціалу національної економіки.

Інвестиційна політика має бути, з одного боку, розрахована на досить тривалий період часу, а з іншого – варіативною, гнучкою, що передбачає своєчасне корегування з урахуванням кон'юнктури [1]. Відомо, що забезпечення такої відповідності зустрічається з перешкодами та проблемами.

Важливим чинником розширення інвестування на сьогодні є проблема можливості збільшення інвестиційної активності вітчизняних та зарубіжних інвесторів. Основною причиною обмеженості їх діяльності є несприятливий інвестиційний клімат, який визначається рядом перешкод, що стримують інвестиційні процеси.

Серед найбільш поширених недоліків, що стримують інвестиційну діяльність в Україні, є такі:

1. Зниження фінансових можливостей бюджетів усіх рівнів, а також господарюючих суб'єктів та населення.
2. Недосконалість і часті зміни законодавчої та нормативно-правової бази.
3. Слабка розвиненість фондового ринку і ринку капіталів.
4. Відсутність системи страхування ризику інвесторів.
5. Нестабільна політична ситуація в країні [2].

Законодавча база в Україні має ряд ключових недоліків. Основними рисами, притаманними законодавчим актам, є

нестабільність та відсутність визначеності у термінах дії та відповідно ненадійність таких правових документів. Така позиція виключає можливість прогнозування виробничо-господарської та фінансової діяльності підприємств. Іншою проблемою нормативно-законодавчих та правових актів є відсутність комплексності та наявність у них великої кількості суперечностей. Особливо важливим є проведення такої роботи щодо цивільного, трудового, податкового кодексів, законодавства про захист прав у сфері інтелектуальної власності, патентів, системи заходів щодо трансферу технологій та прямих іноземних інвестицій. Непростим залишається питання спроможності держави дотримуватися підписаних міжнародних договорів та угод. Наявність таких правових колізій породжує невпевненість як іноземних, так і вітчизняних інвесторів у правовій силі угод, що укладаються.

В.І. Кабанов відзначає динамічний розвиток фондового ринку в Україні, однак його формування на умовах ліквідності та прозорості стикається з рядом проблем [3]:

- акумуляція та перерозподіл інвестиційних ресурсів між різними галузями господарства;
- формування відповідної вартості підприємства;
- незбалансованість системи інформаційних індикаторів для інвесторів;
- відсутність джерел фінансування державних та місцевих проблем розвитку;
- створення ефективної системи захисту прав та інтересів інвесторів.

Ефективність функціонування фінансового ринку є досить суперечливою, оскільки, зважаючи на певні позитивні тенденції, він і досі залишається одним із найслабших елементів вітчизняної фінансової системи. Причинами цьому є: недосконалість інфраструктури, що позначається на підвищених трансакційних витратах на здійснення угод, і не до кінця сформована нормативна база, що регулює різні аспекти діяльності з інвестування на українському фондовому ринку. Як наслідок, відсутній ефективний і надійний механізм перерозподілу коштів, що може дати змогу як державі, так і реальному сектору одержувати необхідні фінансові ресурси, а інвесторам – ліквідні фінансові інструменти [3].

Проблеми збільшення інвестиційної діяльності останнім часом вдавалося вирішувати шляхом залучення великих іноземних інвестицій. У результаті підвищувався рівень зайнятості, впроваджувалися сучасні технології, переймався зарубіжний управлінський досвід, однак такі на перший погляд позитивні тенденції породжують майбутні проблеми у вигляді високої залежності країни від іноземного капіталу, передачі досить високої частини прибутку за кордон та жорстка експлуатація сировинних та трудових ресурсів країни. Значну роль у прийнятті іноземними інвесторами інвестиційних проектів відіграє відсутність поєднання в реалізації проектів державних та приватних ресурсів. Особлива увага приділяється відсутності нових організаційних форм поєднання фінансового і промислового капіталу у пропонуваніх

інвестиційних проектах [4]. Серед інших детермінантів прийняття інвестиційних рішень іноземні інвестори виділяють:

- недовіру до урядової політики макроекономічної стабільності;
- відсутність надійної інформації для прийняття практичних рішень;
- надто високі ставки податків;
- постійна зміна умов оподаткування;
- недотримання контрактної дисципліни;
- складна бюрократична схема й запутані процедури для створення малого бізнесу;
- обмеження в свободі експорту та імпорту;
- слабкорозвинута соціальна й виробнича інфраструктура;
- активна участь кримінальних структур у багатьох секторах економіки.

Фактичне становище з іноземними інвестиціями, їх незначні обсяги і вкладення не в пріоритетні для держави напрямки свідчать, що в країні не діють очікувані іноземні джерела інвестицій ще і через те, що ця допомога надається не в формі інвестицій, а більше в формі кредитів, які використовуються на поточні потреби [5].

Важливою складовою економічного зростання, як відзначалося, є інвестування, однак постає проблема залучення інвестицій до підприємств з державними пакетами акцій, які не користуються попитом у інвесторів. Фахівці вважають, що найкращим виходом є довгострокове кредитування комплексної реконструкції конкурентоспроможних підприємств під заставу контрольних пакетів акцій. Йдеться про докорінну реконструкцію, яка потребує великих коштів і значних термінів виконання. Зрозуміло, що тут потрібні державні гарантії повернення інвестицій шляхом застави контрольного пакету акцій. Постає проблема відповідальності державних міністерств (відомств) за цей крок, а точніше – перестраховування [6].

Наведені аспекти нестабільності фінансування інвестицій на сучасному етапі перш за все передбачають нестачу інвестиційних ресурсів, яка і формує проблеми для господарства країни (рис. 1).

Можливості розширення інвестиційної діяльності мають вкрай несприятливі додаткові економічні передумови, що виражаються насамперед в існуванні фінансової нестабільності та ризиків ціноутворення. Фінансова нестабільність виявляється у валютних коливаннях та відсутності реального контролю за цими процесами з боку регулятивних органів. Іншою стороною є суттєвий вплив світової фінансової кризи на економіку держави і, як наслідок, висока девальвація національної валюти, банківська криза, зростання інфляції та проведення на цьому фоні нечіткої та непослідовної монетарної і валютної політики Національним банком. Ризики ціноутворення в країні проявляються в незрозумілій та непослідовній політиці держави в сфері утворення цін на газ, електроенергію, нафтопродукти, комунальні послуги. Характерними ознаками є також адміністративне регулювання цін з боку уряду та бездіяльність антимонопольного

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

комітету [7]. Така постановка питання виявляється у тому, що інвестори не схильні робити довгострокові капіталовкладення. Це можна пояснити в тому числі недосконало проведеним процесом приватизації на території України.

Очевидно, що крім таких економічних чинників, як відсутність власних грошових коштів, високі кредитні ставки, низький платоспроможний попит, тривалий термін окупності, перешкоджають інвестиційній діяльності і ряд виробничих факторів:

- низький інвестиційний потенціал підприємств;
- слабка інформованість про нові технології і ринки збуту;
- відсутність можливостей кооперації з іншими підприємствами;
- низький технічний рівень і висока ресурсоемність виробництва.

За умов реформування економіки України перш за все необхідний пошук нових джерел фінансування для активізації інноваційної діяльності. Венчурний капітал виявився тим органічно необхідним елементом сукупного господарського механізму, що дозволяє реалізовувати нововведення на найкритичніших етапах їхнього освоєння і комерціалізації, тобто там, де інші механізми не спрацювують. Низька активність здійснення венчурного інвестування в Україні по-

яснюється небажанням ризикувати у досить нестабільному зовнішньому середовищі, відсутністю розвинутої інфраструктури. Банки не прагнуть інвестувати в довгострокові ризиковані проекти, до того ж без гарантій. Пенсійні фонди за законодавством України можуть інвестувати тільки в державні цінні папери, банківські депозити, нерухомість й акції кватованих компаній. Страховий бізнес в Україні хоч і охоплює багато компаній, але він менш розвинений, ніж у США та Західній Європі [8].

Нестабільність у здійсненні інвестування України обумовлена дією не тільки загальноекономічних та внутрішньогалузевих факторів. Однією з головних причин гальмування інвестиційних процесів в останні роки стала втрата державного ефективного управління соціально-економічним розвитком, у тому числі розвитком інвестиційного процесу в країні, зростання негативного впливу на інвестиційний процес відсутності чіткої визначеності та послідовності у проведенні інвестиційної політики. Утримання подібної ситуації ще на певний строк може мати вкрай негативні наслідки (рис. 2).

Розв'язання зазначених проблем повинно поєднувати заходи як державного регулювання інвестиційної діяльності, так і способи регулювання інвестиційної діяльності на рівні самого підприємства, використовуючи різні методи регулю-

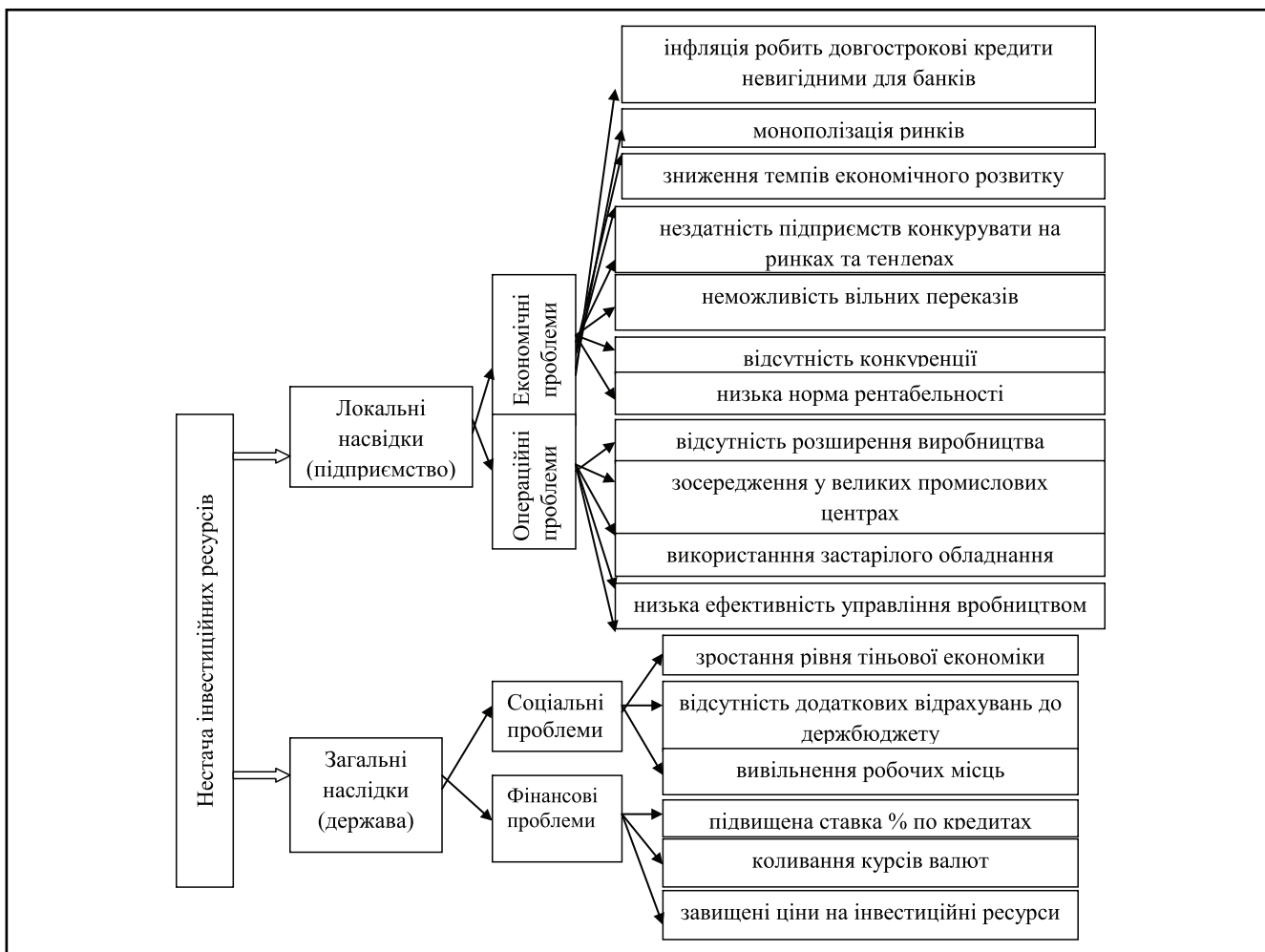


Рисунок 1. Узагальнене відображення проблем інвестування України

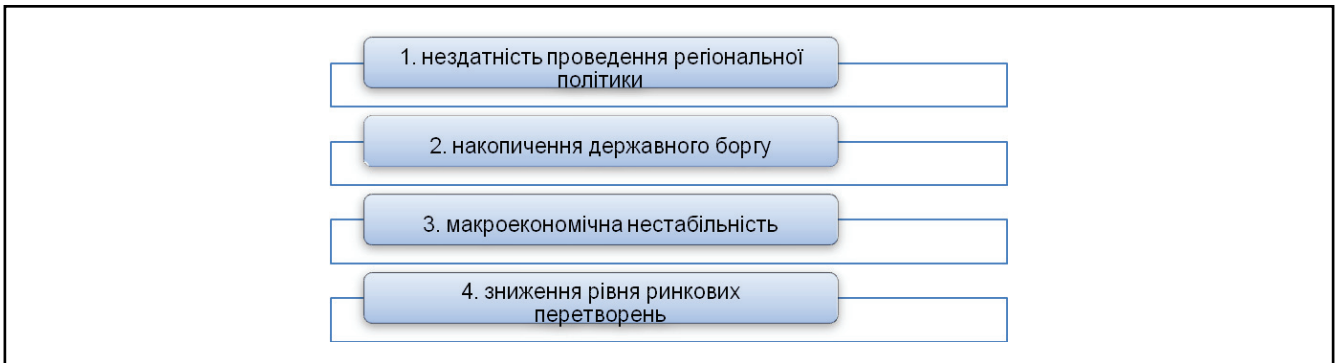


Рисунок 2. Наслідки ігнорування інвестиційних проблем

вання, окрема підвищення інвестиційного іміджу держави, організаційно-економічні, грошово-кредитні, фінансово-бюджетні, структурно-інвестиційні, екологічні засоби.

Висновки

Значення процесу інвестування в економіці будь-якої країни важко переоцінити, адже інвестиції виступають основою усього процесу розширеного суспільного відтворення. Розв'язання проблем що стримують інвестиційну діяльність є одним з найактуальніших завдань спрямованих на реалізацію структурної перебудови усієї економіки країни. Окреслені проблеми визначають спектр пріоритетів для реформування інвестиційної політики держави на найближчі роки. Вирішення дії негативних правових, політичних, грошово-кредитних, страхових та інших факторів вимагає цілеспрямованої державної інвестиційної політики. Виявлена ситуація вимагає вирішення основних завдань пошуку джерел фінансування інвестиційних проектів, способи акумуляції накопичень, їх збереження і подальше цільове використання, що і може стати предметом дослідження у майбутньому. Виключно цілеспрямована державна інвестиційна політика з врахуванням зарубіжного досвіду та вітчизняних тенденцій зможе забезпечити реалізацію завдання структурної перебудови української економіки.

Література

1. Дацій Н.В. Державне регулювання інвестиційної діяльності галузевого рівня / Н.В. Дацій // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №16. – С. 3–5.
2. Івахненко І.С. Інвестиційна діяльність в Україні: сучасний стан та можливості її активізації / І.С. Івахненко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №2. – С. 7–9.
3. Кабанов В.Г. Активізація фінансових інвестицій як складова стратегії стабілізації та зростання економіки / В.Г. Кабанов // Фінанси України. – 2010. – №5. – С. 39–47.
4. Худавердієва В.А. Стратегія залучення іноземних інвестицій в економіку України / В.А. Худавердієва // Фінанси України. – 2010. – №6. – С. 62–71.
5. Чумаченко М. Проблеми інвестування реструктуризації промисловості України / М. Чумаченко, О. Амоша – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irr.org.ua/pe/statija99_2.php
6. Борщ Л. Проблеми інвестування стратегічних підприємств / Л. Борщ // Банківська справа. – 2003. – №5. – С. 11–17.
7. Горюнова К.С. Проблеми залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки України / К.С. Горюнова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – №12. – С. 167–172.
8. Альмераї А. Проблеми венчурного інвестування в Україні / А. Альмераї // Вісник КНТЕУ. – 2009. – №3. – С. 11–15.

В.В. ВІРЧЕНКО,
к.і.н., доцент, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Передумови та наслідки соціально-економічних реформ Маргарет Тетчер та Беназир Бхутто

Стаття присвячена дослідженню передумов та результатів економічних реформ двох знакових постатей XX ст. – М. Тетчер та Б. Бхутто. Висвітлюються особливості соціально-економічної політики М. Тетчер та Б. Бхутто на посаді прем'єр-міністра. Проаналізовано політичні традиції Великобританії та Пакистану, які вплинули на хід та наслідки проведених реформ.

Стаття посвящена исследованию предпосылок и результатов экономических реформ двух знаковых фигур XX ст. – М. Тэтчер и Б. Бхутто. Освещаются особенности социально-экономической политики М. Тэтчер и Б. Бхутто на должности премьер-министра. Проанализированы политические традиции Великобритании и Пакистана, которые повлияли на ход и последствия проведенных М. Тэтчер и Б. Бхутто реформ.

The article is devoted to investigation of prerequisites and results of economic reforms of two icon figures of XX century – Margaret Thatcher and Benazir Bhutto. Peculiarities of socio-economic policy of M. Thatcher and B. Bhutto on position of prime minister are elucidated. Political traditions of Great Britain and Pakistan, which influenced on course and consequences of reforms pursued by M. Thatcher and B. Bhutto, are analyzed.

Постановка проблеми. Прояв у рамках економіки України негативних наслідків світової фінансової кризи обумовлює об'єктивну необхідність подальшого її реформування і формування нового позбавленого кризових тенденцій економічного середовища. Основними завданнями реформування національної економіки залишаються структурна трансформація, підвищення конкурентоспроможності економічної системи в умовах глобалізації, зниження рівня інфляції та безробіття, а також кардинальне підвищення рівня добробуту громадян. Зазначені фактори обумовлюють потребу у вивченні методів, шляхів та інструментів реформування економіки на прикладі країн, що змушені були застосувати антикризову економічну політику в минулому. Аналіз і врахування передумов та досвіду економічних реформ у різних галузях економіки країн світу є надзвичайно актуальним для України, оскільки дозволяє скоригувати вітчизняну економічну політику у відповідному напрямі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Зміст та особливості економічної політики Маргарет Тетчер та Беназір Бхутто отримали висвітлення у роботах вітчизняних і зарубіжних науковців: І. Дейла, В.М. Москаленко, В.Я. Белокреницького, О.С. Черевко та ін. У той же час питання, пов'язані з вивченням передумов та наслідків соціальних і економічних реформ Маргарет Тетчер та Беназір Бхутто, вивчені та висвітлені ще недостатньо. Крім того, в Україні практично відсутні дослідження, спеціально присвячені порівняльному аналізу наслідків та обставин економічних реформ зазначених суспільних діячів.

Мета даної статті полягає у дослідженні передумов та наслідків соціально-економічних реформ Маргарет Тетчер та Беназір Бхутто. Досягнення поставленої мети зумовило вирішення таких завдань дослідження: проаналізувати соціальні та економічні передумови реформ у Великій Британії та Пакистані; визначити фактори, які впливали на реалізацію та результативність реформ Маргарет Тетчер та Беназір Бхутто; дослідити наслідки реформ Маргарет Тетчер та Беназір Бхутто для економіки Великої Британії та Пакистану.

Виклад основного матеріалу. Світова історія знає мало прикладів, коли б найвищу державну посаду займала жінка. Хоча корені даної традиції сягають ще епохи Стародавнього Єгипту. Так традиційно склалося, що світове суспільство є патріархальним за своєю суттю, і тому, коли представниця слабкої статі досягає вершин політичної кар'єри, це викликає неоднозначні почуття: подив, заздрість, захоплення, а

також надію на швидке вирішення наболілих соціально-економічних та політичних проблем.

Цікавий факт: прихід до влади жінки як політичної постаті, як правило, відбувався на хвилі загострення кризових явищ у суспільстві, коли існуюча влада вичерпала свій потенціал у вирішенні існуючих питань. Знаковими постатями у міжнародній політиці є дві непересічні особистості, імена яких увійшли не лише у вітчизняну, а й у світову історію, – Маргарет Тетчер та Беназір Бхутто. Якщо прихід М. Тетчер до влади у консервативній Великобританії з давніми традиціями демократизму та громадянського суспільства ні для кого не був несподіванкою, то поява на горизонті мусульманського політичного небосхилу молодого привабливого жінки без паранджі та ще й з прозахідним світоглядом викликала справжній шок у патріархальному ісламському світі.

Маргарет Тетчер та Беназір Бхутто – непересічні особистості ХХ ст., які увійшли у світову історію не лише завдяки своїй політичній наполегливості та різкій економічній ініціативі, а й завдяки своєму переконанню у правильності своїх дій. Між цими двома жінками стоїть велика прірва: не лише у можливостях реалізації самих реформ та в економічній оцінці їхніх результатів, а й у організації політичного та економічного життя цих двох країн, абсолютно відмінних у цивілізаційному відношенні. Великобританія – країна з давніми політичними традиціями, з розвиненими громадянськими інститутами. Поява жінки на посаді прем'єр-міністра на політичному олімпі країни була закономірним наслідком усіх політичних та громадянських свобод Великої Британії. Особиста перемога Маргарет Тетчер на парламентських виборах як лідера консервативної партії була результатом довгого і нелегкого сходження на вершину політичної кар'єри.

Маргарет Робертс (дівоче прізвище М. Тетчер) народилася 13 жовтня в містечку Грентхем у графстві Лінкольншир у родині бакалійника. Її батьки були давніми прихильниками партії консерваторів. Під час навчання на хімічному факультеті в Оксфордському університеті Маргарет Робертс брала активну участь в роботі студентського консервативного осередку. Вдале заміжжя у 1951 році з підприємцем Денісом Тетчером дозволило Маргарет не лише здобути вищу юридичну освіту, а й повністю присвятити свій вільний час політичній кар'єрі. У 1959 році М. Тетчер за списками Консервативної партії була обрана до парламенту. У 1970 році після перемоги Консервативної партії на виборах М. Тетчер стає членом уряду, отримавши посаду міністра освіти та науки. Свою діяльність в міністерстві почала з досить непопулярного в соціальному відношенні кроку: скасовувалося безкоштовне молоко для учнів початкових класів та підвищувалася плата за шкільні сніданки, ціна на які не змінювалася роками. Лише для малозабезпечених родин робився виняток, решта родин самостійно мали турбуватися про харчування своїх дітей. Такий захід не додав політичній популярності М. Тетчер, але отриманий досвід роботи на адміністративній посаді дозволив говорити про неї як про політи-

ка, яка готова різними заходами боротися з дефіцитом бюджету. Незважаючи на масове громадське обурення та акції протесту, Тетчер не відмовилася від своїх дій, і це дозволило державі заощадити 19 млн. фунтів. З 1975 по 1990 рік Маргарет Тетчер обіймала посаду лідера Консервативної партії – найвпливовішої партії Великобританії.

У кінці 70-х років XX ст. Великобританію журналісти називали «хворою країною Європи», і на це були свої підстави: інфляція виросла до 15% на рік, знизилася продуктивність праці, скоротився обсяг промислового виробництва, скорочувався рівень життя населення. У 1979 році в країні відбулися дострокові парламентські вибори, на яких перемогла консервативна партія. Її лідер Маргарет Тетчер не лише стала першою жінкою прем'єр-міністром Великобританії, а й найдовготривалішим прем'єр-міністром в історії країни. До 1990 року Тетчер безперервно займала крісло лідера країни. Цьому сприяли і особисті риси її характеру: вольова, цілеспрямована, прагматична, різка у висловлюваннях та діях, певною мірою навіть деспотична та авторитарна. Членам її кабінету було важко з нею працювати, але громадяни її країни при ній стали жити краще. Хоч вона ніколи не говорила, що мета виправдовує засоби, але, по суті, це було кредо всієї її політичної діяльності.

Головне своє завдання на посаді прем'єр-міністра вона вбачала в поверненні політичного та економічного престижу Великобританії. Соціальна допомога у вигляді субсидій, безкоштовних сніданків, матеріальної допомоги малозабезпеченим сприймалася нею як прояви державної слабкості, які множать число «нахлібників». Незважаючи на соціальний спротив та громадські акції протесту, М. Тетчер була незламна у своїй впевненості та послідовності своїх дій. Її реформи проводилися під гаслами «індивідуальності», «працелюбності», «приватної ініціативи», «кожен сам за себе».

Конкретними заходами М. Тетчер по покращенню економічного становища країни стали: скасування контролю над цінами та заробітною платою; запровадження суворого контролю над зростанням грошової маси в обігу; скорочення державних видатків на підтримку промисловості, комунального господарства, культури та освіти; збільшення непрямих податків (зокрема, ставка податку на додану вартість виросла із 8 до 15%). Одним із її заходів, спрямованих на відродження «духу підприємництва», стало зниження максимальної ставки податку з трудових доходів з 83 до 60%. Також було знижено максимальну ставку податку на нетрудовий дохід з 90 до 75%. Політична філософія Тетчер базувалася на принципах особистої ініціативи та підприємництва. Головним стимулом виступало матеріальне благополуччя для себе та своєї родини. Уряд Тетчер провів масштабну кампанію по денаціоналізації державних підприємств. У приватні руки продавалися авіаційна, нафтова, сталеливарна, електротехнічна, автомобільна галузі промисловості. Уряд збільшив податкові пільги приватному бізнесу. На окремих підприємствах були значно обмежені права проф-

спілок. Одним із важливих напрямів діяльності уряду Тетчер стала антиінфляційна політика, яка забезпечувалася жорстким контролем за приростом грошової маси.

Ідеал «тетчеризму» – це суспільство дрібних та середніх акціонерів, підприємців. Уряд М. Тетчер взяв курс на ліквідацію збиткового державного сектору в економіці. Тетчер відкидала соціалізм в усіх його проявах: від соціальної допомоги незахищеним верстам населення до державної власності на виробництво. Колективізм проголошувався абсолютним злом, заохочувалися індивідуалізм та приватна ініціатива. В основу економічної політики М. Тетчер лягла теорія «монетаризму», яка визначала пріоритетом державної економічної політики регулювання грошово-кредитного ринку у поєднанні з дотриманням принципів лібералізму в усіх інших сферах державного регулювання.

Крім послідовної радикальної внутрішньої політики Маргарет Тетчер зарекомендувала себе достатньо сильним політиком міжнародного масштабу. У 1981 році рейтинг Тетчер був досить низьким, журналісти присвоїли їй титул «найнепопулярнішого прем'єр-міністра століття». Але після військового конфлікту у 1982 році з Аргентиною за право володіти Фолклендськими островами в Південній Атлантиці, в ході якого М. Тетчер блискуче відстояла інтереси Великобританії, про неї почали говорити як про справжнього лідера британської нації. А Фолклендські острови перетворилися в символ британської величі.

Досить швидко реформаторська діяльність консервативного уряду дала позитивні результати. На початку 80-х років XX ст. розпочався підйом в економіці Великобританії: почало зростати промислове виробництво, у 1983 році інфляція знизилася до 4%, продуктивність праці зростала в середньому на 2,5% щорічно. Професійні управлінці та технічні фахівці, які працювали на британських підприємствах, вважалися одними з найкваліфікованіших у світі.

Британський бізнес був задоволений політикою Тетчер. Прибутки компаній значно збільшилися, дивіденди виросли з 92 до 462%. Свої позиції посилили не лише великі, а й малі та середні компанії. Уряду консерваторів вдалося зменшити інфляцію майже в три рази. Британське суспільство почало жити краще, середні доходи населення за десять років виросли на 23%. Більше 1 млн. британців викупили своє житло в держави, причому нерухомість продавалася з великою знижкою, яка доходила до 60% вартості житла. Число страйків із середини 80-х років різко зменшилося. Цей позитив став одним із найнижчих у Європі, що свідчило про поліпшення життя британців. Тетчер відродила в країні дух підприємництва, забезпечила розвиток економіки країни. Прем'єрство Маргарет Тетчер сприяло позитивним соціально-економічним змінам у суспільстві Великобританії. За її правління рівень життя населення країни суттєво зріс. Усе більше британців почали відносити себе до представників «середнього класу». Державна політика разом із зростанням доходів зробила більш доступнішими для своїх гро-

мадян приватні будинки, автомобілі, побутову техніку, приватну медицину та освіту.

Негативним наслідком її соціально-економічної політики стало збільшення розшарування суспільства, підвищення рівня життя відбувалося нерівномірно: 20% найбагатших британців отримували 33% національного доходу, а 20% відсоткам найбідніших діставалося менше 2% доходу. Маргарет Тетчер політик великого масштабу, яка мала свої рецепти вирішення гострих соціально-економічних проблем.

На відміну від Маргарет Тетчер Беназір Бхутто – представниця давнього і відомого роду в себе на батьківщині. Серед її предків були князі, правителі та буржуазна еліта провінції Сінд. Родова знатність та фінансові можливості її родини дозволили претендувати на політичне лідерство в молодій ісламській державі. У себе на батьківщині Бхутто користувалася великою підтримкою населення завдяки активній соціальній політиці, спрямованій на боротьбу з бідністю. Завдяки активній громадській позиції на міжнародній арені та активним спробам привернути увагу світу до соціальних та економічних проблем Пакистану у 1996 році Беназір Бхутто була визнана найпопулярнішим світовим політиком. Її називали «Залізною леді Сходу» або «Чорною Розою Пакистану».

До 1947 року Пакистану не існувало як самостійної держави, його політична еліта не знала історичних традицій державності. За короткий час правляча еліта мала об'єднати розрізнений конгломерат колишньої колонії Британської імперії, інтеграційним чинником стала релігія – іслам. Перед молодого державою постало нелегке завдання: об'єднати під єдиною національною ідеєю розрізнені етнічні групи, мусульманських біженців з різних регіонів Британської Індії та велику кількість ісламських сект. Об'єднуючим чинником для формування національної пакистанської єдності та ідентичності стало утвердження ісламських цінностей у державі та пошук головного зовнішнього ворога, який перешкоджає суспільному розвитку молодого держави. З об'єктивних причин на роль останнього найкраще підходила Індія. Етнічна строкатість населення Пакистану не сприяла його єдності. Довгий час провідну роль у політичній системі країни відігравала військова еліта. Характерною рисою внутрішньополітичного розвитку країни була боротьба регіональних політичних еліт за центральну владу, що аж ніяк не сприяло політичній стабільності країни. Конкурентна політична та економічна боротьба за державну владу в Пакистані розгорнулася між військовою елітою штату Пенджаб та промисловою буржуазією штату Сінд.

Забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку – одне з найактуальніших питань економіки Пакистану. Після проголошення незалежності у 1947 році Пакистан опинився віч-на-віч зі своїми болючими проблемами. Економіка фактично носила напівфеодалний характер. Крім родючої землі та великої кількості безробітних новостворена держава не мала ні великих родовищ корисних копалин, ні великих промислових центрів, ні розгалуженої транспортної мережі. Сьогодні Пакистан – це країна з аг-

рарною економікою та обмеженим експортним асортиментом. До основних експортних товарів відносяться товари сировинної форми або із низьким ступенем обробки: бавовна, рис, пшениця, шкіряні вироби.

Незважаючи на низький економічний рівень розвитку Пакистану, в якому процвітає бідність, безкарно почувають себе терористичні угруповання, в комфортних умовах розвивається тіньова економіка, влада країни своїм пріоритетним завданням проголосила створення ядерної бомби. Ядерний статус країни мав підняти престиж та значимість держави не лише у світі, а й в очах пересічних пакистанців. Авторитет Пакистану в мусульманському світі значно зріс завдяки наявності першої і поки що єдиної «ісламської ядерної бомби». В одній зі своїх промов прем'єр-міністр Пакистану Зульфікар Бхутто, батько майбутнього лідера країни Беназір Бхутто, зазначив: «Ми будемо їсти траву, але створимо бомбу». Беназір Бхутто – непересічна та харизматична особистість XX століття, перша жінка прем'єр-міністра ісламського світу, яка двічі (1988–1990) та (1993–1996 рр.) очолювала уряд Пакистану. В її плани входило побудувати розвинену конкурентоспроможну економіку, закласти основи демократичних цінностей та створити соціально комфортне суспільство для своїх громадян. Беназір Бхутто отримала світську американську та європейську освіту, що в подальшому вплинуло на її політичну культуру. Навчалася в Гарвардському та Оксфордському університетах. Після військового перевороту та страти її батька Зульфікара Алі Бхутто вона разом із матір'ю очолила Пакистанську народну партію (ПНП), яку у свій час заснував її батько. Лідером ПНП Беназір Бхутто залишалася до своєї трагічної загибелі у 2007 році.

Головна ідея її програмної політики полягала у формуванні соціально орієнтованої ринкової економіки. Акцент було зроблено на приватну ініціативу та на залучення іноземного капіталу. У правовому аспекті скасовувалися закони шариату. Відновлювалися громадянські права жінок. Беназір Бхутто активно відстоювала світський характер політичного та соціально-економічного життя Пакистану. Серед досягнень її уряду можна назвати залучення іноземних інвестицій в сферу промисловості, завдяки впровадженню новітніх технологій у країні були відкриті нові родовища вугілля, нафти та газу. Незважаючи на те, що іслам забороняє кредитні відносини, Б. Бхутто виступала за розвиток банківського сектору. Як політик вона активно виступала за надання рівних прав та можливостей мусульманським жінкам. У країні був створений Жіночий банк розвитку.

Пакистан – одна з найбільш бідних країн Південної Азії, її ВВП на душу населення становить 470 доларів на рік. Тому навіть відносно поліпшення добробуту населення може забезпечити політичну прихильність населення до влади. Свою популярність серед широких верств населення Беназір Бхутто здобула завдяки активній соціальній політиці. За її підтримки були запроваджені безкоштовні медицина та освіта. Розуміючи, що освіта є своєрідною запорукою майбутнього успішного

розвитку країни, уряд Бхутто відкривав нові світські заклади освіти. Загалом проблема грамотності населення в країні не була вирішена, але на третину безграмотність була скорочена. Відбувалася поступова електрифікація пакистанських сіл, у містах будувалися дороги, з'явився дешевий телефонний зв'язок. Завдяки розробленій програмі боротьби з обігом наркотичних засобів у країні вдалося частково побороти продаж та розповсюдження наркотиків.

Незважаючи на міжнародне загравання Б. Бхутто із Заходом, який надавав їй ще й фінансову підтримку, Бхутто не виконала вимог призупинити ядерний проект Пакистану. У 1994 році Пакистан офіційно оголосив, що має у своєму розпорядженні ядерну бомбу. Ядерний статус країни мав підняти престиж та значимість держави не лише у світі, а й в очах пересічних пакистанців. Авторитет Пакистану у мусульманському світі значно зріс завдяки наявності першої і поки що єдиної «ісламської ядерної бомби».

Побудувати демократичну республіку з високими темпами економічного зростання Беназір Бхутто так і не вдалося. Дефіцит бюджету становив 10% ВВП. Витрати на оборону та ядерну програму забирали до 50% держбюджету. Більше 30% йшло на фінансування зовнішнього боргу. Зростала залежність країни від імпортової продукції. Сальдо торговельного балансу мало від'ємний характер, у 1996 році імпорт перевищував експорт майже на 40%, відбулося падіння курсу національної валюти. Популярність Б. Бхутто почала знижуватися, її було звинувачено у розкраданні державних коштів та несплаті податків. У 1996 році Беназір Бхутто змушена була піти у відставку. Після військового перевороту в 1999 році разом із родиною вона виїхала до Об'єднаних Арабських Еміратів. Згодом переїхала до Лондону. За звинуваченнями у корупції суд Пакистану заочно засудив її до восьми років ув'язнення.

Після проголошеної амністії у жовтні 2007 року Бхутто вирішила боротися на парламентських виборах Пакистану за крісло прем'єр-міністра країни. Після чергового замаху на її життя загинула під час мітингу 27 грудня 2007 року в місті Равалпінді. Її смерть викликала обурення не лише в Пакистані, а й в усьому світі. Після виборів 2008 року та перемоги ПНП чоловік Беназір Бхутто став президентом Пакистану. Незважаючи на неоднозначну оцінку її політичної діяльності, численні економічні прорахунки та зловживання, Беназір Бхутто стала своєрідним світовим символом боротьби ісламських жінок за свої особисті та політичні права.

Висновки

Грунтуючись на результатах проведеного дослідження, можна зробити висновок, що ці дві непересічні жінки здійснили значний вплив на розвиток національної економіки країни. На жаль, соціальні, економічні та політичні умови, за яких проводилися реформи у Великобританії та Пакистані, були різними, що й обумовило їх різну ефективність та наслідки. Актуальність і гострота проблеми реформування економіки України свідчить про об'єктивну необхідність подальшого дослідження міжнародного досвіду у сфері реалізації ефективної антикризової та стимулюючої економічної політики.

Література

1. Белокрыничий В., Москаленко В. Пакистан: испытание на прочность // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 6. – С. 75–85.
2. Воспоминания о Мэгни: Портрет Маргарет Тэтчер / Изин Дейл (сост.) М.Ю. Зарицкая (пер. с англ.). – К.: Знання-Прес, 2003. – 349 с.
3. Ігнат'єв П.М. Країнознавство. Країни Азії. – Чернівці: Книги – XXI, 2006. – 424 с.

Н.І. ОМЕЛЬЯНЧИК,
к.е.н., НДІ Мінекономрозвитку України,
Н.В. МУДРАК,
НДІ Мінекономрозвитку України,
М.Ф. ТЮТЮН,
НДІ Мінекономрозвитку України

Залучення іноземних інвестицій в національну економіку

У статті розглядаються напрями та пріоритети залучення іноземних інвестицій, а також питання покращення управління цим процесом.

В статье рассматриваются направления и приоритеты привлечения иностранных инвестиций, а также вопросы улучшения управления этим процессом.

The article deals with the direction and priorities for attracting foreign investment, as well as improving the management of this process.

Постановка проблеми. Інвестиції (в тому числі іноземні) є важливим чинником розвитку національної економіки. На сучасному етапі її розвитку вони виступають вагомим джерелом отримання новітніх конкурентоспроможних технологій. Купівлю українських підприємств чи їх частки (тобто здійснення процесів злиття чи поглинання) іноземні інвестори розглядають як привабливий спосіб інвестування з тих позицій, що зменшується ризик через неефективний менеджмент. Разом із тим збільшуються шанси застос-

ування передового досвіду у сфері отримання нових технологій та оборотних коштів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням щодо економіко-статистичного аналізу залучення іноземних інвестицій в Україну та в країни з розвинутою економікою приділено в економічній літературі достатньо уваги, зокрема в працях таких вчених, як В.Я. Шевчук, П.С. Рогожин, І.О. Бланк, О. Балануца, І. Абрамович, та ін. Проте слід зазначити, що в працях відомих вчених недостатньо розкрито сутність стратегій залучення інвестицій, тобто стратегії як процесу інвестування, що є невід'ємною складовою у формуванні та прийнятті рішення інвестувати в той чи інший об'єкт (країну, галузь, підприємство), а також недостатньо розкрито аналіз та процес вибору стратегій інвестування, формування стратегій як таких.

Метою статті є дослідження особливостей залучення іноземних інвестицій в економіку України, а також пропозиції щодо поліпшення управління цим процесом.

Виклад основного матеріалу. Основною тенденцією, що характеризує розвиток світової економічної системи останніми роками, є всеохоплюючий процес глобалізації, що зумовив поширення та поглиблення світогосподарських взаємозв'язків. За таких умов попит національних економік на інвестиційні ресурси постійно зростає, що загострює конкурентну боротьбу на ринку прямих іноземних інвестицій.

Україна успадкувала від збанкрутілої пострадянської держави застарілу інфраструктуру. Навряд чи інтересам України відповідало б залучення інвестицій у старі підприємства, які прив'язували б Україну до реінкарнації минулого. Тепер перед Україною стоїть завдання інтегруватися у світовий ринок як повноправний суб'єкт міжнародних економічних відносин, та саме іноземні інвестиції – це один з засобів такої інтеграції. Так, у той час як американські компанії сфери високих технологій реалізують потенціал високоосвічених трудових ресурсів України, американські агротехнічні та харчопереробні компанії інвестують у колосальний потенціал українського сільського господарства. Ці фірми разом з іншими компаніями з США, що займаються виробництвом в Україні, визнали також потенціал її високорозвинутого виробничого сектору, а також транспортної та комунікаційної інфраструктури, що розвиваються.

Однак дослідження показують, що яким би не був великим економічний потенціал країни, вона не зможе привернути багато іноземних інвестицій, якщо не забезпечить прозорі, прості та стабільні умови для інвесторів. Досвід показує, що такі країни, як Україна, повинні перш за все лібералізувати і дерегулювати підприємницьку діяльність, забезпечити стабільну та передбачувану законодавчу базу, захистити права на інтелектуальну власність, зміцнити корпоративне управління та реформувати громадське адміністрування, якщо країна хоче сповна використати свій потенціал для привернення іноземних інвестицій. Країни з прозорими та стабільними правилами управління приватизацією та бізнесом до-

сягають успіху. Країни зі слабкими законами щодо прав та обов'язків акціонерів та із слабким судовим устроєм просто не цікавлять іноземних інвесторів.

Подолання економічної відсталості потребує невідкладних дій щодо реформування та стабілізації економіки, спрямованих на інноваційний розвиток, технічне оновлення галузей, підвищення обсягів виробництва, всіляку підтримку вітчизняного виробника, збереження наукового, технічного, виробничого і трудового потенціалу. Необхідною умовою таких дій є підвищення інвестиційної активності та ефективності використання інвестиційних ресурсів. Саме вони формують виробничий потенціал на новій науково-технічній основі і визначають конкурентні позиції країн на світових ринках.

В Україні створена законодавча база в сфері регулювання інвестиційної діяльності, яка і поступово вдосконалюється з метою досягнення більшого притоку іноземних інвестицій та підвищення ефективності їх використання. Законом України «Про режим іноземного інвестування» для іноземного інвестора в Україні встановлені рівні умови діяльності і з вітчизняним інвестором. Вказаним законом іноземним інвесторам даються державні гарантії захисту їх капіталовкладень [1].

Відповідно ст. 1 вказаного закону іноземні інвестиції визначаються як цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою одержання прибутку чи досягнення соціального ефекту [1].

Основними формами здійснення іноземних інвестицій є:

- часткова участь у підприємствах, що створюються разом з українськими юридичними і фізичними особами, чи придбання частки діючих підприємств;
- створення підприємств, що цілком належать іноземним інвесторам, філій і підрозділів іноземних юридичних чи осіб придбання у власність діючих підприємств цілком;
- придбання не забороненого законами нерухомого чи рухомого майна;
- придбання самостійно за участю українських юридичних чи фізичних осіб прав на користування землею і використання природних ресурсів на території України;
- придбання інших майнових прав;
- в інших формах, що не заборонені законами України, в тому числі без створення юридичної особи на підставі договорів із суб'єктами господарської діяльності України.

Іноземні інвестиції можуть вкладатися в будь-які об'єкти, інвестування в які не заборонено законодавством.

Україна має ряд проблем із залученням іноземних інвестицій, але вони часто перебільшені. Варто зазначити, що в Україні практично немає цілеспрямованої стратегії щодо стимулювання іноземних інвестицій. Місцеві державні адміністрації мають сприяти створенню підприємств з іноземними інвестиціями, зобов'язані вносити пропозиції щодо залучення іноземних інвестицій на економічний розвиток [3].

У той же час слід зазначити, що в Законі України «Про режим іноземного інвестування» є недоліки. Так, в ньому від-

сутні будь-які конкретні положення щодо найважливіших об'єктів регулювання, пріоритетних галузей економіки, соціальної сфери й території, що заплутує розв'язання проблем пільгового режиму інвестування, а також положення про кваліфікаційний мінімум іноземних інвестицій, які були б необхідні для системи іноземного інвестування.

Одним із недоліків законодавчої бази іноземного інвестування є те, що порядок переказу прибутків, доходів та інших коштів, одержаних внаслідок здійснення іноземних інвестицій, визначається тільки Національним банком України, а відповідного законодавчого акта, прийнятого Верховною Радою України, не існує [4]. Законодавча база процесу іноземного інвестування має охоплювати всі аспекти цієї багатогранної діяльності.

На сучасному етапі в Україні законодавчо не визначені процеси іноземного кредитування, створення кредитних співтовариств, надання прав власності на землю. Також не розроблено механізми державного страхування іноземних інвестицій, створення страхових фондів, оскільки українські страхові компанії беруть участь у залученні іноземних інвесторів в основному як об'єкт вкладень і не сприяють залученню іноземних інвестицій.

Важливими правовими документами, що регулюють взаємовідносини між суб'єктами інвестиційної діяльності, є міждержавні угоди «Про сприяння та взаємний захист інвестицій». Такі договори є гарантом надання справедливого статусу інвестиціям та захисту їх на території іншої держави. Вони підписані з 44 країнами світу. Позитивно впливає на залучення іноземних інвестицій співробітництво та допомога Україні з боку Міжнародного валютного фонду та інших міжнародних організацій. Для пошуку фінансових ресурсів та реалізації інвестиційних проектів створена Українська державна кредитно-інвестиційна компанія. Компанія може виконувати функції супроводження і фінансування інвестиційних проектів [2, с. 18]. Значну роль у процесі іноземного інвестування в Україні відіграють іноземні банки, які кредитують в основному імпортні операції клієнтів і виробничу діяльність деяких підприємств з іноземними інвестиціями.

З метою заохочення інвестування коштів в реальну економіку необхідно забезпечити пріоритетність виділення кредитних ресурсів на пільгових умовах рефінансування для банків, які кредитують високоефективні інвестиційні проекти, передовсім інноваційного спрямування. Ефективне здійснення інвестиційної діяльності на підприємстві зумовлює необхідність оптимізації системи управління інвестиціями і формування відповідної структури управління. Ефективність інвестицій визначається дієвістю системи управління інвестиційною діяльністю, яка повинна бути побудована на економічній основі та включати такі підсистеми: фінансово-кредитну, оподаткування, платежів за виробничі та природні ресурси, цінову, економічних стимулів та санкцій.

До чинників, які реально можуть впливати на активізацію залучення іноземних інвестицій в економіку України, можна віднести:

- стабілізацію законодавчої бази держави;
- інтеграцію політичної волі усіх гілок влади;
- нормалізацію стану фінансово-кредитної системи;
- підвищення інвестиційної активності населення;
- розбудову інфраструктури фондового ринку;
- розвиток системи організованої торгівлі.

Проте слід зазначити, що економіка України нині не може задовольнити вимоги західних інвесторів. Серед причин не-привабливості українського інвестиційного клімату називають повільні темпи реформування й економіки, й законодавчої бази, а також нераціональний розподіл внутрішніх інвестицій, високі податки, надмірне регулювання та заполітизованість економіки.

Незважаючи на всі вади, економіка України в цілому є достатньо привабливою для іноземних інвестицій. Це зумовлено такими чинниками, як прагненням:

- закріпитися на перспективному ринку збуту України;
- одержувати прибуток на довгостроковій основі;
- дістати доступ до порівняно дешевих джерел ресурсів;
- використовувати дешеву та кваліфіковану робочу силу.

Таким чином, можна констатувати, що в Україні постійно ведеться певна робота з активізації інвестиційної діяльності, проте інвестиційний клімат залишається несприятливим, що призводить до гострої нестачі інвестиційних ресурсів в економіці. У подальшому при формуванні державної політики у сфері інвестування необхідно враховувати міжнародний досвід та посилити роль банків у розвитку інвестиційних відносин не тільки на внутрішньому, а й на зовнішньому рівні.

Заслуговує на увагу державна Програма економічних реформ України на 2010–2014 роки, що розроблена на виконання поставленого Президентом України завдання з відновлення економічного зростання й модернізації економіки країни [5, с. 40]. Реформи будуть спрямовані на побудову сучасної, стійкої, відкритої й конкурентоспроможної у світовому масштабі економіки, формування професійної й ефективної системи державного управління, і зрештою – на підвищення добробуту українських громадян.

У сфері залучення інвестицій і розвитку підприємництва основними завданнями мають стати: розширення й підтримка діяльності мережі бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, інноваційних центрів, технопарків та інших об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва; забезпечення ефективності та прозорості функціонування механізмів державно-приватного партнерства (ДПП); встановлення методології оцінювання ефективності проектів, забезпечення прозорого механізму проведення конкурсів, запровадження ефективної системи мотивації й контролю в органах, відповідальних за реалізацію проектів ДПП з боку держави; створення умов для розвитку саморегульованих організацій і поступове передання їм частини функцій державного регулювання й контролю; забезпечення інформаційної й організаційної підтримки іноземним інвесторам; створення на окремих територіях спеціальних режимів залучення інвестицій.

Висновки

Таким чином, для розвитку інвестиційного процесу держава повинна подбати про створення потужного інвестиційного банку. Також необхідно скасувати обмеження щодо інвестування комерційних банків у статутні фонди підприємств, вирішити проблему макроекономічної стабільності і наявності тенденцій економічного зростання; врегулювати порядок надання пільг інвесторам, що реалізують інвестиційні проекти в пріоритетних галузях чи регіонах. Держава має контролювати суми і своєчасність сплати обов'язкових платежів учасниками інвестиційного процесу. За державою залишаються функції законодавчого сприяння інвестиційному процесу, визначення пріоритетних для інвестування сфер і спрямування потоку інвестицій через їх стимулювання у пріоритетні сфери. Тільки комплексний підхід або постійне «супроводження» з боку державних органів іноземних інвестицій може забезпечити їх ефективне використання.

Література

1. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 25 квітня 1996 року // Електронний ресурс. – <http://legala-id.com.ua/zu-pro-rezhym-inozemnoho-investuvannya/>
2. Абрамович І.А. Напрямки активізації державної політики щодо залучення іноземних інвестицій в економіку України / І.А. Абрамович // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – №1. – С. 16–19.
3. Балануца О. Особливості фінансово-економічного регулювання іноземних інвестицій в Україні / О. Балануца // Вища школа. – 2008. – №12. – С. 54–61.
4. Положення про порядок здійснення в грошовій формі іноземних інвестицій в Україну та повернення іноземному інвестору його інвестицій, а також репатріації прибутків, доходів, інших коштів, одержаних від інвестиційної діяльності в Україні: Затверджено постановою правління Національного банку України від 14 жовтня 2004 р. №482 // Все про бухгалтерський облік. – 2004. – №1. – С. 15–16.
5. http://www.presidnt.gov.ua/docs/Programa_reform_FI-NAL_1.pdf.

В.В. ВІРЧЕНКО,

к.е.н., доцент кафедри економічної теорії економічного факультету Київського національного університету ім. Т. Шевченка

Кредитні спілки як механізм кооперації та фінансової підтримки працівників підприємств

У статті досліджуються особливості розвитку кредитної кооперації, сутність та функції кредитних спілок. Проаналізовано сучасний стан вітчизняної системи кредитної кооперації. Визначено основні напрями вдосконалення механізму регулювання кредитної кооперації в Україні.

В статье исследуются особенности развития кредитной кооперации, сущность и функции кредитных союзов. Проанализировано современное состояние отечественной системы кредитной кооперации. Определены основные направления совершенствования механизма регулирования кредитной кооперации в Украине.

The peculiarities of credit co-operation's development, essence and functions of credit unions are investigated. Modern condition of the domestic system of credit co-operation is analyzed. Principal directions of development of the mechanism of credit co-operation's regulation in Ukraine are determined.

Постановка проблеми. Боротьба із наслідками світової фінансової кризи вимагає переорієнтації механізму державного регулювання на активне стимулювання економічного зростання. Швидкість економічних перетворень залежить в основному не стільки від можливостей державного бюджету, скільки від розвитку фінансового сектору, насамперед інституційної структури фінансового ринку. При цьому увага має

приділятися не лише розвитку банківської системи, а й становленню альтернативних по відношенню до банківських установ фінансових інститутів – кредитних спілок, які також формують інвестиційний потенціал країни, створюючи додаткове джерело фінансово-кредитних ресурсів. На жаль, сектор кредитної кооперації відноситься до одного з найменш розвинутих елементів фінансової системи України. Відсутність розгалуженої системи кредитних спілок поряд із диспропорціями у територіальній структурі банківської системи призводить до нерівномірного розвитку окремих регіонів України, що негативно впливає на швидкість економічного зростання.

Лише територіальні одиниці, в межах яких розташовані великі підприємства, можуть залучити достатній обсяг інвестиційних ресурсів і розраховувати на подальше зростання інвестиційної активності фінансових інститутів у регіоні. В той же час низька інвестиційна привабливість окремих областей призводить до згортання діяльності фінансових інститутів на їх території та закриття банківських філій через низьку прибутковість. Крім того, навіть за умов існування філій депозитних установ може відбуватися прихований перерозподіл залучених до банківської системи заощаджень місцевого населення в регіони, що відзначаються підвищеною прибутковістю кредитних операцій та низькими фінансовими ризиками. Дана ситуація пояснюється тим фактом,

що фінансовий ринок орієнтований перш за все на ефективне розміщення кредитних ресурсів.

Таким чином, виникає необхідність у формуванні та швидкому розвитку спеціалізованого фінансового інституту, який може функціонувати на регіональних фінансових ринках із низькою прибутковістю та високим попитом на невеликі за обсягом короткострокові кредити. Як засвідчує міжнародна практика, цим вимогам повністю відповідають кредитні спілки, діяльність яких базується на принципах кредитної кооперації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основні аспекти проблеми формування і розвитку системи кредитної кооперації отримали висвітлення у роботах вітчизняних і зарубіжних економістів: С. Бучера, Б. Берхема, В.В. Гончаренка, В.М. Коваленка, О.Є. Овчиннікової, С.М. Клименка, Д.В. Олійника та ін. У той же час питання, пов'язані з дослідженням ролі кредитної кооперації у фінансовому забезпеченні потреб працівників підприємств та організацій у кредитних ресурсах в умовах економіки України, вивчені та висвітлені ще недостатньо. Крім того, в Україні, на жаль, здійснено занадто мало досліджень, спеціально присвячених комплексному аналізу особливостей формування і розвитку системи кредитної кооперації в Україні та інших країнах світу.

Мета даної статті полягає у дослідженні еволюції кооперативного кредитного руху, особливостей вітчизняної системи кредитної кооперації та напрямків її розвитку. Досягнення поставленої мети зумовило вирішення наступних завдань дослідження: проаналізувати процес формування та розвитку кредитної кооперації; визначити основні функції кредитних спілок та їх роль у сучасній економічній системі; обґрунтувати напрямки та шляхи удосконалення державного регулювання системи кредитної кооперації України.

Виклад основного матеріалу. Кредитна кооперація виникла в Німеччині. Перші кредитні кооперативи з'явилися під впливом ідей і за сприяння Германа Шульце-Деліча та Фрідріха Райффайзена. Кредитна кооперація надавала селянам та ремісникам нові можливості залучати кредитні ресурси. Оскільки кооперативний рух на той час вже отримав розповсюдження в Англії та Франції, внесок німецьких діячів у розвиток кооперативного руху полягав у застосуванні кооперативних принципів у грошово-кредитній сфері [1, с. 92].

Фрідріх Райффайзен став засновником сільськогосподарської кредитної кооперації. Перебуваючи на посаді бургомістра міста Майєрбуш у Вестфальді він створив систему благодійних установ, які мали кооперативний характер і здійснювали кредитування селян для забезпечення господарських потреб. Ознайомившись із діяльністю перших кредитних товариств Шульце-Деліча, Райффайзен організував у селищі Геддерсдорфе кредитне товариство, що за структурою та функціями було ідентичне до міського народного банку Шульце-Деліча. У своїх працях Райффайзен проаналізував механізм функціонування та сформулював загальні принципи діяльності кредитних товариств: незначний розмір або взага-

лі відсутність пайових внесків; відсутність дивідендів; отримання позики в банку під солідарну відповідальність і забезпечення усім майном членів товариства; отриманий прибуток відраховується в резервний фонд і статутний фонд; кредитування лише членів товариства й переважно на виробничі потреби; спрощена процедура надання позики під боргову розписку; принцип локалізації діяльності товариства – не менше 100 і не більше 300 господарств; безоплатне здійснення функцій управління товариством його членами [2, с. 37]. З метою забезпечення капіталом кредитних кооперативів Райффайзен заснував фінансовий центр кредитної кооперації – кооперативний банк «Сільська центральна кредитна каса», що здійснював розрахункові операції та перерозподіл вільних кредитних ресурсів між кооперативами. Центральна каса мала форму акціонерного товариства, власниками акцій якого були кредитні спілки Райффайзена. Правління Центральної каси обиралося наглядовою радою члени якої, у свою чергу, обиралися зборами акціонерів.

Сучасна система кредитної кооперації Німеччини має три рівні.

Перший, національний рівень формує Кооперативний банк Німеччини та Федеральний союз народних банків. Кооперативний банк Німеччини здійснює функції центрального органу управління та регулювання діяльності національних кредитних спілок. Його головне завдання полягає у реалізації загальної кредитної політики в галузі кредитної кооперації, рефінансуванні кооперативних банків, емісії боргових цінних паперів [3, с. 14]. Федеральний союз являє собою національну асоціацію, яка об'єднує кредитні системи Райффайзена та Шульце-Деліча. Союз реалізує національну програму розвитку та підтримки кооперативної діяльності, а також відповідає за моніторинг діяльності кооперативних банків. Другий рівень утворюють три Центральні кооперативні банки, або централі, та 11 Регіональних союзів народних банків. Централі мають форму акціонерних товариств, акціонерами яких виступають кооперативні банки місцевого рівня. До сфери їх повноважень відноситься рефінансування кредитних кооперативів, регулювання процентних ставок по кредитах та перерозподіл тимчасово вільних фінансових ресурсів. Регіональні союзи створені з метою сприяння розвитку кооперативних банків, надання консультативних послуг та реалізації на національному рівні професійних та економічних інтересів учасників кооперативного руху.

На третьому рівні здійснюють діяльність близько 2500 кооперативних банків, що контролюють функціонування близько 19 700 регіональних філій та відділень. Кооперативні банки системи Райффайзена забезпечують потреби сільськогосподарського виробництва, в той час як Народні банки кредитують розвиток малого бізнесу в межах міст. Установи обох типів є самостійними фінансовими інститутами, що реалізують повний спектр банківських послуг та нарівні з комерційними банками створюють конкуренцію іншим фінансовим інститутам.

Розвиток кредитної кооперації у Франції розпочався більш ніж сто років тому. В 1894 році міністр сільського господарства ініціював прийняття закону «Про аграрні кредитні товариства», які мали здійснювати підтримку виробників сільськогосподарської продукції та кредитне забезпечення інвестиційних процесів в аграрному секторі. Новостворена система фінансових інститутів мала сприяти розвитку сільськогосподарського виробництва. Відразу після розробки відповідної державної програми фінансування було створено систему регіональних кооперативних банків «Креді Агріколь», які здійснювали розподіл короткострокових кредитних ресурсів серед кредитних товариств та контролювали їх використання [2, с. 224].

З початком XX ст. масштаби діяльності «Креді Агріколь» активно зростали. Регіональні банки запровадили програми довгострокового кредитування кредитних спілок, а згодом почали надавати довгострокові позики фізичним особам для розвитку індивідуальних селянських господарств. Крім того, система «Креді Агріколь» одержала право здійснювати кредитне забезпечення діяльності промислових та торгівельних організацій. Значна частина кооперативних банків розширили обсяги фінансових операцій у межах регіональних ринків. У 1912 році існувало 98 регіональних банків та 4500 місцевих кооперативних банків, а кількість учасників системи кредитної кооперації сягала 240 тис. осіб. Згодом було прийняте рішення про створення центрального органу управління системи кредитної кооперації – Національної каси «Креді Агріколь». Унаслідок цього система кредитної кооперації Франції отримала трирівневу структуру.

З 1920 року «Креді Агріколь» розпочинає емісію ощадних сертифікатів із метою залученню заощаджень населення до системи кредитної кооперації. Крім того, свою діяльність активізує Національна федерація «Креді Агріколь», основною функцією якої стає представництво інтересів регіональних кооперативних банків на державному рівні й сприяння розвитку кооперативного руху. Згодом «Креді Агріколь» впроваджує програму іпотечного кредитування житлового будівництва в сільській місцевості, а також розпочинає відкриття житлових ощадних рахунків [2, с. 231]. Завдяки широким можливостям централізації та перерозподілу тимчасово вільних коштів місцевих кооперативних банків «Креді Агріколь» здійснює перехід до кредитування та фінансового забезпечення програм економічного розвитку окремих регіонів Франції.

Надання «Креді Агріколь» статусу банку провінцій дозволило поширити діяльність системи кредитної кооперації на всю територію країни і на всі сектори економіки. З 70-х років XX ст. «Креді Агріколь» розпочинає надавати послуги страхування життя. Зазначені функції покладаються на новостворений підрозділ «Предіка», який згодом перетворюється на одну з найбільших у Франції компаній страхування життя.

Із самого початку створення «Креді Агріколь» мав унікальний статус: місцеві та регіональні кооперативні банки знаходилися в приватній власності своїх учасників, а Національна

каса «Креді Агріколь» перебувала у державній власності. Тому з метою підвищення ефективності та стабільності системи кредитної кооперації, наприкінці XX ст. Національній касі було надано статус недержавної акціонерної компанії, 90% капіталу якої належить регіональним кооперативним банкам, а 10% – членам системи «Креді Агріколь».

На початку 2000 року «Креді Агріколь» стає найбільшим банком Франції та одним із найпотужніших банків Європи. На даний момент він обслуговує біля 15,5 млн. клієнтів через мережу кооперативних банків, що налічує 8000 філій. Завдяки розгалуженій системі спеціалізованих філій банк має можливість надавати повний спектр фінансових послуг: операції на міжнародних банківських та фондових ринках; страхування життя; споживче кредитування; управління приватними активами та активами інституційних інвесторів; лізинг; факторинг; страхування власності; іпотечне кредитування; а також послуги інвестиційного банку та платіжної системи.

На сьогодні «Креді Агріколь» являє собою систему кооперативних банків з трирівневою структурою. Вищий, національний рівень утворюють Національна каса та Національна федерація. Національна каса «Креді Агріколь» реалізує загальну кредитну політику групи, перерозподіляє вільні кошти регіональних банків, обслуговує їх депозитні рахунки, надає середньо- та довгострокові позики кооперативним банкам, а також здійснює нагляд за регіональними банками з метою забезпечення їх платоспроможності. Національна федерація «Креді Агріколь» здійснює функції колегіального органу регіональних банків та представництва їх інтересів у відносинах з урядом Франції та Європарламентом. Крім цього, до повноважень федерації відноситься: управління кадровою політикою; консалтинг та аудит у сфері оподаткування; реалізація політики у сфері страхування життя. Регіональний рівень утворюють 53 регіональні банки, учасниками яких є 2773 місцевих банків, що утворюють третій (місцевий) рівень.

Зародження кредитної кооперації на українських землях розпочалося ще в 1862 році і було пов'язане зі скасуванням кріпацтва, що стало головною передумовою становлення кооперативного руху. На початку XX ст. в Україні вже існувала розгалужена система кредитних спілок, що надавало можливість різним верствам населення отримати доступ до кредитних ресурсів. Станом на кінець 1915 року в Україні налічувалося п'ять кооперативних банків та п'ять кредитних централей, що об'єднували 2660 кредитних товариств, які володіли пайовим капіталом на суму 19 701 705 крб. та обслуговували 1 753 778 членів. Встановлення в Україні радянської влади в 1919 році та перехід до політики «воєнного комунізму» стали початком процесу поступової ліквідації кредитної кооперації, відродження якої в Україні розпочалося лише наприкінці 1992 року після здобуття незалежності [1, с. 127].

Після опублікування в 1921 році праці В.І. Леніна «Про операцію» розвиток системи кредитних кооперативів було проголошено одним із стратегічних завдань НЕПу. 26 жовтня 1921 року було прийнято Декрет Наркомфіну «Про сільсько-

господарську кооперацію», а 5 квітня 1922 року – Декрет «Про кредитну кооперацію». Фінансову підтримку кредитних кооперативів, а також контроль за їх діяльністю в Україні здійснював Український сільськогосподарський банк (Укрсільбанк) через розгалужену мережу губернських товариств сільськогосподарського кредиту (губсільбанків). У СРСР кредитні спілки створювалися переважно у галузі сільського господарства й поєднували функції кредитних, споживчих й збутово-постачальницьких кооперативів. Крім того, позиковий капітал кредитних кооперативів формувався в основному за рахунок централізованого розподілу державних коштів через Укрсільбанк та мережу губсільбанків. Таким чином, кредитні спілки функціонували лише за рахунок фінансової підтримки і під жорстким контролем держави. На кінець 1928 року система кредитної кооперації УРСР нараховувала 5093 установи і охоплювала майже половину селянських господарств України. На жаль, влітку 1929 року діяльність системи кредитної кооперації було раптово призупинено, Декретом Наркомфін УРСР було оголошено про ліквідацію кредитних спілок і створенням на їх базі районних відділень Держбанку. Вступні та пайові внески, а також депозитні вклади учасників кооперативів були фактично експропріовані, а всі функції кредитування сільського господарства було покладено на державну банківську систему УРСР [1].

Сучасна система кооперативного кредитування в Україні складається з 679 кредитних спілок, що володіють активами на суму 3,25 млрд. грн. та об'єднують 1,6 млн. членів. Функції загального управління, моніторингу та координації реалізує Національна асоціація кредитних спілок України. На основі аналізу статистичних даних, які характеризують розвиток системи кредитних спілок в Україні, можна дійти висновку, що масштаби кредитної кооперації все ще залишаються незначними у порівнянні з ринково розвинутими країнами. Крім того, існує значна концентрація фінансових активів у двадцяти найбільших кредитних товариствах.

Слід зазначити, що кредитні спілки, які спеціалізуються на задоволенні потреб своїх учасників у кредитних ресурсах і працюють на кооперативних засадах, за обсягом активів є найменшими серед депозитних фінансових інститутів. На відміну від інших фінансових установ, кредитні кооперативи відносяться до некомерційних організацій, основною метою діяльності яких є не одержання прибутку, а надання кредитних послуг своїм учасникам із метою сприяння розвитку їх господарської діяльності та підвищення матеріального добробуту. Таким чином, застосування терміну «прибуток» по відношенню до кредитної спілки є неправомірним, оскільки вона отримує кошти від обслуговування своїх членів, які одночасно є її власниками. Тому в ринково розвинутих країнах його було замінено на більш правомірний по відношенню до кооперативної діяльності термін «економічний результат» [3, с. 19]. Джерелом фінансових ресурсів кредитної спілки є накопичені особисті заощадження її учасників, які використовуються для взаємного кредитування. Учасниками кредитних

спілок виступають фізичні особи. Кредитна спілка, як правило, охоплює членів певної суспільної групи, наприклад, громадян, що об'єднані спільним місцем роботи, регіоном проживання, участю в релігійній організації чи професійній спілці. Рівноправність учасників є головним принципом діяльності кредитних спілок. Кожен член спілки, незалежно від розміру внеску, має право одного голосу при вирішенні питань її діяльності. Вклади членів кредитної спілки становлять їх частку у її майні. Фінансовий результат спілки розподіляється на вклади її членів пропорційно до внесених ними коштів. Кредитна спілка, як правило, надає фінансові послуги лише своїм учасникам, хоча у окремих випадках вона може надавати кошти у тимчасове користування іншим кредитним кооперативам або їх об'єднанням. Залежно від масштабів фінансових операцій кооперативні фінансові інститути поділяються на кредитні спілки та кооперативні банки.

Головною метою кредитної спілки є фінансовий та соціальний захист членів шляхом залучення їх особистих заощаджень для взаємного кредитування. Вкладом члена спілки є вступний та членські внески. Майно кредитної спілки складається з вступних та членських внесків, доходу від надання кредитів, продажу літератури та інформаційних матеріалів. Кредитна спілка може надавати позички своїм членам у розмірі, що обумовлюється статутом спілки, та виступати в якості поручителя члена спілки перед третіми особами. Позичка в частині, що перевищує грошовий внесок члена спілки повинна надаватися під заставу майна або майнових прав, з метою мінімізації втрат від неповернення позички.

Членство у кредитній спілці має ряд переваг. По-перше, будучи професійними учасниками фінансового ринку кредитні спілки завжди володіють інформацією про найбільш прибуткові і одночасно найменш ризикові напрямки інвестування залучених вкладників коштів. Спілки користуються послугами професійних менеджерів, сучасними науковими принципами і методами в процесі управління внесками. За рахунок цього їх діяльність постійно характеризується високою прибутковістю і нижчою ризикованістю у порівнянні з індивідуальними інвесторами, які часто через брак досвіду обирають найбільш прибуткові інвестиційні проекти, не зважаючи на їх високу ризикованість. По-друге, реальна вартість кредиту, отриманого у спілці, є нижчою порівняно з комерційними банками. Оскільки частина сплачених у формі відсотків по кредиту коштів перерозподіляються кредитною спілкою на користь своїх членів у якості доходу на вкладений капітал. По-третє, кредитні спілки здатні захистити колективні інтереси своїх вкладників від опортуністичної поведінки позичальників.

По-четверте, збільшуючи власний кредитний портфель, кредитні спілки отримують можливість диверсифікувати ризики, без зменшення очікуваної доходності портфелю. В результаті диверсифікації, сукупний ризик портфелю зменшується відносно суми ризику окремих кредитів, які входять до портфелю, що позитивно впливає на функціонування спілки.

По-п'яте, самостійно приймаючи рішення про інвестування власних коштів у конкретні фінансові інструменти, індивідуальні власники капіталу добровільно приймають на себе різноманітні інвестиційні ризики. У той же час, надаючи власні кошти кредитній спілці, індивідуальні власники капіталу мінімізують ризики, оскільки органи державного регулювання й спеціалізовані самоврядні організації здійснюють контроль за діяльністю спілок, моніторинг їх фінансової звітності, а також залучають фахівців з обліку для проведення зовнішніх перевірок з метою уникнення банкрутства і поширення кризових явищ на фінансовому ринку.

На основі дослідження міжнародної практики розвитку кредитної кооперації можна запропонувати наступний комплекс заходів, спрямованих на розбудову системи кооперативного кредитування та створення потужних інструментів інвестиційного забезпечення відтворювальних процесів у реальному секторі економіки України.

По-перше, об'єктивно необхідним є формування трирівневої системи кредитної кооперації [3, с. 20]. Перший рівень має утворювати Національний кооперативний банк України, що здійснюватиме функції управління та регулювання діяльності національних кредитних спілок, а також рефінансування кооперативних банків і емісії боргових цінних паперів. Другий рівень повинен формуватися з регіональних банків, розміщених за принципом економічного районування, акціонерами яких виступатимуть кредитні спілки. До сфери їх повноважень будуть відноситись рефінансування кредитних кооперативів, регулювання процентних ставок по кредитах та перерозподіл тимчасово вільних фінансових ресурсів. Кредитні спілки утворюватимуть третій рівень. По-друге, на наш погляд, створення системи інститутів взаємного гарантування призведе до розширення можливостей кредитних спілок у сфері залучення довгострокових кредитів, а формування Фонду страхування депозитних вкладів учасників кооперативного руху забезпечить зростання довіри до кредитної кооперації та спричинить залучення додаткових коштів.

По-третє, слід розширити програму пільгового оподаткування діяльності кредитних спілок, як неприбуткових ор-

ганізацій та повністю ліквідувати оподаткування платежів по депозитним вкладам членів спілки. Також необхідно дозволити кредитним кооперативам здійснювати іпотечне кредитування учасників, емісію облігацій, забезпечених заставними на нерухомість, приймати на депозитні рахунки кошти третіх осіб, надавати членство суб'єктам малого та середнього бізнесу. По-четверте, слід надати кредитним спілкам право інвестувати та залучати додаткові фінансові ресурси, використовуючи повний спектр інструментів фінансового ринку, а також надавати вибірково державні гарантії у процесі залучення довгострокових позик. По-п'яте, із метою забезпечення ефективності нагляду за системою кредитної кооперації, передати функції моніторингу діяльності кооперативних фінансових інститутів другого й третього рівнів НАКСУ або Національному кооперативному банку.

Висновки

Ґрунтуючись на результатах проведеного дослідження, можна зробити висновок, що удосконалення системи кредитної кооперації України дозволить підвищити ефективність перерозподілу капіталу і підвищити рівень задоволення потреб приватних підприємств, їх працівників, домогосподарств у кредитних ресурсах. Актуальність і гострота проблем активізації ролі фінансових інститутів на грошово-кредитному ринку України свідчить про об'єктивну необхідність подальшого дослідження шляхів розбудови і забезпечення ефективності функціонування національної системи кредитної кооперації України.

Література

1. Гончаренко В.В. Кредитна кооперація: Форми економічної самодопомоги сільського і міського населення у світі та в Україні. – К.: Глобус, 1998. – 325 с.
2. Овчиннікова О.Є., Клименко С.М., Скворцов П.І. Кредитна кооперація. – Донецьк, 2002. – 331 с.
3. Barham B., Boucher S. The role and impact of credit unions in financial market. – Wisconsin: WOCCU, 1994. – 25 pp.

В.Є. РАССИХІНА,
к.е.н., Херсонський національний технічний університет

Управлінська оцінка фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки України

У статті досліджено загальносвітові тенденції фінансування інноваційного розвитку економіки та сучасний характер цього процесу в Україні. Проаналізовано структуру інноваційних витрат та основні джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств. Визначено та дове-

дено взаємозв'язок між факторами інноваційного розвитку підприємств України.

В статье исследованы мировые тенденции финансирования инновационного развития экономики и совре-

менный характер этого процесса в Украине. Проанализирована структура инновационных затрат и основные источники финансирования инновационной деятельности предприятий. Определена и доказана взаимосвязь между факторами инновационного развития предприятий Украины.

In the article the world tendencies of financing of innovative development of economy and modern character of this process in Ukraine are investigational. The structure of innovative expenses and basic sourcing innovative activity of enterprises is analyzed. Intercommunication between the factors of innovative development of enterprises of Ukraine is certain and well-proven.

Ключові слова: економічний розвиток, інноваційні витрати, фінансування інноваційної діяльності

Постановка проблеми. Однією з основних перешкод України на шляху інноваційного розвитку є дефіцит фінансових ресурсів та значна обмеженість джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств економіки України в сучасних ринкових умовах, що зумовлює актуальність дослідження фінансового середовища інноваційної діяльності підприємств в умовах трансформаційних процесів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам інноваційного розвитку підприємств присвятили наукові праці О.І. Амоша, І.Т. Балабанов, В.В. Власенко, В.М. Гриньова, П.С. Маковеев, В.Г. Чабан, Й. Шумпетер та ін. Дослідження використання фінансових методів стимулювання інноваційної діяльності були закладені у працях вітчизняних та іноземних вчених, таких як О.І. Амоша, Ю. Багал, Л. Безчасний, М. Крупка, Л. Тулуш та ін.

Попри наявність численних публікацій з проблем фінансування інноваційної діяльності в Україні варто відзначити, що нині існує необхідність визначення факторів, що чинять найбільший вплив на процес фінансування з метою їх ефективного використання для досягнення сталого економічного зростання економіки України.

Метою статті є визначення сучасного стану та особливостей фінансування інноваційної діяльності, тенденцій розподілу інноваційних витрат підприємств в Україні та виявлення ключових закономірностей в процесах фінансування інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Накопичений економічний досвід розвитку провідних країн світу доводить необхідність закладення в механізм економічного зростання інтенсивної його складової, що значною мірою базується на використанні результатів науково-технічного прогресу. Висока інноваційна активність підприємств та інтенсивна розробка та впровадження інновацій є каталізаторами загального економічного розвитку економіки галузі, регіону, країни. Однак переважна більшість промислових підприємств не використовують інновації як головний фактор розвитку, отже розвиток економіки відбувається екстенсивно. На підтвердження цього висновку свідчить також невідповідність

задекларованої на державному рівні спрямованості української економіки на інноваційний тип розвитку та фактична інноваційна активність української промисловості. Серед головних чинників гальмування інноваційного розвитку слід виділити брак коштів на здійснення інноваційної діяльності підприємствами. Недостатність обсягів фінансування інноваційних процесів економіки та обмеженість джерел фінансування створюють додаткові перешкоди для активізації інноваційної діяльності.

Визначальними критеріями, що використовуються для оцінки потенціалу економічного розвитку країни та її місця в світовому господарстві, слугує рівень наукоємності валового внутрішнього продукту (ВВП) як частки фінансування наукових досліджень та розробок у ВВП та загальний рівень інновативності економіки. Практичний світовий досвід та накопичені теоретичні розробки багатьох вчених доводять щільність зв'язку між рівнем розвитку економіки суспільства та обсягами фінансування науки. Як зазначено в роботах багатьох дослідників [1, с. 2; 2, с. 32], наука в суспільстві може відігравати три провідні функції залежно від обсягів її фінансування: освітню та соціокультурну при фінансуванні на рівні нижче 0,4% ВВП, пізнавальну при фінансуванні на рівні 0,4–0,9% ВВП та економічну при фінансуванні в розмірі від 0,9% ВВП та вище. Високорозвинені країни намагаються забезпечити фінансування на рівні 2,5–3% ВВП. Згідно з прийнятою на Лісабонському саміті стратегії розвитку Євросоюзу фінансування витрат на науку мають становити не менше 3% ВВП. Так, у 2007 році в США фінансування НДДКР становило 2,67%, в Японії – 3,40%, у Швеції – 3,60%, у Фінляндії – 3,47%. Ще чотири країни (Данія, Німеччина, Франція та Австрія) витратили більше 2% ВВП на дослідження та розробки в 2007 році [3].

В Законі України «Про наукову та науково-технічну діяльність» встановлено рівень державного бюджетного фінансування наукової та науково-технічної діяльності в розмірі не менше 1,7% ВВП [4]. В останні роки в Україні обсяги фінансування сфери НДДКР не перевищують 1,2% номінального ВВП, а обсяги видатків на інноваційну діяльність – 1% від номінального ВВП [5, с. 43]. Обсяги виконаних наукових та науково-технічних робіт протягом 1996–2008 років в Україні в абсолютному вимірюванні зростають, проте, досліджуючи їх питому вагу в загальному обсягу ВВП (рис. 1), можна відмітити її невпинне зниження в періоді, що досліджується. Так, якщо наукоємність ВВП у 1996 році становила 1,36%, то вже в 2002 році вона скоротилася до 1,11%, а в 2008 році – лише 0,9%. Протиріччя, що склалося між постійно зростаючим обсягом виконаних науково-технічних робіт та спадною наукоємністю ВВП, об'єктивно відображають негативні тенденції в Українській науково-технічній сфері.

У зв'язку з цим цікавим є запропоновані академіком Національної академії наук України Я.С. Яцків оптимістичні та песимістичні сценарії щодо фінансування НДДКР та розвитку науково-технічної сфери в Україні. Згідно з песимі-

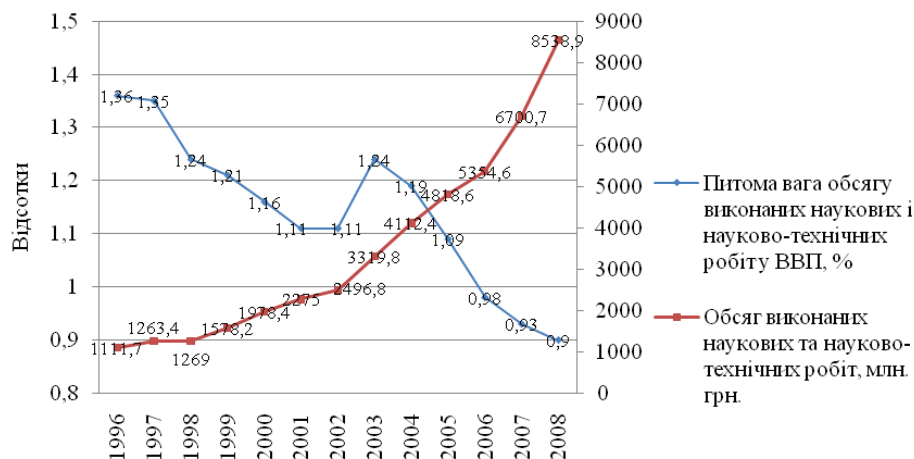


Рисунок 1. Динаміка виконання наукових та науково-технічних робіт в Україні

стичним сценарієм у 2006 році фінансування мало б становити 1,34% ВВП [1, с. 8]. Фактичні дані свідчать, що спроби переходу України на інноваційний шлях розвитку не мають очікуваного ефекту.

Для оцінки загального рівня інновативності економіки також можна використати наведені в роботі показники питомої ваги інноваційно активних підприємств, які протягом 2004–2009 років не перевищували значення 14,2% (2007). При цьому протягом 2004–2006 років 39% виробників країн – членів Євросоюзу займалися інноваційною діяльністю [3]. Суттєвість впливу інноваційної активності держави на рівень її економічного розвитку відображає загальна її конкурентоспроможність на міжнародному рівні. За даними досліджень конкурентоспроможності 133 держав світу [6, с. 13], Україна в 2008/2009 році посідала 72-ге місце, а прогнозне значення на 2010 рік становило 82-ге місце, при цьому інноваційна активність України, що як з одних показників також входить до складу загальної оцінки конкурентоспроможності, оцінюється 80 рядком, при цьому найближчі конкуренти в рейтингу – Гамбія, Гватемала, Шрі-Ланка та Перу [6, с. 15]. Аналізуючи зв'язок між інноваційною компонентою та загальною конкурентоспроможністю інших наведених у звіті країн можна дійти висновку про високу його щільність, а отже і про вирішальну роль інновацій як в розвитку економік країн світу, так і в визначенні ролі та місця держави в міжнародному співтоваристві.

Оцінку рівня фінансування необхідно провести як у відносному розмірі наукоємності ВВП, так і в абсолютному вартісному вираженні об'ємів фінансування науково-технічної сфери. Як свідчать дані таблиці, обсяги витрат на технологічні інновації в зазначеному періоді постійно зростають зі змінною позитивною динамікою, яка згідно з даними таблиці визначається збільшенням обсягу фінансування за рахунок власних коштів підприємств, оскільки питома вага останніх в загальному обсязі фінансування в середньому в досліджуваному періоді становить понад 70%.

При наявній позитивній динаміці зростання загального обсягу фінансування технологічних інновацій питома вага витрат на інновації в реальному обсязі ВВП несуттєво збільшилася з 0,97% у 2001 році до 1,26% у 2008 році, при цьому фінансування інновацій з державного бюджету має найбільше значення в досліджуваному періоді – 0,04% ВВП у 2008 році.

Щодо розподілення вказаних обсягів фінансування, то, як доводять дослідження багатьох авторів [7, с. 43; 8, с. 84], на підтримку галузей третього та четвертого технологічних укладів спрямовується понад 70% від загального обсягу бюджетного фінансування, при цьому паливна промисловість та чорна металургія отримують понад 50% бюджетних коштів. Так само в інвестуванні на зазначені уклади припадає 95% всіх інвестиційних ресурсів, при цьому питома вага виробленої продукції третього та четвертого укладів у загаль-

Обсяг та структура фінансування технологічних інновацій в Україні

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Загальна сума витрат, млн. грн.	1757,1	1971,4	3013,8	3059,8	4534,6	5751,6	6160	10850,9	11994,2	7949,9
У тому числі за рахунок коштів власних	1399,3	1654	2141,8	2148,4	3501,5	5045,4	5211,4	7999,6	7264	5169,4
державного бюджету	7,7	55,8	45,5	93	63,4	28,1	114,4	144,8	336,9	127
іноземних інвесторів	133,1	58,5	264,1	130	112,4	157,9	176,2	321,8	115,4	1512,9
інші джерела	217	203,1	562,4	688,4	857,3	520,2	658	2384,7	4277,9	1140,6
Питома вага всіх витрат у ВВП, %	1,03	0,97	1,33	1,14	1,31	1,30	1,13	1,51	1,26	0,87
в тому числі з держбюджету, %	0,005	0,03	0,02	0,03	0,02	0,01	0,02	0,02	0,04	0,01

ному обсязі як експорту, так і імпорту становить понад 60%. Залежність України від валютної виручки, отриманої від чорної металургії, хімії та суміжних галузей, підтвердив також Президент України в своєму щорічному посланні до Верховної Ради «Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2002 році» [9], зазначивши, що втрата зовнішніх ринків, на які припадало 60% вітчизняного експорту галузей чорної металургії та хімічної промисловості, призвела до істотного уповільнення зростання ВВП, яке в 2008 році становило 102,1% порівняно з 106,7% у 2007 році. Наведені дані свідчать про посилення технологічної несумісності економіки України з розвиненими економіками країн Євросоюзу та світу, структурної деформованості галузей господарства в бік промисловості нижчих укладів, технології яких менш схильні до інновацій, а відтак маємо переважання у структурі експорту продукції відповідних укладів та подальше закріплення за Україною ролі держави – постачальника продукції первинної обробки з низьким вмістом доданої вартості.

Дослідження напрямів витрат на інноваційну діяльність певною мірою свідчать про їхнє збільшення за рахунок підвищення витрат на придбання машин, механізмів та програмного забезпечення, пов'язаного з упровадженням інновацій (рис. 2). Варто відмітити, що при загальному збільшенні як всієї суми витрат на інноваційну діяльність, так і суми витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення в середньому в 6 разів у 2008 році порівняно з 2001 роком, то витрати на придбання нових технологій збільшилися менш суттєво – в 3,4 раза, однак витрати на дослідження і розробки збільшилися в 7,3 раза, хоча в вартісному вимірюванні досягли лише 1243,6 млн. грн. у 2008 році.

При цьому зі зміною обсягів витрат на різні види інноваційної діяльності їх пропорційне співвідношення майже не змінювалося: в середньому 60% коштів витрачалося на

придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, 10% витрачається на дослідження та розробки, понад 3% спрямовується на придбання нових технологій, решта – на інші види інноваційних витрат, у тому числі на підготовку виробництва до впровадження інновацій.

На сучасному етапі розвитку економічних відносин України роль держави у стимулюванні інноваційних перетворень є вирішальною та має найбільший вплив як на структуру, так на розмір обсягів фінансування. Для об'єктивного відображення ефективності державної підтримки інноваційного розвитку економіки окрім дослідження наукоємності ВВП та обсягів фінансування інноваційних витрат з держбюджету необхідно дослідити механізми та державні установи, що створювалися для підтримки інноваційної моделі розвитку економіки.

Фактичне виконання державою своєї стимулюючої ролі в розвитку економіки на науково-технічних засадах можна визначити за кількістю та якістю впроваджених дієвих механізмів стимулювання інноваційної діяльності. Так, початковою редакцією Закону України «Про інноваційну діяльність» було передбачено різноманітні механізми пільгової підтримки суб'єктів інноваційної діяльності: повного або часткового безвідсоткового кредитування інноваційних програм коштами держбюджету; повної чи часткової компенсації відсотків кредитним установам коштами держбюджету за кредитування інноваційних проектів; п'ятий розділ згаданого закону містив положення про пільгове оподаткування результатів інноваційної діяльності та особливий порядок митного обкладання для виконання пріоритетних інноваційних програм, що мали бути найсуттєвішими механізмами стимулювання інноваційної активності економіки України. Проте згідно із Законом України від 25.03.2005 р. №2505-IV всі норми щодо пільгового оподаткування та особливого митного режиму були виключені, при цьому дії

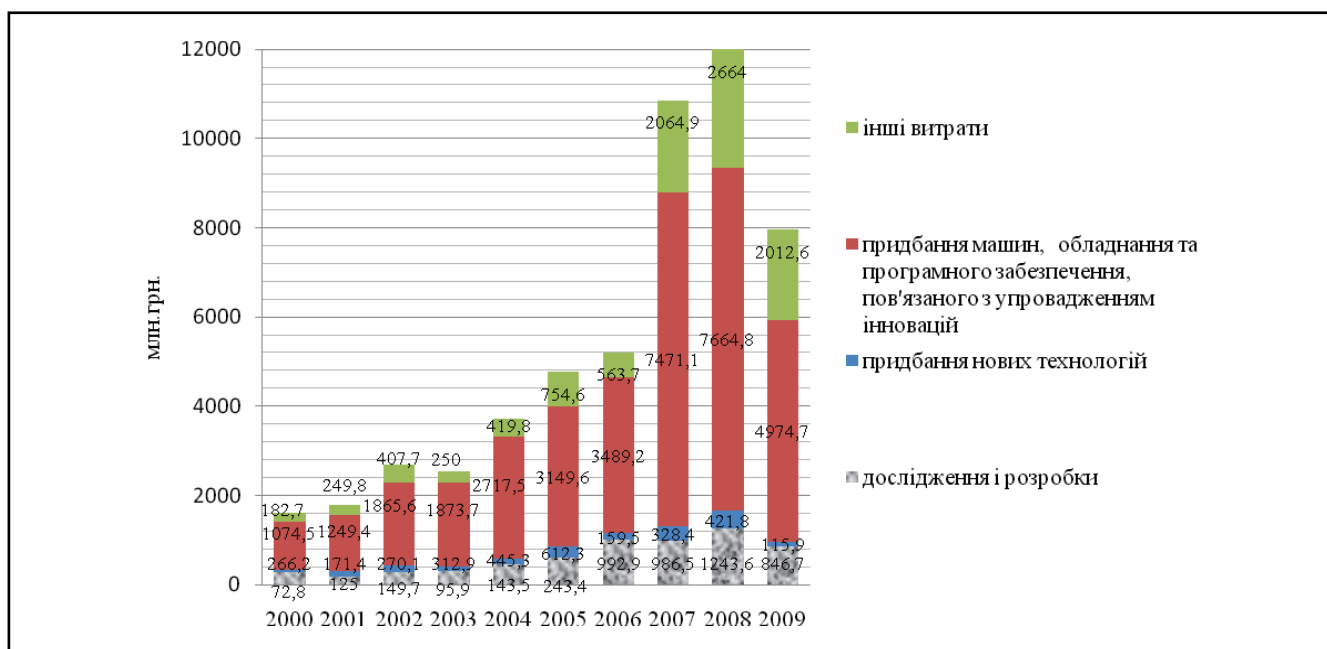


Рисунок 2. Структура інноваційних витрат в економіці України

відповідних статей було зупинено значно раніше – в 2003 та в 2004 році – відповідними законами про Державний бюджет України на відповідні роки.

Визначення ролі державних органів у стимулюванні інноваційних засад розвитку економіки України доцільно розпочати з хронологічного викладення їх реорганізацій. Так, у 1991 році було створено Комітет з питань науково-технічного прогресу, який у 1992 році було реорганізовано в Державний комітет з питань науки і технологій, а в 1995 році – в Державний комітет з питань науки, техніки і промислової політики. Для підняття рівня впливу держкомітету до рівня впливу міністерства в 1996 році було утворено Міністерство у справах науки і технологій, яке через високу на той час забюрократизованість механізмів взаємодій між різними міністерствами та відомствами було неспроможне виконувати покладені на нього функції, внаслідок чого було ліквідовано у 1998 році, при цьому його функції було розподілено між кількома відомствами Міністерства освіти та науки України, що серед потенційних позитивних наслідків мало очевидні негативні – як втрата певної частки централізованого державного впливу на інноваційний та науково-технічний розвиток України. Слід зазначити, що значний вплив на низьку ефективність діяльності всіх згаданих органів, а особливо МОНУ, здійснив недостатній, катастрофічно низький обсяг витрат на науку та інновації в Україні протягом згаданого часу, про що свідчать дані, наведені в цьому підрозділі. Внаслідок невирішеності питання ефективного стимулювання української економіки до інноваційного зростання було створено в 2005 році Державне агентство України з інвестицій та інновацій, що функціонує донині та має три підвідомчі організації: Національна мережа регіональних центрів інноваційного розвитку, Національний центр впровадження галузевих інноваційних програм та Державна інноваційна фінансово-кредитна установа. Однак жодні реорганізації державних органів з питань інновацій та зростаючі обсяги фінансування НДДКР державою не матимуть сенсу, якщо державна система підтримки інноваційної компоненти розвитку економіки буде і в подальшому будуватися без урахування функцій та принципів менеджменту з відсутністю високої ступені координації та взаємодії між окремими ланками цієї системи. На ступінь ефективності державної підтримки інноваційних перетворень економіки значною мірою впливає рівень консолідованості влади та ступінь плідності взаємодії різних політичних сил, що в останні роки є гальмуючим фактором у поступовому переходженні економіки на інноваційний тип розвитку.

Згідно з доповіддю голови Рахункової палати України В.К. Симоненка, науковими дослідженнями за державний кошт займаються 45 головних розпорядників бюджетних витрат, при цьому поряд з НАНУ та провідними міністерствами фундаментальними та прикладними дослідженнями в 2008 році займалися також Національна служба посередництва та примирення та Інспекція по контролю за цінами. До цього слід до-

дати, що за всі роки незалежності України було розроблено та прийнято до виконання близько 500 державних програм, проте жодна не була виконана в повному обсязі [10, с. 22]. Відтак очевидно є втрата контролю та неможливість координації державними структурами результатів досліджень. Наявна розбалансованість між намірами перебудови економічної системи на інноваційних засадах, визнанням термінові необхідності такої перебудови та фактичними заходами держави щодо стимулюючої фінансової та організаційної підтримки задекларованого механізму перебудови чітко визначилась на загальнодержавному рівні. Відтак, стан фінансування та підтримка інноваційної діяльності промислових підприємств регіону потребують детального дослідження на предмет наслідування вказаних тенденцій.

Рівень фінансування наукових, науково-технічних програм чинить значний вплив на ступінь ефективного використання інноваційного фактора розвитку промисловості регіону. На основі опрацювання значного масиву даних щодо динаміки зміни провідних показників інноваційної діяльності промисловості України було виявлено високу ступінь щільності взаємозв'язку між двома групами показників: загальним рівнем фінансування технологічних інновацій в Україні та обсягами реалізованої продукції (див. табл.).

На підставі даних таблиці побудовано криву (рис. 3), яка відображає динаміку змін обсягу фінансування інновацій залежно від обсягів виробленої продукції. Для дослідження впливу обсягу виробництва продукції на стан фінансування технологічних інновацій з використанням кореляційно-регресійного аналізу.

Наведений графік містить результати розрахунків рівняння ступеневої залежності, виконаної з використанням вбудованих можливостей Майстра побудови діаграм електронних таблиць MS Excel. Вибір серед всіх можливостей згладжування на користь ступеневого закономірності з точки зору характеру даних, що використовувались, оскільки, швидкість та періодичність виникнення вихідних даних є постійною та незмінною (данні щодо обсягів фінансування інновацій та реалізації продукції є щорічними, приведеними на одну загальну дату перше січня кожного року), а також інші типи трендів не дозволяють отримати коефіцієнт детермінації, вищий за наведений для ступеневого тренду (для експоненціального тренду коефіцієнт детермінації $R^2=0,9036$, логарифмічна апроксимація $R^2=0,8703$, лінійна – $R^2=0,9062$).

Вибір ступеневої апроксимації та згладжування дає найвищий коефіцієнт детермінації $R^2=0,9453$, оскільки він використовується як критерій адекватності моделі, бо є мірою пояснювальної сили незалежної змінної X , в якості якій в наведених залежності є обсяг реалізованої продукції. Наближеність коефіцієнта детермінації до одиниці свідчить про високу щільність, суттєвість та не випадковість зв'язку між двома показниками [62, с. 57]. Значення коефіцієнта детермінації 0,9359 для побудованої залежності дозволяє дійти висновку про її адекватність дійсності. Варіація витрат на ін-

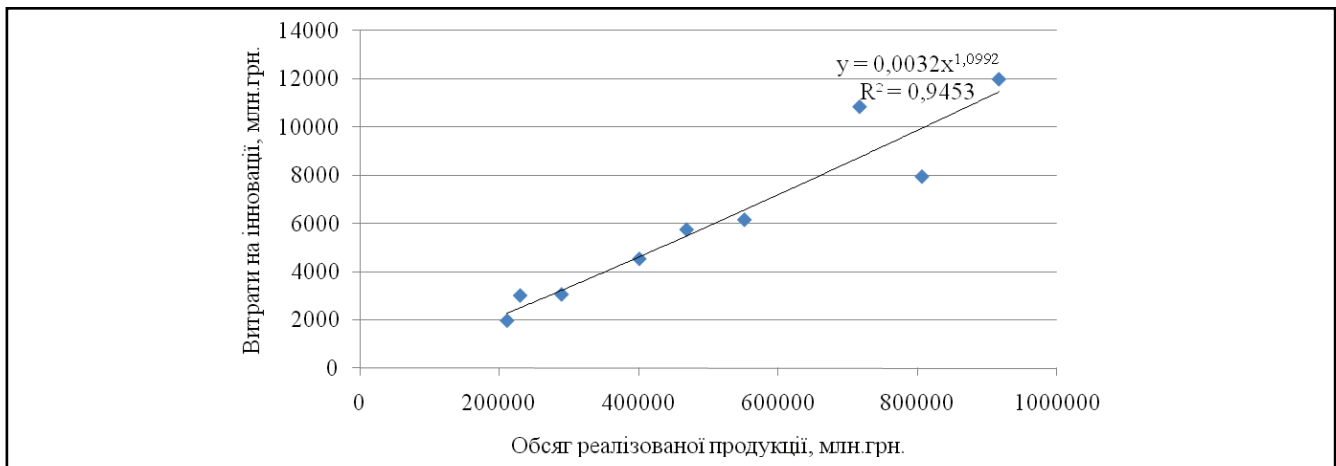


Рисунок 3. Залежність обсягів фінансування інновацій від обсягів реалізованої продукції протягом 2001–2009 років

новаційну діяльність на 94,53% пояснюється варіацією обсягів реалізованої продукції підприємствами України.

Проведена перевірка моделі на адекватність початковим статистичним даним за допомогою критерію Фішера з надійністю $P=0,95$ підтверджує можливість її застосування для економічного аналізу та прогнозування.

Отриманий коефіцієнт пропорційності $k=0,0032$ свідчить про тенденцію до зростання витрат на інновації при збільшенні обсягів реалізованої продукції та про відповідні пропорції цього зростання.

Доведений щільний зв'язок між обсягами реалізованої продукції та фінансуванням технологічних інновацій можна пояснити високою часткою в загальній структурі фінансування власних коштів підприємств, а відтак фінансування за рахунок власних коштів доцільно тільки тоді, коли вироблена продукція, товари чи послуги реалізовані на ринку. В той же час можна стверджувати і про наявну обернену залежність між досліджуваними показниками, оскільки моральне та фізичне старіння продукції або технології та обладнання, на якому вона виготовляється, при відсутності або зниженні фінансування його оновлення, призводить до втрати конкурентоспроможності цієї продукції на ринку, відповідно при падінні попиту на таку продукцію обсяги її реалізації знижуються.

Висновки

Реалізація інноваційної стратегії економічного розвитку має ґрунтуватися на створенні ефективної системи фінансового забезпечення інноваційної діяльності з використанням всієї різноманітності вітчизняних та закордонних джерел фінансування, доведення обсягів фінансування до необхідних для досягнення цілей інноваційної діяльності, ліквідації диспропорцій та дискримінації в переважному фінансуванні галузей низько технологічних укладів, введення діє-

вих податкових механізмів стимулювання інноваційно-активних підприємств, підвищення рівня консолідованості влади та ступені плідності взаємодії різних політичних сил.

Література

1. Яцків Я.С. Науково-технологічна сфера України. Загальностатистичні дані та спроба передбачення / Яцків Я.С. // Електронне джерело – режим доступу – http://www.nas.gov.ua/rnk/pages/nauci/docs/yatskiv_ntsu.doc
2. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / Морозов Ю.П.: ННГУ, 1997. – 319 с.
3. Електронне джерело – Eurostat – 1 EU R&D spending unchanged in 2007 – режим доступу – http://cordis.europa.eu/era/3percent_en.html
4. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 17.11.2005 р. // Електронний ресурс – режим доступу – www.osvita.org.ua
5. Гусев В.О. Інноваційна діяльність в Україні в світових координатах розвитку / Гусев В.О. // Статистика України. – 2003. – №3. – С. 43.
6. Туган-Барановский М.И. Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии / Туган-Барановский М.И. – С.-Пб.: Издание О.Н. Поповой, 1990. – 335 с.
7. Осецький В.Л. Стратегія нарощування інвестиційного потенціалу національної економіки / Осецький В.Л., Затонацька Т.Г. // Фінанси України. – 2006. – №7. – С. 38–49.
8. Україна в 2007 році: внутрішнє та зовнішнє становище та перспективи розвитку: Експертна доповідь. – К.: НІСД, 2007. – 264 с.
9. Щорічне послання президента України Віктора Ющенка «Про внутрішнє та зовнішнє становище України» від 31.03.2009 р.
10. Семиноженко В.П. Доповідь голови розрахункової палати України / Семиноженко В.П. // Інвестиції та інноваційний розвиток: науково-практичний бюлетень. – 2009. – №3. – С. 21–22.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В.М. КОЧЕТКОВ,
д.е.н., професор,
І.М. ГРІНЬКО,

асистент, Національний технічний університет України

Оцінка діючих методів мотивації праці персоналу в системі управління машинобудівними підприємствами

У статті досліджено специфіку використання на вітчизняних машинобудівних підприємствах методів мотивації праці з метою подальшого вивчення мотиваційної направленості персоналу.

В статье исследована специфика использования на отечественных машиностроительных предприятиях методов мотивации труда с целью дальнейшего изучения мотивационной направленности персонала.

In the specific of using the methods of motivation on domestic machine-building enterprises were explored with future research in motivational orientation of staff.

Постановка проблеми. Використання методів мотивації праці персоналу багатогранно визначають стиль роботи керівників усіх рівнів, оперативність у прийнятті рішень і витрати на дослідження та вдосконалення мотиваційного механізму. Наслідком використання одних і тих самих методів може бути як негативний, так і позитивний вплив на діяльність організації. Адже працівник у процесі виконання поставлених перед ним виробничих завдань прагне не лише виконати їх, а й задовольнити свої інтереси. Така поведінка потребує певної «гнучкості» в удосконаленні стилю управління, відповідно потребує від керівника певних дій щодо застосування та постійного вдосконалення методів мотивації праці. Проблема дієвості мотивації не втрачає своєї зна-

чущості, а особливо потребує вдосконалення методологія і методика мотивації праці в системі управління вітчизняних машинобудівних підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В умовах перехідної економіки уявлення про методи мотивації праці суттєво розширили українські вчені-економісти: М.С. Дороніна, А.М. Колот, К.Г. Наумік, М.В. Семикіна, О.В. Соловйов та інші. Їхні дослідження засвідчили необхідність реформування оплати праці й доходів в Україні, пошуку ефективних методів мотивації, адекватних етапу ринкових перетворень. Із зарубіжних науковців слід виділити праці П.Ф. Друкера, Є.П. Ільїна, О.П. Єгоршина, Н.І. Кабушкіна, О.А. Митрофанової, Фан Лемін, які займалися вивченням специфіки застосування методів мотивації до ефективної праці. Дану проблематику висвітлили у своїй роботі [1] автори Л.В. Балабанова і Е.К. Воробйова, досліджуючи основні підходи до оцінки ефективності управління персоналом, і до одного з підходів віднесли саме «вибір найбільш ефективних методів управління, які забезпечують результативність процесу самого управління» [1, с. 81–87].

Метою статті є проведення оцінки та дослідження специфіки використання різноманітних методів мотивації праці на машинобудівних підприємствах України для подальшого детального вивчення мотиваційної направленості персоналу.

Виклад основного матеріалу. Ефективність використання методів мотивації праці може досліджуватися і розраховуватися як по окремих підрозділах підприємства, так і в системі управління персоналом підприємства в цілому, аналізуючи результати діяльності працівників. Запорукою успішного управління персоналом підприємства є розвинена техніко-економічна та фінансова база підприємства. Адже рівень техніко-економічних та фінансових показників має безпосередній вплив на фінансування процесів підбору, адаптації, розвитку персоналу, на забезпечення зростання продуктивності праці, і відповідно, матеріального стимулювання праці, зростання витрат на формування соціальної інфраструктури підприємства.

Оцінку ефективності сучасних методів мотивації праці в системі управління персоналом, які застосовуються на машинобудівних підприємствах, виконано на прикладі таких машинобудівних підприємств Полтавської та Київської області, як відкрите акціонерне товариство «Полтавський машинобудівний завод» (БАТ «Полтавамаш»), відкрите акціонерне товариство «НВП «Більшовик» (БАТ «НВП «Більшовик»).

Акціонерне товариство відкритого типу «Полтавамаш» розташоване в м. Полтава, в одному із науково-технічних і культурних центрів нашої країни. Являється одним із провідних підприємств на Україні, яке виготовляє і випускає близько 200 найменувань технологічного обладнання: комплекти обладнання для переробки м'яса, виготовлення ковбас і копченостей, переробки птиці; обладнання для переробки кишок; комплекти обладнання для виробництва тваринних жирів; теплоенергетичне обладнання (котли паротворюючі Д-900, Д-721, КТ-500, КВ-300); комплекти обладнання для переробки відходів тощо. Продукція БАТ «Полтавамаш» характеризується високою якістю і користується стабільним попитом на світовому ринку. Більше 50% товарів, які випускає об'єднання, експортується до країн ближнього та далекого зарубіжжя, зокрема в Росію, Білорусію, Молдову. Штат персоналу сформований з кадрів з вищою та середньою спеціальною освітою, здобутою у навчальних закладах м. Полтави та регіону. На підприємстві застосовуються єдині підходи до управління персоналом у рамках існуючої кадрової політики.

БАТ «НВП «Більшовик» здійснює свою діяльність переважно на ринку сталі для забезпечення потреб промислових і будівельних підприємств. Застосовуються прогресивні технологічні процеси: плазмова наплавка, плазмово-механічна обробка твердих сплавів, фігурне різання, місцеве термозміцнення і наплавка за допомогою лазерного випромінювання та інші. Всі ці виробничі потужності та інтелектуальний потенціал спрямовані на створення широкої гами устаткування для виробництва шин і гумотехнічних виробів, полімерних гранул, труб, листів, профілів, пляшок, порожнистих виробів, лінолеуму, кабелів та інших виробів. Діапазон машинобудівних можливостей підприємства простягається від автоматичних ліній для виготовлення мікронної товщини

до вулканізаторів п'ятиметрових шин. Об'єднання розширює свою спеціалізацію за рахунок техніки для інших галузей господарства, це обладнання для метробуду, метрополітену, металургійних підприємств тощо, зокрема імпортозамінююча техніка, що дозволяє скоротити чи взагалі уникнути імпорту машин з Росії та далекого зарубіжжя. Машини і агрегати з товарним знаком «Більшовик» успішно працюють на сотнях підприємств України і країн СНД, Індії, Шрі-Ланки, В'єтнаму, США, Китаю, Данії, Сербії, Швеції, Німеччини, Австрії, Франції, Великої Британії, Італії, Куби тощо.

Аналізуючи техніко-економічні показники БАТ «НВП «Більшовик», вже у 2009 році збиток від реалізації товарної продукції становив 575 тис. грн. проти 4 млн. 965 тис. грн. в 2008 році. Наслідком цього є постійне зростання цін на сировину, що призводить до перевищення темпів зростання собівартості продукції над темпами зростання вартості товарної продукції. Середньооблікова чисельність персоналу в 2009 році становила 962 особи, що на 111 осіб менше порівняно з 2007 роком. Незважаючи на існування фінансових проблем, підприємство залишається соціально орієнтованим.

Економічні показники БАТ «Полтавамаш» у 2009 році поліпшилися порівняно з попередніми періодами, незважаючи на погіршення виробничої ситуації в січні у зв'язку з наростанням кризових явищ у промисловості України. Лише такий соціально-економічний показник, як частка витрат на персонал у загальних витратах підприємства, з кожним роком зменшується, але це є проявом загальної тенденції в промисловості – мінімізації соціальних витрат та швидкого зростання вартості основної сировини. Середньооблікова чисельність працівників в 2009 році становила 395 осіб, на шість осіб менше в порівнянні з 2008 роком. Зміна чисельності та структури трудових ресурсів за період, що аналізується, незначна.

Застосовуючи перший підхід до оцінки ефективності управління персоналом та використання методів мотивації праці, зазвичай використовують і аналізують показники підприємства, пов'язані з витратами на персонал, такі як: продуктивність праці; фонд заробітної плати; сукупні витрати на персонал; частка витрат на персонал у загальних витратах підприємства; віддача витрат на персонал; прибутковість (збитковість) витрат на персонал; прибутковість (збитковість) на одного працівника тощо.

Середньорічна продуктивність праці БАТ «Полтавамаш» у 2009 році збільшилася на 47,72% порівняно з 2008 роком. Протилежна ситуація на БАТ «НВП «Більшовик», де цей показник з кожним роком зменшується, відповідно характерним є перевитрата фонду оплати праці та зниження стимулюючої ролі заробітної плати. Для об'єктивної характеристики ефективності методів мотивації праці більш детального дослідження потребує структура та динаміка статей витрат на персонал. Оскільки ринкові умови перед машинобудівними підприємствами ставлять завдання конкретизації витрат на робочу силу, а також проведення їх обліку та аналізу. Планове ведення господарства характеризувалося, навпаки,

відсутністю обліку витрат на персонал, відповідно заробітна плата жорстко регламентувалася через тарифну систему і держава покривала всі витрати на освіту та підготовку кваліфікованих працівників. Ринкові умови дали певну свободу підприємствам при встановленні розміру заробітної плати, премій, доплат, надбавок, а й з'явилися нові завдання особливо щодо управління витратами на персонал.

Останніми роками існує тенденція зниження промисловими підприємствами витрат на соціальний розвиток, професійне навчання, створення сприятливих культурно-побутових умов, що у свою чергу, відображається на зміні якості трудового життя працівників. Перегляд структури й вартості одиниці праці має враховувати можливий вплив прийнятих управлінських рішень на економічні та соціальні результати діяльності персоналу [7, с. 123].

Визначення витрат роботодавців на робочу силу та їхня загальна типова класифікація затверджені Міжнародною організацією праці (МОП) у Резолюції XI міжнародної конференції із статистики праці. Витрати на робочу силу поділяються на десять груп: пряма заробітна плат; оплата за невідпрацьований час; одноразові премії та заохочення; витрати на харчування, паливо й інші натуральні видачі; витрати на забезпечення працівників житлом; витрати на соціальний захист; витрати на професійне навчання; витрати на культурно-побутове обслуговування; витрати, що не увійшли до раніше наведених класифікаційних груп; податки, що належать до витрат на робочу силу. Також існує розподіл їх на прямі витрати (відбір, оформлення, навчання, навіть витрати щодо звільнення) та непрямі (простої робочого місця, зниження продуктивності персоналу з часу прийняття рішення про звільнення).

Проблемам визначення різних нормативів в обліку людських ресурсів, удосконалення управління витратами на персонал присвячені праці Л.В. Балабанової, Е.К. Воробйової [1, с. 80–87]; Ю.Г. Одегова, П.В. Журавльова [4, с. 181–194]; Ю.М. Павлючука, А. А. Козлова [5, с. 39–48]; А.Я. Кібанова [6, с. 284–293]; В.М. Гончарова, В.В. Дрофінєнка, С.І. Радомського; М.С. Радомської [2, с. 64–93]. У роботах [2, 3, 5, 6] автори дану проблему розглядають переважно в розрізі окремих статей витрат на персонал. Питання, пов'язані з оптимізацією сукупних витрат, й надалі залишаються перспективним напрямом дослідження у зв'язку з актуальністю і недостатнім їх вивченням.

Аналізуючи витрати на утримання робочої сили (форма З–ПВ «Звіт про використання робочого часу») на досліджуваних підприємствах, слід відзначити, що зростають сукупні витрати на персонал. Наприклад, у ВАТ «НВП «Більшовик» в 2008 році витрати на утримання робочої сили становили 862,7 тис. грн., то в 2009 році цей показник сягнув 1100,7 тис. грн. (з них 762 тис. грн. – витрати на соціальне забезпечення працівників), незважаючи на те, що середньооблікова чисельність працівників з кожним роком зменшується. Погоджуємося з думкою автора [7, с. 120], що зростання

витрат на персонал, з одного боку, слід розцінювати як негативну тенденцію, оскільки збільшуються загальні витрати підприємства, з іншого – людський фактор впливає на результативність господарської діяльності, а приріст витрат на персонал підвищує його задоволеність працею, в тому числі оплатою та соціально підтримкою.

Витрати на підготовку і підвищення кваліфікації на ВАТ «НВП «Більшовик» останніми роками мають негативну динаміку: 2008 рік – 60,5 тис. грн., 2009 рік – 2,8 тис. грн., тоді як з урахуванням щорічного незначного зменшення чисельності персоналу питомі витрати на навчання знижуються ще більшими темпами. Дана ситуація сьогодні не є критичною оскільки за рівнем освіти та кваліфікації кадри на машинобудівному підприємстві відповідають обійманим посадам і виконуваній роботі. Багато працівників навчаються суміжним професіям за власні кошти.

Підприємство встановлює доплати до тарифних ставок і посадових окладів працівникам за: роботу в важких та шкідливих умовах праці; суміщення професій (посад); розширення зони обслуговування або збільшення обсягу робіт; виконання обов'язків тимчасово відсутнього працівника до 100% тарифної ставки (окладу) відсутнього працівника; керівництво бригадою; науковий ступінь кандидат наук – 15% посадового окладу тощо. Встановлює надбавки за високі досягнення в праці та виконання особливо важливої роботи на термін її виконання (в розмірі до 50% посадового окладу). Преміювання працівників ВАТ проводиться за погодженням з профспілковим комітетом, згідно з положеннями про преміювання і проводиться за результатами роботи поточного місяця.

За період, що аналізується, на соціальний розвиток колективу щорічно виділяються в середньому до 1 млн. грн. у рік, то витрати на культурно-побутове обслуговування відсутні. На забезпечення працівників житлом в 2009 році становили 157 тис. грн., а в 2008 році лише 35 тис. грн. Незважаючи на те що підприємство намагається розвивати соціальну сферу, останнім часом відбуваються істотні зміни у структурі витрат на персонал, що надалі може негативно вплинути на зміну мотивації персоналу. У зв'язку з цим для ВАТ «НВП «Більшовик» актуальною є проблема оптимізації витрат на персонал, удосконалення системи їх обліку й аналізу. До основних недоліків управління витратами на персонал належить відсутність системного підходу. У ВАТ «НВП «Більшовик» аналіз витрат та їх планування здійснюється за окремими статтями та не враховується їхній сукупний вплив на результат діяльності персоналу, взаємозв'язок та взаємообумовленість різних елементів витрат на персонал. Фінансування різних напрямів розвитку персоналу розглядається як здійснення витрат, а не як інвестиції в робочу силу. Ефективність витрат на персонал не розраховується і не контролюється.

Основні витрати ВАТ «НВП «Більшовик» на створення матеріальних стимулів для покращення мотиваційного механізму відображено на рис. 1.

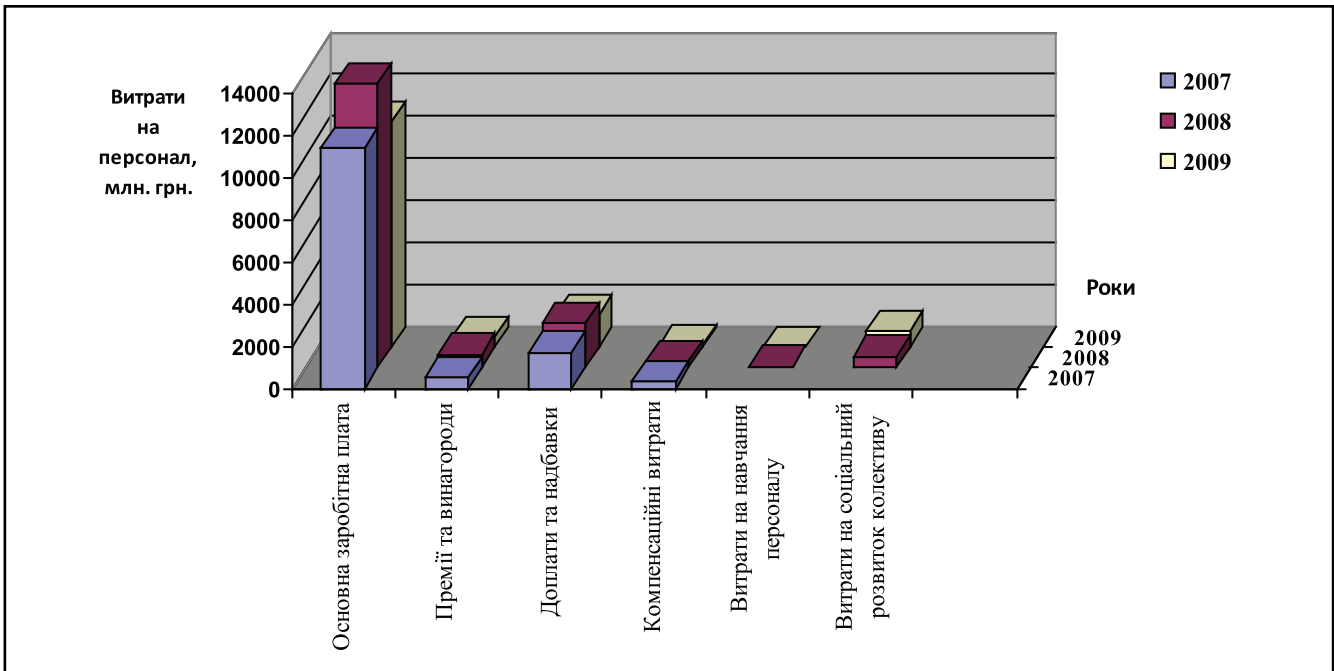


Рисунок 1. Динаміка основних витрат на персонал та соціальний розвиток колективу ВАТ «НВП «Більшовик»

Навіть при незначному коливанні основної та додаткової заробітної плати фінансування соціального розвитку поступово з 543,9 тис. грн. в 2008 році зростає до 762 тис. грн. в 2009 році. На ВАТ «НВП «Більшовик» не досліджується ефективність витрат на соціальний розвиток колективу та підвищення кваліфікації. Не дотримується принцип системності в застосуванні економічних методів управління персоналом.

На ВАТ «Полтавамаш» основою для соціального розвитку служить колективний договір, відповідно до якого адміністрація та профспілковий комітет підприємства проводять роботу більш ніж за 32 напрямками. Основними статтями соціальних витрат є: по-перше, утримання і ремонт об'єктів соціально-культурного призначення (гуртожитку, об'єктів громадсь-

кого харчування, спорткомплексу, дитячих дошкільних закладів); по-друге, надання житла працівникам підприємства, в зв'язку з цим проводять облік працівників, які потребують поліпшення житлових умов на основі діючого законодавства (поселення одинаків у гуртожиток проводиться адміністрацією, а поселення сім'ї в малосімейний гуртожиток по обліковим спискам за погодженням з профспілковим комітетом); по-третє, проведення оздоровчих заходів (надання працівникам і членам їх родин путівок до санаторію, пансіонату, дому відпочинку, дитячих оздоровчих таборів). При наявності путівок, придбаних за рахунок підприємства, насамперед виділяється 50% путівок в будинки відпочинку, санаторії, пансіонати, туристичні путівки працівникам – учасникам Великої

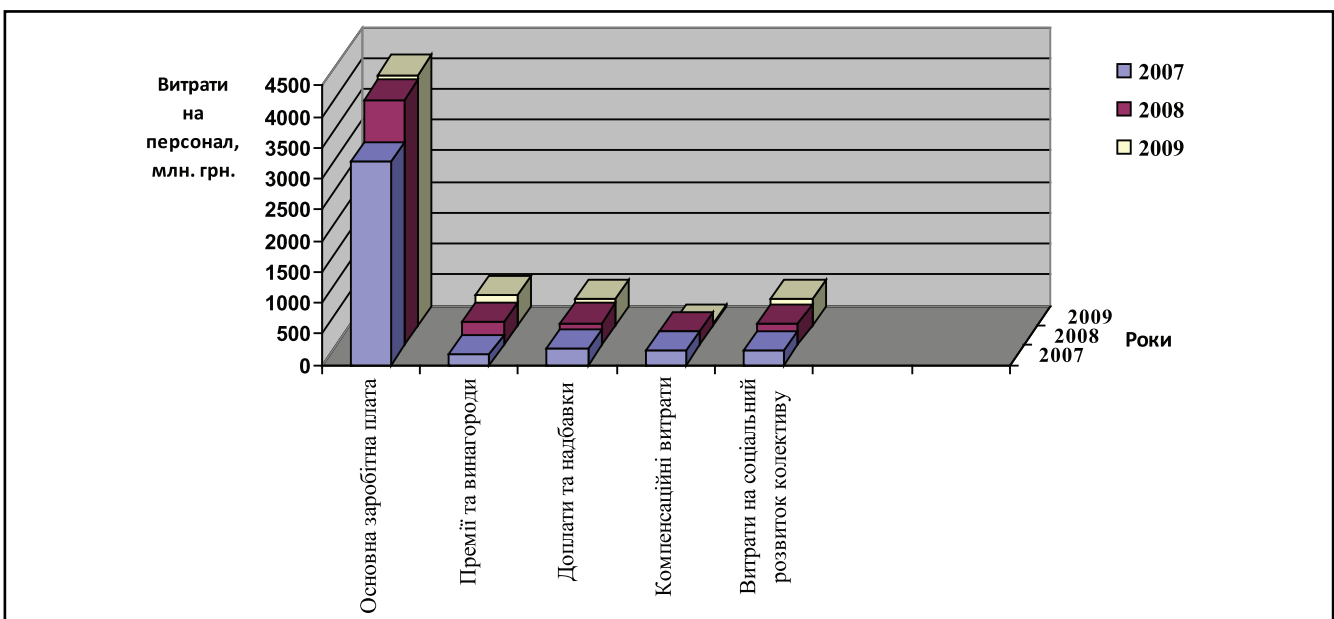


Рисунок 2. Динаміка витрат на оплату праці та соціальний розвиток колективу ВАТ «Полтавамаш»

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Вітчизняної війни, учасникам ліквідації аварії на Чорнобильській АЕС, багатодітним матерям, інвалідам.

Структура доходів персоналу крім основної та додаткової заробітної плати включає компенсаційні виплати. Вони мають соціальний характер і є невід'ємним елементом мотиваційного механізму машинобудівних підприємств. Компенсаційні виплати БАТ «Полтавамаш» формуються за рахунок:

а) виплат до ювілейних дат працівникам у зв'язку з особливими ювілеями (50; 60; 70 років) і стажем роботи, як правило, не менше десяти років, а також працівників, яким у поточному році виповнюється 20 років безперервного трудового стажу на підприємстві для жінок та 25 років для чоловіків, і через кожні наступні п'ять років грамотою та подякою і грошовою премією в сумі не менше 50 грн.;

б) матеріальної допомоги працівникам підприємства (при тяжкому матеріальному становищі, у випадку крадіжки, пожежі; допомога пенсіонерам, які отримують мінімальну пенсію та інше);

в) надання послуг з медобслуговування (забезпечення безкоштовного медичного обслуговування працівників лікарняно-оздоровчим пунктом підприємства);

г) коштів, що виділяються на навчання у вищих навчальних закладах на умовах часткової компенсації працівниками підприємства тощо.

Основні витрати БАТ «Полтавамаш» на створення матеріальних стимулів для покращення мотивації праці персоналу зображено на рис. 2.

Витрати на соціальні потреби БАТ «Полтавський машинобудівний завод» в 2009 році становили 420 тис. грн., із них: 138 тис. грн. – утримання медпункту; 28 тис. грн. – придбання путівок у табори відпочинку; 8 тис. грн. – шефська допомога; 14 тис. грн. – придбання дитячих подарунків; 60 тис. грн. – витрати на утримання їдальні; 12 тис. грн. – ритуальні послуги; 12 – соціальний захист пенсіонерів; 150 тис. грн. – витрати на спортивну та культурно-масову роботу. Недоліком в управлінні витратами на персонал є те, що витрати на соціальний розвиток не розглядаються в комплексі з витратами на оплату праці як єдиний економічний метод впливу.

На досліджуваних підприємствах відбувається підготовка, перепідготовка і підвищення кваліфікації працівників (безпосередньо на виробництві та з відривом від виробництва у вищих навчальних закладах), але з кожним роком чисельність працівників, які проходять навчання, зменшується (дані наведені в табл. 1).

У рамках другого підходу до оцінки ефективності використання методів мотивації праці в системі управління персоналом машинобудівних підприємств найчастіше використовуються показники, наведені в табл. 2 та 3.

Показник плинності кадрів непрямо характеризує задоволеність працівників існуючими методами мотивації праці на підприємстві. Як свідчать дані табл. 2, щорічно знижується чисельність працівників відкритих акціонерних товариств «Полтавамаш» і «НВП «Більшовик» при високій динаміці прийому та вибуття працівників, що характеризує існування недоліків у кадровій політиці, пов'язаних з підбором кадрів та забезпеченням необхідних умов та оплати праці. Основною причиною зменшення середньорічної чисельності працівників стало те, що наприкінці 2008 року досліджувані підприємства зазнали впливу фінансово-економічної кризи і з метою протистояння їй розпочали роботу з мінімізацією всіх витрат, у тому числі пов'язаних із персоналом. У цей час посилюється трудова дисципліна на підприємствах і, як влучно стверджує О.О. Хандій у своїх дослідженнях, «більшість підприємств також «стимулювали звільнення за власним бажанням»» [7, с. 128]. Слід зазначити, що якість управління робочою силою характеризується інтенсивністю руху персоналу. До показників руху персоналу належать показники сталості кадрів (коефіцієнт постійності кадрів і стабільності кадрів) та показники інтенсивності руху працівників, а саме, коефіцієнти: плинності кадрів, заміщення, обороту з прийому та вибуття, загального обороту робочої сили. Вказані коефіцієнти з кожним роком погіршуються, це свідчить про посилення негативних явищ на БАТ «Полтавамаш» та БАТ «НВП «Більшовик», стосовно умов праці, оплати праці та мотиваційного механізму, а це потребує невідкладних заходів щодо усунення їх причин.

Таблиця 1. Підвищення кваліфікації на досліджуваних підприємствах

Показник	2007 рік		2008 рік		2009 рік		2007 рік		2008 рік		2009 рік	
	Осіб	у % до середньорічної кількості (1073 осіб)	Осіб	у % до середньорічної кількості (1013 осіб)	Осіб	у % до середньорічної кількості (963 осіб)	Осіб	у % до середньорічної кількості (425 осіб)	Осіб	у % до середньорічної кількості (401 осіб)	Осіб	у % до середньорічної кількості (395 осіб)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	БАТ «НВП «Більшовик»						БАТ «Полтавамаш»					
Підвищили кваліфікацію:	561	52,28	527	52,02	484	50,26	9	2,12	4	0,98	4	1,01
безпосередньо на виробництві	466	43,43	498	49,16	459	47,66	4	0,94	4	0,98	4	1,01
з відривом від виробництва (в навчальних закладах)	95	8,85	29	2,86	25	2,60	5	1,18	–	–	–	–

Джерело: досліджено автором на основі даних форми №6–ПВ «Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад та професійне навчання (річна)».

Таблиця 2. Показники руху персоналу в 2007–2009 роках на досліджуваних підприємствах машинобудівної галузі

Показники	БАТ «Полтавмаш»			БАТ «НВП «Більшовик»		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7
Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	390	368	364	1050	988	943
Прийнято, осіб	123	110	89	56	60	37
Вибуло, осіб, у тому числі:	135	123	107	173	101	69
за власним бажанням та за порушення трудової дисципліни	125	118	100	145	98	51
Коефіцієнт обороту з прийому	0,315	0,299	0,245	0,053	0,061	0,039
Коефіцієнт обороту з вибуття	0,346	0,334	0,294	0,165	0,102	0,073
Коефіцієнт плинності кадрів	0,321	0,321	0,275	0,138	0,099	0,054
Коефіцієнт заміщення	– 0,031	– 0,035	– 0,049	– 0,111	– 0,042	– 0,034
Коефіцієнт загального обороту робочої сили	0,661	0,633	0,538	0,218	0,162	0,112

Джерело: розраховано автором на основі даних форми №1–ПВ «Звіт з праці (термінова–місячна, термінова–квартальна)».

Забезпеченість підприємства робочою силою дає позитивні результати в тому випадку, якщо досить повно використовується фонд робочого часу: календарний, що включає в себе номінальний фонд, святкові й неробочі дні; номінальний фонд включає явочний фонд і невиходи на роботу, тобто визначається як різниця між календарним фондом і святковими та вихідними днями; максимально можливий фонд робочого часу (номінальний фонд за мінусом усіх невиходів на роботу); явочний фонд включає реальний фонд і внутрішньозмінні простой (номінальний фонд за мінусом усіх невиходів на роботу); реальний (корисний) фонд (відпрацьований час, тобто явочний фонд за мінусом внутрішньозмінних простоїв).

Аналіз використання робочого часу зазвичай проводиться за даними статистичної звітності (форма З–ПВ «Звіт про використання робочого часу»), балансу робочого часу та оперативного табельного обліку, матеріали обробки різних спостережень, фотографування, самофотографування робочого дня. Аналізуючи фонд робочого часу БАТ «НВП «Більшовик» в 2009 році в порівнянні з 2008 роком, слід зазначити, що темпи чисельності робітників перевищували

темпи зростання фонду робочого часу, це свідчить про застосування екстенсивних методів управління. На БАТ «Полтавмаш» використовують як екстенсивні, так і інтенсивні підходи до використання персоналу.

На машинобудівних підприємствах України зазвичай використовують розглянуті вище перший і другий підходи до оцінки ефективності управління персоналом та мотивації працівників до праці і застосовують традиційні методи аналізу (порівняння, відносних та середніх величин, графічний, групування, балансовий) та способи детермінованого факторного аналізу, які показують вплив окремих факторів на результати діяльності, і надають кількісну характеристику. Але на практиці основні фактори перебувають між собою у досить складній залежності та по-різному впливають на ефективність мотивації праці в системі управління персоналом підприємства.

Для дослідження ефективного використання методів мотивації праці на машинобудівних підприємствах Полтавського регіону (БАТ «Карлівський машинобудівний завод», БАТ «Полтавський машинобудівний завод», БАТ «Турбомеханічний завод», БАТ «Пирятинський ливарно–механічний завод»,

Таблиця 3. Темпи зростання показників праці персоналу машинобудівних підприємств, %

	2008/ 2007	2009/ 2007	2009/ 2008	2008/ 2007	2009/ 2007	2009/ 2008
1	2	3	4	5	6	7
Обсяг виготовленої продукції	79,06	107,18	135,57	100,03	39,12	39,11
Середньооблікова чисельність штатного персоналу	94,36	93,33	98,91	94,10	89,81	95,45
Середньорічна чисельність персоналу	94,35	92,94	98,50	94,41	89,75	95,06
Фонд оплати праці всього персоналу, тис. грн.	124,72	129,53	103,85	120,14	95,41	79,42
Фонд оплати праці штатного персоналу, в т. ч.:	124,59	129,46	103,91	119,82	95,37	79,59
фонд основної заробітної плати	120,54	123,25	102,24	118,48	93,63	79,03
фонд додаткової заробітної плати	144,74	180,03	124,38	126,46	107,55	85,04
інші заохочувальні та компенсаційні витрати	103,57	16,56	16,02	91,17	16,62	18,23
Середньомісячна заробітна плата одного працівника	132,19	139,37	105,43	127,25	106,31	83,54
Середньогодинна продуктивність праці	85,26	125,96	147,75	108,44	58,81	54,24
Середньоденна продуктивність праці	85,27	125,96	147,72	108,44	58,82	54,24
Середньорічна продуктивність праці	83,79	114,84	137,06	106,31	43,56	40,98
Трудовітність	117,28	79,39	67,69	92,22	170,00	184,35
Трудові витрати на 1 грн. товарної продукції	153,68	117,77	76,63	121,01	255,03	210,76
Номінальний фонд робочого часу, всього в т. ч.:	94,02	91,75	97,58	94,84	90,45	95,37
не відпрацьований час	100,40	124,40	123,90	104,45	178,84	171,23

Джерело: розраховано автором на основі даних форми №1 «Звіт з праці (термінова–місячна, термінова–квартальна)», форми №3 «Звіт про використання робочого часу (термінова, квартальна), (зведена)» та форми №1–Підприємство «Звіт про основні показники діяльності підприємства».

ВАТ «Полтавський автоагрегатний завод», ВАТ «Карлівський машинобудівний завод») проведено опитування керівників середнього рівня за допомогою методу анкетування.

Результати аналізу рівня застосування адміністративних методів мотивації праці свідчать, що на більшості машинобудівних підприємств не розробляються нормативні, організаційно-розпорядчі та методичні документи в повному обсязі. Колективний договір укладено на всіх досліджуваних підприємствах, Правила внутрішнього трудового розпорядку як окремий документ існує тільки в 30%. Філософія організації відсутня, тому відбувається орієнтація тільки на формальні відносини із співробітниками. Відповідно ігнорується корпоративна культура й реалізуються принципи індивідуалізму, особистих інтересів та заохочення тільки найкращих членів колективу. Посадові інструкції, в тому числі Положення про підрозділи, не змінювалися і не корегувалися більш ніж десять років у 50% машинобудівних підприємств Полтавського регіону, на деяких підприємствах (близько 5%) вони складені не для всіх структурних підрозділів. Гнучкі системи організації проявляються у вигляді бригад і створених автономних робочих груп, негативною тенденцією є відсутність гуртків якості на всіх підприємствах. Будь-яка інформація, пов'язана з господарською відповідальністю, являє собою комерційну таємницю, за розголошення якої передбачена адміністративна відповідальність. Досить важливим негативним явищем є порушення балансу між адміністративними методами покарання й заохочення на 30% досліджуваних машинобудівних підприємств, байдуже ставлення до звільнення співробітників та до зростання плинності персоналу.

Економічні методи мають як негативний, так і позитивний вплив на мотивацію персоналу до праці. Із негативних явищ слід виділити відсутність економічних прав у підрозділів, тобто на 99% машинобудівних підприємств підрозділи, в тому числі окремі працівники не беруть участі у прибутках, розрахункових рахунків підрозділів на жодному підприємстві не існує. Недостатнє забезпечення працівників житлом та надання позик, переважно забезпечення гуртожитками. Відсутність медичного страхування працівників за рахунок організації. Централізований розподіл премій, доплат, надбавок пропорційно посадовим окладам дирекцією підприємства, використання лише державного пенсійного забезпечення. До позитивних чинників можна віднести наявність на кожному підприємстві чіткого положення про оплату праці та преміювання персоналу, оплата відпусток, надання матеріальної допомоги, заохочення до новаторських ідей.

Рівень використання соціальних та морально-психологічних методів на машинобудівних підприємств Полтавського регіону залежить від стилю керівництва, демократичний стиль управління реалізують 30% з опитаних керівників. Питанням удосконалення зворотного зв'язку приділяють увагу лише 50% опитуваних, зазвичай дотримується дистанція у відносинах керівника з підлеглими. Це є негативним явищем оскільки при патерналістській моделі управлін-

ня персоналу та мотивації до праці віддається перевага співробітництву між працівниками, цілі підприємства і працівників розглядаються як загальні групові цілі, перевага надається постійному розвитку персоналу тощо. Психологічне тестування використовують на 20% підприємств лише при наймі персоналу. Про наявність комфортного клімату в колективі вказали 70% опитаних керівників. Але, на жаль, домінує командування та примус замість переконання і залучення до управління підприємством, це свідчить про неефективне використання психологічних методів мотивації і перевагу теорії «Х». На всіх машинобудівних підприємствах застосовується моральне стимулювання, а саме: нагороди почесними відзнаками; подяки, оголошення та повідомлення досягнень; проведення урочистих зібрань.

Із аналізу соціальних методів варто відзначити, що кожне підприємство створює всі умови щодо кар'єрного зростання працівників (досягнення більших повноважень), забезпечує сприятливі та безпечні умови праці. Негативною тенденцією є ігнорування соціологічних методів дослідження мотивації праці персоналу. Крім вище зазначених недоліків застосування методів мотивації варто також віднести відсутність системного підходу до управління витратами на персонал та недооцінку методів самоорганізації персоналу.

Висновки

Методи мотивації праці мають забезпечувати високу ефективність діяльності машинобудівного підприємства, мотивувати до активної творчої діяльності кожного працівника і колективу в цілому, гармонійно впливати на зладжену роботу всього персоналу. Прояв досконалого використання економічних, адміністративно-організаційних, морально-психологічних, соціальних та ідейно-виховних методів мотивації праці забезпечується дотриманням принципів управління та формами взаємодії персоналу в процесі виконання виробничих завдань.

Досконале та ефективне використання методів мотивації праці допоможуть керівникові: по-перше, розробити чіткий механізм взаємодії між службами управління та виробництвом; по-друге, використовувати досвід застосування методів мотивації праці провідних вітчизняних і зарубіжних підприємств; по-третє, організувати ефективну систему звітності про наявний стан мотиваційного механізму на підприємстві.

Дослідження специфіки використання на вітчизняних машинобудівних підприємствах діючих методів мотивації праці та вивчення мотиваційної направленості персоналу, в подальшому, дасть змогу більш детально розглянути інструменти самоорганізації персоналу в контексті «мотивації» як основної функції управління персоналом.

Література

1. Балабанова Л.В. Управление персоналом на основе маркетинга: монография / Л.В. Балабанова, Е.К. Воробьева. – Донецк: ДонГУ-ЕТ, 2004. – 212 с.

2. Гуманизация труда: адаптация организационно-технических систем к человеку: монография / [Гончаров В.Н., Дрофиенко В.В., Радомский С.И., Радомская М.С. и др.] под ред. В.Н. Гончарова. – Донецк: Альматео, 2005. – 224 с.

3. Костицын Н. Оптимизация издержек на корпоративное обучение / Н. Костицын // Управление персоналом. – 2005. – №5. – С. 13–19.

4. Одегов Ю.Г. Управление персоналом / Ю.Г. Одегов, П.В. Журавлев. – М.: Финстатинформ, 1997. – 878 с.

5. Павлючук Ю.Н. Управление формированием и определением стоимости персонала в условиях перехода к рыночным отношениям / Ю.Н. Павлючук, А.А. Козлов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №5. – С. 39–48.

6. Управление персоналом организации. Практикум: учеб. пособие / [под ред. А.Я. Кибанова]. – М.: ИНФРА – М., 2001. – 296 с.

7. Хандій О.О. Управління персоналом підприємства: концептуальне визначення та механізми розвитку: монографія / О.О. Хандій. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2010. – 240 с.

І.Б. ГАЛЮК,
к.е.н., доцент, ІФНТУНГ

Можливості розвитку нафтогазової галузі на інноваційних засадах технологічної орієнтації

У статті проаналізовано стан та проблеми розвитку нафтогазовидобувної промисловості України. Визначено необхідність інноваційного оновлення галузі шляхом підвищення рівня технологічності процесів видобутку. На основі розгляду зарубіжного досвіду використання нових підходів до організації виробничих процесів у нафтогазовому секторі визначено можливості розвитку нафтогазового сервісного бізнесу в Україні.

В статье проанализировано состояние и проблемы развития нефтегазодобывающей промышленности Украины. Определена необходимость инновационного обновления отрасли путем повышения уровня технологичности процессов добычи. На основе рассмотрения зарубежного опыта использования новых подходов к организации производственных процессов в нефтегазовом секторе определены возможности развития нефтегазового сервисного бизнеса в Украине.

The state and problems of development of нафтогазовидобувної industry of Ukraine is analysed in the article. Certainly necessity of innovative update of industry by the increase of level of technologicalness of processes of booty On the basis of consideration of foreign experience of the use of the new going near organization of production processes in a нафтогазовому сектор possibilities of development of нафтогазового service business are certain in Ukraine.

Постановка проблеми. На сьогодні нафта і газ є основними джерелами енергії і палива для людства. Світові аналітики передбачають відносну стабільність у споживанні цих енергоресурсів. Однак доступ до них все більше ускладнюється через велику глибину залягання, важкодоступність видобутку на морському чи океанічному шельфі тощо.

Інтенсифікація процесів та підвищення коефіцієнту видобутку нафти і газу вимагає залучення нових технологій та

прогресивної техніки, які забезпечують ефективну роботу на ділянках з складними умовами видобутку. Експерти стверджують, що підвищення коефіцієнта видобутку нафти на 1% на розроблених родовищах прирівнюється до відкриття нового родовища. Водночас поява нових технологій може збільшити коефіцієнт видобутку на 7–9% [1].

Умови вітчизняного нафтовидобутку є складними, оскільки більша частина покладів вуглеводнів є важкодоступною. Тому вимогою часу є технологічне оновлення нафтогазовидобувної галузі України, яке повинно носити інноваційний характер для можливості переходу на якісно вищий рівень роботи нафтогазової промисловості.

Конкурентоспроможність нафтогазової промисловості напряму пов'язана з ефективністю технологій розвідки, розробки та експлуатації родовищ, рівнем технічного обслуговування. Ефективність, у свою чергу, може бути забезпечена лише за умови високого рівня технологічності даних процесів.

Таким чином, ускладнення умов видобутку нафти і газу вимагає технологічно складнішого обладнання та самих технологій видобутку.

Тому питання інноваційного розвитку нафтогазової промисловості України покликане вирішити проблеми технологічного оновлення галузі, підвищення ефективності нафтогазовидобутку, питання енергозабезпечення та підвищення енергетичної безпеки держави в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам розвитку нафтогазової галузі присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних науковців. Основні напрями розвитку нафтогазового комплексу України широко окреслюються в роботах І.М. Карпа, В.Г. Бурлаки, О.О. Лапка, І.К. Чукаєвої, О.В. Лапана, М.О. Данилюка та ін. Можливості застосування інноваційних засад у функціонуванні нафтової і газової сфери досліджують у своїх працях такі за-

рубіжні науковці, як Ю.В. Ваганов, О.В. Кадишева, В.Н. Щелкечев та інші.

Вітчизняні дослідження можливостей інноваційного розвитку нафтогазової промисловості базуються в основному на питаннях інвестиційного характеру. Водночас недостатньо уваги приділяється організаційно-управлінській складовій забезпечення процесів технологічного оновлення галузі.

Метою статті є визначення можливостей інноваційного розвитку нафтогазового комплексу, що потребує аналізу існуючої ситуації в питаннях технологічного оновлення галузі, вивчення зарубіжного досвіду у даній сфері. В результаті цього можна визначити основні напрями підвищення ефективності роботи нафтогазової промисловості, що і стало метою написання даної статті.

Виклад основного матеріалу. Розвиток нафтогазової галузі в Україні має тривалу історію. Видобуток нафти проводиться вже понад 100 років. Найбільшими нафтогазовими регіонами є Карпатський (Західний), Дніпровсько-Донецький (Східний) і причорноморсько-кримський (Південний), у межах яких відкрито 336 родовищ нафти і газу [2].

На сьогодні доведені і потенційні запаси нафти і газу в Україні є досить значними, зокрема потенційні ресурси газу становлять 5,4 трлн. куб. м, газового конденсату – понад 400 млн. т, нафти – 850 млн. т. Рівень видобутку вуглеводнів характеризується такими показниками:

- протягом періоду 1997–2000 років видобуток природного газу стабілізувався на рівні 18 млрд. куб. м на рік, після чого видобуток почав зростати і в 2009 році становив 21,2 млрд. куб. м;

- видобуток нафти за період 1998–2004 років зберігався на рівні 3,7–4,2 млн. т на рік, протягом наступних років обсяги видобутку зменшилися і в 2009 становлять 3,6 млн. т. Ситуація пояснюється виснаженістю основних родовищ та недостатнім приростом розвіданих запасів [3].

Планом економічних реформ на наступні п'ять років передбачено щорічне зростання ВВП України на 6–7%, зокрема у нафтогазовій промисловості очікується збільшення видобутку нафти і газового конденсату до 4,7 млн. т, а газу – до 23 млрд. куб. м [4]. Беручи до уваги той факт, що у першому кварталі 2010 року рівень падіння видобутку вуглеводнів перевищив 10% [5], досягнення поставлених планів є складним завданням, яке може бути виконане лише за умови підвищення ефективності роботи нафтогазової галузі.

Ефективність роботи у нафтогазовидобувній сфері залежить від багатьох факторів, зокрема:

- доступності ресурсів;
- виснаженості родовищ;
- потужності, складності і комплексності нафтогазовидобувного обладнання;
- технологій видобутку;
- коефіцієнта видобутку;
- організаційного процесу нафтогазовидобутку тощо.

Даний перелік містить фактори як організаційного, так і природного та технічного характеру.

Звичайно, ефективність використання надр залежить від ефективності роботи видобувних компаній. Тому при оцінці ефективності нафтогазовидобувної галузі, на нашу думку, слід акцентувати увагу не лише на обсязі видобутих з надр ресурсів, а й оцінювати ефективність самого видобутку та ефективність компаній, які займаються цим процесом.

Комплексний підхід до оцінки ефективності нафтогазовидобутку передбачає аналіз процесів нафтогазової розвідки, процесів видобутку та паралельних з ними процесів технологічного обслуговування. Визначальним моментом на кожному із перелічених етапів є технічне і технологічне оснащення галузі.

В Україні технічний стан нафтогазовидобувної галузі є критичним – близько 70% обладнання вже використало свій ресурс [5]. Однак слід зауважити, що на фоні загального зменшення капіталовкладень підприємствами ПЕК у нафтогазовій промисловості спостерігається збільшення сум інвестицій. Так за дев'ять місяців 2010 року освоєно 2 964,5 млн. грн., що на 29,4% більше, ніж за аналогічний період 2009 року. Зокрема, у нафтовій галузі введено в дію основні фонди на суму 1310,8 млн. грн. Позитивними тенденціями розвитку нафтогазовидобутку є підключення за даний період 32 газових свердловин і трьох нафтових свердловин [6].

Загалом за останні п'ять років відкрито 15 нових родовищ, початкові запаси яких становлять понад 6 млрд. куб. м газу та 31 тис. т нафти [4]. Однак існуючий рівень геологічної розвідки є надто низький – дві-три нових родовища вуглеводнів на рік.

Через технологічну відсталість вітчизняної бази нафтогазовидобутку для забезпечення процесів розвідки, буріння, експлуатації свердловин та технічного обслуговування залучаються до співпраці іноземні фірми. Починаючи з 1999 року на ринку України працює британська компанія Regal Petroleum, яка займається розвідкою, освоєнням газових і газоконденсатних родовищ. Компанія має ліцензію на розробку Мехедовсько-Голотовщинського і Свиридівського газоконденсатних родовищ із загальними запасами понад 30 млрд. куб. м газу і 3 млн. куб. м газоконденсату [6].

Найпродуктивніша в Україні нафтова свердловина – №700 на Мільківському родовищі (Чернігівська область) – була розроблена при залученні найсучасніших технічних засобів по технологіях проходки самої свердловини, розробці свердловини, підготовки розчину, конструкції свердловини, орієнтації в просторі. Виконання робіт здійснювала американська компанія Schlumberger [7]. Особливої уваги заслуговує застосована на родовищі технологія горизонтального буріння, яка є ефективнішою за традиційні технології вертикального буріння.

З проблемами технологічного відставання нафтогазовидобувної промисловості стикаються багато країн світу. Способи їх вирішення кожна держава обирає свої. Однак біль-

шість країн визначили для себе курс реструктуризації галузі з метою переходу від сировинної орієнтації до технологічної.

Цікавим є досвід Норвегії, яка до половини 60-х років у промисловій політиці дотримувалася розвитку суднобудування, рибальства та металургії. До багатого покладами нафти континентального шельфу Норвегії першими виявили увагу іноземні компанії, які мали прогресивну техніку та технології для роботи на таких складних ділянках. Водночас окремі норвежські компанії вирішили змінити спрямованість своєї діяльності заради участі в процесі видобутку нафти і переqualіфікувались із суднопроектування на випуск бурових платформ. Унаслідок співпраці норвежських компаній з американськими і голландськими вже через кілька років інженерні конструкції норвежців стали конкурувати з пропозицією іноземних компаній.

Слід зауважити, що такому розвитку подій сприяла послідовна політика уряду Норвегії у підтримці нафтової галузі на протекціоністських засадах. Для того щоб у подальшому компенсувати вичерпність природних ресурсів та забезпечити довготривале і стабільне економічне зростання, основним завданням було визначено розвиток нафтогазового машинобудування та сервісних послуг.

Протягом тривалого періоду часу обов'язковою умовою при проведенні тендерів на поставку нафтогазового обладнання і технологій була участь норвежських компаній, якщо їхня продукція відповідала вимогам замовника. В процесі видачі ліцензій перевага надавалася компаніям, які максимально використовували продукцію і послуги вітчизняних підприємств. Таким чином, було досягнуто майже 90% участі норвежських компаній при облаштуванні і розробці родовищ.

Для забезпечення галузі спеціалістами та їх навчання уряд запрошував іноземних професорів. Для нафтогазових компаній обов'язковою була співпраця з норвежськими науково-дослідними інститутами, фінансування розробок і підвищення кваліфікації працівників.

Такий підхід дав потужний поштовх до розвитку вітчизняного машинобудування в Норвегії, удосконалення технологій та дозволив зменшувати витрати нафтогазовидобування на 4–5% щорічно [8].

На сьогодні Норвегія є одним із лідерів у сфері сервісних технологій в нафтогазовому комплексі.

Слідуючи прикладу Норвегії, Бразилія за 20 років перетворилася на серйозного нафтового гравця [9].

Росія теж обрала для себе курс інноваційного оновлення галузі та розвитку сервісних послуг, внаслідок чого входить у трійку країн-лідерів нафтогазового сервісного бізнесу.

Загалом, сьогоднішні тенденції розвитку нафтогазової галузі базуються на виокремленні у самостійні напрямки роботи сервісний бізнес і бізнес по видобутку нафти і газу. Досвід роботи іноземних компаній демонструє наступну залежність: лише 20% робіт (по вартісному показнику) виконуються працівниками нафтових компаній, оскільки персонал зайнятий лише безпосередньо видобутком нафти, всі

інші роботи виконуються сторонніми організаціями – сервісними компаніями [10].

Поняття «нафтосервісний бізнес» є новим і незвичним на теренах України. В радянські часи сервісне обслуговування було невід'ємною складовою нафтогазових об'єднань. Тобто нафтосервіс не розглядався як окремий напрям роботи.

Нафтосервісна індустрія є трудомісткою і передбачає широкий спектр послуг по забезпеченню різноманітних форм підтримки – від розвідки, видобутку, буріння свердловин, геологічного аналізу аж до моделювання родовищ, моніторингу і сейсмопрогнозування.

На сучасному етапі розвитку нафтогазової справи сервісна діяльність, яка здійснюється в рамках однієї компанії, є недовільною як у плані фінансовому, так і технологічному. Оскільки умови видобутку постійно змінюються, існуючий у нафтовій компанії парк нафтовидобувного обладнання не завжди може забезпечити необхідний якісний і технологічний рівень процесів. Водночас постійно виникає проблема повного завантаження обладнання, через що частина його простоє. Є ситуації, коли необхідного обладнання у компанії немає, тому технологічне забезпечення необхідно залучати зі сторони.

Інвестування коштів у науково-дослідну роботу для нафтогазових компаній є питанням складним через, по-перше, обмеженість їхніх бюджетів, через що кошти якщо й інвестуються, то це, як правило, незначні суми, яких недостатньо для прогресивних розробок. По-друге, спектр використання розробок є надзвичайно вузьким. Тому проведення НДДКР у межах окремої нафтогазової компанії є невигідним.

Незалежні сервісні компанії обслуговують одночасно кілька об'єктів, через що їхня діяльність є економічно оправданою. При наявності замовлень на виконання різних видів робіт забезпечується максимальне завантаження потужностей, що призводить до зменшення витрат, а відповідно і цін на послуги.

Окрім цього, великі сервісні компанії мають більше можливостей для інвестування коштів у розробку нових технологій, які окуповуються за рахунок продажу складних послуг клієнтам. Водночас постійне ускладнення умов видобутку вуглеводнів вимагає використання тільки сучасних технологій, які забезпечують підвищення віддачі родовищ і збільшення запасів.

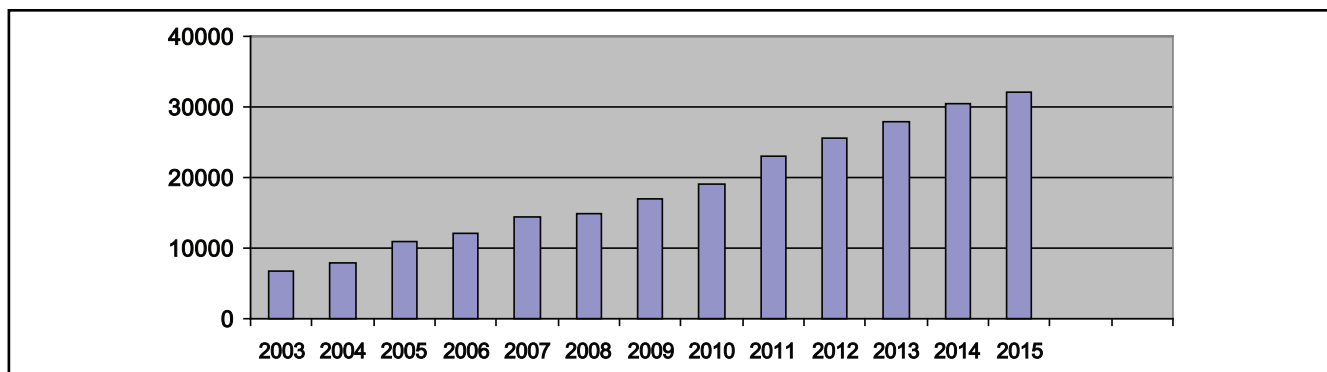
Порівняльну ефективність спеціалізованих нафтосервісних фірм і відповідних підрозділів нафтових компаній можна оцінити на такому прикладі: у 90-ті роки ХХ століття 3600 працівників західної бурової компанії Parker Drilling виконували такий самий обсяг робіт, як і 18 500 людей, зайнятих в «ЛУКОЙЛ-Бурінні» – сервісному підрозділі ЛУКОЙЛа [10].

Тому загальна тенденція переведу сервісу на аутсорсінг є природною і доцільною.

За оцінками міжнародних експертів обсяг ринку нафтосервісних послуг буде невпинно зростати (див. рис.) [11].

Перевагами виокремлення нафтогазового сервісного бізнесу в окремий напрям роботи є:

– він є потужним двигуном для розвитку високих технологій в нафтогазовому комплексі;



Фактичний і прогнозний обсяг ринку нафтосервісних послуг, \$ млрд.

– дає поштовх розвитку вітчизняного нафтогазового машинобудування, що супроводжується появою нових робочих місць;

– бюджетні потоки не виходять за рамки держави, а підкріплюють розвиток машинобудування, розширюють можливості ремонту і обслуговування свердловин, насосних установок і т.д.;

– розвиток вітчизняного нафтосервісу дозволяє здешевлювати послуги, що є важливим аргументом на фоні високого рівня вартості вітчизняного нафтовидобутку;

– посилюється науковий супровід процесів розвідки і видобутку вуглеводнів;

– підвищується ефективність нафтових компаній внаслідок сталості в обслуговуванні і ремонті;

– стабільність роботи нафтогазових компаній забезпечує підвищення рівня енергетичної безпеки держави.

В умовах України розвиток нафтогазового сервісного бізнесу є доречним і необхідним. Ставка має робитися на переважно приватний бізнес, який має розвиватися на умовах державного протекціонування. Мова йде не про малий чи середній бізнес. Мається на увазі створення великої національної нафтогазової сервісної компанії, можливо, і за часткової участі іноземного капіталу, яка забезпечить сервісний супровід процесів нафтогазової розвідки та видобутку на основі використання, в основному, внутрішнього фінансового, кадрового, наукового та промислового потенціалу. За інших умов конкуренція з іноземними високотехнологічними, високоорганізованими, фінансово забезпеченими компаніями, які отримують підтримку своїх держав, буде відразу програна.

Висновки

Модернізація нафтогазового комплексу України потребує не лише фінансових інвестицій, а й таких реструктуризаційних змін у галузі, які дозволять забезпечити технологічну орієнтацію у розвитку промисловості. За вимогою часу нафтогазовий сервіс як складова нафтогазової справи має бути виділений в окремий напрям роботи, що забезпечить підвищення ефективності всіх процесів: розвідки, буріння, облаштування свердловин, ремонт техніки.

Світовий досвід вже довів доцільність такої реорганізації. Вивчення практики сервісного обслуговування нафтогазовидобутку провідними фірмами дозволить визначити для України основні напрями технологічного оновлення нафтогазової галузі, сформулювати основні принципи організаційних новацій та досягнути усіх поставлених планових показників у розвитку нафтогазової промисловості.

Література

1. Ваганов Ю.В. Проблемы и перспективы сервисных технологий в нефтегазовом комплексе / Ваганов Ю.В., Зозуля Г.П. [и другие] // Нефтегазовое дело. – 2007. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.ogbus.ru/>
2. Характеристика сучасного стану підприємств паливно-енергетичного комплексу України // Режим доступа до ресурсу: <http://who-is-who.com.ua/>
3. Видобуток. Офіційні дані НАК «Нафтогаз України» // Режим доступа до ресурсу: <http://www.naftogaz.com/>
4. Коваль І. «Нафта і газ України». Завіса // Режим доступа до ресурсу: <http://news.finance.ua/>
5. Енергетична стратегія України на період до 2030 року // Режим доступа до ресурсу: <http://search.ligazakon.ua/>
6. В Україні за 9 міс. 2010 р. підприємства ПЕК зменшили освоєння капіталовкладень на 9,2% – до 5,779 млрд грн // РБК–Україна. Информационное агентство. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.rbc.ua/>
7. Британська Regal Petroleum планує подвоїти видобуток нафти в Україні // РБК–Україна. Информационное агентство. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.rbc.ua/>
8. Маковський О. Нафтове відродження // Режим доступа до ресурсу: <http://www.vkurse.ua/>
9. Венникова Н. Упрямый Осло / Венникова Н. // Мировая энергетика. – 2006. – №2.
10. Нефтегазовый сервис – катализатор модернизации // Нефть России. Информационно-аналитический портал. – Режим доступа к ресурсу: <http://www.oilru.com/news>
11. Путешествие к центру земли // Форбс. – 2005. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.integra.ru/>
12. Иркин М. Нефтесервис // Режим доступа до ресурсу: <http://www.veles-capital.ru/>

Аудит ефективності використання коштів Державного бюджету України для підтримки розвитку аграрного сектору економіки

Окреслено проблеми реалізації аудиту ефективності використання бюджетних коштів для фінансування розвитку аграрного сектору економіки. Обґрунтовано пропозиції щодо вирішення проблем оптимізації використання бюджетних коштів у даній сфері.

Очерчены проблемы реализации аудита эффективности использования бюджетных средств для финансирования развития аграрного сектора экономики. Обоснованы предложения по решению проблем оптимизации использования бюджетных денег в данной сфере.

The issues of realization of audit of effectiveness of the budget funds use for financing of the development of agrarian sector of economy were examined. Proposals concerning the solution of the issues of optimization of budget funds use in this sphere were substantiated.

Постановка проблеми. Одним із принципів бюджетної системи України є ефективність і ощадливість використання бюджетних коштів, що визначає обов'язок одержувачів бюджетних коштів. Однак реалізація контрольного механізму даного принципу розроблена не повною мірою. Вирішення цих проблем потребує подальшого розвитку теорії та практики аудиту ефективності використання державної фінансової підтримки аграрного сектору економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні питання ефективності використання коштів державного бюджету для підтримки та розвитку агропромислового комплексу України досліджуються багатьма фахівцями, серед яких В.Д. Андреев, Ф.Ф. Бутинець, О.Д. Василик, В.М. Жук, П.В. Мельник, В.С. Рудницький, В.В. Сопко, І.Б. Стефанюк, В.О. Шевчук, Л.К. Царьова та інші. Вивчення їх праць дозволило виявити, що серед дослідників відсутня однотайність в теоретичних оцінках як вихідних понять, що стосуються аналізу ефективності використання бюджетних коштів в аграрному секторі економіки, так і практики здійснення цього аналізу.

Метою статті є удосконалення концептуальних засад та практики здійснення аудиту ефективності використання коштів державного бюджету України для підтримки та розвитку аграрного сектору економіки.

Виклад основного матеріалу. Аудит ефективності використання бюджетних коштів для підтримки та розвитку аграрного сектору економіки України є одним з основних видів контролю виконання державного бюджету, здійснюваного органами фінансового контролю закордоном.

У статті 4 «Лімської декларації керівних принципів контролю», прийнятої IX Конгресом Міжнародної організації вищих контрольних органів (Інтосаї) в 1977 році, відзначено, що він «...спрямований на перевірку того, наскільки ефективно й ощадливо витрачаються державні кошти. Такий контроль включає не тільки специфічні аспекти управління, а й всю управлінську діяльність, у тому числі організаційну й адміністративну системи» [1].

Стандарти Інтосаї 42 і 43 зазначають, що орган державного фінансового контролю може проводити перевірки ефективності і робити висновки про неефективні витрати бюджетних коштів при наявності законодавчо встановленого права на даний вид перевірок відносно всіх галузей діяльності держави.

Аудит ефективності використання бюджетних коштів в аграрному секторі економіки має керуватися не стільки аналізом, скільки і куди надійшло та використано, а й надати інформацію про те, що саме фінансується з бюджету та наскільки раціонально витрачаються фінансові ресурси за кожним напрямом фінансування.

Залежно від поставлених цілей з ефективності може бути спрямований на контроль одного або декількох критеріїв, що визначається метою використання коштів [2, с. 119–120]. На нашу думку, у сформованих економічних обставинах необхідно враховувати такі цілі:

– соціальні – забезпечення зайнятості у регіоні, зниження соціальної напруженості й соціальний захист населення. Дана мета має досягатися за рахунок розвитку агропромислових виробництв, вкладень засобів у розвиток інфраструктури регіону. Одержання прибутку не є критерієм ефекту від використання коштів;

– економічні – забезпечення віддачі від використання коштів, приріст вкладених коштів. Основним критерієм необхідно виділяти при цьому – прибуток.

При проведенні аудиту ефективності варто керуватися тим, що в процесі перевірки не ставиться завдання дати загальну оцінку ефективності роботи контролюючого органа, державної влади або одержувача державних засобів. Тому що неможливо знайти прийнятний спосіб такої оцінки через складність і розмаїтість сфер їхньої діяльності, перевірку піддаються, як правило, конкретні сфери або аспекти їхньої діяльності відповідно до поставлених цілей; аудит ефективності завжди повинен бути спрямований на те, щоб за його

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

результатами можна було зробити висновки й запропонувати конкретні рекомендації з підвищення ефективності використання державних коштів.

Аудит ефективності відрізняється від фінансового контролю головною метою. В аудиті ефективності метою є не виявлення порушень фінансового законодавства, а оцінка ефективності діяльності державних органів, установ і організацій по використанню ними державних ресурсів [3].

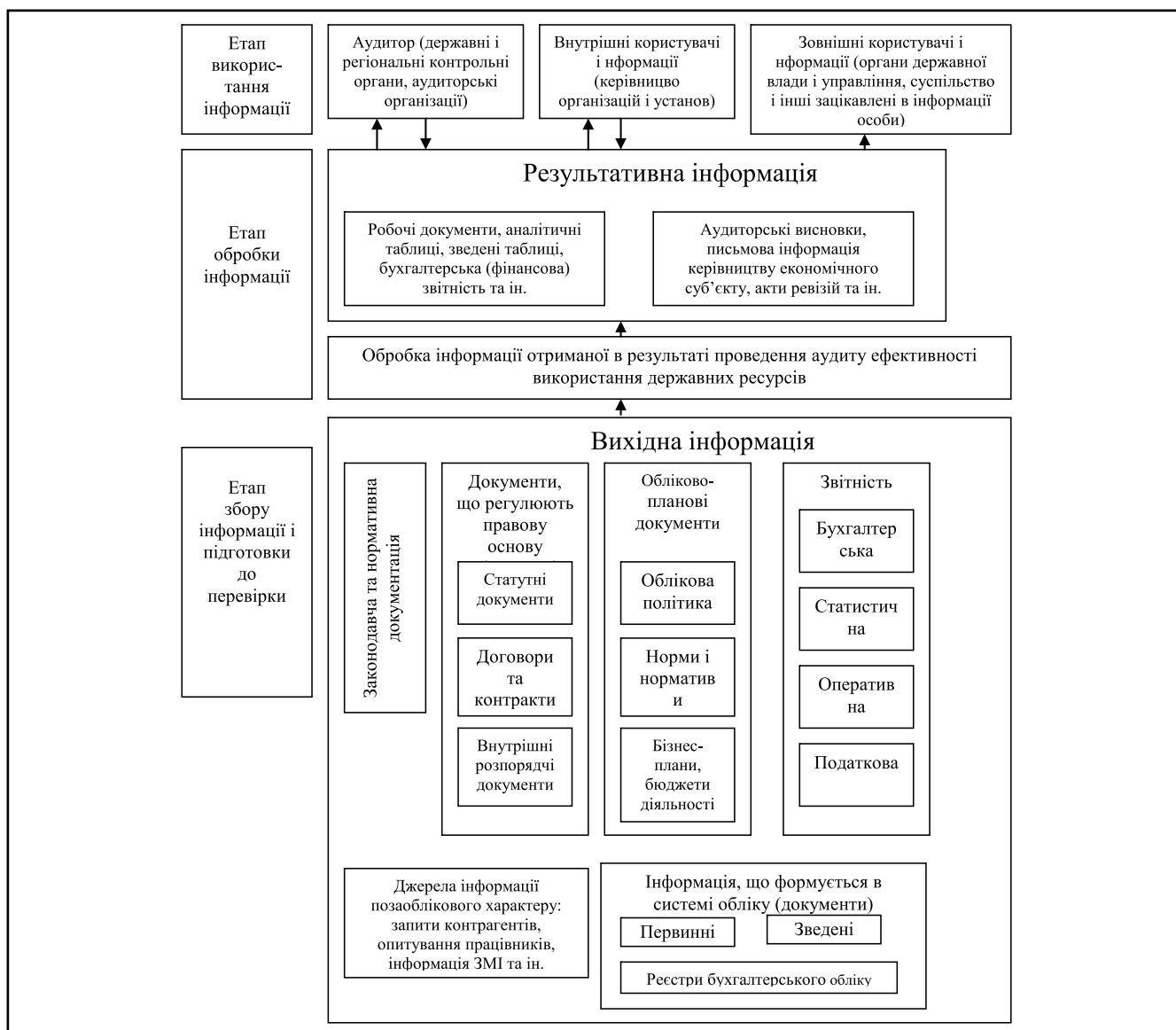
Так, наприклад, у сільському господарстві перевірки, здійснювані в рамках аудиту ефективності, можуть розрізнятися залежно від обраних завдань і цілей: підвищення відповідальності за використання державної допомоги в сільському господарстві; підвищення ефективності роботи органів державної влади й сільськогосподарських організацій – одержувачів державних коштів, а також їхня взаємодія; інші цілі.

У ході проведення аудиту ефективності використання фінансових коштів формуються й оцінюються інформаційні

потoki, які є основою для висновків і пропозицій. Загальна послідовність формування інформаційних потоків при аудиті ефективності використання державної допомоги на розвиток аграрного сектору економіки представлена у вигляді блок-схеми на рисунку.

Схема відображає основні напрями й послідовність проведення аудиту ефективності використання державної допомоги в сільському господарстві, джерела інформації й сформовану у ході перевірки результативну інформацію, у тому числі і напрямки її надання. Таким чином, при аудиті ефективності перевіряється дотримання суб'єктом аудиторської діяльності обраної стратегії, принципів використання бюджетних коштів, оцінюється ступінь досягнення соціальних результатів і ефективності використання ресурсів.

Світовий і вітчизняний досвід свідчить, що аграрний сектор економіки завжди був дотаційною галуззю, і ефективність його діяльності визначалася також ступенем участі



Блок-схема формування інформаційних потоків у процесі аудиту ефективності використання державної підтримки в аграрному секторі економіки

Розроблено автором.

держави [4]. Необхідність державної підтримки пов'язана з тим, що, наприклад, сільське господарство в умовах не може в силу своєї специфіки ефективно брати участь у міжгалузевій конкуренції. Необхідність державної підтримки сільського господарства в сучасних умовах набагато вища ніж у західних країнах.

Крім цього, державна підтримка сільського господарства дозволяє вирішувати й соціальні проблеми на селі. Однак спрямування бюджетних коштів на розвиток сільського господарства потребує детальної оцінки використання державної підтримки та допомоги. Однією з форм державної підтримки аграрного сектору є субсидування сільськогосподарської продукції.

Ми пропонуємо таку методику оцінки ефективності державного субсидування продукції. Основними показниками оцінки є:

- коефіцієнт виділення коштів ($Ee1$);
- коефіцієнт продуктивності ($Ee2$);
- коефіцієнт ефективності витрат ($Ee3$);
- коефіцієнт прибутковості ($Ee4$) (якщо державна допомога знижується, а прибуток зростає, то даний показник приймається за 1).

У табл. 1 представлена характеристика показників економічної ефективності використання бюджетних коштів. Кожен з представлених показників розраховується за окремим видом субсидованої продукції, при цьому перебуває загальний інтегральний показник як добуток приватних по-

казників. За кожним коефіцієнтом необхідно визнати ефективним використання державної допомоги при його значенні більше 0,95.

Загальна економічна ефективність субсидування сільськогосподарської продукції розраховується за формулою: $Ee = Ee1 \times Ee2 \times Ee3 \times Ee4$. Інтегральний показник ефективності для визнання використання державної допомоги за відповідним критерієм не може бути менше 0,9.

Соціальна ефективність субсидування сільськогосподарської продукції розраховується за наступними показниками (табл. 2):

- коефіцієнт субсидування сільськогосподарської продукції на одного працівника, зайнятого в сільському господарстві ($Ec1$);
- коефіцієнт додаткового залучення працівників у галузі сільського господарства, в яких здійснюється субсидування продукції ($Ec2$);
- коефіцієнт продуктивності праці працівників у галузях із субсидованою продукцією ($Ec3$);
- коефіцієнт зарплатомісткості (трудомісткості) у галузях із субсидованою продукцією ($Ec4$).

У табл. 2 представлена характеристика показників соціальної ефективності використання державних коштів.

За кожним коефіцієнтом ефективним використання державної допомоги вважається при його значенні більше 0,95.

Загальна соціальна ефективність субсидування сільськогосподарської продукції розраховується за формулою:

Таблиця 1. Характеристика критеріїв і показників ефективності субсидування сільськогосподарської продукції за критерієм економічної ефективності

Показники, формула розрахунку	Характеристика показника	Інтегральний показник та його характеристика
Коефіцієнт виділення коштів ($Ee1$): $Ee1 = \text{ВГП}_x / \text{ВГП}_c$, де ВГП_x – сума виділених коштів у вигляді субсидій на 1 грн. власних коштів господарств ($\text{ВГП}_x = \text{ГП}_x / \text{СС}_x \times 100$, де, ГП_x – сума субсидування сільськогосподарської продукції господарству фактична (грн.), СС_x – власні кошти господарства (грн.)); ВГП_c – відповідний показник у середньому по групі господарств	Показник характеризує ступінь (інтенсивність) виділення коштів сільськогосподарському товаровиробнику	$Ee = Ee1 \times Ee2 \times Ee3 \times Ee4$ Інтегральний показник вказує на ступінь економічної ефективності субсидування продукції. Інтегральний показник ефективності для визнання використання державної допомоги за відповідним критерієм ефективності не може бути менше 0,9
Коефіцієнт продуктивності ($Ee2$): $Ee2 = \text{Пр}_x / \text{Пр}_c$, де Пр_x – продуктивність за видами сільськогосподарської субсидованої продукції (урожайність, продуктивність худоби й т.ін.) у господарстві; Пр_c – середня продуктивність за видами сільськогосподарської субсидованої продукції за сукупністю	Характеризує ефективність виробництва, результативність виробництва в заданих кліматичних умовах	
Коефіцієнт ефективності витрат ($Ee3$): $Ee3 = \text{СС}_c / \text{СС}_x$, де СС_c – середня собівартість субсидованої продукції за видами продукції за сукупністю господарств, СС_x – собівартість субсидованої продукції в господарстві	Показник характеризує результативність витрат на одиницю продукції в господарстві, ефективність виробництва за критерієм витратомісткості	
Коефіцієнт прибутковості ($Ee4$): $Ee4 = \text{ПП}_x / \text{ПП}_c$, де ПП_x – показник приросту прибутку за рахунок державної допомоги в господарстві за субсидованою продукцією; ($\text{ПП}_x = \text{ПГП}_x / \text{ППР}_x$, де ПГП_x – приріст державної допомоги на субсидовану продукцію в господарстві (грн.); ППР_x – приріст прибутку від субсидованої продукції в господарстві (грн.); ПП_c – відповідний показник в середньому по групі, сукупності господарств	Показник характеризує інтенсивність, приріст одержання прибутку при використанні державної допомоги за субсидованою продукцією	

Таблиця 2. Характеристика критеріїв і показників ефективності субсидування сільськогосподарської продукції за критерієм соціальної ефективності

Показники, формула розрахунку	Характеристика показника	Інтегральний показник та його характеристика
Коефіцієнт субсидування с/г продукції на 1 працівника, зайнятого в сільському господарстві (Ес1): $E_{c1} = \text{СКС}_1 / \text{СКС}_0$, де СКС – сума державної допомоги на 1000 працівників поточного періоду ($\text{СКС}_1 = \text{ГПСК}_1 / \text{Ч}_1 \times 1000$, де ГПСК ₁ – державні кошти для субсидування сільськогосподарської продукції в звітному періоді, Ч ₁ – чисельність працівників зайнятих у сільському господарстві поточного періоду); СКС ₀ – відповідний показник базового періоду	Характеризує інтенсивність державної допомоги на 1 працівника при субсидуванні продукції	$E_c = E_{c1} \times E_{c2} \times E_{c3} \times E_{c4}$ Інтегральний показник вказує на ступінь соціальної ефективності субсидування продукції. Інтегральний показник ефективності для визнання використання державної допомоги за відповідним критерієм ефективності не може бути менше 0,9
Коефіцієнт додаткового залучення працівників у галузь сільського господарства, у яких здійснюється субсидування продукції (Ес2): $E_{c2} = \text{ДР}_1 / \text{ДР}_2$, де ДР ₁ – додаткове залучення працівників у поточному періоді; ДР ₂ – додаткове залучення працівників у базовому періоді	Характеризує ступінь зростання соціальної захищеності населення за рахунок додаткового залучення працівників у галузь	
Коефіцієнт продуктивності праці працівників у галузях із субсидованою продукцією (Ес3): $E_{c3} = \text{ПР}_x / \text{ПР}_c$, де ПР _х – продуктивність праці працівників в галузях із субсидованою продукцією в окремому господарстві; ПР _с – середня продуктивність праці в сукупності аналогічних господарств)	Характеризує віддачу, ефективність використання трудових ресурсів поточного періоду при використанні державної допомоги	
Коефіцієнт зарплатомісткості (трудомісткості) у галузях із субсидованою продукцією (Ес4): $E_{c4} = \text{ТР}_c / \text{ТР}_x$, де ТР _с – середня трудомісткість у сукупності господарств; ТР _х – трудомісткість у господарстві	Характеризує частку витрат спрямовану на виробництво субсидованої продукції, ефект від вкладення коштів (у тому числі й державної допомоги) в оплату праці працівників	

$E_c = E_{c1} \times E_{c2} \times E_{c3} \times E_{c4}$. Інтегральний показник ефективності для визнання використання державної допомоги за відповідним критерієм ефективним не може бути менше 0,9.

У пропонованій методиці використовуються два критерії – економічна ефективність і соціальна ефективність. Для оцінки ефективності основним необхідно визнавати той, котрий сприяє реалізації мети виділення державних коштів. Однак на сучасному етапі розвитку аграрного сектору економіки, на нашу думку, для оцінки ефективності використання державних коштів необхідно виходити із соціальної ефективності й віддавати їй привілейований статус.

Звичайно, коли розглядають питання ефективності управлінської діяльності, насамперед мають на увазі адекватність досягнутих у процесі її здійснення результатів наміченим цілям, ступінь наближення результату до мети з одночасним обліком виробничих витрат (часу, матеріальних і коштів, трудових ресурсів і т.д.). Таким чином, кінцевий результат, тобто сукупність об'єктивних наслідків фінансового контролю, – це головний критерій визначення його ефективності.

Одержання даних про такий результат вимагає знання конкретного змісту діяльності контролюючого органу, реакції на його дії суб'єкта контролю, змін, що відбуваються під впливом контролю в управлінській діяльності. Неможливо оцінити підсумки контролю без виявлення практичних результатів. Урахування наслідків контролю для управлінської діяльності є необхідним більшою мірою з огляду на те, що під ефективністю контролю мається на увазі досягнення не

будь-якого позитивного результату, а тільки того, котрий є наслідком контролю.

Висновки

Критерії ефективності фінансового контролю – результативність, дієвість, економічність – повинні підкріплюватися використанням стійкими вимірювальними показниками. Якщо критерії досягнення мети контролю мають загальний характер, то для показників характерне розкриття внутрішнього змісту контрольної роботи, показ складових частин, з яких складається отриманий позитивний результат, що й дає можливість оцінювати якість контролю. Показники відіграють подвійну роль: з одного боку, свідчать про рівень роботи контролюючого органу, є основою оцінки його роботи, а з іншого – виявляють і усувають виникаючі в підконтрольних суб'єктах порушення. Показники завжди мають містити в собі кількісну оцінку проведеної контрольним органом роботи.

Таким чином, якщо критерії ефективності фінансового контролю відрізняються єдністю, загальним характером, то для показників ефективності характерні конкретність, множинність і розмаїтість.

Перспективи подальших наукових розвідок. На нашу думку, осмислення й використання пропонованих методичних підходів до оцінки ефективності державного фінансового контролю, зокрема в аграрному секторі економіки дозволить істотно підвищити відповідальність за результативність контролю й підняти на новий щабель ефективність діяльно-

сті контролюючих органів. Проте аргументувати такий висновок стане, очевидно, можливим у результаті проведення подальших практичних досліджень.

Література

1. Лимская декларация руководящих принципов контроля (принята IX Конгрессом Международной организации высших контрольных органов (ИНТОСАИ) в 1977 году. – Режим доступа: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=604_001
2. Латинін М.А. Аграрний сектор економіки України: механізм державного регулювання: монографія / М.А. Латинін. – Х.: Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2006. – 320 с.

3. Левченко Н.М. Державна підтримка фінансового забезпечення розвитку аграрного сектора економіки // Теорія та практика державного управління. <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2008-2/doc/2/O3.pdf>

4. Чепка В.В. Фінансування сільськогосподарських підприємств: стан та удосконалення: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.08 / Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К., 2007. – 20 с.

5. Жук В.М. Інституціональний підхід до розв'язання проблем бухгалтерського обліку в Україні // Фінанси України. – 2009. – №7. – С. 100–113.

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

Становлення та фінансування сільськогосподарських підприємств в умовах соціально-економічних перетворень

Статтю присвячено дослідженню становлення різних організаційно-правових форм бізнесу в контексті соціально-економічних перетворень в аграрному секторі економіки та визначенню передумов, що гальмують розвиток і фінансово-кредитну підтримку сільськогосподарських підприємств.

Статья посвящается становлению различных организационно-правовых форм ведения бизнеса в контексте социально-экономических преобразований в аграрном секторе экономики и определению факторов, тормозящих развитие и финансово-кредитную политику поддержки сельскохозяйственных предприятий.

The article dwells upon it is devoted formation of various organizational-legal forms of business dealing in a context socially-economy transformations to agrarian sector of economy and to definition of factors which brake development and the financially-credit policy of support of agricultural enterprises.

Постановка проблеми. Сучасні процеси економічної перебудови України свідчать, що серед багатьох проблем, які є найбільш гострими та суперечливими і потребують радикального вирішення, є проблеми пошуку дієвих засад розвитку аграрного сектору та сільськогосподарських підприємств зокрема.

Приватизація та реформування сільськогосподарських підприємств і створення на їх основі господарських структур різних форм власності та господарювання зумовила кардинальні зміни у системі фінансових відносин. Тому стано-

влення, функціонування та фінансування нових організаційно-правових форм бізнесу в сільському господарстві потрібно розглядати не окремо, а в контексті здійснених глибоких соціально-економічних перетворень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у дослідження проблеми становлення та фінансування сільськогосподарських підприємств різних форм власності в умовах проведення аграрної реформи внесли С.І. Дем'яненко, В.В. Горланчук, В.Г. В'юн, А.Я. Сохні, І.А. Микитенко, М.П. Сахацький, В.Ф. Семенов, Б.А. Дадашев та інші, однак надбані результати мають не систематизований, іноді суперечливий характер.

Мета статті. Необхідно розглянути і дати критичний аналіз напрямам проведення аграрної реформи з метою визначення та наведення передумов щодо найшвидшого її завершення.

Виклад основного матеріалу. Протягом тривалого часу аграрний сектор України розвивався у складі єдиного народногосподарського комплексу колишнього Союзу Радянських Соціалістичних Республік. Характерним для того періоду розвитку сільськогосподарського виробництва було:

– існування двох форм господарювання. Першу представляли особисті господарства населення, що функціонували на основі індивідуальної власності на засоби виробництва і довічного користування землею. Друга – базувалася на суспільній формі власності (радгоспи, колективні сільськогосподарські підприємства (КСП)), міжгосподарські сільськогосподарські підприємства). Причому особливість фінан-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

сових відносин у сільському господарстві проявлялася у застосуванні різних підходів до фінансування радгоспів і КСП. Так, радгоспи щорічно без урахування результатів фінансово-господарської діяльності забезпечувалися обіговими коштами відповідно до нормативної потреби, а КСП здійснювали свою діяльність в умовах нестачі матеріально-технічних і фінансових ресурсів;

- формування та фінансування галузі на планово-директивній основі. Централізоване прийняття рішень щодо діяльності сільськогосподарських підприємств не завжди давало бажані результати навіть попри поступове збільшення капітальних вкладень і зміцнення матеріально-технічної бази сільського господарства;

- списання заборгованості сільськогосподарських підприємств величезними сумами та погашення основної маси кредитів за рахунок державного бюджету. У 1990 році на дані цілі витрачалася майже третина Державного бюджету України. Протягом 1980–1990 років оборотні активи господарств формувалися на 40% за рахунок кредитних ресурсів, ставки за короткостроковими позиками не перевищували 2%, а за довгостроковими – 1% [1, с. 8];

- зміцнення економіки відстаючих господарств за рахунок диференційованих надбавок на ціни.

Усі вище перераховані чинники вимагали змінити підходи до формування та фінансування аграрного сектору. А тому доцільність проведення аграрної реформи в незалежній Україні не викликала сумнівів, адже змінилися і державний, і політичний лад, і економічна система країни, і управління структурою народного господарства та його місце у світогосподарських економічних зв'язках.

Реформування аграрного сектору здійснювалося одразу в кількох напрямках, що тісно взаємопов'язані між собою.

Проведення земельної реформи та реструктуризації сільськогосподарських підприємств України в трансформаційний період можна хронологічно розділити на кілька етапів:

- з 1990 по 1999 рік – скасування державної монополії на землю (приватизація) та закладення основ для її розподілу між членами КСП, початкові спроби реструктуризації сільськогосподарських підприємств;

- з 1999 по 2001 рік – зміна структури власності на землю та становлення недержавних інституцій ринкового типу; розвиток ринку орендованої сільськогосподарської землі;

- 2001 рік – по даний час – становлення ринку землі та капіталізація сільського господарства.

Основою проведення аграрної реформи стала трансформація земельних відносин у ринкову систему, успішне завершення якої є передумовою побудови ринкового за змістом фінансового механізму, що включає створення сприятливої кредитної системи, забезпечення стимулюючої податкової політики, страхового захисту та інвестиційного забезпечення.

Офіційною датою початку земельної реформи в незалежній Україні вважається 15 березня 1990 року, коли було

проголошено, що всі землі держави є об'єктом земельної реформи. Проте варто зазначити, що у 1990 році Верховна Рада УРСР прийняла постанову №563–XII «Про земельну реформу» та №562–XII «Про порядок введення в дію Земельного кодексу Української РСР» [2; 3] та ін., які передбачали надання землі у постійне або тимчасове користування з метою створення умов для рівноправного розвитку різних форм господарювання в аграрній сфері та формування багатуоукладної економіки.

Суттєві зміни у земельні відносини внесли Закон України «Про селянське (фермерське) господарство» від 20.12.91 р. №2009–XII та низка законів, прийнятих Верховною Радою України в 1992 році: «Про форми власності на землю» №2073–XII [4], «Про колективне сільськогосподарське підприємство» №2114–12 [5], «Про прискорення земельної реформи і приватизації землі» №2200–XII [6], а також Декрет Кабінету Міністрів України «Про приватизацію земельних ділянок» №15–92 [7]. Відповідно до даних законодавчих актів була скасована державна монополія на землю, а концепція плюралізму форм земельної власності стала основою проведення земельної реформи.

Позитивні зрушення, що спостерігалися в проведенні земельної реформи, відбувалися на фоні розвитку загальної кризи економіки і сільського господарства, а саме: виснаження землі; зниження врожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тварин; погіршення культури землеробства; зношення необоротних активів, що супроводжувалося розірванням сталих зв'язків з постачальниками ресурсів, переробними підприємствами та стрімким скороченням платоспроможного попиту населення.

Серед багатьох об'єктивних і суб'єктивних чинників, що спричинили глибоку кризу в аграрному секторі країни, варто виділити головну – невдало обрана модель трансформації економіки, що базувалася на основних ідеях Чиказької економічної школи.

Згідно з монетаристською моделлю (родоначалники М. Фрідмен, Ф. Найт, Дж. Стінглер) основою проведення земельної реформи є встановлення приватної власності на землю, унеможливлення регулятивних дій владних державних структур. Використання таких принципів та законів можливе лише в умовах стабільної економіки, що не було характерним для України. Утворюючи нову систему державного регулювання у перехідний період, як слушно зауважує В.Ф. Семенов, необхідно було враховувати, що надто інтенсивне використання економічних методів послаблює ефективність ринкових механізмів та здатне нанести економіці взагалі та аграрному сектору зокрема, не меншу шкоду, ніж захоплення адміністративними методами [8, с. 116].

Тобто трансформація економіки у перехідний період мала супроводжуватися вмілим поєднанням ринкових та адміністративних методів регулювання економіки. Натомість, як зазначають М.П. Сахацький та С.І. Дем'яненко, через бажання отримати швидкі результати трансформації в Україні

розпочалися без фундаментального науково-теоретичного обґрунтування, методологічного забезпечення, створення відповідних структур та підготовки спеціалістів з реформування колективних сільськогосподарських підприємств, без розробки стратегічної програми з чітким визначенням дій [9, с. 6; 10, с. 40] та без поетапного розвитку галузі, що мало забезпечити успішний вихід з кризи. Відбувся різкий перехід держави від прямих форм економічного регулювання до непрямих, до важелів кредитно-грошової, податкової, валютної, зовнішньоекономічної політики, розраховуючи на автоматичну дію ринкових механізмів, що призвело до розвитку моделі віртуальної економіки. Останню Кліфорд Гаді і Барі Ікес (1998) характеризують як специфічну модель перехідної економіки, для якої характерні взаємні неплатежі, взаємозаліки та застосування грошових сурогатів [11, с. 7].

Програма лібералізації цін, що розпочалася у 1991 році, була знівельована жорстким адміністративним регулюванням та примусовими державними закупівлями, що поряд із макроекономічною нестабільністю спричинило приховане оподаткування сільського господарства. Не вдалося компенсувати фінансові втрати сільського господарства навіть за рахунок великих обсягів трансфертів, що передбачалися на підтримку суб'єктів господарювання, через обмеженість бюджетних коштів.

З початком проведення макроекономічної стабілізації в державі у 1995 році уряд прийняв рішення про різке скорочення бюджетних витрат, у тому числі на підтримку сільського господарства.

Негативні наслідки для сільськогосподарських підприємств мала і пряма участь держави у постачанні матеріально-технічних ресурсів та у закупівлях зерна з 1995 по 1999 рік у рамках програми надання матеріально-технічних ресурсів у кредит. З метою забезпечення виконання угод на поставку зерна часто накладалися обмеження щодо фізичного переміщення зерна, а у деяких випадках зерно, що належало приватним компаніям, конфісковувалося. Це спричинило високу ризикованість діяльності приватних постачальників товарно-матеріальних цінностей, які протягом 1995–1996 років зменшили обсяги поставок на 80% [12, с. 33–44]. А підвищення відсоткових ставок фінансово-кредитних установ та торговельних націнок призвело до скорочення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, бартеризації розрахунків, нарощення дебіторської та кредиторської заборгованості, а отже до відсутності у більшості підприємств оборотних коштів.

Російський вчений Н.Л. Смелик зазначає, що в Росії з 1991 по 1995 рік відбувалося поглиблення диференціації господарств за рівнем платоспроможності та посилення кризи неплатежів [11, с. 8]. Аналогічна ситуація спостерігалася в сільському господарстві України, що вимагало пришвидшення темпів реформування галузі.

У реформуванні аграрного сектору приватизація землі та майна сільськогосподарських підприємств займала провід-

не місце. Приватизація – це сукупність послідовних і взаємопов'язаних дій, спрямованих на виникнення права приватної власності на землю шляхом перерозподілу земельного фонду. Вона передбачає безоплатну передачу земель у приватну власність [13, с. 124].

Прийняття Указів Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва» від 10.11.94 р. №666/94 [14] та «Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам та організаціям» від 08.08.95 р. №720/95 [15] закладалися підвалини для розподілу земель між членами КСП:

- кожному члену КСП видавався сертифікат на право приватної власності на земельну частку (пай) в умовних кадастрових гектарах, а також у вартісному виразі;

- власники земельних ділянок отримали право створювати на базі своїх наділів сільськогосподарські підприємства, асоціації, спілки, передавати ці ділянки у спадщину, надавати в оренду, дарувати, обмінювати, здавати під заставу, і продавати громадянам України без зміни цільового призначення.

У цей період у власність КСП передано безкоштовно 29,5 млн. га земель державної власності, що становило 48,8% земельного фонду країни. Понад 6 млн. селян отримали сертифікати на право на земельну частку (пай), середній розмір якого становив 4,2 га [16, с. 32].

Зауважимо, що існувало два підходи до приватизації землі. Відповідно до постанови Верховної Ради України «Концепції роздержавлення і приватизації підприємств, землі та житлового фонду» від 31.10.91 р. №1767–XII [17] право на приватизацію рівних за розмірами земельних ділянок має все доросле населення України. Другий підхід базувався на Земельному кодексі України №2196–XII від 13.03.92 р. [18], тому на практиці пріоритетне право на приватизацію сільськогосподарських земель надавалося тим, хто їх обробляє і займається сільськогосподарським виробництвом.

Приватизація неземельного майна державних сільськогосподарських підприємств також мала свої особливості. До 1993 року вона проводилася на загальних засадах, а після прийняття Декрету Кабінету Міністрів «Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі» від 17.05.93 р. №51–93 [19] – з наданням працівникам підприємств, що приватизуються, додаткових пільг, які виражалися у обмеженні участі сторонніх покупців у приватизаційних процесах.

На нашу думку, надання особливих пільг при приватизації землі і майна працівникам сільськогосподарських підприємств мало скоріше негативний, аніж позитивний вплив на стан фінансування галузі та модернізацію виробництва нових форм господарювання у сільському господарстві. Через відсутність у більшості селян реального інвестиційного капіталу та високу ризикованість сільськогосподарської галузі частка інвестицій у сільськогосподарське виробництво у загальному обсязі інвестицій у національній економіці знизилася з 21,3%

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

у 1990 році до 2,1% у 2002 році. Поряд із цим до негативних соціальних і економічних наслідків у сільському господарстві призводить також зосередження земельної власності у окремих груп осіб (особливо несільськогосподарської сфери).

Поряд зі змінами у структурі власності на землю і майно розпочалися процеси формування нових господарських структур. Варто зазначити, що приватизація радгоспів і КСП здійснювалася за різними напрямками. Відповідно до Указу Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки» від 03.12.99 р. №1529/99 [20] метою реформування КСП було створення на їх основі підприємств різних організаційно-правових форм, а згідно із Законом України «Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі» від 10.07.96 р. №290/96 ВР [21] приватизація радгоспів здійснювалася шляхом перетворення, насамперед, у КСП, а вже потім у підприємства приватної форми господарювання.

Формування земельних ділянок нових сільськогосподарських структур відбувалося трьома способами:

- члени КСП, що отримали земельні ділянки, передавали їх новому підприємству на умовах економічно незалежної та добровільної участі (сільськогосподарські виробничі кооперативи (СВК), акціонерні товариства (АТ));
- засновниками нового підприємства ставало кілька осіб, які орендували землю і майно у колишніх членів КСП (товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ), повні та командитні товариства);
- керівник підприємства, отримавши право власності на свій пай та орендуючи земельні та майнові паї інших членів підприємства, створює приватне селянське (ПСП) чи приватно орендне підприємство (ПОП).

Паралельно розвивалися інші типи сільськогосподарських виробництв: господарства населення, які виступили одним із каталізаторів зменшення соціального напруження у сільському господарстві у зв'язку із реформуванням великих підприємств та втратою великої кількості робочих місць; фермерські господарства (ФГ); об'єднання, які орендують великі масиви землі і займаються як виробництвом так і переробкою продукції – агропромислові формування (АПФ).

Проведення реструктуризації сільськогосподарських підприємств відбувалося частково за фінансової та консультативної підтримки міжнародних донорів. У рамках міжнародних донорських проектів (Каргіл (Британський фонд «Ной-Хау»), МФК, Ронко (AMP США), що передбачали: паювання майна та земель і видачу сертифікатів, проведення аналізу фінансової діяльності господарств, складання бізнес-планів та надання пропозицій щодо реструктуризації, до 1999 року було реорганізовано близько 500 господарств із 16000 великих КСП України, або 7% [12, с. 104]. Слід відмітити, що програми паювання, розроблені в рамках міжнародних донорських проектів, мали і багато недоліків та не завжди підходили для реорганізації КСП в Україні. Так, до основного недоліку розміщення земельних паїв, предста-

влених корпорацією «Ронко», можна віднести відсутність їх ув'язки з елементами інфраструктури землекористування, його просторово-територіальних умов [22, с. 98].

Отже, до основних передумов, що гальмували розвиток аграрного сектору та сільськогосподарських підприємств слід віднести: суцільну лібералізацію економіки та диспаритет цін, неефективну систему оподаткування та кредитування, нестабільність національної валюти, гіперінфляцію у 1991–1995 роках (10155% у 1993 році) та подорожчання грошей у 1995 та 1998 роках з наступним їх здешевленням.

Відсутність належним чином розробленого економіко-правового механізму регулювання земельних відносин, фінансово-кредитної і податкової політики держави спричинило поглиблення аграрної кризи на фоні загальної економічної кризи країни.

Протягом 1990–1999 років показник співвідношення цін на сільськогосподарську продукцію до цін на матеріально-технічні ресурси знизився з 1 до 0,2, що суттєво вплинуло на перебої у грошових потоках та збільшення кредиторської заборгованості сільськогосподарських підприємств. За результатами діяльності у 1996 році – 68,5%, а у 1999 році – 84,2% сільськогосподарських товаровиробників отримали збитки, а рівень збитковості галузі становив 11,2 і 22,1% відповідно.

Погіршення фінансової та ресурсної бази сільськогосподарських підприємств спричинили порушення всіх технологічних процесів, що в кінцевому результаті вплинуло на зниження якості та зменшення обсягів виробництва продукції. Позитивні фінансові результати мали лише ті господарства, в яких вмілі менеджери змогли зберегти колективне майно, що створювалося протягом тривалого часу.

Єдиним підтвердженням повільної адаптації сільськогосподарських підприємств до нових умов господарювання стало збільшення кількості підприємств різних організаційно-правових форм. Якщо у 1996 році кількість КСП становила 6913, то у 1999 році їхня кількість збільшилася на 3552 (або 40%). Збільшилася кількість АТ на 1413, або у 3,4 раза відповідно, а ТОВ, агрофірм, кооперативів – з 625 у 1996 році до 3309 у 1999 році.

Отже, наслідки аграрної реформ до 1999 року можна охарактеризувати так: поряд із започаткованими позитивними тенденціями з розробки нормативно-правової бази становлення нових форм господарювання в аграрному секторі спостерігалася бартеризація розрахунків, монополізм постачальників матеріально-технічних ресурсів, фізичне і моральне зношення сільськогосподарської техніки, податковий тягар, і як результат – катастрофічні перебої у грошових потоках сільськогосподарських підприємств.

Новий етап перетворень у сільському господарстві пов'язують із запровадженням Указу Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки» №1529/99 від 03.12.99 р. [23], позитивним результатом виконання якого стало:

- припинення існування колективної власності на землю;
- запровадження орендних відносин, що передбачали обов'язковість укладання договорів оренди між сільськогосподарськими підприємствами та власниками земельних паїв;
- створення передумов для розвитку конкуренції;
- зародження недержавних інституцій ринкового типу.

Паювання земель і майна сприяло подальшому реформуванню сільськогосподарських підприємств та гетерогенності організаційно-правових форм у сільському господарстві. А рішення уряду про списання боргів сільськогосподарських підприємств, які повністю здійснили реструктуризацію, а також здійснення реформування системи оподаткування даних суб'єктів господарювання, сприяли поступовій стабілізації діяльності нових форм господарювання.

Розвиток оренди землі розширив доступ до земельного ресурсу за порівняно невеликих грошових витрат і сприяв підвищенню ефективності та прибутковості підприємств, а сільське населення отримало додаткове джерело доходів у вигляді рентної плати. Однак варто погодитися із зауваженнями багатьох аналітиків, що для активної частини сільського населення оренда паїв викликала зростання безробіття, формування нечисленної групи багатих менеджерів, до яких згодом перейшла земельна власність найбільшої частини населення і найманих працівників.

Проведена реструктуризація товарного сільськогосподарського виробництва призводила не лише до зміни власника у сільському господарстві, створення підприємств ринкового типу, розподілу землі у приватну власність, а й до примусового знищення великих сільськогосподарських комплексів, розпорошення матеріальних і фінансових ресурсів. Адже поряд із цілісними майновими комплексами, які не мали реального господаря при одержавленні власності, існуванні адміністративно-командної системи, нераціональної політики капітальних вкладень та опинилися в кризовому стані ще до проголошення незалежності, існувало чимало підприємств, які хотіли та були спроможні вижити в ринкових умовах. (До прикладу: у Німеччині, Угорщині, Чехії, Ізраїлі колективні сільськогосподарські підприємства успішно функціонують і досі, організовуючи свою діяльність відповідно до ринкових умов. Вони зберегли за собою основну конкурентну перевагу перед іншими підприємствами – цілісність майна і землі.)

Абсолютно нові підходи до регулювання земельних відносин на ринкових засадах, створення необхідної юридичної основи для розвитку ринку землі на рівні стандартів та вимог країн Європейського Співтовариства, а також поживлення у сфері фінансово-кредитних відносин було запроваджено із прийняттям нового Земельного кодексу (№2768-III) від 25.10.2001 р. [24]. Проте значною перешкодою для розвитку земельного та заставних ринків виступає накладення мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення.

Протягом 2002–2006 років було створено 23,9 тис. нових господарських форм ринкового спрямування, а саме:

ТОВ – 7,1 тис., ФГ – 6,6 тис.; ПП – 4,8 тис.; АТ – 0,8 тис.; СК – 1,7 тис.; інші суб'єкти господарювання – 2,9 тис.

Розглядаючи показники діяльності сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм ведення бізнесу, слід відмітити, що найвищі показники рентабельності мали приватні, у тому числі фермерські господарства, що майже відмовилися від виробництва високозатратної тваринницької продукції. Дещо втратили свої позиції державні підприємства та господарські товариства. Так, у 2002 році рівень рентабельності приватних підприємств був на рівні 19,6, а у 2005 році становив 18,9%, державних підприємств (24,9 і 5,4%) та господарських товариств – (16,3 і 8,0%). Збереження ефективності діяльності державних підприємств поряд з іншими факторами пояснюється наявністю у органів агропромислового комплексу (АПК) адміністративних важелів впливу на керівників таких підприємств. Кращі показники порівняно з іншими формами господарювання мають приватні підприємства і щодо валового прибутку на одного працівника та на 1 грн. активів.

Найменші показники рентабельності були характерні для кооперативів, прибутковість яких у 2002 році становила 11,1 і лише 6,5% – у 2005 році. Основною причиною такої ситуації стало зменшення питомої ваги у виручці СВК доходу від несільськогосподарської продукції.

Розглядаючи питання ефективності діяльності різних форм господарювання, доцільно врахувати і висновки, до яких у своїх дослідженнях дійшли професор С.І. Дем'яненко та Ш. фон Крамон-Таубадель [25, с. 95]. Проаналізувавши основні показники роботи господарств Черкаської області за їх організаційно-правовими формами, науковці зазначили, що потрібно дуже обережно робити загальні висновки про ефективність роботи підприємств тієї чи іншої організаційно-правової форми. Так, стосовно отриманого прибутку, найкращі кооперативи функціонують досить успішно, незважаючи на те, що загалом за всієї їх сукупності вони виглядають дещо гірше порівняно з іншими формами господарювання.

У контексті даного питання відмітимо, що за економічною природою фінанси різних організаційних форм є типовими, оскільки мають єдину економічну основу – приватну (приватно-пайову) власність на землю і засоби виробництва, поряд з цим вони суттєво відрізняються за способом формування статутного капіталу, особливостями розподілу прибутку, можливостями одержання кредитних ресурсів та використання різноманітних фінансових інструментів.

За фінансовими можливостями найбільш перспективними є господарські товариства, в яких формування власного капіталу відбувається за рахунок внесків учасників (акціонерів) та оренди земельних паїв, а основними джерелами фінансування господарської діяльності виступають тезаврований прибуток, кредити банків, комерційні позики та т.п. Крім того, АТ мають у своєму арсеналі найрізноманітніші фінансові інструменти: від акцій до боргових цінних паперів,

меншими фінансовими можливостями характеризуються ТОВ – використання переважно облігаційних позик.

Проте в сучасних умовах переважна більшість господарських товариств не використовують емісійні джерела фінансування, що пояснюється відсутністю розвиненої фінансової інфраструктури та небажанням інституційних інвесторів вкладати капітал у низькодохідні акції сільськогосподарських підприємств.

Найменші фінансові можливості були характерні для ПСП та ФГ, власний капітал яких формується виключно за рахунок приватного майна засновника, основним джерелом фінансування виступає прибуток, а відсутність кредитного забезпечення часто не дозволяє скористатися кредитами банків.

З метою збереження гетерогенності підприємств та у зв'язку із відсутністю розвиненої інфраструктури фінансів для обслуговування аграрного сектору держава провадить цілеспрямовану політику підтримки сільськогосподарських товаровиробників у вигляді прямої бюджетної підтримки, спеціального режиму кредитування, пільгового оподаткування та т.п. – традиційний підхід до фінансування сільськогосподарського виробництва. Особливе місце при здійсненні державної підтримки сільського господарства відводиться сприянню та розвитку ФГ. Так, відповідно до Закону України «Про фермерське господарство» від 19.06.2003 р. №973–IV [26] створено Український державний фонд підтримки фермерських господарств, одним із основних завдань якого є фінансова підтримка становлення і розвитку фермерських господарств. Крім того, діють різні іноземні програми фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств в Україні.

З метою створення більш ефективних власників у сільському господарстві, а також ліквідації та перерозподілу земель, і майна неплатоспроможних підприємств та захисту кредиторів від ризику неплатежів, Законом України «Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001–2004 років» від 26.06.2001 р. №2238–14 [27], було скасовано мораторій на банкрутство сільськогосподарських підприємств. Із загальної кількості реформованих сільськогосподарських підприємств 62% визнали зобов'язання підприємств, з яких вони були утворені, а 80% зобов'язалися виплатити заборгованість із заробітної плати працівникам колишніх колективних підприємств.

Висновки

До основних позитивних результатів аграрної реформи в Україні після 1999 року слід віднести:

- завершення земельної реформи;
- створення різних форм власності та господарювання в аграрній сфері та сприяння їх розвитку через списання та реструктуризацію боргових зобов'язань;
- запровадження спрощеної системи оподаткування, спеціального режиму кредитування та страхування;
- 6,3 млн. громадян одержали право власності на майно загальною вартістю 21,1 млрд. грн.

Вказують на суттєві успіхи у проведенні соціально-економічних перетворень в аграрному секторі України і результати дослідження Світового банку, зокрема у частині оцінки наявної сільськогосподарської фінансової системи, яка серед іншого включає створення функціонуючої банківської системи в сільській місцевості. За даним параметром в Україні протягом 1999–2004 років загальний бал підвищився з 5 до 7 (довідково: 1–2 бали – система радянського типу з єдиним джерелом фінансування – Агробанк; 3–4 – введено нове банківське регулювання, з'являються дрібні і некомерційні банківські установи; 5–6 – реструктуризація існуючої банківської системи, поява комерційних банків; 7–8 – поява фінансових установ, що обслуговують сільське господарство; 9–10 – ефективна фінансова система сільського господарства, переробки та послуг). Підвищення рейтингового бала на два пункти свідчить про прогресування банківської системи, орієнтованої на сільське господарство, що сприяє створенню й зростанню активності інших кредитних установ, які спеціалізуються на роботі в сільській місцевості.

Поряд із цим реформування аграрного сектору та створення великої кількості нових власників породило чимало проблем. Однією з основних причин погіршення економічної та фінансової ситуації більшості господарств стало зменшення темпів та незавершеність розпочатих реформ. Так, за підрахунками провідних науковців здійснено, лише 30% обсягу необхідних заходів [28, с. 4] з реформування аграрного сектору.

Серед першочергових заходів щодо відбудови сільського господарства слід назвати такі:

- фінансування виробничої інфраструктури села та утримання соціальної сфери. Відсутність у достатній кількості складських приміщень, транспортних засобів, переробних підприємств, добротних доріг збільшує операційні витрати суб'єктів господарювання та зменшує виручку від реалізації.

Нестабільний стан сільськогосподарських підприємств поглиблюється непомірним тягарем соціальної сфери, що відволікає фінансові ресурси підприємств, обмежуючи їх здатність створювати прибуток, а безробіття та руйнація об'єктів інфраструктури призводять до відтоку найбільш дієздатних працівників. Для подолання негативної ситуації необхідно: по-перше, здійснити повну передачу об'єктів соціально-культурного призначення від недержавних сільськогосподарських підприємств органам місцевого самоврядування; по-друге, розробити на державному рівні реальний механізм фінансування соціальної відбудови села: медичного обслуговування, освіти, культури і мистецтва, фізичної культури і спорту та ін.;

- стимулювання розвитку ефективних власників у сільському господарстві.

На даний час особливе значення для стабілізації й подальшого розвитку сільськогосподарських підприємств має зовнішнє фінансування, а тому велика увага має приділятися створенню фінансово-кредитної інфраструктури, кооп-

еративних об'єднань та вертикально інтегрованих структур – АПФ нового типу.

Цікавим і корисним, на наш погляд, є досвід проведення реформ у Центральній Європі та накопичений досвід діяльності підприємств в західних країнах. З метою недопущення руйнації сільськогосподарських підприємств, збереження виробничої ефективності, накопиченого за довгі роки капіталу, а також виживання в ринковому середовищі та запобігання картельним змовам монополістів щодо встановлення цін на продукцію, при реформуванні сільськогосподарських, переробних, обслуговуючих підприємств в цих країнах дотримувалися принципів кооперації. У Німеччині й на даний час спостерігається тенденція до створення великих кооперативів на базі фермерських господарств. За даними Міжнародного альянсу на сільськогосподарську кооперацію припадає 60 і лише 25 і 15% – на промислову та споживчу.

В умовах деіндустріалізації виробництва, великих боргів і обмеженого або зовсім відсутнього доступу до довгострокових кредитів протягом багатьох років, важливим шляхом подолання дефіциту фінансових ресурсів українських суб'єктів підприємництва стало впливання несільськогосподарського капіталу у сільськогосподарську сферу. Капіталізацію сільського господарства професор В.Г. Андрійчук [29, с. 9–10] охарактеризував як третій етап реструктуризації вітчизняних аграрних підприємств.

Принциповою особливістю процесу капіталізації є створення різних форм АПФ. В.Г. Андрійчук зазначає, що АПФ дають змогу зберігати великотоварне сільськогосподарське виробництво як протизвагу його парцелізації, здійснювати єдину фінансову політику, розвивати великомасштабну переробку і власну торговельну мережу, оптимізувати внутрішні фінансові потоки, концентрувати їх для розв'язання актуальних завдань щодо створення висококонкурентного виробництва. Поряд з цим така форма капіталізації має бути економічно врегульованою і контрольованою державою, що б не допустити втрати сільським господарством своєї ідентичності.

Отже, ринкові умови господарювання вимагають від підприємств, зайнятих у аграрному секторі, підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності виробництва продукції на основі інноваційної техніки та технологій, що неможливо без забезпечення цілеспрямованої державної фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств, у тому числі шляхом розбудови інвестиційно-привабливого ринку землі.

Література

1. Дадашев Б.А. Удосконалення фінансово-кредитного обслуговування сільського господарства // Економіка АПК. – 2003. – №11. – С. 70–73.
2. Постанова Верховної Ради УРСР «Про земельну реформу» від 18.12.90 р. №563–XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №10. – С. 100.

3. Постанова Верховної Ради УРСР «Про порядок введення в дію Земельного кодексу Української РСР» 18.12.90 р. №562–XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №10. – С. 99.
4. Закон України «Про форми власності на землю» від 30.01.92 р. №2073 – XII // Відомості Верховної Ради. – 1992. – №18. – С. 225.
5. Закон України «Про колективне сільськогосподарське підприємство» від 14.02.92 р. №2114–12 // Відомості Верховної Ради. – 1992. – №20. – С. 272.
6. Закон України «Про прискорення земельної реформи і приватизації землі» від 13.03.92 р. №2200–XII // Відомості Верховної Ради. – 1992. – №25. – С. 355.
7. Декрет Кабінету Міністрів України «Про приватизацію земельних ділянок» від 26.12.92 р. №15–92 // Відомості Верховної Ради. – 1993. – №10. – С. 79.
8. Семенов В.Ф. Шляхи підвищення ефективності реформування агропромислового комплексу регіону. Київ, 1998 – 206 с.
9. Сахацький М.П. Проблеми відродження сільського господарства. – К.: ІАЕ, 2000. – 304 с.
10. Дем'яненко С.І. Оцінка стану та найближчі перспективи аграрної реформи // Проблеми формування ринкової економіки. Спеціальний випуск. Реструктуризація аграрних підприємств і земельна реформа: стан, проблеми, перспективи. Міжвузівський науковий збірник. – К.: КНЕУ, 2000. – С. 38–45.
11. Смелик Н.Л. Периодизация структурной трансформации переходной экономики АПК // Аграрная наука. – 2005. – №4. – С. 7–9.
12. Використання сільськогосподарського потенціалу України: стимулювання зростання у сільському господарстві та поліпшення життя на селі. Звіт робочої групи з державної політики щодо сільського господарства та ринків – AGR/CA/ARM (2003) Київ. – 19–8 жовтня 2003 рік. – 230 с.
13. Жушман В.П. Аграрне право та законодавство України: Навчально-практичний посібник. – Х.: ТОВ «Одісей», 2003. – 448 с.
14. Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва» від 10.11.94 р. №666/94. Збірник Указів Президента України. – Київ: Випуск №4, 1994. – С. 117.
15. Указ Президента України «Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам та організаціям» від 8.08.95 р. №720/95 // Збірник Указів Президента України. – Київ: Випуск №3, 1995. – С. 222.
16. Микитенко І.А. Земельні реформи і селянська психологія в Україні – К.: Інститут аграрної економіки, 2002. – 40 с.
17. Постанова Верховної Ради України «Концепція роздержавлення і приватизації підприємств, землі та житлового фонду» від 31.10.91 р. №1767–XII // Відомості Верховної Ради. – 1991. – №53. – С. 795.
18. Земельний кодекс України від 13.03.92 р. №2196–XII // Відомості Верховної Ради. – 1992. – №25. – С. 354.
19. Декрет Кабінету Міністрів України «Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі» від 17.05.93 р. №51–93 // Відомості Верховної Ради. – 1993. – №27. – С. 293.
20. Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» від 3.12.99 р. №1529/99 // Офіційний вісник України. – 1999. – №49. – С. 11.

21. Закон України «Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі» від 10.07.96 р. №290/96 ВР // Відомості Верховної Ради. – 1996. – №41. – С. 188.
22. Горланчук В.В., В'юн В.Г., Сохні А.Я., Землекористування на межі тисячоліть. – Львів: НВФ «Українські технології», 2001. – 130 с.
23. Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» від 3.12.99 р. №1529/99 // Офіційний вісник України. – 1999. – №49. – С. 11.
24. Земельний кодекс України (№2768–III) від 25.10.2001 р. // Відомості Верховної Ради. – 2002. – №3–4. – С. 27.
25. Сільське господарство України: криза та відновлення / За ред. Штефана фон Крамона–Таубаделя, Сергія Дем'яненка, Арніма Куна. – К.: КНЕУ, 2004. – 207 с.

26. Закон України «Про фермерське господарство» від 19.06.2003 р. №973–IV // Відомості Верховної Ради. – 2003. – №45. – С. 363.
27. Закон України «Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001–2004 років» від 26.06.2001 р. №2238–14 // Відомості Верховної Ради. – 2001. – №33. – С. 178.
28. Саблук П.Т. Розвиток сільських територій в контексті забезпечення економічної стабільності держави // Економіка АПК. – 2005. – №11. – С. 4–12.
29. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: вимір масштабів та оцінка переваг і загроз здійснення // Економіка АПК. – 2006. – №2. – С. 8–16.

Т.П. РУДА,
пошукач, Хмельницький національний університет

Ризики товаровиробників молока та підходи до їхньої нейтралізації

Здійснюється аналіз ризиків виробництва молока на сільськогосподарських підприємствах. Запропоновані методичні підходи до їх нейтралізації.

Осуществляется анализ рисков производства молока на сельскохозяйственных предприятиях. Предложены методические подходы по их нейтрализации.

Exercises analysis ryskov milk production in agricultural enterprises. Predlozhennye methodological approaches to their netralizatsiyi.

Постановка проблеми. Аграрне виробництво відноситься до більш ризикових галузей, оскільки кінцеві результати виробничо–фінансової діяльності сільськогосподарських товаровиробників визначаються не лише якістю та величиною вкладеної праці, але й об'єктивними умовами виробництва. Принциповою особливістю АПК, в тому числі молочного скотарства, є взаємозв'язок природних, біологічних, технологічних, організаційних і соціальних чинників, які в значній мірі визначають специфічні джерела виникнення ризиків та відповідних підходів до їх нейтралізації або уникнення. Актуальність вивчення питань виникнення ризиків та управління ними у молочній галузі посилюється внаслідок кризових явищ, які зумовили зниження обсягів виробництва молока всіма категоріями господарств 12,7 млн. т (з 24,5 млн. т 1991 року до 11,8 млн. т у 2008 році), або в 2,1 раза.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у розвиток теоретичних і практичних питань забезпечення ефективності виробництва молока у ринкових умовах займалися і займаються такі вітчизняні та закордонні вчені: П. Березівський [1], В. Зимовець [2], М. Ільчук [3], Л. Кукла [4], М. Пархомець [5], В. Перебийніс [6], М. Со-

ловйов [7], І. Топіха [8, 9] та багато інших. Однак діяльність товаровиробників молока перебуває під впливом зовнішнього та внутрішнього середовища, які генерують систематичні та несистематичні види ризиків, то необхідно забезпечити подальше вивчення та обґрунтування управління ризиками у нинішніх умовах господарювання.

Мета статті – визначити джерела основних ризиків виробників молока та обґрунтувати підходи щодо їх уникнення та нейтралізації.

Виклад основного матеріалу. Основними для сільськогосподарських підприємств є ризики, які пов'язані із функціональними областями діяльності (виробництво, реалізація, управління і фінансування підприємства), – це виробничий, ринковий, фінансовий і ризик управління підприємством.

Україна за рахунок сприятливих природно–кліматичних умов має значний потенціал для розвитку галузі тваринництва, в т.ч. виробництва молока та молочних продуктів. Однак останнім часом ситуація в молочній галузі значно погіршилась, насамперед у зв'язку зі скороченням поголів'я молочного стада, але в хоча в останні роки останні роки спостерігається тенденція підвищення продуктивності корів. Так, у 2008 році виробництво молока становило 11 761,3 тис. т, що на 4,1% менше, ніж за 2007 році, а у 2009 році очікується на рівні 11 500 тис. Але споживання молока і молочних продуктів на душу населення у перерахунку на молоко у 2009 році очікується на рівні 222,3 кг, що на 15,2 кг, або більше, ніж у 2008 році.

Зазначимо, що недостатня ринкова активність товаровиробників молока зумовлена ризиковим характером даного виду діяльності. З метою виявлення особливостей виробництва молока у нинішніх умовах нами проведено групування сільськогосподарських підприємств Київської області (див. табл.).

Дані таблиці свідчать, що істотний вплив на результуючі показники виробництва молока має спеціалізація. Так, зі зростанням поголів'я спостерігається підвищення продуктивності корів та зростання собівартості виробництва молока. Цілком очевидно, що спеціалізовані підприємства забезпечують у області повну механізацію технологічних процесів, забезпечують збалансовану годівлю та належні умови безпечності продукції, що вимагає від них більші вкладення коштів. Однак ці господарства за умови втраченої функції «ціна–якість» не спроможні забезпечити прибутковим виробництвом молока. Наведені дані доводять, що лише використання важелів державної підтримки виробництва молока забезпечує одержання прибутку.

Очевидно, що виробничий ризик зумовлений мінливістю самого процесу виробництва, непередбачуваністю природно–кліматичних умов та поведінки ринкових контрагентів підприємства, неможливістю виконання договірних зобов'язань та іншими чинниками. Для галузі молочного скотарства типовими є ризики, пов'язані із пізнішим початком і раннім завершенням пасовищного періоду, що зумовлює збільшення потреби у кормах у стійловий період.

Якщо молокотоварні ферми електрифіковані, існує ризик відключення електропостачання, який призводить до не своєчасного виконання технологічних операцій, а в кінцевому рахунку до зниження продуктивності корів. Для нейтралізації цього виду ризику великотоварним молочним комплексам доцільно мати автономні джерела електроенергії, у договорах із постачальницькими організаціями повинні бути передбачені штрафні санкції.

Однак вважаємо, що джерелом ризику для товаровиробників молока є наявність тривалого часового лага між вкладенням початкових затрат і виробництвом готової продукції. Збільшення обсягів виробництва вимагає залучення значних коштів на тривалий термін окупності.

Оскільки молоко має низьку транспортабельність і придатність для зберігання у не переробленому вигляді, це зумовлює нееластичність пропозиції за ціною у короткостроковому періоді. Крім того, ціни за сезонами року значно коливаються. Так, динаміка закупівельної ціни із січня по березень відносно стабільна, із квітня по липень має тенденцію до зниження, із серпня вона досягає максимального значення.

Збереження монополізованої структури промислового сектору АПК внаслідок відсутності ринкових механізмів, які регулюють цінові співвідношення сільськогосподарських,

переробних, торговельно–закупівельних організацій сприяє прояву галузевого ризику при виробництві молока. Так, диспаритет цін на молоко та дизпаливо становить 7,1 раза, що свідчить про те, що у 1990 році за 1 т молока можна було придбати 2,5 т, а у 2009 році лише 0,35 т дизпалива.

Ринковий ризик – це ризик, який виникає у процесі реалізації продукції і характеризується ризиком втрат при реалізації, низькими обсягами реалізації, незадовільне виконання контрагентами умов договору тощо. Зазначимо, що специфікою сучасного розвитку ринку молока є те, що сільськогосподарські підприємства забезпечують лише 20% загального обсягу виробництва молока у країні, а решту – господарства населення, які перебувають поза ринковими відносинами, що, в свою чергу, зумовлює прояв різного роду ризиків. Відсутність довгострокових орієнтирів та відповідних економічних прогнозів розвитку ринку зумовлює прийняття нерациональних управлінських рішень суб'єктами господарювання. Нині більшість вітчизняних товаровиробників молока займають очікувану позицію на ринку, їх стратегії направлені на вирішення короткострокових задач, орієнтацію на виживання.

Фінансовий ризик пов'язаний із одержанням, розміщенням та використанням фінансових ресурсів. Цей вид ризиків поділяється на два види: пов'язані із купівельною спроможністю грошей, і ризики, пов'язані із вкладенням капіталу (інвестиційні ризики). Так, у разі виникнення ризику неплатежу за поставлений товар необхідно використовувати сучасні форми рефінансування дебіторської заборгованості, передбачення 100% авансового платежу в умови договору, використання акредитивної форми розрахунків; ризик неоптимального розподілу фінансових ресурсів при плануванні виробництва товарів для його уникнення вимагає проведення аналітичної роботи по оцінці прибутковості виробництва та внесення необхідних змін до плану виробництва.

Ризик управління пов'язаний із забезпеченістю підприємства трудовими ресурсами відповідної кваліфікації та продуктивності їх праці. Для уникнення та нейтралізації цих ризиків необхідно підвищувати мотивацію праці, створити організаційно–інформаційні передумови для ефективного менеджменту, посилити контроль за виробничою та технологічною дисципліною тощо.

З метою зниження негативного впливу ризиків на виробництво молока товаровиробникам доцільно використовувати наступні методи управління:

Групування сільськогосподарських підприємств залежно від поголів'я, 2008 рік

Групи за поголів'ям	Кількість господарств у групі	Кількість корів на господарство	Удій молока, кг	Повна собівартість 1 т, грн.	Ціна реалізації 1 т, грн.	Рентабельність, %	Рентабельність із урахуванням дотацій та доплат
До 50	24	26	3176	1866,73	1607,30	–13,90	0,41
51–100	46	76	2867	1668,66	1757,70	5,34	32,60
101–250	62	156	3559	1711,43	1812,93	5,93	32,20
251–500	40	358	4203	1804,86	1829,67	1,37	29,69
Понад 500	16	906	4903	2134,54	1832,96	–14,13	11,40
Всього	188	227	4171	1916,72	1822,20	–4,93	21,59

– створювати матеріальні резервні фонди, які дозволять ефективно управляти виробничим ризиком (як внутрігосподарські фонди кормів, так і централізовані – страхові фонди насіння кормових культур);

– проводити диверсифікацію ринків збуту через розподіл поставок між декількома споживачами, а також диверсифікацію закупівель кормів, ветпрепаратів тощо;

– сприяти формуванню стійких до зовнішніх чинників структур у формі асоціацій та кооперативів сільськогосподарських підприємств, що дозволить їм формувати узгоджені дії та гнучку цінову політику на ринку;

– забезпечити створення об'єктів ринкової інфраструктури, які будуть надавати послуги інформаційного забезпечення, по укладенню угод реалізації продукції, включаючи маркетингове забезпечення, страхування, транспортування;

– формувати дієву політику державної підтримки щодо розвитку племінної бази молочного скотарства, оновлення та модернізації тваринницьких приміщень, впровадженню інноваційних розробок.

Висновки

Отже, на виникнення ризиків у сільськогосподарських товаровиробників молока мають вплив об'єктивні чинники, що зумовлює специфічні методи управління ними та обов'язкову державну підтримку. Управління ризиками на підприємстві повинно проводитися у постійному режимі через моніторинг і збір інформації, а у періодичному – роботи по аналізу та їх оцінці, що дозволить своєчасно виявляти та обґрунтовувати заходи по уникненню та нейтралізації впливу ризи-

ків, що забезпечить підвищення ефективності виробництва молока сільськогосподарськими товаровиробниками.

Література

1. Березівський П.С. Ефективність виробництва і формування ринку продукції скотарства в Карпатському регіоні / П.С. Березівський. – Львів: Укр. технологія, 1998. – 256 с.
2. Зимовець В.Н. Економіка молочного скотарства / В.Н. Зимовець. – К.: Урожай, 1989. – 144 с.
3. Ільчук М.М. Ефективне функціонування молокопродуктового підкомплексу України / М.М. Ільчук. – К.: Нічлава, 2004. – 312 с.
4. Кукла Л.І. Молока і м'яса можна виробляти більше... / Л.І. Кукла, Е.К. Кравцов // Тваринництво України. – 2006. – №5. – С. 5–8.
5. Пархомець М.К. Організаційно-економічні основи розвитку молокопродуктового підкомплексу в ринкових умовах / М.К. Пархомець: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2005. – 346 с.
6. Перебийніс В.І. Управління розвитком молочного скотарства в аграрних підприємствах / В.І. Перебийніс, Л.М. Бойко. – Полтава: ПДАА, 2004. – 54 с.
7. Соловийов М.Ф. Економічний механізм інтенсифікації молочного скотарства / М.Ф. Соловийов, А.А. Романенко // Економіка АПК і природокористування: Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. – Х., 2007. – №2. – С. 236–245.
8. Топіха В.І. Ринок молока та молокопродуктів в Україні / В.І. Топіха // Вісник аграрної науки: науково-теоретичний журнал Української Академії аграрних наук. – 2005. – №8. – С. 62–64.
9. Топіха В.І. Формування ринку продукції тваринництва в Україні: проблеми та перспективи / В.І. Топіха. – Миколаїв: МДАУ, 2004. – 221 с.

В.В. ЗУБЧЕНКО,
здобувач, Білоцерківський національний аграрний університет

Сучасний стан та тенденції розвитку молочного скотарства

Досліджено ефективність функціонування молочного скотарства на сільськогосподарських підприємствах Київської області. Визначено сукупність факторів впливу на розвиток підприємств, що спеціалізуються на виробництві молока. Обґрунтовано основні напрями підвищення ефективності діяльності підприємств галузі молочного скотарства.

Исследована эффективность функционирования молочного скотоводства на сельскохозяйственных предприятиях Киевской области. Определена совокупность факторов влияния на развитие предприятий, специализирующихся на производстве молока. Обоснованы основные направления повышения эффективности деятельности предприятий отрасли молочного скотоводства.

The efficiency of functioning of dairy cattle breeding in the agricultural enterprises of the Kiev area is investigated. The

set of factors of influence on development of the enterprises which specialise on milk manufacture is defined. The basic directions of increase of efficiency of activity of the enterprises of branch of dairy cattle breeding is treated.

Постановка проблеми. У формуванні продовольчої безпеки держави важливе місце належить розвитку молочного скотарства. Молочне скотарство – одна з провідних галузей тваринництва України, яка має забезпечувати виробництво продукції в обсягах, що відповідають нормам державної продовольчої безпеки. Формування ринкових відносин у тваринництві зумовлює необхідність значного підвищення рентабельності та ефективності галузі, зокрема молочного скотарства, що може бути здійснено за рахунок зростання продуктивності худоби за відносного зниження витрат на одержання додаткової продукції. Головними чин-

никами збільшення продуктивності худоби є підвищення генетичного потенціалу продуктивності тварин засобами селекції та створення оптимальних умов вирощування, годівлі та утримання задля найбільш повної його реалізації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемами розвитку підприємств молокопродуктового підкомплексу займалися багато вчених-економістів, серед яких В.І. Бойко, П.Т. Саблук [1], М.К. Пархомець [2], В.І. Радько [3], Є.М. Улько [4], О.М. Шпичак [5] та ін. Однак багато питань розвитку господарств молочної галузі залишаються недостатньо вивченими. З цією метою необхідним є дослідження та аналіз стану молокопродуктових підприємств та тенденцій їх розвитку.

Мета статті – дослідження та аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку галузі молочного скотарства Київської області.

Виклад основного матеріалу. Київська область – одна з небагатьох в Україні, що має потужну селекційну базу і достатній досвід інтенсивного ведення молочного скотарства. В області збережені і створені нові племінні заводи і репродуктори, великі промислові комплекси по виробництву молока, селекційні центри, комбикормова промисловість та виробництво преміксів за світовими стандартами для всіх вікових і виробничих груп тварин.

Численні перетворення, які відбулися в аграрному секторі України негативно вплинув на розвиток молочного скотарства України та Київської області зокрема. Загальні обсяги виробництва молока у сільськогосподарських товаровиробників різних форм господарювання у 2009 році проти 1990 року знизилися більш ніж втричі, головним чином за рахунок катастрофічного падіння в реформованих сільськогосподарських підприємствах (табл. 1).

Дослідженням встановлено, що у більшості реформованих сільськогосподарських підприємств молочному скотарству протягом досліджуваного періоду не приділяють належної уваги. Нині майже 82% сільськогосподарських підприємств Київської області виробляють до 1500 т щорічно, тобто майже 4 т молока щодня.

За даними проведеного опитування 100 виробників молочної продукції, лише для 21% опитаних підприємств виробництво молока є основним видом господарської діяльності. Оцінюють господарську діяльність по виробництву молока як основний, але не єдиний вид діяльності ще 41% опитаних. Більш ніж третина опитаних (38%) вказали, що виробництво молока є для них лише додатковим видом діяльності.

Більш детальний аналіз характеристики підприємств, представники яких зазначили, що виробництво молока – це не основний або додатковий вид їхньої діяльності дозволив встановити, що 24% підприємств групи «основний, але не єдиний вид діяльності» можна вважати повноцінними виробниками молока, оскільки понад половину виробленого молока вони продають переробним підприємствам.

Проте у 2009 році спостерігається незначне збільшення обсягів виробництва молока (на 1,0%) у сільськогосподарських підприємствах. Зазначимо, що збільшення досягнуто у 17 районах. Найбільшого зростання обсягів виробництва молока в сільськогосподарських підприємств у 2009 році проти 2008 року було зафіксовано в Згурівському – майже на 90%, що пов'язано із нарощенням виробничих потужностей ТОВ «Українська молочна компанія» та Миронівському районах – на 30%. Найбільш значного падіння було допущено в Броварському та Васильківському районах – відповідно на 53 та 47%.

Нині господарства населення залишаються основними товаровиробниками молока, що пов'язано з ринковими змінами в сільському господарстві. У 2009 році на частку господарств населення припадало 57,1% загального обсягу виробленого молока всіма категоріями господарств. При цьому необхідно відзначити, що в 2005 році частка у виробництві становила майже 62,1%. Така ситуація пояснюється значно вищими темпами падіння обсягів виробництва молока в господарствах населення в порівнянні з сільськогосподарськими товаровиробниками інших форм господарювання та фермерськими господарствами. Необхідно відзначити, що в 2009 році спостерігається стійка тенденція зростання обсягів виробництва молока у фермерських господарствах [6].

Відомо, що валове виробництво молока залежить від двох чинників: чисельності корів та їх продуктивності. Проаналізуємо динаміку зміни чисельності корів в усіх формах господарювання. Упродовж останніх 20 років в молочному скотарстві області відбулися суттєві структурні зміни. Після значного скорочення чисельності корів за період 1990–2000 років, яке по всіх категоріях господарств становило більше 190%, а по сільгосппідприємствах – майже 280%, і в подальшому продовжувалося їх зменшення. Нині порівняно з 2000 роком по всіх категоріях господарств чисельність корів скоротилася ще в 2,7 раза, а по сільгосппідприємствах – у 3 рази (табл. 2).

Розрахунки, наведені табл. 2, свідчать, що найбільше скорочення поголів'я корів було допущено в сільськогосподарських підприємствах. Проте в Згурівському районі було за-

Таблиця 1. Динаміка обсягів виробництва молока за категоріями господарств у Київській області, тис. т

	Роки							2009 рік у % до 1990 року
	1990	1995	2000	2005	2007	2008	2009	
Господарства усіх категорій	1592,2	1009,8	679,5	692,8	541,4	505,7	475,8	29,9
Сільськогосподарські підприємства	1296,1	629,6	290,6	262,4	211,8	200,6	204,3	15,8
у тому числі фермерські господарства	–	0,9	3,9	4,4	5,3	5,5	6,3	–
Господарства населення	296,1	380,2	388,9	430,4	329,6	305,1	271,5	91,7

Джерело: складено і розраховано за даними Головного управління статистики у Київській області.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

фіксовано зростання поголів'я корів у 2009 році майже на 1300 голів. Проте масштабне зростання чисельності дійного стада у даному районі області не компенсувало падіння чисельності в інших районах Київської області. Станом на 2009 рік майже 74% господарств мали поголів'я дійного стада до 99 голів.

Зазначимо, що станом на 01.11.2010 р. в області утримувалося 163,8 тис. голів великої рогатої худоби, в тому числі 84,7 тис. корів, з яких 100,8 тис. (61,5%) маточного поголів'я і 38,8 тис. (45,8%) корів знаходиться у сільгосп підприємствах, 63,0 тис. (38,5%) і 45,9 тис. (54,2%) відповідно, у особистих селянських господарствах

Негативний вплив на функціонування галузі, який проявляється у постійному скороченні поголів'я корів, має: відсутність дієвої для товаровиробників кредитної політики, спрямованої на оновлення основних засобів виробництва; практична відсутність інтегрування виробництва, переробки і реалізації молочної продукції, насамперед, відсутність організації економічних механізмів регулювання взаємовідносин у ланцюгу «виробництво – заготівля – переробка – торгівля» призводить до непропорційного розподілу доходів між його учасниками, коливань закупівельної ціни на молоко і зниження інвестиційної привабливості галузі; відсутність рівноцінного паритету цін на сире молоко, молочну худобу і промислову продукцію; низька ефективність державної підтримки тваринництва; застосування морально застарілих технологічних і технічних засобів виробництва, що обумовлюють його високу енергоємність і собівартість продукції [7].

В умовах, що склалися, доцільно концентрувати увагу на стимулюванні розвитку молочного скотарства в тих сільськогосподарських підприємствах, які ведуть інтенсивний розвиток галузі, а також мають досвід і є конкурентоспроможними на ринку. Ця думка підтверджується тим, що для формування нормального молочного стада, як доведено і численними нау-

ковими розробками, і практикою, потрібно затрати не менш як п'ять років. Однак не усі підприємства спроможні нині це реалізувати. Не скрізь керівники, спеціалісти господарств спроможні витримувати таку лінію, а лише ті, що мають досвід. Прикладом є діяльність ТОВ «Українська молочна компанія», БАТ «Терезино», СТОВ «Агросвіт», СВК ім. Щорса та інші.

Дослідженням встановлено, що починаючи з 2002 року спостерігається чітка тенденція до зниження чисельності молочного стада в особистих селянських господарствах. Так, у 2009 році зниження чисельності поголів'я корів в особистих селянських господарствах відбувається майже в усіх районах Київської області за виключенням Переяслав-Хмельницького району, де зафіксовано зростання їх чисельності.

Доказом вагомості виробництва молока у господарській діяльності підприємства залежить від чисельності наявного у господарстві поголів'я стада корів. Якщо середня кількість голів ВРХ по опитаних сільськогосподарських підприємствах становить 338,92, то: по підприємствах, які зазначили виробництво та продаж молока в якості основного виду господарювання, середня кількість голів становить – 363,1 корови; для підприємств, які зазначили, що виробництво молока основний але неєдиний вид господарювання – 378,98 корови; для тих у кого це додатковий вид діяльності середній розмір стада становить – 285,54 корови.

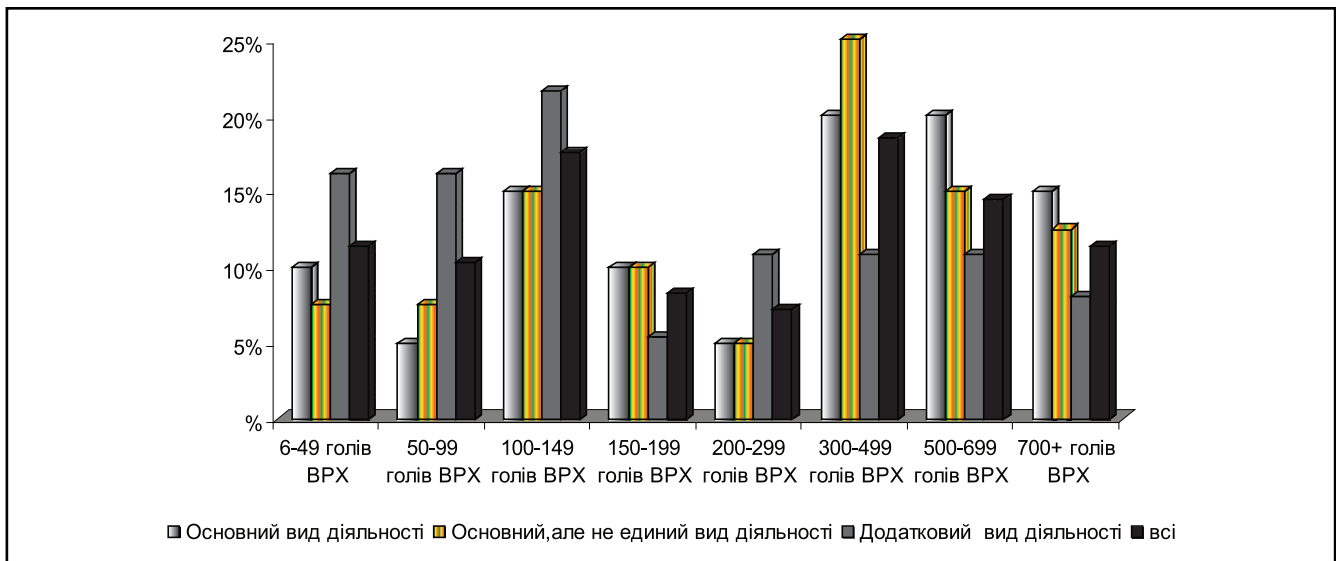
Отже, ми можемо вказати на те, що чим більшим є поголів'я стада, тим більш опитані виробники схильні вважати виробництво молока основним видом господарювання. Хоча наведені дані і не демонструють прямої лінійної залежності, на справедливості такого висновку вказує більш детальний аналіз виділених підгруп підприємств.

Так, група підприємств для яких виробництва молока основний вид господарювання на 55% складається із господарств із поголів'ям більшим за 300 корів, частка ж господарств із поголів'ям меншим за 100 корів становить лише

Таблиця 2. Динаміка чисельності поголів'я ВРХ та корів у Київській області у всіх категоріях господарств за період 1990–2009 років, тис. голів

	Роки												2009 рік у % до 1990 р.
	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Усі категорії господарств													
Велика рогата худоба	1307,8	849,6	437,6	430,6	407,4	333,5	296,6	266,2	241,1	207,2	176,5	161,4	12,3
у тому числі корови	473,5	373,4	245,2	235,0	213,5	185,0	163,0	142,7	123,5	108,4	93,3	86,2	18,2
Сільськогосподарські підприємства													
Велика рогата худоба	1161	700,7	302,5	291,5	273,3	217,1	191,1	171,9	154,9	134,0	113,9	105,6	9,1
у тому числі корови	379,9	250,9	133,1	122,7	105,4	87,0	73,5	65,6	56,0	49,4	43,3	41,0	10,8
Господарства населення													
Велика рогата худоба	146,8	148,9	135,1	139,1	134,1	116,4	105,5	94,3	86,2	73,2	62,6	55,8	38,0
у тому числі корови	93,6	122,5	112,1	112,3	108,1	98	89,5	77,1	67,5	59	50	45,2	48,3

Джерело: складено і розраховано за даними Головного управління статистики у Київській області.



Розподіл підприємств за кількістю голів ВРХ у розрізі оцінок важливості виробництва та продажу молока у структурі власної господарської діяльності, %

Джерело: складено на основі соціологічного обстеження керівників сільськогосподарських підприємств.

15% (див. рис.). У другій групі ми можемо побачити приблизно таке саме співвідношення (частка підприємств із поголів'ям понад 300 корів становить 53%). Водночас серед підприємств, для яких виробництво молока є додатковим видом господарювання (3 група), частка господарств із поголів'ям до 100 корів сукупно становить вже 32%.

Аналіз змін чисельності поголів'я указує на те, що за останні два роки середня чисельність поголів'я зазнала певних змін. Так, по підприємствах, для яких виробництво молока є основним видом діяльності, збільшення поголів'я за два роки відбулося лише у 19% випадків, зменшення – у 43%. Без суттєвих змін у кількості поголів'я існує ще 33% підприємств, віднесених до цієї групи [8].

Інша ситуація спостерігається на сільськогосподарських підприємствах, де виробництво молока не є єдиним видом господарської діяльності. Серед підприємств 2-ї групи (основний, але не єдиний вид діяльності) збільшення поголів'я зафіксували 44% підприємств, без особливих змін у кількості поголів'я прожили останні два роки 24%. Натомість зменшили поголів'я за останні два роки 32%.

Так само серед підприємств, на яких виробництво молока – це додатковий вид діяльності, відзначається збільшення кількості поголів'я – 42% підприємств цієї групи порівняно із 2008 роком збільшили наявне поголів'я корів.

За даними опитування, переважна кількість обстежених підприємств має намір збільшити поголів'я дійних корів. За даними опитування, середня кількість поголів'я на підприємствах через рік-півтора може збільшитися до 560,78 голови (нині 338,92). Отже, середній приріст становитиме 220 голів.

Дослідженням встановлено, що збільшується кількість сільських домогосподарств, які відмовляються від утримання корови в своєму господарстві. Особливо чітко ця тенденція виявляється щодо площі землекористування ОСГ. Як свідчать органи статистики, відбувається зниження питомої ваги гос-

подарств, де утримують корів, по всіх групах сільських домогосподарств, залежно від площі землекористування.

Висновки

У Київській області спостерігається скорочення поголів'я дійних корів, рентабельність виробництва молока знаходиться на низькому рівні, що не дозволяє сільськогосподарським підприємствам вести розширене відтворення. Отже, концентрація та інтенсифікація молочного скотарства, обґрунтоване ціноутворення на молоко-сировину є основними напрямками підвищення ефективності господарської діяльності сільськогосподарських підприємств.

Література

1. Економіка виробництва молока і молочної продукції в Україні: моногр. / [за ред. П.Т. Саблука і В.І. Бойка]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 340 с.
2. Пархомець М.К. Економічний механізм розвитку молопопродуктового підкомплексу АПК Західного регіону України / Пархомець М.К. – Тернопіль: Економічна думка; Ерудит, 2001. – 328 с.
3. Радько В.І. Тенденції розвитку виробництва молока в Україні // Економіка АПК. – 2010. – №11. – С. 24–28.
4. Улько Є.М. Мікроекономічний аспект дослідження діяльності виробників молока в сучасних ринкових умовах / Є.М. Улько // Економіка АПК. – 2008. – №6. – С. 120–127.
5. Нормативні витрати, ціни, баланси сільськогосподарської продукції в Україні та країнах світу / [О.М. Шпичак, Ю.Я. Гапусенко, С.А. Стасіневич та ін.]; за ред. О.М. Шпичака, Ю.Я. Гапусенка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 694 с.
6. Моргун О.В. Напрями розвитку молочної галузі та молокопереробної промисловості // Економіка АПК. – 2009. – №7. – С. 62–67.
7. Канцевич С.І. Підвищення економічної ефективності виробництва молока // Економіка АПК. – 2010. – №5. – С. 23–28.
8. Пащенко О.В. Функціонування ринку молока і молочних продуктів // Економіка АПК. – 2010. – №8. – С. 43–49.

Організаційно-методичні засади реформування економічного механізму лісопромислового комплексу

Округлено компонентну структуру та запропоновано систему засобів формування економічного механізму для реалізації ключових проблем розвитку лісопромислового комплексу.

Очерчена компонентная структура и предложена система способов формирования экономического механизма реализации ключевых проблем развития лесопромышленного комплекса.

Component structure is outlined and proposed a system of economic mechanism for the formation of key timber industry complex development issues.

Постановка проблеми. Становлення та розвиток цивілізації, теорії та практики економічної діяльності обумовили формування на певних етапах відповідних економічних систем з урахуванням майнових відносин та організаційних форм. Перехід від однієї системи до іншої здійснювався, як правило, еволюційно, коли відбувалося не знищення, а зміна основ попередньої системи на методології трансформації. Поняття трансформації в останній час стало синонімом реформування, коли трансформа – проміжна, інша форма, що ввібрала в себе початкову і перетворила її на більш досконалу [1, с. 146]. Використання державою методології трансформації здатне забезпечити реформування економічного механізму і економіки в цілому без негативних наслідків, у тому числі без спаду виробництва та соціальної напруги.

На жаль, в Україні переважають прості реформи (деформи), а частка послідовних трансформаційних змін є незначною. Деформи як приклад невдалих реформ спотворюють суть економічних явищ та очікуваних суспільством змін (заробітна плата, що не відображає вартості товару робоча сила; роздержавлення власності, що стало джерелом збагачення певного прошарку населення; зайнятість, що неадекватна реальній праці; податок на додану вартість, що без налагодженого механізму відшкодування призводить до вимивання оборотних засобів у платників податку; формування БЕЗ, що створило умови для відмивання «брудних» грошей тощо).

Виклад основного матеріалу. Забезпечення трансформаційного переходу при реформуванні економічних систем здійснюється засобами економічного механізму, що поєднує дію законів ринку та впливу державного регулювання. Як прийнято класифікувати за останні півтора-два століття, були сформовані такі економічні системи:

– ринкова економіка вільної конкуренції (чистий капіталізм, XVIII – початок XX століття);

– сучасна ринкова економіка з державним регулюванням (сучасний капіталізм, з другої половини XX століття);

– традиційно неринкова (в слаборозвинутих країнах);

– адміністративно-командна (комуністична) [2, с. 214].

Найбільш прогресивною системою в науці і на практиці вважається ринкова економіка з державним регулюванням, що сформувалася в розвинутих країнах в умовах науково-технічного прогресу, активного розвитку виробничої і соціальної сфери, необхідності державного впливу на розвиток економіки. Характерними і позитивними рисами сучасного капіталізму є активна участь держави в реалізації функцій перерозподілу власності, управління процесами, правового забезпечення і надання соціальних гарантій працюючим, хворим і пенсіонерам, а особливо цінним стало формування моделей менеджменту персоналу, згідно яким навчання і турбота про працюючих стали пожиттєвими (особливо в положеннях японської моделі, де людські ресурси прирівнюються до основного капіталу, а фінансування розвитку людського капіталу розглядається як довгострокове інвестування) [3, с. 9].

Об'єктивною основою сучасної ринкової економіки як системи є забезпечення дієздатності держави не протиставленням їй засобів ринковим, а потребою в державі як суб'єкта політики економічного зростання, демократизації суспільства, поглиблення інтеграційних процесів з використанням адміністративних, економічних, технологічних методів для доповнення, удосконалення, зміцнення та посилення дієвості і ефективності економічного механізму. Основна увага і турбота держави зосереджується на забезпеченні плановості на всіх рівнях управління, для обґрунтування обсягів і структури виробництва на основі маркетингових досліджень, кон'юнктури ринку, напрямів розвитку НТП, сукупного попиту на макrorівні, прогнозів розвитку, бюджетних асигнувань, результатів фундаментальних і прикладних досліджень по пріоритетних напрямках НТР. Зазначені узагальнюючі характеристики розвитку економіки орієнтовані на забезпечення конкурентоспроможності не тільки окремих видів продукції та послуг, а і держави в цілому на внутрішньому і зовнішньому ринках, а також для розвитку людського капіталу по загальноприйнятих індексах: доходу на одну особу, освіти та тривалості життя. Довідково: в розвинутих країнах на розвиток людського капіталу щорічно витрачається до 40% бюджетних ресурсів [4, с. 19].

Господарський і як синонім економічний механізм в сучасному економічному словнику [5, с. 369] трактується як сукупність організаційних структур і конкретних форм та мето-

дів управління, а також правових норм, з допомогою яких реалізуються діючі в конкретних умовах економічні закони, процес відтворення. Структура економічного механізму науковцями представляється по-різному, залежно від досліджуваного виду економічної діяльності, сфер впливу, сукупності методів, форм, критеріїв та головних цілей.

Виходячи зі змісту, структури і взаємозв'язків з іншими економічними категоріями сутність економічного механізму в науці трактується в основному трьома підходами. Згідно з першим економічний механізм відноситься до категорії політичної економії, другим – до категорії конкретної економіки, що проявляється через функціонуючі форми і методи господарювання. Третій підхід окрім конкретних форм і методів об'єднує і систему суспільних відносин [7, с. 247; 8, с. 68]. Ймовірно, що третій підхід інтерпретації найбільш повно відображає суть економічного механізму та дозволяє з діалектичних позицій аналізувати його функціонування, обґрунтовувати напрями удосконалення.

Для забезпечення взаємозв'язків між об'єктивними законами та суб'єктивною людською діяльністю, досягнення цілей та пріоритетів розвитку, ефективного державного регулювання процесів слід уточнити ряд теоретичних підходів та понять, які є визначальними для формування економічного механізму. Для становлення сучасної моделі економіки в Україні потрібно сконцентрувати дослідження на головних проблемах управління: що і чому регулює держава, навіщо і коли держава втручається для регулювання та якими методами його здійснює. Із системи економічних понять, що дають уявлення про масштаби та напрями державного регулювання, є: державна економічна політика – ДЕП, державне регулювання економіки – ДРЕ (в сукупності являються основою моделі розвитку економіки), об'єкти та засоби регулювання. Світовий досвід, сучасні соціально-економічні та політичні умови навіть не припускають думки про невтручання держави в економічні процеси, а мова повинна вестись лише про масштабність, форми, методи та інтенсивність державного регулювання [6, с. 150].

Генеральною метою ДЕП та ДРЕ є забезпечення економічної та соціальної стабільності в державі, укріплення державного ладу, суверенітету і незалежності держави, адаптації економічної діяльності до змінних умов. Найбільш актуальними об'єктами державного впливу, що охоплюють як макро-, так і мікроекономічні рівні, слід вважати: економічний цикл, ВВП, бюджет, платіжний баланс, ціни, структура економіки, соціальні відносини, трудові ресурси, навколишнє середовище, зовнішньоекономічна діяльність, кон'юнктура ринків, види економічної діяльності.

Система засобів державного втручання в економічну діяльність за рівнем інтенсивності підрозділяється на м'які (інформативного, консультативного характеру), середні (економічні), сильні (жорсткі, адміністративні).

Виходячи із наведених визначень формування засобів економічного механізму доцільно здійснювати за блочною

системою та напрямками забезпечення: нормативно-правового, економічного, адміністративного, технологічного (з урахуванням специфіки виду економічної діяльності).

Сукупність засобів нормативно-правового забезпечення обумовлена Законами України, указами Президента України, декретами і постановами КМ України, положеннями митних документів і матеріалів, арбітражного судочинства.

Блок економічних засобів включає нормативи бюджетної, фінансово-кредитної, податкової, ціноутворюючої систем, митних тарифів, антидемпінгового і компенсаційного мита.

Блок засобів технологічного забезпечення включає технічні, економічні, екологічні та інші спеціальні виробничі вимоги до технологічних процесів, продукції та її маркірування; режими та порядок просування товарів і послуг від виробника до споживача.

Блок засобів адміністративного регулювання, обліку і контролю включає заборони, ембарго, монополне право, кількісні обмеження (нормування, квотування, дозволи, ліцензування, добровільні самообмеження, збори), бухгалтерський облік, статистична звітність, аналіз, контроль, аудит.

Основними положеннями необхідності державного регулювання відтворення та користування лісовими ресурсами, їх промислової переробки є такі:

- ліси є загальнодержавною власністю,
- фінансування виробничої діяльності здійснюється в основному за рахунок державного бюджету, а також частково за рахунок власних джерел господарюючих суб'єктів;
- управління лісовим господарством і лісозаготівлями здійснюється централізовано, спеціальними державними органами;
- промислова переробка деревини забезпечується акціонованими підприємствами, координацію діяльності яких здійснює Міністерство промислової політики.

Економічний механізм лісогосподарського виробництва до цього часу не зазнав змін з орієнтацією на діяльність в умовах ринку, а лісівнича політика не передбачає використання світової теорії і практики, задоволення попиту на ресурси і послуги лісу за рахунок власної пропозиції. Щодо економічного механізму лісопромислового виробництва то він в цілому адекватний здійснюваним ринковим трансформаціям в державі та здатний забезпечити регулювання діяльності на основі ринкових методів і форм організації виробництва з урахуванням державного впливу.

Подальший розвиток економічного механізму галузей лісопромислового комплексу в умовах ринку повинен враховувати наявність передового світового досвіду господарювання, специфіку вітчизняних умов та необхідність досягнення основної мети та реалізації ключових проблем, пріоритетів та завдань. Переорієнтація лісівничої політики неможлива без сучасної Концепції та належного нормативно-правового забезпечення, які повинні передбачати не тільки технологічні (лісівничі) методи інтенсифікації діяльності, а також і більш прогресивні (світові) напрями: ведення робіт по приросту деревини і класах віку, планування дося-

гнення програмно-цілових показників. Реформування економічного механізму, реалізація положень оновленої лісівничої політики спроможні збільшити запаси деревостанів та лісозаготівлю в декілька раз та повністю задовольнити попит внутрішнього ринку.

Сформоване в Україні нормативно-правове забезпечення лісгосподарського виробництва в цілому є застарілим, недосконалим та орієнтованим на традиційні економічні відносини минулого часу: примноження, збереження та охорону ресурсів лісу без орієнтації на реалізацію проблем, на досягнення сучасних пріоритетів розвитку, на забезпечення ефективності діяльності. Так, Лісовий кодекс як основний регламентуючий і нормативний документ зорієнтовано на закріплення державної форми власності на ліси, на обмеження використання деревних ресурсів, на обмеження економічної самостійності господарюючих суб'єктів та не містить положень щодо економічних відносин різних форм власності. Для приведення положень Лісового кодексу до умов ринку насамперед необхідно:

- зняти обмеження про надання в постійне користування громадянам земельних ділянок лісового фонду;
- ліквідувати поняття «постійні лісокористувачі» та запровадити порядок вибору лісокористувачів на платній і конкурсній основі з визначенням їх прав і обов'язків;
- спростити систему поділу лісів за групами і категоріями захисності та запровадити в захисних лісах порядок ведення лісового господарства по аналогу розвинутих країн світу (по приросту);
- моніторинг лісів слід регламентувати не тільки Законом України «Про охорону навколишнього середовища» з вимогами щодо охорони і примноження ресурсів, а й з інтересами та необхідністю отримання доходів від діяльності, задоволення потреба держави в ресурсах.

Необхідно також доопрацювати Інструкцію про порядок ведення державного лісового кадастру і первинного обліку лісів, а також зорієнтувати методичне забезпечення та порядок лісовпорядкування і таксації деревних ресурсів по класах віку і приросту деревини. Нинішня методика формування даних по групах віку та по категоріях земель лісового фонду забезпечує підготовку чисто лісівничих характеристик, які дають певне уявлення про стан лісів, але в господарській діяльності не використовується, хоча в таксаційних матеріалах вони займають значний обсяг (зверх 30%).

Важливим забезпеченням ефективної діяльності також є лісові такси на деревину, які хоча і диференційовані по районах лісозаготівель, деревних породах, розмірностях деревини, відстаней вивезення, видах сортиментів (ділової чи дров), але ці такси значно нижчі, ніж собівартість одного кубометра вирощеної деревини. Порівняльний аналіз такс на деревину в Україні з іншими державами засвідчив, що наші нормативи попенної плати в 6–8 разів нижчі, а тому і не забезпечують достатнє фінансування господарських витрат та розширене відтворення лісосировинних ресурсів [9, с. 74].

Щодо ціноутворення на деревину, інші ресурси та послуги лісу то цей процес повинен здійснюватись на основі дії ринкових законів вартості, цін, попиту, пропозиції. Використовувана до цього часу затратна концепція оцінки лісових ресурсів повністю себе вичерпала, а централізовані зміни такс та спроби їх пристосувати до умов ринку не забезпечують доходності підприємств, прискорення НТП, стимулювання розвитку. Оновлення методики визначення таксової ціни на деревину при лісовпорядкуванні повинно здійснюватись на основі світового досвіду та досвіду дореволюційної Росії, коли розрахунки «коріневих» і таксових цін (t) виконувалися з урахуванням також і ринкової ціни на деревину за формулою:

$$t = \frac{r}{1+p} - (e + d),$$

де r – ринкова ціна одного кубометра деревини; p – процент прибутку на затратний капітал; e – витрати лісозаготівлі; d – вартість доставки до ринку (транспортні витрати). Ця методика розрахунків детально описана в «Наставление по составлению такс на лесные материалы в казенных лесных дачах» (1883).

Визначальним засобом державного регулювання лісопромислової діяльності повинна бути податкова система як основна складова механізму формування доходів з урахуванням впливу стимулюючої функції, раціоналізації кількісних і якісних показників суб'єктів оподаткування та нормативів податків. Оподаткування доходів лісгосподарської діяльності нині здійснюється на загальних підставах, а специфіка виробництва та значущість розвитку цієї галузі з позицій охорони довкілля в чинних законах певні пільги не передбачені. Доход господарюючих суб'єктів формується за рахунок обмеженої кількості джерел:

- попенної плати лісозаготівельників;
- суми продаж вітровальної, буреломної деревини та дрогорядних лісових матеріалів (хворосту, новорічних ялинок, соку, пеньків тощо);
- виручки від реалізації деревини, залишеної лісозаготівельниками, а також незаконно зрубаної та вилученої у лісопорушників;
- суми, що стягується судом для відшкодування збитків, спричинених лісопорушниками.

З урахуванням значення лісів та специфіки господарської діяльності по їх відновленню, охороні і захисту в Україні слід би здійснити реформування податкової системи по аналогу розвинутих країн: запровадити платне використання землі, зниження податків при лісовідновленні, відстрочування платежів, надання пільгових кредитів, зниження обсягів доходу для оподаткування на вкладувану його частину в розвиток перспективних напрямів (науки, бальнеології, рекреації, захисту довкілля, лісовідновлення, лісоохорони, соціальної інфраструктури).

Дієвим засобом державного впливу на розвиток лісопромислового комплексу вважається використання програмно-цілового планування, яке традиційно використовується на протязі багатьох десятиліть як самий досконалий метод. В

Україні розроблені і частково реалізовані державні програми розвитку лісопромислового комплексу (на 1976 2000 роки, на 1993 2015 роки, на 2002 2015 роки), хоча в цих програмах і на практиці не отримали належного розвитку плантаційне лісовирощування і лісокористування, переорієнтація лісокористування в захисних деревостанах на промислово-експлуатаційний тип, доведення лісисті території до оптимального значення, не відображено регіональні потенційні можливості, а також відсутня концептуальна орієнтація діяльності на задоволення попиту держави на лісосировинні ресурси та послуги лісу за рахунок власного виробництва.

Щодо форми організації виробництва та формування організаційних структур то в лісогосподарському виробництві до цього часу практично збереглися усі риси командно-адміністративної системи, а тому їм на зміну повинні прийти структури ринкового типу на асоціативній основі, з іншими економічними відносинами в системі лісовирощування – лісозаготівлі – деревообробки з елементами комбінування, концентрації, спеціалізації і кооперування виробництва з урахуванням функціональної приналежності виконавців робіт. Наприклад, як один із варіантів розвитку лісівництва держлісгоспи необхідно звільнити від лісопромислової діяльності, а основними функціями доцільно визначити: вирощування лісів, передача їх в оренду лісозаготівельникам, контроль за їх діяльністю, підвищення продуктивності земель і деревостанів та на цій основі – забезпечення доходності лісовирощування. Зазначені нововведення дозволять реалізувати основні принципи користування лісом з забезпеченням подолання наступних економічних проблем:

- як заготовляти деревину;
- скільки заготовляти деревини;

– для чого заготовляти деревину?

Висновки

Реалізація на практиці цих проблем вимагає реформування не тільки економічного механізму, а й технічного і технологічного забезпечення, корінної зміни структури споживання сировини та структури випуску продукції на деревній основі.

Література

1. Гриценко А.А. Економічні трансформації і перехід до нового типу розвитку // Україна на порозі XXI століття: уроки реформ та стратегія розвитку. – К.: НТУ КПІ, 2001. – 340 с.
2. Ойкен В. Экономические системы. – Thesis / Весна, 1993. – 243 с.
3. Булатов А.С. Экономика. – М.: БЕК, 1995. – 632 с.
4. Беседін В.Ф. Актуальні проблеми розвитку економіки України // Ринкова трансформація економіки України: проблеми регулювання. – К.: НДЕІ, 2005. – 551 с.
5. Райзберг Б.А., Лозовський Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА, 1996. – 494 с.
6. Бланкарт Шарль. Державні фінанси в умовах демократії / Пер. з нім. – К.: Либідь, 2000. – 654 с.
7. Бутнік–Сіверський О.Б. Ринковий механізм господарювання: теоретико-методологічні проблеми формування. – К.: ЦСП Котлас, 1995. – 374 с.
8. Кабанов В.С. Нововведения в хозяйственном механизме в условиях интенсификации производства. – М.: Высшая школа, 1988. – 94 с.
9. Синякевич І.М. Концепція щодо формування системи інструментів національної екологічної політики // Економіка України, 2002, №7. – С. 70–77.

Т.В. СЕРДЮК,
к.е.н., доцент, ВНТУ

Порівняльна характеристика житлового будівництва по деяких країнах СНД

У статті досліджується динаміка будівництва житла на прикладі окремих країн СНД. Виявлені основні негативні фактори, які гальмують відставання України у відносних і абсолютних показниках будівництва житла від Білорусії, Росії, Казахстану. Проведений аналіз реалізації державної політики окремих країн СНД, які забезпечують підвищення відносних показників будівництва житла в декілька разів в порівнянні з Україною. Визначені пріоритетні напрями державної політики в галузі будівництва, які мають розвивати та доповнювати норми державного регулювання будівельної діяльності в Україні.

В статье исследуется динамика строительства жилья на примере отдельных стран СНГ. Выявлены основные негативные факторы, тормозящие отставание Украины

в относительных и абсолютных показателях строительства жилья от Беларуси, России, Казахстана. Проведен анализ реализации государственной политики отдельных стран СНГ, которая обеспечивает превышение относительных показателей строительства жилья в несколько раз по сравнению с Украиной. Определены приоритетные направления государственной политики в области строительства, которые должны развивать и дополнять нормы государственного регулирования строительной деятельности в Украине.

In this paper we study the dynamics of housing construction on the example of some CIS countries. The basic negative factors hindering the backlog of Ukraine in relative and absolute terms, the housing of Belarus, Russia, Ka-

zakhstan. The analysis of the implementation of state policies of individual countries of the CIS, which provides excess relative indicators of housing construction in several times in comparison with Ukraine. The priority directions of state policy in the field of construction, which should develop and complement the government regulations of construction activities in Ukraine.

Житлове будівництво країн СНД в останнє десятиліття переважно характеризувалося стабільним зростанням усіх основних показників виробничої діяльності. В 2008–2009 роках відбулося уповільнення інвестиційної діяльності і, як наслідок, скорочення обсягів виконаних будівельних робіт, зниження будівельної активності, погіршення фінансового стану будівельних підприємств, скорочення чисельності працівників, зайнятих у будівництві. Основними причинами падіння обсягів введення в експлуатацію житла в 2009 році стала обмеженість фінансових ресурсів забудовників, низька платоспроможність населення, скорочення кредитування та інші негативні наслідки світової фінансової кризи.

Постановка проблеми. Для всіх країн СНД до настання фінансової кризи було притаманне постійне зростання цін на житлову нерухомість поряд зі слабкістю фондового ринку та нерозвиненістю фінансових інститутів, що формувало попит на житло як спосіб інвестування, заощадження та збереження коштів. Ситуація на будівельному ринку України ускладнюється масовою корупцією.

Недосконалість механізмів залучення коштів у житлове будівництво, випадки невиконання забудовниками зобов'язань перед інвесторами підірвали довіру населення і банківських установ до забудовників в Україні. Крім того, рівень кредитних ставок є неприйнятним в порівнянні із загальноприйнятими в міжнародній практиці. Реальними покупцями житла на ринку нерухомості виступає лише невелика частина суспільства. За існуючими оцінками, в Україні іпотечними житловими кредитами комерційних банків, навіть у докризовий період, могли скористатися 5–10% працездатного населення (для порівняння: у розвинених країнах – 60–70%).

Маючи чи не найкращі стартові економічні передумови в порівнянні з іншими республіками після розпаду СРСР, Україна зазнала найбільшого економічного спаду як в середині 90-х, так і внаслідок світової фінансової кризи 2008 року, що знайшло своє відображення у падінні рівня промислового виробництва, фактичній зупинці діяльності будівельної галузі, процесі відтоку іноземних інвестицій та банківських вкладів, замороженні кредитно-фінансової системи та обмеженні кредитування реального сектору економіки, значній інфляції.

Проте задеклароване створення умов для реалізації житлових прав громадян, розвитку будівельної галузі і житлового будівництва залишається одним із пріоритетів державної політики країн СНД.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Актуальність створення і реалізації ефективного механізму житлового будівництва на даному етапі економічного розвитку України, Росії, Казахстану, Білорусії та інших пострадянських країн визначається не тільки великою соціальною значимістю, але й можливістю використання будівництва як потужного інструменту безінфляційного розширення споживчого попиту на цей товар тривалого користування. Житлове будівництво може стати фактором забезпечення економічного зростання в суміжних галузях економіки та сприяти зниженню інфляції, скороченню дефіциту державного бюджету, стабілізації грошового обігу, зміцненню національних валют.

Мета роботи. Проведення порівняльного аналізу стану житлового будівництва, ефективності проваджуваної житлової політики в Україні і деяких країнах СНД та визначення пріоритетних організаційно-економічних заходів, які сприятимуть збільшенню обсягів будівництва житла та його доступності.

Виклад основного матеріалу. Навіть у найбільш успішний рік будівництва житла в незалежній Україні (2008) обсяг введення в експлуатацію житла становив менше 50% від рекордного показника 1987 року, коли було побудовано 21,26 млн. кв. м, а в 2009 році – лише 29,7% показника 1987 року. Переважна більшість країн світу зазнали значно менших наслідків економічної кризи 2008 року, ніж Україна, і в 2010 році навіть демонстрували деяке економічне зростання. Для України 2010 рік не став переломним, і в країні фактично побудовано нового житла ще менше, ніж у 2009 році. В цілому обсяг виконаних будівельних робіт в порівнянні з попереднім роком скоротився на 5,4%.

Проте, наприклад, у Білорусії навіть у кризові 2008–2009 роки тривало зростання обсягів будівництва житла по відношенню до попереднього року. Якщо індекс інвестицій в основний капітал в 2009 році порівняно з попереднім роком в Білорусії становив 104,7%, в Казахстані – 102,1%, в РФ – 83%, то в Україні лише 58,5%, що є найнижчим значенням серед всіх країн-членів співдружності. Зміна обсягів будівництва житла в кризовому 2009 році до рівня 2008 року склала в Білорусії – збільшення на 13%, в Казахстані – зменшення на 6%, в РФ – зменшення на 7%, в Україні – падіння на 39%. Білорусь переважала інші країни за темпом росту будівництва практично весь досліджуваний період (рис. 1), і є безперечним лідером за показником введення житла на 1 тисячу чоловік населення (рис. 2) [1–5].

Виходячи з досвіду розвинених країн для забезпечення доступності житла його необхідно будувати з розрахунку не менше 1 кв. м на людину в рік. Саме такі обсяги будівництва житла (для України – 45–46 млн. кв. м на рік) за рахунок наближення попиту і пропозиції мінімізують спекулятивну складову.

У 2009 році найменше житла серед країн СНД побудовано в Таджикистані – 0,11 кв. м, а лідерами є Білорусія – 0,595, Росія – 0,421 і Казахстан – 0,403 кв. м на 1 людину. Жодна з країн СНД навіть не наблизилася до рівня між-

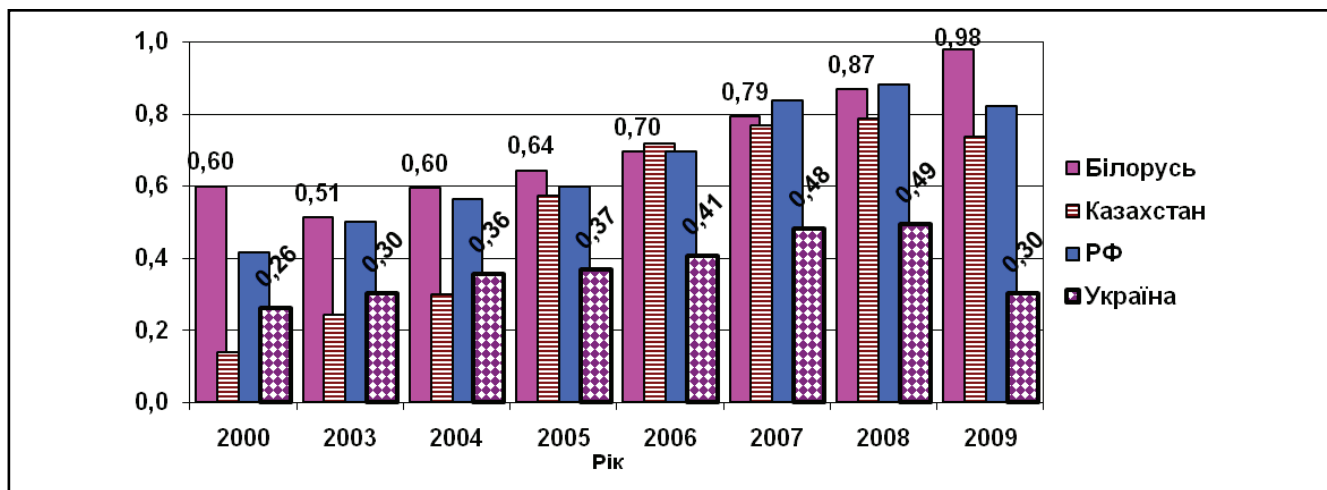


Рисунок 1. Темпи зростання будівництва житла до базового року (базовий – 1987 рік)

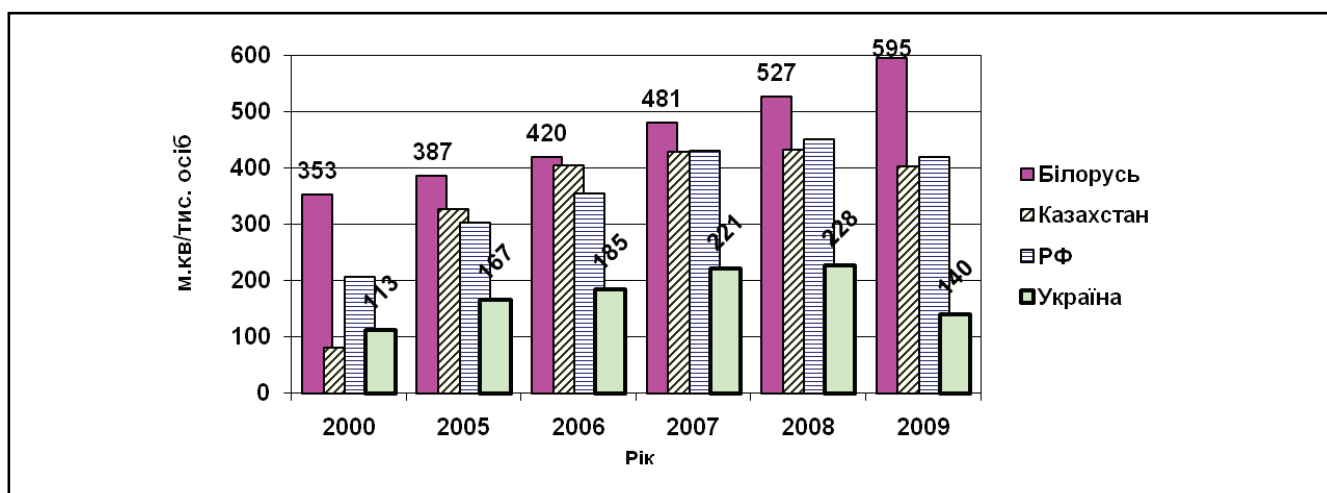


Рисунок 2. Введення житла на 1000 осіб населення

народного стандарту будівництва житла – не менше 1 кв. м на людину в рік [4]. Наприклад, в 2008 році в США було введено 1,6 кв. м на 1 людину, в Китаї, Португалії – більше 1,4 кв. м. Як видно з рис. 2, в 2009 році в Україні як в абсолютному, так і в порівняльному вимірі побудовано рекордно низьку кількість житла – 0,137 кв. м на 1 людину. В Казахстані, який за чисельністю населення майже втричі менший за Україну, збудовано житла в абсолютному вимірі більше, ніж в Україні. Досліджуючи фактори, що спричинили існуючий стан із житловим забезпеченням в аналізованих країнах, відзначимо, що, наприклад, вирішальний вплив на відродження будівництва житла в Республіці Білорусь забезпечила державна система пільгового кредитування – спочатку під 5% річних на 40 років, пізніше – під 10% річних на 20 років з полегшеною для позичальника схемою повернення пільгових кредитів.

Це підтверджує і офіційна статистика: в 2009 році лише близько 5% припадає на бюджетне фінансування, 46% – на кошти населення (з 2005 року цей показник був досить стабільним та коливався від 46 до 51%) та 44% – кошти банків. Частка останнього джерела стабільно збільшувалась останні роки. Частки житлово-будівельних кооперати-

вів та індивідуальних забудовників в загальному обсязі побудованого житла становлять відповідно 34,8 та 33,5%.

У 2009 році республіка практично вийшла на рівень рекордного максимуму будівництва житла 5,88 млн. кв. м, який прийшовся на 1987 рік. Якщо Білорусія в 2009 році по відношенню до 2003 року подвоїла обсяги будівництва житла, то Казахстан за цей же період збільшив обсяг будівництва житла втричі.

Чи не найвагомішим фактором стрімкого зростання обсягів будівництва житла в Казахстані також стало впровадження іпотеки. У структурі джерел фінансування в 2009 році бюджетні кошти становили майже 23%, їхня частка збільшилася в зв'язку з кризою порівняно з попереднім роком вдвічі. Населення в 2009 році профінансувало 42% інвестицій в житлове будівництво. Цей показник стабільно зростає майже всі останні роки (в 2005 році він становив лише 20%). У Казахстані досить велика частка припадає на індивідуальних забудовників – в 2009 році – 48%, взагалі протягом останніх десяти років вона була значно більшою, і становила в різні роки переважно 60–75%.

Сучасний рівень житлового будівництва в РФ за кількістю введеного житла в абсолютному вимірі становив близько

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

82% від показника рекордного рівня, який був досягнутий в 1987 році (72,8 млн. кв. м). Частка побудованого житла забудовниками приватної форми власності в 2009 році становила 87,1% від загальної кількості введеного житла, що майже на 3% більше, ніж у 2008 році. За рахунок власних та залучених коштів населення в Росії останні п'ять років в середньому вводилося від 40 до 43% житла, щоправда, по абсолютно всіх показниках, що характеризують житловий сектор, спостерігаються дуже великі розбіжності по регіонах країни.

На початок 2006 року заборгованість по житлових кредитах, виданих в іноземній валюті, становила 29% суми кредитування фізичних осіб, у тому числі по іпотечному житловому кредитуванню – лише 18%. Вже в 2009 році ці показники досягли відповідно значень 53,2 та 48,5%. Щодо кредитування у російських рублях, на житлові кредити на початок 2009 року припадало 29%, у тому числі по іпотечному житловому кредитуванню – 23,5%. За період 2006–2008 років обсяг іпотечного кредитування в нацвалюті збільшився більш ніж у 35 разів, в іноземній – майже в 7,5.

Середня забезпеченість населення України житлом на початок 2009 року становила 22,8 кв. м загальної площі на одну людину, в той час як у розвинених країнах цей показник у де-

кілька разів вище. Якщо за період 2000–2008 років цей показник по Україні збільшився на 10%, то для порівняння в Росії – майже на 15%. Таке повільне зростання показника середньої забезпеченості житлом населення країни відбувається до того ж на фоні стрімкого скорочення населення країни.

Для Росії і України досить типовим явищем є зосередження фінансових ресурсів у столицях, і як наслідок, там будується 20% житла і більше, а в Казахстані – 36% побудованого житла припадає на північну й південну столиці – Астану і Алмати. Це не могло не вплинути на статистику введення житла в сільській місцевості (рис. 3) [1–5]. Серед чотирьох країн у 2009 році Україна демонструвала найнижчий показник – 19% від загальної кількості введеного житла. І якщо зниження цього показника в Білорусі може мати якесь логічне пояснення, то Україна знов залишається винятком з правила. На нашу думку, це свідчить про повну відсутність державної політики у напрямку підтримки села, низький життєвий рівень сільського населення.

Про те, що Україна будує переважно для заможних, а не для тих, хто має потребу в житлі, свідчить також середній розмір квартир нового побудованого житла (рис. 4), де Україна є фактично «лідером», стабільно збільшуючи значення

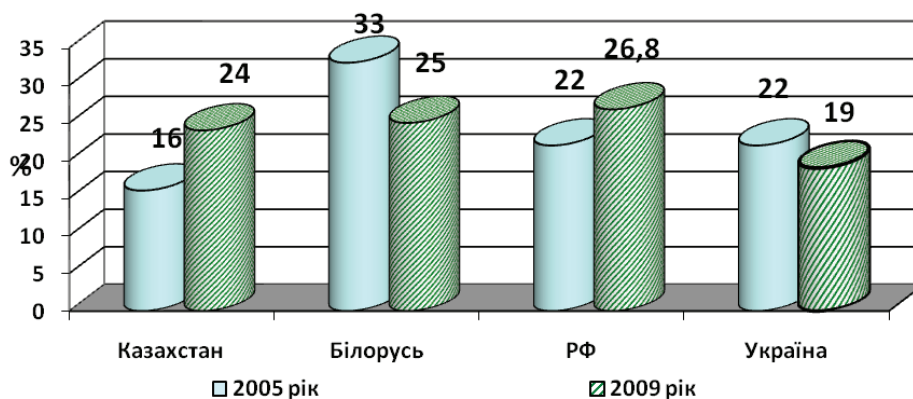


Рисунок 3. Частка введення житла в сільських населених пунктах

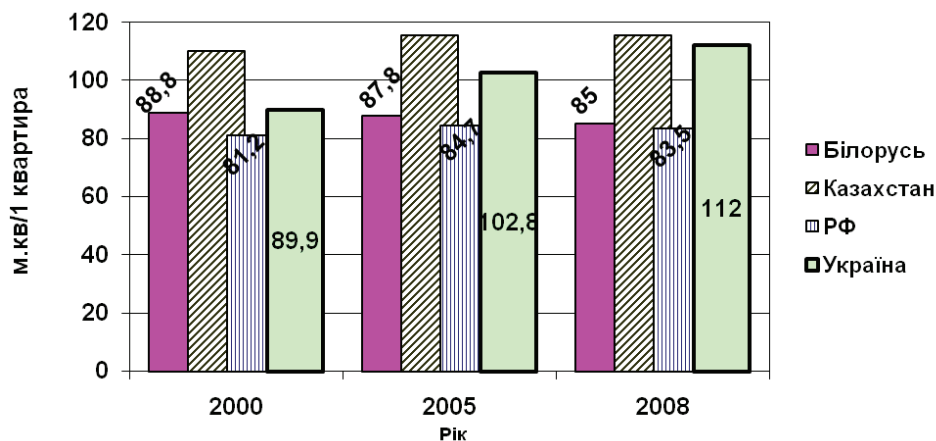


Рисунок 4. Середній розмір квартир нового побудованого житла (розраховано автором на основі даних офіційних державних статистичних джерел)

цього показника. Звісно, житло в казахстанських столицях чи українських обласних центрах будується переважно для заможних і за своїми характеристиками воно далеке від доступності житла в Україні, низького впливу реалізації державних житлових програм так званого соціального чи наближеного до нього. Це ще одна ознака відсутності державної політики щодо підвищення для певних соціальних верств населення на загальний стан житлового будівництва. Звісно, це могло б свідчити про зростання добробуту населення, але це не про Україну, адже криза чітко продемонструвала, чого вартий «добробут» більшості її населення.

Ситуація з будівництвом житла в Україні потребує негайних і кардинальних змін. Адже відсутність житла та надії на його отримання посилюють демографічну кризу, еміграційні процеси серед найбільш активної частини трудових кадрів, знижують привабливість країни для проживання, ускладнюють міграцію населення всередині країни в рамках нового працевлаштування.

Таке відставання України у відносних показниках будівництва житла в порівнянні навіть із сусідніми пострадянськими країнами свідчить про відсутність ефективного державного управління економікою в цілому і житловою сферою зокрема. Немає чіткої стратегії щодо розвитку будівельного сектору. Політична нестабільність в країні цілком логічно віддзеркалюється на стані економіки. За 19 років існування незалежної України Верховна Рада фактично так і не спромоглась прийняти Житловий кодекс. Напрацювання одного уряду не отримують логічного розвитку наступним, який приходить йому на зміну. Існуючий до кризи великий попит на житло мав би привести до відповідного зростання пропозиції житла, проте в Україні цього не відбувалось через відсутність політики стимулювання пропозиції, через монополізованість будівельного ринку.

Якщо порівнювати державну політику розглянутих країн в житловій сфері, виявляється, що однозначно спільною рисою є провадження з боку урядів країн політики стимулювання попиту, яка перш за все зводилась до стимулювання іпотеки.

Житлова політика Білорусі відрізняється тією особливістю, що кількість пільгових кредитів у складі кредитних ресурсів, які спрямовані на будівництво житла, домінують — вони становлять 95% від загальної суми кредитів. За рахунок банківських кредитів з 2005 по 2009 рік в середньому було забезпечено 45% введення житла в експлуатацію. В основному інвестування в галузі будівництва житла відбувалося на позабюджетні джерела — у 2009 році за рахунок коштів інвесторів було відбудовано 86% житла [6].

У Білорусі найбільш затребуваними позиками на сьогодні залишаються саме пільгові кредити на житло під 1–5%. Причому, незважаючи на загальну тенденцію зниження процентних ставок по всіх кредитах, попит на найдешевші кредити не тільки не згасає, а, навпаки, збільшується. З початку 2010 року процентні ставки на житлові комерційні кредити і споживчі кредити в ряді банків знизилися на 5–7

процентних пунктів. Частка кредитів на житло на загальних підставах також скоротилася більш ніж на 5 процентних пунктів — з 24,8% на початок року до 19,2% в жовтні. У той же час частка пільгових кредитів за десять місяців 2010 року збільшилася з 75,2% до 80,8% від загальної кількості кредитів на фінансування нерухомості.

Через зростання пільгового кредитування збільшується в цілому заборгованість по кредитах на нерухомість і загальна кредитна заборгованість населення перед банками. Якщо на початок 2009 року заборгованість населення по кредитах на нерухомість становила 6 трлн. 835,4 млрд. рублів, то на 1 січня 2010 року вона зросла до 10 трлн. 394,9 млрд. рублів, а на 1 жовтня вже становила 14 трлн. 231,2 млрд. рублів. [6]

На думку експертів, у Білорусі зростання пільгового кредитування пов'язане зі збільшенням обсягів житла, що вводиться, і в тому числі для пільгової категорії населення. При подальшому збільшенні темпів будівництва (відповідно до планів уряду для пільговиків буде будуватися близько 70% житла) попит на пільгові кредити також буде зростати.

На сьогодні головне завдання, яке переслідує концепція будівництва комфортного і доступного житла для населення Білорусі, — це створення механізмів фінансування будівництва житла, які зможуть замінити пільгове кредитування, не поступаючись йому. В Білорусі інтенсивно набирає обертів обсяг будівництва житла індивідуальними забудовниками. Загальна частка інвестицій на нього від загальної суми становить 21–26%. За 2009 рік індивідуальні забудовники побудували 1,93 млн. кв. м житла [2].

У Білорусі в будівництві доступного житла ставка робиться на великопанельне домобудівництво за сучасними європейськими стандартами. За планом, за 2011 рік будуть модернізовані 14 діючих підприємств і відновлені 8 підприємств великопанельного домобудівництва. Комплексна програма з будівництва, проектування, реконструкції енергоефективного житла в Білорусі на період з 2009 по 2010 рік і в перспективі до 2020 року передбачає, що в 2020 році буде зводитися виключно енергоефективне житло.

В Україні відсутність ефективного державного управління будівельною галуззю та контролю самими учасниками ринкових відносин вже давно призвели до масової корупції, яка розпочинається на стадії отримання дозволу на земельну ділянку і саме будівництво і закінчується здачею об'єкта в експлуатацію. Це підтверджують і багаточисельні опитування населення країни, і міжнародні рейтинги України. Економічні наслідки корупції величезні — це зростання витрат бізнесу і недоступність житла, гальмування економічного зростання, нецільове використання бюджетних коштів, зниження рівня добробуту людей, падіння міжнародного авторитету країни, погіршення інвестиційної привабливості економіки, особливо з боку іноземних інвесторів, переважно не готових працювати за такими правилами.

У рейтингу Transparency International рівень корупції оцінюється за шкалою від 0 до 10 балів, в якій 0 означає тотальну

корумпованість держави, а 10 – фактичну відсутність корупції. У 2010 році Україна отримала – 2,4 бали. Будь-який результат нижче трьох балів вважається «ганьбою для нації», яка змушена жити в тотально корумпованій країні. У зв'язку з тим, що Україна за рівнем корупції опинилася по сусідству з «банановими» республіками (Камерун, Еквадор, Кенія, Сьєра-Леоне, Східний Тимор, Зімбабве) та іншими пострадянськими країнами, реальна боротьба з корупцією має стати головним національним проектом нинішньої влади [7].

Стабілізація ситуації із будівництвом житла в Україні крім усунення корупції на всіх штабелях влади, особливо при отриманні земельної ділянки під забудову та дозвільних документів, потребує кардинальних заходів в державному регулюванні цієї проблеми, яка має знаходити рішення у таких напрямках:

- підвищення рівня життя населення до показників, які дозволять людині будувати або орендувати житло самостійно або при державній підтримці;
- створення умов для зниження вартості житла при задовільній його якості та збільшення обсягів будівництва житла до загальноприйнятих норм – до 1 кв. м на людину в рік;
- децентралізація державної влади та залучення учасників ринкових відносин до участі в прийнятті рішення шляхом започаткування інституту саморегулювання;
- поетапне впровадження такої системи забезпечення населення житлом, яка передбачає партнерську участь держави і громадян в розв'язанні житлової проблеми;
- сприяння будівництву приватними компаніями житла економ-класу;
- запровадження на законодавчому рівні практики вилучення з обсягу доходів фізичних осіб, що підлягають оподаткуванню, коштів, спрямованих на будівництво (придбання) житла економ-класу.

Цілком логічно, що ті країни СНД, які на державному рівні швидше адаптували нормативно-правове регулювання житлового будівництва до умов ринку, ніж Україна, добилися кращих успіхів. Передовсім необхідно розгорнути та повною мірою реалізувати заходи, передбачені всіма діючими на цей час державними і регіональними програмами з питань будівництва доступного житла за рахунок місцевих та державного бюджетів. Чи не найважливішою складовою проблеми є відсутність відкритого ринку земельних ділянок.

Не менш важливо забезпечити сегментування ринку житла з урахуванням платоспроможності всіх категорій громадян, використовуючи особливі механізми регулювання як попиту, так і пропозиції, у кожному сегменті:

- сегмент соціального житла (житловий фонд соціального призначення), службове житло і житло загального користування;
- сегмент доступного житла (будівництво або придбання) яке здійснюється при державній підтримці;
- ринковий сегмент будівництва якісного житла.

Як відомо, в тих же США середньостатистична сім'я проживає в одній квартирі приблизно 7–8 років, кожний раз змінюючи квартиру по причині бажання придбання більш якісно-

го житла або через престижність району проживання, його наближеності до центру, до роботи, до зелених масивів та інше. За таких умов одна побудована квартира або будинок дають поштовх в покращенні житлових умов декількох сімей.

Головною проблемою державного регулювання є проблема міри втручання держави в дію ринкових механізмів, які формують економічне середовище розвитку будівельного бізнесу, діяльність окремої галузі економіки, інноваційної політики тощо. В сучасних умовах розвитку суспільства проблема державного контролю та нагляду в галузі будівництва набуває важливої теоретичної і практичної значимості. Система державного та громадського контролю, яка охоплювала сфери виробництва, фінансової діяльності, за останні роки суттєво змінилася. Кардинальних змін зазнала сама система функціонування будівництва. За таких умов державне управління виявилось неефективним і має бути доповнене механізмом саморегулювання – контролем самих учасників будівельного ринку [8–10].

Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо сприяння будівництву» від 16 вересня 2008 року, Закон України «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва» від 25 грудня 2008 року, Постанова Кабінету Міністрів України Про «Порядок прийняття в експлуатацію закінчених будівництвом об'єктів» від 8 жовтня 2008 року та внесені зміни до Закону України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» забезпечили лише часткове зменшення рівня державного регулювання господарської діяльності, встановлення єдиних вимог до порядку видачі документів, прозорості, обмеження тривалості процедури видачі документів дозвільного характеру в певній мірі змінили правове регулювання будівництва, але принципово не покращили ситуацію на будівельному ринку. Зазначені державні акти не вирішують кардинально проблему відсторонення державного чиновника від одноосібного прийняття рішення (корупції) на стадіях отримання земельної ділянки, дозволу на будівництво, ліцензії тощо, а лише усувають окремі недоліки існуючої системи.

Слід пам'ятати, що будівельна галузь є одночасно і резервом, який необхідно задіяти як інструмент відродження економіки країни, що здійснювало багато розвинених країн після фінансової кризи 2008 року.

Висновки

В Україні будується на одного мешканця 0,17–0,22 кв. м житла в рік, що в декілька разів менше, ніж в Білорусії, Росії і Казахстані, проте і ці країни СНД навіть близько не наближаються до показника міжнародного стандарту – не менше 1 кв. м на людину в рік. Україна навіть у порівнянні з пострадянськими країнами суттєво відстає по всіх показниках.

За роки незалежності Білорусія і Казахстан практично наблизилися до рекордного показника будівництва житла 1987 року, Росія в 2008 вийшла на рівень 88% від показника

1987 року, Україна – лише на рівень 49,4%, а в 2009 році – на 30,1% від показника 1987 року. В кризовий 2009 рік в Білорусії будівництво житла зросло на 12,7%, в Росії і Казахстані скоротилися на 6,5%, в Україні скорочення становило 39%. Це свідчить про те, будівельний комплекс країни має ознаки системної кризи і виявився досить вразливим на прояви зовнішніх факторів (2008–2009), як і економіка в цілому.

Новоприйняті зміни до законів України та нові закони щодо послаблення наслідків світової економічної кризи в будівництві, низка прийнятих нормативних документів щодо спрощення дозвільних процедур принципово ситуацію на ринку не змінили. Це підтверджується статистичними даними будівництва житла в першому півріччі 2010 року, коли було побудовано нового житла лише 1,61 млн. кв. м.

Для Росії, України і Казахстану характерним явищем є зосередження фінансових ресурсів у столицях, і як наслідок, там будується 20% житла і більше. Україна є «антилідером» щодо сільського будівництва.

Усі чотири країни, які досліджувалися, здійснювали стимулювання попиту на житло, розвиваючи іпотечні системи. Проте такі вражаюче негативні «досягнення» в розвитку будівельного сектору, як Україні, не демонструвала жодна з країн. Білоруська житлова політика відрізняється особливостями адміністративного втручання та значно більшим соціальним навантаженням. У Росії дуже широко розробляються та заповоджуються найрізноманітніші програми фінансування будівництва житла на місцевому рівні. В Казахстані досить авторитарний стиль керівництва з боку президента країни сприяє формуванню певної відповідальності і зацікавленості місцевої влади в розвитку регіонів. Лише в Україні – ані відповідальності за бездіяльність місцевої владної «еліти», що породжує корупцію і знижує інвестиційну активність в регіоні, ані фінансування державних програм щодо будівництва соціального житла, ані чітких правил гри на будівельному ринку, ані

будь-яких кроків щодо стимулювання пропозиції. Все це спостерігається на фоні монополізації будівельного сектору і значно нижчого рівня життя населення України в порівнянні з країнами, що аналізувалися. Це пояснює надзвичайно низькі досягнення України по багатьох критеріях та принципові перекоси в розвитку житлового сектору.

Література

1. Статистический ежегодник 2010 / Национальный статистический комитет Республики Беларусь, Минск, 2010. – 582 с.
2. Инвестиции и строительство в Республике Беларусь: Статистический сборник. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь, Минск, 2010. – 240 с.
3. Строительство в республике Казахстан. Статистический сборник / Под редакцией А.А. Смаилова. – Астана, 2010 – 126 с.
4. Федеральная служба государственной статистики РФ. Электронный ресурс. Режим доступа: www.gks.ru
5. Офіційний сайт Держкомстату України. Електронний ресурс. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
6. В Беларуси на строительство жилья за 2010 год будет затрачено более Br12,6 трлн. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://novostrojka.by/news>
7. В Украине по-прежнему зашкаливает уровень коррупции. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://go-rod.dp.ua/news/news.php>
8. Федоренко В.Г., Тугай А.М., Гойко А.Ф., Джабейло В.Б. // Концепція стратегії розвитку будівельного комплексу України на період до 2015 року / Економіка та держава. – 2007. – №1. – С. 4–7.
9. Суркова Ю. Самоврядні організації як модель державно-суспільного партнерства на будівельному ринку України // Вісник КНТЕУ. 2009. – №1. – С. 25–35.
10. Матеріали круглого столу УДА та МЦПК. Саморегулювання будівельників як спосіб протидії «Еліта-центрам» // Будівництво України. – 2007. – №10. – С. 9–10.

О.А. СТАРОВОЙТЕНКО,
к.т.н., професор, МФПА

Оздоровчий туризм

Запропонована нова класифікація видів оздоровчого туризму, що визначає тенденції його розвитку в умовах глобалізації.

Предложена новая классификация видов оздоровительного туризма, определяющая тенденции его развития в условиях глобализации.

New recreational tourism types' classification determining development of recreational tourism in globalized world is offered.

Постановка проблеми. Класифікацію видів оздоровчого туризму доцільно розглядати з точки зору таких форм участі

конкретної особи, як споглядання, вивчення, участь. Цей вид туризму, як було обґрунтовано в роботах [1, 2], визначається діяльністю підсистеми «потреба – інтерес – мотив – ресурс».

Перша частина системи класифікації підвидів оздоровчого туризму в підсистемі «потреба – інтерес – мотив» визначається такими параметрами, як потреба в: повноцінному житті (оптимальний склад повітря, температурних параметрів і тому подібне); їжі і усуненні її дефіциту; усуненні спраги і так далі; сексуальному життю; самозбереженні; рухах, діях діяльності; біологічному і психічному здоров'ї.

Очевидно, що види оздоровчого туризму, як і усі інші його види, необхідно розглядати передусім у міжнародному аспек-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ті, тому класифікація видів оздоровчого туризму має спочатку відповідати міжнародній системі рекреації. В цьому випадку підвиди оздоровчого туризму мають бути представлені так, щоб вони, по-перше, повністю задовольняли всі країни світової спільноти, що розвивають національний туризм цього виду, а по-друге, дозволяли б розвивати і доповнювати його з урахуванням рекреаційної системи тієї або іншої країни.

Друга частина системи класифікації складніша. Вона має бути детермінована в контексті відповідних рекреаційних ресурсів.

Проте вона може бути легко вирішувана, якщо незалежно від рекреаційних ресурсів тієї або іншої країни або рекреаційних ресурсів світової спільноти, класифікацію видів оздоровчого туризму визначати, спираючись на види діяльності, а не на рекреаційні ресурси. Види діяльності, як правило, пов'язані із задоволенням тих або інших потреб індивіда із залученням цих рекреаційних ресурсів.

Метою статті є застосування немедикаментозних методів лікування, безпосередньо пов'язаних із підвидами туризму, які торкаються оздоровлення окремих ділянок організму людини.

Виклад основного матеріалу. Будь-які види діяльності, залежні від рекреаційних ресурсів, у міжнародному масштабі систематизуються більше 150 років, і їх розвиток безперервно поповнюється існуючими системами класифікації, частково, наприклад, Універсальною десятиковою класифікацією (УДК) [14].

Застосовуючи це положення не лише для класифікації видів оздоровчого туризму, а й для класифікації інших видів туризму, де це положення можливе і доцільне, ми отримуємо узагальнений підхід до представлення видів туризму у рамках міжнародної системи класифікації, в якій кожен однаковий вид туризму матиме одне і те ж позначення. Це позначення, доповнене географічними параметрами місця здійснення, однозначно показуватиме розвиток або присутність цього виду туризму в міжнародному масштабі на територіях тих країн світової спільноти, які можуть цей вид туризму надати.

Це принципове положення розвитку системи класифікації туризму, вказаної вище, є базовим методологічним положенням подальшого розвитку систем класифікації в туризмі.

Як відзначалося раніше, класифікацію видів оздоровчого туризму доцільно розглядати з точки зору таких форм участі конкретної особи, як споглядання (для цього виду правильніша форма – перебування (П)), вивчення, участь.

1.1. Оздоровчий типу «П». Підвиди цього виду туризму пов'язані з такою формою оздоровлення, яка не припускає активних форм діяльності туриста. Вона орієнтована на перебування конкретної особи в таких природних умовах, які сприяють проведенню оздоровчих процедур для будь-якої людини у напрямі поліпшення його самопочуття, лікування різних видів хвороб або загального оздоровлення за рахунок застосування природних чинників без застосування лікувальних процедур. Підвиди цього виду включають:

1.1.1. Перебування в соляних печерах.

1.1.2. Проживання біля моря.

1.1.3. Проживання в горах.

1.1.4. Проживання біля озер.

1.1.5. Перебування і лікування біля гарячих джерел.

1.1.6. Перебування і лікування в грязьових озерах і так далі.

1.2. Оздоровчий типу «І» практичного значення, на нашу думку, не має, оскільки вивчення або навчання туриста різній техніці оздоровлення може мати місце тільки на практиці.

1.3. Оздоровчий типу «У» – пов'язаний з безпосередньою участю в процедурах оздоровлення і лікування. Диференціюється на оздоровчий туризм, пов'язаний з безпосереднім застосуванням медикаментозних процедур лікування (1.3.1), і на оздоровчий туризм, що виключає застосування немедикаментозних процедур (1.3.2).

1.3.1.1–1.3.1.17. Види оздоровчого туризму типу «У», пов'язані з безпосередньою участю в процедурах медикаментозного лікування, приведені в таблиці. Всі підвиди цього виду туризму мають загальне позначення: «Туризм, пов'язаний з лікуванням в сфері...». В таблиці представлені лише відповідні підвиди, в тому числі з кодами УДК.

Види оздоровчого туризму, пов'язані безпосередньо з участю туристів у медикаментозному лікуванні

№ п/п	Загальна частина, що означає підвид туризму	Сфера діяльності підвиду туризму	Код УДК
1.3.1	Туризм, пов'язаний з лікуванням в сфері«	Загальна фізіологія і гігієна	612; 613
1.3.2	–/–	Гастроентерологія	612.3
1.3.3	–/–	Нейрофізіологія і фізіологія	612; 613
1.3.4	–/–	Сексологія	613.8
1.3.5	–/–	Фармакологія, терапія, токсикологія, санітарія	614
1.3.6	–/–	Патологія і клінічна медицина	616
1.3.7	–/–	Отоларингологія	616.2
1.3.8	–/–	Проктологія	616.3
1.3.9	–/–	Нефрологія	616.6
1.3.10	–/–	Офтальмологія	616.7
1.3.11	–/–	Неврологія	616.8
1.3.12	–/–	Психіатрія і сексопатологія	616.89
1.3.13	–/–	Хірургія, ортопедія, офтальмологія	617
1.3.14	–/–	Ортопедія	617.3
1.3.15	–/–	Гінекологія і акушерство	618

1.3.2. Види оздоровчого туризму типу «У», що виключають застосування медикаментозних процедур, мають певну специфіку, яка полягає в тому, що практично в кожній країні можна виявити види оздоровчого туризму, які, проте, можуть не бути в інших країнах. Як початкова класифікаційна ознака загальної для всіх країн світової спільноти, застосовної для класифікації видів оздоровчого туризму, медикаментозних процедур, що виключають застосування, класифікацію процедур оздоровлення, що стосуються організму людини в цілому, окремих ділянок організму або його функціональних систем представляється доцільним розглядати в наступному виді:

1.3.2.1. Види оздоровчого туризму, що виключають застосування медикаментозних процедур і що стосуються організму людини в цілому, включають:

- 1.3.2.1.1. Пішохідний туризм.
- 1.3.2.1.2. Зимовий туризм на санях.
- 1.3.2.1.3. Лижний туризм.
- 1.3.2.1.4. Катання на лижах.
- 1.3.2.1.5. Розважальні прогулянки по воді.
- 1.3.2.1.6. Катання на водних велосипедах.
- 1.3.2.1.7. Ігри і відпочинок на відкритому повітрі.
- 1.3.2.1.8. Ігри на природі і на пляжах.
- 1.3.2.1.9. Ігри з моделями наземних транспортних засобів.
- 1.3.2.1.10. Ігри з моделями водних транспортних засобів (моделями кораблів, човнів).
- 1.3.2.1.11. Ігри з літаючими моделями (моделями літаків і інше).
- 1.3.2.1.12. Рухливі ігри і ігри на спритність із спеціальними снарядами.
- 1.3.2.1.13. Ігри з м'ячем.
- 1.3.2.1.14. Участь в кросах.
- 1.3.2.1.15. Участь в спортивному орієнтуванні.
- 1.3.2.1.16. Гірськолижний туризм.
- 1.3.2.1.17. Подорож на байдарках.
- 1.3.2.1.18. Подорож на каное.
- 1.3.2.1.19. Подорож на каяках.
- 1.3.2.1.20. Подорож на катамаранах.

1.3.2.1.21. Туризм, орієнтований на застосування профілактичних процедур оздоровлення за допомогою мінеральних ванн, у тому числі [4]:

- 1.3.2.1.21.1 – соляні ванни;
- 1.3.2.1.21.2 – лужні ванни;
- 1.3.2.1.21.3 – рапні ванни.
- 1.3.2.1.22. Туризм, орієнтований на застосування профілактичних процедур оздоровлення за допомогою ароматичних ванн, у тому числі:
- 1.3.2.1.22.1 – хвойні ванни;
- 1.3.2.1.22.2 – соляно-хвойні ванни;
- 1.3.2.1.22.3 – з настоєм сіна.

1.3.2.1.23. Туризм, орієнтований на застосування профілактичних процедур оздоровлення за допомогою газових ванн, у тому числі:

- 1.3.2.1.23.1 – вуглекислі ванни;

1.3.2.1.23.2 – сірчановодневі ванни;

1.3.2.1.23.3 – кисневі ванни;

1.3.2.1.23.4 – перлинні ванни;

1.3.2.1.23.5 – радонові ванни.

1.3.2.1.24. Туризм, орієнтований на застосування профілактичних процедур оздоровлення за допомогою комбінованих водних процедур, у тому числі:

1.3.2.1.24.1 – гімнастика під водою;

1.3.2.1.24.2 – душ-масаж;

1.3.2.1.24.3 – вібраційні ванни.

1.3.2.1.25. Туризм, орієнтований на застосування профілактичних процедур оздоровлення за допомогою лазень, купань і обмивань.

1.3.2.1.26. Пелоїдний туризм, орієнтований на застосування профілактичних процедур оздоровлення за допомогою бруду, в тому числі:

1.3.2.1.26.1 – неорганічний грязі, в тому числі:

1.3.2.1.26.1.1 – лиманові грязі;

1.3.2.1.26.1.2 – морський грязі;

1.3.2.1.26.1.3 – материкові грязі;

1.3.2.1.26.1.4 – ключові грязі;

1.3.2.1.26.2 – органічний грязі, в тому числі

1.3.2.1.26.2.1 – сапропелі;

1.3.2.1.26.2.2 – читин: (два види грязі (сапропелі і читин) утворюються на дні лиманів, морів і материкових озер;

1.3.2.1.26.3 – торф'яні грязі;

1.3.2.1.26.4 – змішані види пелоїдів;

1.3.2.1.26.5 – продукти вивітрювання порід – каолін, глина;

1.3.2.1.26.6 – сопкові грязі.

На додаток до даних видів оздоровлення слід віднести і особливий вид оздоровлення, що прогресує нині, особливий вид оздоровлення, що стосується застосування водних процедур (так звана SPA – терапія) як мета туристської подорожі. Ці процедури, що іменуються сьогодні як процедури SPA-терапії, були відомі досить давно. Значна частина з них вказана в пунктах 1.3.2.1.21–1.3.2.1.26. У той же час ми вважаємо за доцільне виділити в розділ SPA-терапії і ряд інших процедур, що отримали розвиток останнім часом або вживаних в окремих регіонах давно, але не відомих широкому колу туристів.

1.3.2.1.27. Туризм, орієнтований на отримання процедур SPA-терапії, в тому числі по видах [5]:

1.3.2.1.27.1 – гарячі процедури, в тому числі:

1.3.2.1.27.1.1 – сухе м'яке обгортання;

1.3.2.1.27.1.2 – расул;

1.3.2.1.27.1.3. сераїл;

1.3.2.1.27.1.4. японська соляна лазня;

1.3.2.1.27.2 – холодні процедури, в тому числі:

1.3.2.1.27.2.1 – кріотерапія;

1.3.2.1.27.2.2 – крижаний фонтан;

1.3.2.1.27.2.3 – крижаний грот;

1.3.2.1.27.3 – водні процедури, в тому числі:

1.3.2.1.27.3.1 – гарячий SPA-басейн;

1.3.2.1.27.3.2 – плавання в гідробасейні;

- 1.3.2.1.27.3.3 – гідромасаж;
- 1.3.2.1.27.3.4 – шотландський душ;
- 1.3.2.1.27.3.5 – душ Віші;
- 1.3.2.1.27.3.6 – ай чи;
- 1.3.2.1.27.3.7 – «поточний звук»;
- 1.3.2.1.27.3.8 – терапія кнейпа;
- 1.3.2.1.27.3.9 – ватсу;
- 1.3.2.1.27.3.10 – педідарій;
- 1.3.2.1.27.4 – мануальні процедури, в тому числі:
- 1.3.2.1.27.4.1 – обгортання;
- 1.3.2.1.27.4.2 – сольове (мильне скрабування);
- 1.3.2.1.27.4.3 – чакротерапія;
- 1.3.2.1.27.5 – релаксаційні процедури, в тому числі:
- 1.3.2.1.27.5.1 – медитація;
- 1.3.2.1.27.5.2 – звукова терапія;
- 1.3.2.1.27.5.3 – кольоротерапія;
- 1.3.2.1.27.5.4 – дзен-сад.

Вказані види оздоровчого туризму, орієнтовані на отримання описаних процедур, мають комплексну дію на організм людини. В результаті їх застосування досягається позитивний ефект по багатьох напрямках функціональної діяльності. Наприклад, застосування сірчановодневих ванн відновлює порушену рівновагу між симпатичними і парасимпатичними відділами нервової системи, діяльністю серця і інших внутрішніх органів, що відає, судинною системою, обміном речовин [4]. Застосування вуглекислих ванн полегшує роботу серця, чинить вплив на периферичні судини і діяльність серця, чинить вплив на функцію печінки і обмін жирів, знижує рівень холестерину в крові, зменшує вміст цукру, покращує діяльність шлунково-кишкового тракту [4]. Грязьові аплікації комплексно впливають на основні функції організму – кровообіг, дихання, обмін речовин, виділення і так далі [4].

Тому ці підвиди туризму, що мають багаточислові характеристики, мають отримувати як можна більше поширення.

Приведена класифікація видів туризму, орієнтована на застосування профілактичних процедур оздоровлення за допомогою комбінованих водних процедур, бруду ванн, SPA-терапії, може викликати заперечення в тому сенсі, що окремі процедури, вказані в класифікації, включені в різні групи. На наш погляд, класифікація в цих розділах відбиває, до певної міри, історичний аспект становлення і розвитку вказаних процедур і, як наслідок цього, історичні аспекти розвитку туризму.

Види туризму, орієнтовані на отримання вказаних вище процедур, одночасно формують види оздоровчого туризму, що виключають застосування медикаментозних процедур і що стосуються функціональних систем організму людини. Можлива така класифікація видів туризму вказаної групи:

1.3.2.3. Види оздоровчого туризму, що виключають застосування медикаментозних процедур і що стосуються функціональних систем організму людини, включають:

- 1.3.2.3.1 – оздоровлення центральної нервової системи;
- 1.3.2.3.2 – оздоровлення серцево-судинної системи;
- 1.3.2.3.3 – оздоровлення системи кровообігу;

- 1.3.2.3.4 – оздоровлення опорно-рухової системи;
- 1.3.2.3.5 – оздоровлення сечостатевої системи;
- 1.3.2.3.6 – оздоровлення видільної системи;
- 1.3.2.3.7 – оздоровлення дихальної системи;
- 1.3.2.3.8 – оздоровлення гормональної системи;
- 1.3.2.3.9 – оздоровлення системи обміну речовин;
- 1.3.2.3.10 – оздоровлення м'язової системи;
- 1.3.2.3.11 – оздоровлення імунної системи;
- 1.3.2.3.12 – оздоровлення ендокринної системи.

Ми не представляємо тут даних, що стосуються застосування тих або інших процедур немедикаментозної дії на організм людини, оскільки їх перелік дуже значний, що виходить за рамки справжньої роботи.

У той же час необхідно відмітити, що ця класифікація є універсальною, оскільки орієнтована на системне представлення організму людини за допомогою його функціональних підсистем. Вона не може бути оспорена, проте не виключає розробку в кожній країні відповідних процедур і методів лікування, які і формуватимуть конкурентоспроможні види туристських послуг з позицій єдиної класифікації.

У результаті надання туристських послуг вказаних вище типів формується значний пласт напрямів туристської діяльності, який, маючи певну спільність з точки зору класифікації, відкриває перед різними країнами конкретні напрями діяльності по розвитку вказаних видів.

Види туризму першої і другої груп, що стосуються застосування немедикаментозних методів лікування, безпосередньо пов'язані з підвидами туризму, які торкаються оздоровлення окремих ділянок організму людини.

1.3.2.2. Види оздоровчого туризму, що виключають застосування медикаментозних процедур і що стосуються окремих ділянок організму людини, носять специфічний характер і не розглядаються в даній роботі.

Висновки

Ця класифікація, як і всі наступні, не претендує на повноту представлення всіляких видів туризму. Її можна розвивати і доповнювати. Головною особливістю цієї класифікації видів оздоровчого туризму є її відкритість для подальшого розвитку з позиції нового виду туризму, що з'являється в цій сфері в будь-якому соціоекономічному просторі.

Література

1. Старовойтенко О.А. Принципи систематизації видів туризму // Економіка України. – Київ, №5, 2002. – С. 44–48.
2. Старовойтенко О.А. Класифікація видів туризму за підставами «потреба – інтерес – мотив» // Вісник університету. – М.: ГУУ – 2008. – №5(15). – С. 117–123.
3. УДК. Універсальна десятикова класифікація. Том II / 3. Філософія. Релігія. Громадські науки / Гл. ред. Арській Ю.М., ВІНІТИ РАН. – М., 2002. – 323 с.
4. Алтимишев А.А. Природні цілющі засоби. 2-е видавництво БІШКЕК, «Киргизстан», 1991. – 352 с.

Б. Креббин–Бэйли Д. SPA–терапія в індустрії краси. Методика процедур, експлуатація устаткування, програми навчання SPA–ме–

неджменту / Д. Креббин–Бэйлі, Д. Харкан, Д. Харрингтон; [пер. з англійського В.Е. Бельченко]. – М.: Рипол – Класик, 2008. – 304 с.

Н.В. СЕМЕНЧЕНКО,
к.е.н., доцент, КПІ

Керування процесом реструктуризації підприємства

Для визначення доцільності розукрупнення великого підприємства та аналізу можливих наслідків цієї процедури пропонується динамічна модель [1, 2] у вигляді зведеної до форми Коші системи чотирьох звичайних диференціальних неоднорідних рівнянь зі сталими коефіцієнтами.

Для определения целесообразности разукрупнения большого предприятия и анализа возможных последствий этой процедуры предлагается динамическая модель [1, 2] в виде возведенной к форме Коши системы четырех обычных дифференциальных неоднородных уравнений с постоянными коэффициентами.

For expedience determination of breaking up into smaller units of large enterprise and analysis of possible consequences of this procedure a dynamic model is offered as taken one to the form Koshi of the system of four ordinary differential heterogeneous equations with permanent coefficients.

Постановка проблеми. До початку 60–х років країни з плановою економікою могли із задоволенням констатувати значне економічне зростання. Великі підприємства, що використовували прості технології і випускали обмежений асортимент нескладних товарів, були цілком на рівні того часу. Оскільки споживачі незмінно віддавали перевагу одним і тим же товарам, можна було використовувати переваги, які давало великомасштабне виробництво, адже собівартість кожної одиниці продукції падала із збільшенням їх кількості.

Проте існує певна межа розвитку великомасштабного виробництва, зайнятого випуском простих товарів. Воно виправдовує себе до певного моменту, після якого собівартість збільшується разом зі зростанням обсягів продукції. Цей етап і служить для визначення оптимального розміру підприємства. Його досить складно визначити. Більш того, для кожної галузі буде існувати свій оптимальний розмір підприємства, який змінюється з часом в рамках однієї і тієї ж галузі.

У колишньому Радянському Союзі на підприємствах у середньому було зайнято близько однієї тисячі чоловік, а в колгоспах відповідно 500–600 чоловік. Якщо розглядати ці цифри виходячи зі стандартів ринкової економіки, то вони є надзвичайно високими. Не можна не зробити і ще один висновок: в умовах ринкової економіки конкуренція малих і середніх підприємств сприяє зниженню витрат виробництва і підвищує його рентабельність.

У країнах з плановою економікою влада приділяла значно більшу увагу створенню великомасштабного виробництва, ніж це роблять керівники приватних компаній у країнах з ринковою економікою, користуючись критерієм прибутковості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Економіст з Угорщини Ева Ерліх провела порівняльний аналіз розміру підприємств у різних країнах [3].

Її дослідження доводить, що в таких соціалістичних країнах, як Чехословаччина, НДР, Угорщина, Польща, приблизно половина робітників працювала на підприємствах, де зайнято більше 100 робітників. (Для порівняння: ця цифра складає для Австрії, Бельгії, Франції, Італії, Японії і Швеції лише 19%.)

Слід також врахувати, що в 1970 році в цих країнах з ринковою економікою 68% робочої сили було зайнято на підприємствах, де працювало від 10 до 500 робітників. У соціалістичних країнах ця цифра була вдвічі меншою і становила 34%.

Якщо порівняти підприємства державного сектору промисловості в Польщі з підприємствами розвинутих країн Заходу, стане очевидною ще одна різниця в їх розмірах. У середньому на кожному з підприємств Польщі в 80–х роках було зайнято приблизно 380 осіб, тоді як у країнах Заходу тільки 50 чоловік. Якщо узяти для прикладу ще одну країну з ринковою економікою, Південну Корею, то там на підприємствах з менш ніж 100 робітниками працювало 1/3 усіх зайнятих у промисловості людей, а відповідна цифра для Польщі становила 1/10.

Чим же можна пояснити ці відмінності в розмірах підприємств у країнах з плановою й ринковою економікою?

Одним із чинників є злиття після Другої світової війни дрібних підприємств у великі конгломерати в країнах Центральної і Східної Європи.

Другим чинником є та обставина, що під час правління Сталіна основна увага зверталася на розвиток важкої промисловості. На частку важкої індустрії в країнах з плановою економікою припадала значно більша частина всієї промисловості, ніж у більшості країн із ринковою економікою.

Ще одним чинником створення великомасштабних виробництв у важкій промисловості є технологічні причини. Проте досвід Італії по застосуванню міні–виробництв у сталеливарній промисловості свідчить про те, що невеликі підприємства теж можуть бути рентабельними.

Нарешті, відносно велике число великих підприємств у країнах з плановою економікою пояснюється тим, що в них панувала хибна теза, нібито широкомасштабне виробництво є синонімом ефективності. Насправді ж усе навпаки: ефективність падає, коли виробництво будь-якого продукту для потреб усього суспільства зосереджується на одному або декількох великих підприємствах. Це відбувається внаслідок того, що зникає конкуренція між ними, яка якраз і викликає зростання ефективності.

У країнах Центральної та Східної Європи ця ситуація ще більше загострювалася заборонами на імпорт. Наявність імпортованих товарів дала б покупцям і споживачам можливість вільного вибору, і, таким чином, навіть глобальні монополісти були б змушені відчувати на собі дію конкуренції. Досвід впевнено довів, що вільна торгівля між країнами є кращою антимонopolною політикою, яку може застосувати уряд.

Чим же можна все ж таки пояснити прагнення до гігантманії? Його можна обґрунтувати трьома головними чинниками.

По-перше, процес централізованого планування значно полегшується (хоча б на папері), якщо доводиться враховувати 1000 підприємств, на кожному з яких працює 1000 робітників, а не 10 тисяч підприємств, де на кожному в середньому працює 100 робітників (не кажучи вже про 100 тисяч підприємств зі штатом у 10 робітників). Крім того, в умовах планової економіки малі виробничі одиниці контролювати складніше. Тому, зокрема, на зміну окремим селянським господарствам прийшли великі колгоспи. Проте надії на те, що створення великих державних підрозділів у сільському господарстві викличе зростання продуктивності праці, не виправдалися. Коли селянин втрачає стимул у вигляді результатів своєї праці як власник землі, продуктивність сільського господарства падає. Це положення підтверджує досвід усіх країн, де завдання забезпечення населення сільськогосподарською продукцією покладені на безземельних сільськогосподарських робітників.

По-друге, гігантманію в країнах Центральної і Східної Європи можна пояснити прагненням підприємств до максимальної незалежності від постачальників. Ця обставина, до речі, в поєднанні з м'якими бюджетними обмеженнями також не перешкоджає роздуванню штатів з боку адміністрації підприємств.

Нарешті, по-третє, в країнах Центральної і Східної Європи відбувалося ігнорування сфери послуг, для якої характерні невеликі підприємства, а це, в свою чергу, підвищувало в цих країнах частку великих підприємств. Адже згідно з економічною теорією Маркса у сфері послуг не створюється додана вартість. Тому сфера послуг у країнах з плановою економікою залишалася недостатньо розвинутою. В них у середньому на частку сфери послуг припадало десь близько 20% від загальної доданої вартості, тоді як в країнах, що розвиваються, – 40%, а в розвинутих країнах Заходу з ринковою економікою ця частка становить майже 60%. Добре

розвинута система послуг в області транспорту, телекомунікації та доставки товарів, а також у банківській справі та страхуванні грає першочергову роль в ефективному використуванні економічного потенціалу країни. Сфера послуг забезпечує промисловим підприємствам комфортні умови праці, створює додаткові робочі місця, чим сприяє розв'язанню проблеми зайнятості.

Мета статті – запропонувати новий нетрадиційний механізм аналізу процедури реалізації розукрупнення великих підприємств

Виклад основного матеріалу. Досвід ряду країн з економікою перехідного періоду (Східна Європа, Латинська Америка, Азія) показує, що подолання спаду в економіці в той час, як державна підтримка великих підприємств змінюється їх приватизацією, відбувається шляхом зростання кількості малих приватних підприємств. Малі підприємства створюють робочі місця для тих виробників, що втратили роботу, і в умовах перехідного періоду можуть діяти більш ефективно. Причиною цього, перш за все, є втрата централізованих каналів фінансування виробництва і збуту продукції, які раніше використовувалися великими підприємствами. Для малих підприємств радикальні зміни в інфраструктурі зв'язків з навколишнім соціальним та економічним середовищем уже не виявляються такими складними, як для великих підприємств.

Розвиток малого і середнього підприємництва в Україні, що намітився в перші роки реформ, сповільнився в 1994 році, а в подальші роки за деякими показниками, наприклад за числом створюваних малих підприємств, спостерігався навіть спад. У той же час основна увага як громадськості, так і управлінських органів за необхідністю приділялася і продовжує приділятися реорганізації існуючих великих підприємств. Один із засобів об'єднання і спільного розв'язання цих двох тенденцій є заохочення розвитку малих приватних фірм, що виникають у результаті реорганізації великих підприємств, які були раніше державними.

Одного західного консультанта якось запитали: «Які проблеми реструктуризації українських підприємств, на вашу думку, найбільш актуальні?». Його відповідь можна перефразувати приблизно так: «А чи потрібна ця реструктуризація керівникам цих підприємств?». Дійсно, потрібно мати на увазі не потребу компаній у реформах, а факт свідомості цієї потреби керівниками [4].

Що стосується об'єктивної картини, то питань тут немає: сьогодні майже 80% підприємств потрапляють під формальні критерії банкрутства. Причому в критичний стан все частіше потрапляють так звані нові компанії, з тенденціями швидкого зростання обороту – вдвічі і більше разів на рік.

Проте, за оцінками фахівців, 85–90% суб'єктів ринку можуть підвищити ефективність роботи щонайменше на 20–30%, тобто мають достатній потенціал для подолання негативних тенденцій і самостійного виходу з кризового стану в конкурентоспроможний. Прикладами, що підтвер-

джують цю тезу, за експертними оцінками, на сьогодні виступають 10–15% компаній.

Звичайно, це нелегкий шлях. Належить вчинити черговий грандіозний стрибок, технологічний і управлінський. Адже за рівнем технології і українські (і російські) підприємства відстають від західних на 30–40 років, а по рівню організаційної свідомості – на всі 50–70. Причому цей стрибок підприємства вимушені робити поодиночі, адже в урядів обох країн яких загальних орієнтирів майбутньої модернізації як окремих галузей промисловості взагалі, так і окремих підприємств зокрема і дотепер немає.

До того ж приватизація без структурної реорганізації великих підприємств не забезпечує необхідного переходу до ринкових принципів функціонування. Недооцінка ролі малого бізнесу в минулі роки привела до створення певного типу підприємств, що виконують велику частину необхідних функцій самостійно, без залучення партнерів. Наприклад, ремонт устаткування, обслуговування складної обчислювальної техніки, ремонтно-будівельні роботи на підприємстві і багато інших. Це відбувається навіть у тих випадках, коли послуги цих підрозділів можна отримати від сторонніх фірм за більш низькими цінами і з кращою якістю.

Таким чином, сьогодні великі підприємства України (до речі, як і Росії), які традиційно сприймаються їх керівниками як неподільне ціле (що викликає підвищення витрат фінансових ресурсів на підтримку функціонування всіх ланок підприємства, зокрема, й малоефективних), можна розглядати як конгломерат великого числа потенційних нових малих підприємств.

На прикладі здійснення проекту реконструкції чебоксарського ПО «Промприбор» [3] можна побачити основні результати, проблеми й методи розв'язання цієї задачі, причому його досвід може бути корисним для аналогічних підприємств.

У 1989 році ПО «Промприбор» – типове підприємство Росії, що почало зазнавати наростаючі труднощі від недостатньо гнучкої роботи в нових умовах, приступило до своєї реструктуризації.

Розробниками проекту була поставлена мета розукрупнення чебоксарського ПО «Промприбор» і досягнення оптимального за розмірами і виконуваними функціями виробничо-фінансового холдингу АТ «Завод електроніки і механіки» (АТ «ЗЕІМ») – материнської фірми (МФ) з мережею малих фірм-партнерів, підвищення їх ефективності на основі капіталу ПО «Промприбор». Крім того, реструктуризація ПО мала привести до розв'язання більш локальних, але в той же час надзвичайно важливих для підприємства завдань:

- підвищити ринкову чутливість фірми до зовнішніх умов, що швидко змінюються;
- змінити мотивацію праці;
- зберегти робочі місця, забезпечити необхідну зайнятість.

На більш пізній стадії реалізації проекту (в 1994 році) були висунуті нові завдання:

- підвищити ефективність (конкурентоспроможність) не-ефективних підрозділів заводу;

- створити додаткові робочі місця;
- розширити спектр послуг, що надаються споживачам продукції МФ.

Серед проблем, з якими зіткнулися колектив і адміністрація заводу, можна виділити основні і, мабуть, типові для підприємств, що вирішили пройти цей шлях:

1. Як визначити оптимальний розмір підприємства?
2. Який ступінь свободи потрібно надати підрозділу фірми (статус центру фінансової відповідальності (ЦФО) чи окремої фірми з різним ступенем залежності), щоб не нашкодити виробництву МФ і дати вільно розвиватися новому підприємству?
3. До якої межі зберігати патронаж (опіку) нового підприємства, щоб посприяти підвищенню ефективності його роботи?
4. Як подолати нестачу керівників нових підприємств?
5. Як і чому вчити менеджерів нових підприємств і керівників ЦФО, а також співробітників, що обслуговують нові структури?
6. Як подолати негативне відношення працівників до процесу розділення і погіршення взаємостосунків між співробітниками, що виділяються, і тими, що залишаються в материнській? Як оцінити вартість власності, що передається новому підприємству, за відсутності ринкових цін (спотвореної вартості в офіційному обліку)?

Традиційно як достатньо ефективний інструмент аналізу доцільності виділення (з погляду МФ) і готовності до виділення (з позиції підрозділу, що виділяється) використовувалася експертна оцінка за наперед розробленими критеріями.

Проте цю проблему можна більш об'єктивно, а отже й успішніше, вирішити з використанням спеціального математичного алгоритму [1], що описує поведінку будь-якої фірми-виробника на будь-якому проміжку часу й дозволяє оцінювати її поточні витрати і прибуток.

Математичний алгоритм як інструмент аналізу доцільності та готовності до реструктуризації. Математичні моделі сучасної економіки базуються або на відомому рівнянні динамічного балансу Леонтьєва, яке в різних модифікаціях описує міжгалузеву залежність витрати – виробництво в макроекономіці [5], або використовують системи алгебраїчних рівнянь і нерівностей, здебільшого в складній нелінійній формі [6], які зводяться до задач умовної стохастичної оптимізації [7] і використовуються в мікроекономіці для моделювання виробничої діяльності окремих підприємств (фірм).

Тому потреба у створенні простих лаконічних моделей, що описують діяльність фірми в просторі виробництва – реалізація і дозволяють оперативно керувати цим процесом, давно назріла й настійливо вимагає свого розв'язання.

Як засвідчують практика виробничої діяльності фірми та її аналіз, чим більша деталізація розрахунків цієї діяльності, тим краща можливість як оперативного втручання в роботу фірми, так і її адекватного реагування на поточні зміни в умовах функціонування. Тому, наприклад, втручання у виробничий процес на місячних інтервалах часу помітно ефективніше, ніж на щоквартальних чи щорічних інтервалах (приводить до більших доходів і прибутків). Очікується, що

добовий аналіз і контроль виробничої діяльності забезпечать ще кращі результати.

Пропонується репрезентувати динаміку виробничої діяльності будь-якої фірми на інтервалі часу, що відповідає одному року, математичною моделлю [1] у вигляді неоднорідної системи чотирьох звичайних лінійних диференціальних рівнянь першого порядку зі сталими коефіцієнтами і нестационарною правою частиною

$$\begin{aligned}\dot{x}_1 &= x_2, \\ \dot{x}_2 &= k_1 \left(\frac{u}{\alpha_2} - x_2 \right) + k_2 [q - (x_1 - x_3)], \\ \dot{x}_3 &= x_4, \\ \dot{x}_4 &= k_3 (x_2 - x_4) - k_4 [q - (x_1 - x_3)].\end{aligned}\quad (1)$$

Тут x_2, x_4 – відповідно кількість товару, яка щодоби виробляється і реалізується. Ці величини першим і третім рівняннями системи пов'язані із загальною кількістю виробленого і реалізованого товару на момент часу t очевидними інтегральними співвідношеннями

$$x_1(t) = \int_0^t x_2(\tau) d\tau, \quad x_3(t) = \int_0^t x_4(\tau) d\tau. \quad (2)$$

Друге й четверте рівняння системи (1) описують відповідно швидкості виробництва і реалізації товару (кількість товару за одиницю часу – одну добу; точкою позначена операція диференціювання). Якщо ці швидкості додатні, то обсяги виробництва і реалізації зростають. Якщо швидкості дорівнюють нулю, то і виробництво, і реалізація стабільні. Нарешті, якщо швидкості від'ємні, то виробництво і реалізація товару спадають.

Знаки цих швидкостей визначаються правими частинами відповідних рівнянь, в яких сталі додатні коефіцієнти $k_j, j = 1, 4$, характеризують оперативність реагування (швидкодію) фірми на коливання умов як зовнішніх (наприклад, попиту на товар), так і внутрішніх (змінні $x_j, j = 1, 4$) у процесі виробництва і реалізації товару.

Так, коефіцієнт k_1 визначає, головним чином, проміжок часу, необхідний фірмі, щоб привести виробництво товару x_2 у відповідність до зміни обсягу фінансування. Коефіцієнти k_2 і k_4 визначають проміжки часу, необхідні фірмі, щоб адекватно відреагувати процесами виробництва товару x_2 (коефіцієнт k_2) і його реалізації x_4 (коефіцієнт k_4) на зміну ситуації на складі: якщо, наприклад, кількість товару на складі зростає понад нормативний резерв q , то його виробництво x_2 повинне протягом певної кількості днів поступово зменшуватися, а реалізація x_4 , навпаки, – збільшуватися, щоб цей надлишок звести до нуля. Коефіцієнти k_2 і k_4 саме й визначають необхідні для цього кількості днів – окремо для виробництва і для реалізації. Нарешті, коефіцієнт k_3 задає кількість днів, яка необхідна фірмі, щоб поставити добову реалізацію товару x_4 у відповідність до його добового виробництва x_2 , якщо останнє збільшилося чи зменшилося.

З прикладної теорії диференціальних рівнянь відомо, що ці коефіцієнти знаходяться в оберненій залежності від відповідних проміжків часу, тобто якщо фірма через свою інертність спроможна відреагувати на зміну, наприклад фінансування за 5 днів, то коефіцієнт k_1 буде дорівнювати $1/5$. Тому, виходячи з реальних можливостей фірм і враховуючи певні нюанси їх діяльності, можна припустити, що всі коефіцієнти $k_j, j = 1, 4$, будуть менші за одиницю.

Зокрема, для порівняно невеликої фірми з незначною інертністю можна задати коефіцієнти $k_j, j = 1, 4$, такими значеннями:

$$k_1 = 0.2, \quad k_2 = 0.03, \quad k_3 = 0.5, \quad k_4 = 0.3. \quad (3)$$

Вони відповідають термінам реагування фірми у сфері виробництва товару на зміну фінансування – 5 днів і на зміну ситуації зі складом – 30 днів та в сфері реалізації товару на зміну обсягів виробництва – 2 дні і на зміну ситуації зі складом – 3 дні.

Для кількісного аналізу рівнянь (1) та їх розв'язків зручно виділити з-поміж коефіцієнтів (3) найбільший:

$$k_{\max} = k_3 = 0.5$$

і виразити всі інші через нього. В результаті отримаємо залежності

$$k_1 = 0.4k_3, \quad k_2 = 0.1k_3, \quad k_4 = 0.6k_3,$$

які дозволяють дещо спростити форму розв'язків системи рівнянь (1). Величину u можна розглядати в системі (1) як механізм управління процесом виробництва товару, а рівняння (1) – як систему керування [8].

Добові витрати фірми можна задати формулою

$$u(x, t) = m(t) - b(t) + \frac{5}{6} \xi c x_4, \quad (4)$$

де m – заплановані добові витрати, b – добові непродуктивні (накладні) витрати (зокрема, віднесені до однієї доби витрати на охорону зовнішнього середовища, ремонт устаткування, обслуговування складної обчислювальної техніки, ремонтно-будівельні роботи, фінансування соціальних закладів тощо), c – ринкова ціна товару (тобто $\frac{5}{6} c x_4$ – це надходження від добового продажу товару, причому коефіцієнт $5/6$ відповідає 20% ПДВ),

$$0 < \xi(t) \leq 1$$

– деякий коефіцієнт, що дозволяє моделювати ситуацію, коли надходження $\frac{5}{6} c x_4$ не повністю використовуються на подальше виробництво товару.

Так, якщо попит перевищує пропозицію, то треба покласти $\xi = 1$ і всі кошти, що надходять від продажу товару, направляти в його виробництво; в протилежному випадку надлишок коштів відправляється в банк (ця процедура не відображається в рівняннях (1)) і може використовуватися як інвестиція.

Якщо x_1, x_3 – це відповідно обсяги поточного виробництва і реалізації продукції, а α_2, α_4 – питомі витрати на ви-

готовлення і реалізацію одиниці продукції, то загальні поточні витрати $U(t)$ фірми на t -й день року можна описати формулою

$$U(t) = \alpha_2 x_1(t) + \alpha_4 x_3(t) + \alpha_1 t, \quad (5)$$

де через α_1 позначені питомі невиробничі витрати.

Надходження $C(t)$ від реалізації товару x_3 можна обчислювати за формулою

$$C(t) = \frac{5}{6} c x_3(t). \quad (6)$$

У результаті величина $C(t) - U(t)$ буде визначати поточний прибуток $P(t)$ фірми на t -й день року. Враховуючи (5) і (6), отримаємо вираз

$$P(t) = (\frac{5}{6} c - \alpha_4) x_3(t) - \alpha_2 x_1(t) - \alpha_1 t,$$

з якого, позначаючи для зручності $P = y$, можна, по-перше, після диференціювання з урахуванням співвідношень (2) отримати диференціальне рівняння для обчислення поточного прибутку

$$\dot{y} = -\alpha_2 x_2 + (\frac{5}{6} c - \alpha_4) x_4 - \alpha_1,$$

а по-друге, визначити з нього

$$x_3 = \frac{y + \alpha_2 x_1 + \alpha_1 t}{\frac{5}{6} c - \alpha_4}$$

з подальшим виключенням змінної x_3 з рівнянь системи (1). Тоді замість неї отримаємо нову систему

$$\begin{aligned} \dot{x}_1 &= x_2, \\ \dot{x}_2 &= -k_{22} x_1 - k_1 x_2 + k_2^* y + k_1^* \xi x_4 + k_2^* \alpha_2 t + k_1 \frac{m-b}{\alpha_2} + k_2 q, \\ \dot{y} &= -\alpha_2 x_2 + c^* x_4 - \alpha_1, \\ \dot{x}_4 &= k_{44} x_1 + k_3 x_2 - k_4^* y, \end{aligned} \quad (7)$$

до якої замість величини щоденних продажів товару x_3 буде входити величина поточного прибутку y , а нові коефі-

цієнти $k_1^*, k_2^*, k_4^*, k_{22}, k_{44}$ виражаються через $k_j, j = \overline{1, 4}$,

і c^* відповідними співвідношеннями, причому для c^* маємо вираз

$$c^* = \frac{5}{6} c - \alpha_4.$$

Розглядаючи системи (1) і (7), можна в подальших дослідженнях за бажанням віддавати перевагу одній з них.

Система (7) зручна тим, що її повний розв'язок, наприклад, методом лишків [9] дозволяє за її окремим розв'язком $y = y(x_0, y_0, t_0, t)$ безпосередньо досліджувати і визначати вплив через величину $m(t)$ на прибуток фірми кредитної політики (скільки, на який час і під які відсотки брати кредити або чи загалі вони потрібні), величини роялті від франчайзі у франшизі (а це, в свою чергу, дозволяє дослідити необхідність і доцільність виділення з материнської фірми

малих підприємств з різним ступенем самостійності за роками її існування тощо), враховувати маркетинг (зокрема, оцінювати свою частку ринку та свої можливості до її збільшення), а маніпулюючи коефіцієнтом ξ , можна визначати пряму залежність прибутку від внутрішніх інвестицій. Цей розв'язок також дозволяє детально досліджувати можливість, доцільність, затрати та наслідки від реструктуризації (розукрупнення чи поглинання – з аналізом різних варіантів – фірм-конкурентів).

Але неважко помітити, що третє рівняння (7) з урахуванням (2) інтегрується до виразу

$$y = -\alpha_2 x_1 + (\frac{5}{6} c - \alpha_4) x_3 - \alpha_1,$$

в якому поточний прибуток y залежить не від усіх змінних $x_j, j = \overline{1, 4}$, а лише від x_1, x_3 , які зручніше знаходити як розв'язок системи (1), яка дещо простіша за структурою від системи (7), а її коефіцієнти значно прозоріші за коефіцієнти системи (7) (останні є функціями, хоча й лінійними, від $k_j, j = \overline{1, 4}$).

Так систему (1) з урахуванням виразу (4) неважко після незначних перетворень привести до вигляду

$$\begin{aligned} \dot{x}_1 &= x_2, \\ \dot{x}_2 &= -k_2 x_1 - k_1 x_2 + k_2 x_3 + k_1 \xi \frac{c}{\alpha_2} x_4 + k_1 \frac{m-b}{\alpha_2} + k_2 q, \\ \dot{x}_3 &= x_4, \\ \dot{x}_4 &= k_4 x_1 + k_3 x_2 - k_4 x_3 - k_3 x_4 - k_4 q. \end{aligned} \quad (8)$$

До її інтегрування стандартно застосовується метод лишків.

Висновки

На закінчення слід зазначити, що математичні моделі (7) і (8) дозволяють успішно розв'язувати проблему управління виробничою діяльністю фірми та досліджувати її стратегічні й тактичні наміри з аналізом їх наслідків.

Література

- Семенченко Н.В. Керування прибутком підприємства за зворотним зв'язком // Автоматика-2008: доклади XV Міжнародної конференції з автоматичного управління, 23-26 вересня 2008 р. – Одеса: ОНМА. – С. 906-909.
- Семенченко Н.В. Динаміка виробничої діяльності фірми. Математична модель // Економіка та держава. – 2008. – №11 (71). – С. 30-31.
- Адаптация организационной структуры предприятия к рыночным условиям / Информационно-методический материал МОТ. – 45 с.
- Краснова В. Реформ бояться – в бизнес не ходит // Эксперт. – 1998. – №4 (121). – С. 28-30.
- Леонтьев В. и др. Исследование структуры американской экономики: теоретический и эмпирический анализ по схеме затраты – выпуск. – М.: Гос. статистическое изд-во, 1958. – 640 с.

6. Яновский Л.П. Контролирование хаоса в моделях экономического роста // Экономика и математические методы. – 2002. – 38, №1. – С. 16–23.

7. Стасюк В.П. Модели адаптивного управления предприятием. – Донецк: Дон НУ, ООО «Юго-Восток, Лтд», 2003. – 224 с.

8. Афанасьев В.Н., Колмановский В.Б., Носов В.Р. Математическая теория конструирования систем управления. – М.: Высш. шк., 1989. – 447 с.

9. Смирнов В.И. Курс высшей математики. Т.3. Ч.2. – М.: Наука, 1969. – 672 с.

М.М. БЕРДАР,
к.е.н., доцент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Організаційно-методичні аспекти бухгалтерського обліку доходів і фінансових результатів підприємства

У статті досліджено організацію та методику бухгалтерського обліку доходів і результатів діяльності, їх формування та відображення у звітності підприємства

В статье исследованы организация и методика бухгалтерского учета доходов и результатов деятельности, их формирование и отображение в отчетности предприятия.

In the article investigational organization and method of record-keeping of profits and results of activity, their forming and reflection in accounting of enterprise.

Постановка проблеми. Реформування бухгалтерського обліку відповідно до ринкових умов господарювання відбувається досить тривалий час. Постійно зростають вимоги до повноти і якості облікового, контрольного і аналітичного забезпечення процесу управління діяльністю суб'єктів господарювання. У цих умовах набувають важливого значення дослідження організаційно-методичних аспектів бухгалтерського обліку, контролю і аналізу фінансово-господарської діяльності загалом та деяких її складових і операцій зокрема.

Функціонування кожного суб'єкта господарювання можливе лише при наявності достовірної та об'єктивної інформації про фактичні результати його діяльності. Тому питання здійснення бухгалтерського обліку доходів і фінансових результатів за їх формуванням і відображенням у звітності підприємства є досить актуальними і досліджуються як науковцями, так і практиками.

Вивчення наукових праць вітчизняних і зарубіжних авторів свідчить про те, що дискусії, пов'язані з вирішенням організаційно-методичних проблем бухгалтерського обліку доходів і фінансових результатів підприємства, посідають значне місце в теорії та практиці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у розв'язання цих проблем зробили вітчизняні вчені-економісти, зокрема: Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.С. Городянська, Л.В. Лень, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко, Ю.С. Цал-Цалко, В.Г. Швець та інші. Дослідження різнома-

нитних аспектів організації і методики бухгалтерського обліку доходів і фінансових результатів провели зарубіжні науковці: А. Бабо, Дж. Блейк, Бурцев В., Ф. Вуд, А.І. Нечитайло, С.А. Николаева та ін. Однак викладені ними результати досліджень щодо конкретизації питань визначення і класифікації доходів і результатів діяльності підприємств для цілей бухгалтерського обліку і податкових розрахунків є недостатніми і потребують уточнення.

Метою статті є теоретичне обґрунтування положень і розробка практичних рекомендацій з удосконалення найважливіших аспектів методики й організації бухгалтерського обліку доходів і результатів діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Ряд проблем сьогодні є не вирішеними у зв'язку з тим, що продовжуються процеси стандартизації обліку і звітності та становлення нормативної бази в Україні. Зокрема, особливою проблемою залишається неузгодженість методик визначення та обліку результатів діяльності для цілей оподаткування та формування фактичних показників у фінансовій звітності.

Економічна сутність доходів є однією із складних і дискусійних проблем сучасної економічної теорії, оскільки категорія «дохід» для будь-якого господарюючого суб'єкта являє собою збільшення економічної вигоди у результаті надходження грошових коштів, майна або погашення зобов'язань, що безпосередньо призводить до збільшення капіталу.

Для отримання доходу від будь-якого виду діяльності суб'єкт господарювання несе певні витрати. Різниця між отриманим доходом та пов'язаними з ним витратами є прибутком підприємства, який являється важливим узагальнюючим показником оцінки ефективності функціонування підприємства.

Прибуток – це певний гарант прогресу економічної системи, а його відсутність – найяскравіший доказ регресу й соціального напруження. Як активний та універсальний важіль державного впливу й регулювання економічними процесами і суспільно-економічними інтересами прибуток надто чутливий до безлічі внутрішніх і зовнішніх факторів впливу,

зокрема податкової, цінової, інвестиційної та кредитної політики органів законодавчої і виконавчої влади.

Змістовне навантаження категорій «прибуток» та «збиток» свідчить про те, що за своїм початковим змістом ці поняття відрізняються від значень, яке сьогодні в них вкладають. Так, сучасні українські вчені у галузі бухгалтерського обліку, такі як Ф.Ф. Бутинець, В.В. Гливенко, В.С. Лень, М.С. Пушкар, Ю.С. Цал–Цалко, трактують прибуток та збиток відповідно до П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» [9]. О.В. Лишиленко, В.Г. Швець, Н.В. Чебанова та Ю.А. Василенко під прибутком розуміють джерело господарських засобів і відповідних резервів, збільшення капіталу в результаті діяльності та фінансовий результат. М.В. Кужельний та В.Г. Лінник трактують прибуток як частину чистого доходу та джерело власних коштів підприємства.

Підсумовуючи викладене, можемо стверджувати, що різноманітність визначень прибутку й збитку з позицій різних наук викликали необхідність законодавчого закріплення їх предметної сутності.

У вітчизняному бухгалтерському обліку поняття «дохід» визначається у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [6] та у П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» [9]. У цих нормативних документах зазначено, що доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників).

Згідно із П(С)БО 15 «Дохід» (п. 4) доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників [7].

Поняття «прибуток» чітко визначене у п. 4 П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», згідно з яким прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати [9].

Критерії визнання доходу, наведені в П(С)БО 15 «Дохід», застосовуються окремо до кожної операції. Проте ці критерії доцільно застосовувати до окремих елементів однієї операції або до двох чи більше операцій разом, якщо це впливає на сутність такої господарської операції (операцій).

Головним питанням в обліку доходу є визначення моменту його визнання.

МСФЗ 18 акцентує увагу на таких аспектах визнання доходів:

- вимірювання доходу;
- визначення критеріїв визнання доходу;
- умови задоволення цих критеріїв.

Критерії визнання доходу за МСФЗ 18 «Дохід» визначаються для трьох типів операцій: продажу продукції (товарів), надання послуг і використання іншими сторонами активів підприємства, які приносять відсотки, роялті та дивіденди [4].

У світовій практиці найпоширенішими є два методи визнання доходів: касовий та метод нарахування. Проте це є не

єдині варіанти вирішення даного питання і, крім них, існують ще й інші варіанти визнання доходу, чи іншими словами, визнання моменту реалізації, зокрема, це такі як: протягом процесу виробництва та на момент завершення виробництва.

У вітчизняній практиці у бухгалтерському обліку згідно з діючими положеннями стандартів бухгалтерського обліку повинен застосовуватися метод нарахування та відповідності, а в податковому – застосовується ще і змішаний підхід до визнання доходу – за подією, що сталася першою: чи надходження виручки, чи відвантаження продукції.

Згідно з МСФЗ 18 [4] дохід має включати тільки валові економічні вигоди, які отримані та підлягають отриманню підприємством. Із суми доходу виключаються:

- суми податків, що утримуються за дорученням держави (наприклад, податок з продажу, податок на додану вартість, акцизний збір тощо);
- суми, отримані на користь третіх осіб (наприклад, у будь-яких агентських відносинах – суми, отримані від імені принципала).

Сума доходу, яка виникає в результаті операції, як правило, визначається шляхом угоди між підприємством та покупцем або користувачем активу. Ця сума вимірюється за справедливою вартістю компенсації (в грошовій або іншій формі), яка була отримана або підлягає отриманню.

Справедлива вартість, відповідно до положень МСФЗ 18 «Дохід», визначається як сума, за якою можна обміняти актив або погасити заборгованість в операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.

Виходячи з положень МСФЗ 18 «Дохід» складовими елементами доходу є такі:

- валова виручка, яка надійшла або надійде на підприємство;
- податки, які підлягають перерахуванню до державного бюджету;
- доходи, утримані на користь третіх осіб (крім держави);
- знижки за умовами укладеного контракту;
- уцінки за умовами контракту;
- повернення реалізованої продукції (товарів) за умовами контракту.

В Україні класифікація доходів регламентована П(С)БО 15 «Дохід» [7]. Згідно з п. 7 цього стандарту визнані доходи класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи; інші доходи; надзвичайні доходи.

При побудові обліку доходів відкривають такі рахунки, пов'язані з цими видами діяльності: дохід від участі в капіталі (рахунок 72); інші фінансові доходи (рахунок 73); інші доходи (прибутки) (рахунок 74).

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати, доходи, активи і зобов'язання з податку на прибуток і визначення відстрочених активів та зобов'язань обумовлює П(С)БО 17 «Податок на прибуток» [9].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У П(С)БО 17 визначені головні відмінності між позиціями щодо визначення доходів і витрат згідно з податковим законодавством і національними стандартами, а також встановлені основні моменти, які призводять до виникнення тимчасових різниць, які визначаються як відмінності між оцінкою активу або зобов'язання за даними фінансової звітності і податковою базою цього активу або зобов'язання відповідно. Джерелом інформації можуть бути Баланс, Звіт про фінансові результати, таблиці розрахунків податкової бази активів і зобов'язань. Визначення тимчасових різниць на підставі даних балансу є обґрунтованим щодо облікових цілей, але не включено, що податкові служби можуть для обґрунтування тимчасових різниць вимагати і більш детальної інформації. А тому доречно на перших етапах застосування П(С)БО 17 створити алгоритм коригування суми облікового (бухгалтерського) прибутку для визначення прибутку до оподаткування.

У бухгалтерському обліку для узагальнення інформації про доходи від операційної, інвестиційної і фінансової діяльності, а також надзвичайні доходи підприємства призначені рахунки класу 7 «Доходи і результати діяльності». Цей клас рахунків можна вважати проміжним, оскільки він закривається в кінці кожного звітного періоду. Рахунки класу 7 відображають стан доходів діяльності за певний звітний період і починають новий звітний період із нульового сальдо, на яких накопичується інформація про доходи за даний період, що дає змогу використовувати накопичену інформацію при складанні проміжної звітності (квартальної, за півроку, за дев'ять місяців, рік). Наприкінці періоду рахунки доходів діяльності (як і рахунки витрат) закриваються шляхом списання їх сальдо на рахунок 79 «Фінансові результати». На рахунках цього класу, крім рахунку 76 «Страхові платежі», протягом звітного року за кредитом відображається сума загального доходу разом із сумою непрямих податків, зборів (обов'язкових платежів), що включені до ціни продажу, за дебетом щомісячне відображення належної суми непрямих податків, зборів (обов'язкових платежів), щорічне або щомісячне віднесення суми чистого доходу (кредитове сальдо) на рахунок 79 «Фінансові результати».

Рахунок 79 «Фінансові результати» призначений для обліку і узагальнення інформації про фінансові результати підприємства від звичайної діяльності та надзвичайних подій.

Рахунки класу 7 «Доходи і результати діяльності» застосовуються для цілей обліку доходів наступним чином. За кредитом рахунків класу 7 – валовий дохід, а за дебетом – суми ПДВ, акцизного збору та інші непрямі платежі, включені до ціни продажу. Після чого на результати діяльності підприємства відноситься сума чистого доходу.

Для обліку доходів діяльності у відповідності з Планом рахунків передбачено застосування наступних бухгалтерських рахунків: 70 «Доходи від реалізації», 71 «Інший операційний дохід», 72 «Дохід від участі в капіталі», 73 «Інші фінансові доходи», 74 «Інші доходи», 75 «Надзвичайні доходи», 76 «Страхові платежі», 79 «Фінансові результати».

Фінансовий результат визначається за кожним видом діяльності шляхом зіставлення доходів і витрат звітного періоду. За кредитом рахунку 79 «Фінансові результати» відображаються суми в порядку закриття рахунків обліку доходів, за дебетом – суми в порядку закриття рахунків обліку витрат, а також належна сума нарахованого податку на прибуток (рахунок 98 «Податок на прибуток»). Сальдо рахунку 79 при його закритті списується на рахунок 44 «Не розподілені прибутки (непокриті збитки)» і потрапляє до бухгалтерського балансу. Закриття рахунку 79 «Фінансові результати» здійснюється по закінченні звітного періоду (місяця чи календарного року).

Для визначення фінансового результату на підприємствах застосовується рахунок 79 «Фінансові результати».

Слід зазначити, що з прибутку підприємства сплачуються передбачені законом податки та інші обов'язкові платежі, а також проценти за кредитами банків та за облигаціями. Прибуток, отриманий після зазначених розрахунків, залишається у розпорядженні підприємства, яке визначає напрям його використання відповідно до установчих документів.

Для обліку різниць, зумовлених розбіжністю відображення оподатковуваного прибутку у бухгалтерському обліку і за результатами податкових розрахунків, Планом рахунків передбачено спеціальні синтетичні рахунки: 17 «Відстрочені податкові активи», 54 «Відстрочені податкові зобов'язання».

У відповідності з П(С)БО 17 «Податок на прибуток» [8] відстрочений податковий актив – сума податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню у наступних періодах унаслідок: тимчасової різниці, що підлягає вирахуванню; перенесення податкового збитку, не включеного до розрахунку зменшення податку на прибуток у звітному періоді; перенесення на майбутні періоди податкових пільг, якими скористатися у звітному періоді неможливо.

Відстрочене податкове зобов'язання – сума податку на прибуток, який сплачуватиметься в наступних періодах з тимчасових різниць, що підлягають оподаткуванню.

Визначення даних термінів не суперечить положенням МСФЗ 12 «Податки на прибуток», який розповсюджується на всі отримані податки (всередині країни та за кордоном), що базуються на податковому прибутку, включаючи податки, утримані при перерахуванні дивідендів підприємству його дочірніми, асоційованими та спільними підприємствами. Проте, незалежно від підходу, що застосовується в обліку, фінансову звітність слід складати не на основі податкових правил, а відповідно до П(С)БО 17 «Податок на прибуток».

П(С)БО 17 «Податок на прибуток» (п. 12) встановлено, що «відстрочений податковий актив і відстрочене податкове зобов'язання розраховуються за ставками оподаткування, які діятимуть протягом періоду, в якому будуть здійснюватися реалізація або використання активу та погашення зобов'язання» [8, с. 59].

Поточний податок на прибуток (рядок 12 Декларації з податку на прибуток) і витрати з податку на прибуток (ВПП) до-

звolyають визначити суму відстрочених податкових активів (ВПА) або відстрочених податкових зобов'язань (ВПЗ) і зробити відповідні записи в бухгалтерському обліку. Поточний податок на прибуток (ППП) і витрати за ним порівнюють, і якщо: 1) $ВПП > ППП$, то суму ППП у бухгалтерському обліку відображають записом за дебетом рахунку 981 «Податок на прибуток від звичайної діяльності» і кредитом рахунку 641 «Розрахунки за податками», а різницю – за дебетом рахунку 981 «Податок на прибуток від звичайної діяльності» і кредитом рахунку 54 «Відстрочені податкові зобов'язання»; 2) $ВПП < ППП$, то суму ВПП записують за дебетом рахунку 981 «Податок на прибуток від звичайної діяльності» і кредитом рахунку 641 «Розрахунки за податками», а різницю – за дебетом рахунку 17 «Відстрочені податкові активи» і кредитом рахунку 641 «Розрахунки за податками».

При цьому, якщо на початок періоду підприємство має сальдо за дебетом рахунку 17 «Відстрочені податкові активи» або кредитом рахунку 54 «Відстрочені податкові зобов'язання», то спочатку закривають названі рахунки (якщо необхідно), оскільки одночасно запис Д–т 17 і К–т 54 у балансі не показують (за винятком консолідованого балансу).

Згідно з МСФЗ 12 податкові активи та податкові зобов'язання слід наводити в балансі окремо від інших активів і зобов'язань. При цьому відстрочені податкові активи та зобов'язання:

- слід подавати окремо від поточних податкових активів і зобов'язань;
- не можна класифікувати як поточні активи або поточні зобов'язання, якщо підприємство поділяє активи та зобов'язання на поточні та не поточні.

Висновки

За певних умов дозволяється згортати податкові активи та податкові зобов'язання, тобто відображати в балансі лише їхні різниці. Зокрема, підприємство може згортати поточні податкові активи та поточні податкові зобов'язання лише тоді, коли воно має певне юридичне право на таке згортання та має намір погасити зобов'язання за рахунок активу (або продажу активу з одночасним погашенням зобов'язання). Вважається, що підприємство має повне юридичне право на згортання поточних податкових активів і поточних податкових зобов'язань, якщо вони стосуються податків на прибуток, які були накладені тим самим податковим органом, який дозволяє підприємству здійснювати чи отримувати єдиний чистий платіж.

У свою чергу підприємствам дозволяється згортати відстрочені податкові активи та відстрочені податкові зобов'язання лише за умови:

- наявності повного юридичного права на згортання поточних податкових активів і поточних податкових зобов'язань;
- відстрочені податкові активи та податкові зобов'язання стосуються податків на прибуток, що стягуються тим самим податковим органом.

При цьому у консолідованих фінансових звітах відстрочений податковий актив одного підприємства в групі мож-на згортати з відстроченим податковим зобов'язанням іншого підприємства в групі тільки тоді, коли ці підприємства мають повне юридичне право здійснювати або отримувати єдиний платіж на чисту суму і мають намір провести або отримати такий єдиний платіж на чисту суму (або відшкодувати актив та одночасно погасити зобов'язання) у кожному майбутньому періоді.

Таким чином, доходи і результати діяльності є основними формуючими показниками діяльності підприємств.

Отже, класифікація доходів дає можливість із достатнім ступенем повноти розкривати користувачам інформацію про джерела надходжень та види діяльності для отримання доходів, про залежність чи незалежність окремих категорій доходів від ефективності менеджменту на підприємстві, а також здійснювати ефективний і своєчасний контроль і аналіз доходів і результатів діяльності підприємств.

Література

1. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: [підручник для студентів вузів] / Ф.Ф. Бутинець. – [вид. 2-е, доп. і перероб.]. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 640 с.
2. Городянська Л.В. Облік доходів, витрат, фінансових результатів суб'єктів малого підприємництва та особливості фінансової звітності // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – №3. – С. 28–39.
3. Кузнецова С. Системи бухгалтерського обліку методологічні та правові аспекти формування. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – №4. – С. 12–16.
4. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2006: Пер. з англ. / За ред. С.Ф. Голова. – К: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2006. – 1016 с.
5. Маренич Т. Сутність бухгалтерського обліку як системи економічного регулювання // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №2. – С. 21–26.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. №87 // Право. Податки. Консультації. Збірник систематизованого законодавства. – 2008. – №1. – С. 76–79.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затв. наказом Міністерства фінансів України від 29.11.99 р. № 290 // Право. Податки. Консультації. Збірник систематизованого законодавства. – 2008. – № 1. – С. 138–140.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток», затв. наказом Міністерства фінансів України від 28.12.2000 р. №353 // Право. Податки. Консультації. Збірник систематизованого законодавства. – 2007. – № 1. – С. 145–149.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати», затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. №87 // Право. Податки. Консультації. Збірник систематизованого законодавства. – 2008. – №1. – С. 85–90.

Економіко-управлінські аспекти функціонування організації, що навчається

У статті розглянуто особливості формування організації, що навчається, визначено комплекс економічних та управлінських передумов адаптації суб'єкта господарювання до нових умов. На прикладі НГВУ «Долинанафтогаз» продемонстровано результативність втілення концепційних засад організації, що навчається, в господарську практику.

В статье рассмотрены особенности формирования организации, которая учится, определен комплекс экономических и управленческих предпосылок адаптации субъекта хозяйствования к новым условиям. На примере НГВУ «Долинанафтогаз» продемонстрирована результативность воплощения концепционных принципов организации, которая учится, в хозяйственную практику.

The features of forming of organization which studies are considered In the article, certainly complex of economic and administrative pre-conditions of adaptation of subject of menage to the new terms. On the example of NGVU "Dolynanaftogaz" effectiveness of embodiment of conception principles of organization which studies in economic practice is shown.

Постановка проблеми. Швидкий науково-технічний прогрес останні десятиріччя змінив характер праці людини з фізичного до розумового, що в свою чергу призвело до системних зрушень як у принципах функціонування ринкової економіки, так і в суспільстві в цілому. Слід відмітити, що перехід до постіндустріального суспільства змушує компанії пристосовуватися до нових, доволі незвичних умов існування, що, в свою чергу, змінює структуру всієї економічної системи. Тож не дивно, що управлінці все більше і більше уваги приділяють проблемі створення організації, що здатна адекватно реагувати на виклики сучасного світу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Знання у процесах функціонування економічних систем зазвичай у дослідженнях економістів розглядається як екзогенний чинник, який формується суспільством протягом великого відрізка часу, тож не піддається безпосередньому управлінському впливу. При цьому неодноразово науковцями досліджувався вплив навчання та освіченості на результати діяльності економічних систем різних рангів. Зокрема, слід відмітити роботи С. Струмиліна, Т. Шульця, Г. Беккера [1], Я. Фітценца, Т. Стюарта [2] та інших, які й сформулювали кон-

цепції людського потенціалу, людського капіталу, інтелектуального капіталу тощо, що пояснюють роль та місце людини та її знань, здібностей та навиків в процесах виробничо-господарської діяльності. Щоправда, класичні економічні підходи, що довели свою ефективність під час розробки управлінських рішень щодо використання традиційних видів ресурсів, демонстрували низьку, а подекуди й повну відсутність, ефективності при застосуванні їх до процесів управління знаннями економічної систем. Поруч із тим у теорії управління системами П. Сенджа, Дж. Свірінга, Дж. Бургоуна та іншими авторами при розробці концепції «організації, що навчається» пропонуються принципи управління знаннями суспільної системи в інтересах досягнення зростання останньої. Щоправда, дослідники здебільшого акцентують свою увагу на розробці реальних механізмів впливу на зовнішнє оточення організації за рахунок її самоадаптації внаслідок використання знань притаманних як окремим її працівникам, так і організації в цілому. Поруч із тим реінжиніринг підприємства в організацію, що навчається, є досить новим та ще не вивченими науковцями та практиками, адже «...ми ніколи ще не підходили до більш тонкого завдання: за допомогою освоєння нових знань і дисциплін будувати організацію, розширяти її можливості оновлятися та створювати нове, розробляти стратегію і політику» [3, с. 30].

У зв'язку з цим **метою статті** є визначення комплексу економічних та управлінських заходів, які формуватимуть передумови, шляхи та принципи адаптації суб'єкта господарювання до умов організації, що навчається. Крім того, на основі фактичного матеріалу показати стан та потенційні можливості втілення концепційних засад організації, що навчається в практику функціонування окремо взятого підприємства.

Виклад основного матеріалу. Слід відмітити, що серед науковців немає однозначності щодо розуміння терміна «організація що навчається». Так, основною відмінністю, на думку П. Сенджа, організації, що навчається, від традиційних є те, що остання «...постійно розширює свої здатності створювати власне майбутнє» [3, с. 33], адже на відміну від традиційного «адаптивного навчання» для такої організації характерним є «творче навчання», яке підвищує наш творчий потенціал.

Більшість авторів, розглядаючи роль та місце знань в сучасній організації, акцентують свою увагу саме на процесах навчання персоналу. Зокрема, на думку Дж. Свірінга та

А. Вірдсма, організація, що навчається, — це організація, здатна не лише вчитися, а й навчати тому, як вчитись [4, с. 7]. На думку Дж. Бургоуна, організація, що навчається, — це «...організація, яка підтримує навчання всього персоналу, і при цьому сама постійно перетворюється. Ця організація створює умови, при яких навчання стає не лише прийнятним, а таким, якого практично вимагають» [5, с. 55]. А. Джаппара вважає, що «...організація, що навчається, це організація, яку характеризує постійне пристосовування і промоція дій скерованих на індивідуальне, колективне та організаційне навчання» [5, с. 55]. К. Перехуда розглядає організацію, що навчається, з точки зору психології управління, оскільки суть останньої, на його думку, зводиться до постійного «інвестування» в людські ресурси, зорієнтовані на інтерналізацію внутрішніх знань [6, с. 69].

Слід відмітити, що, на думку П. Сенджа: «Організація здатна чомусь навчитися тільки тоді, коли чомусь навчаються окремі люди. Останнє не гарантує, що ми отримаємо організацію, що навчається. Але без людей, що навчаються, точно нічого не вдасться» [3, с. 149]. Тому, на нашу думку, слід погодитися з Р. Лассея [4, с. 7], який стверджує, що ключем до розуміння організації, що навчається, є розвиток. Якщо навчання є зміною поведінки, то організація, що навчається, здатна привести до зміни власної поведінки. Вона може адаптуватися, трансформуватися та розвиватися. Тож ключем до розуміння метафори «організація, що навчається» є твердження Р. Аккофа: «...навчатися — означає досягати більш високих результатів діяльності за незмінних умов», при цьому «система не може навчатися та адаптовуватися, якщо її менеджмент не володіє такими властивостями» [5, с. 342].

Для вітчизняних підприємств, зокрема тих, які формують економічну безпеку національної господарської системи, на сьогодні найважливішими чинниками ринкового успіху слід вважати інвестиції в освіту, розвиток інформаційно-комп'ютерних технологій, зростання витрат на НДДКР, якість управління підприємством та якість людських ресурсів загалом.

Визначаючи стратегічні орієнтири розвитку, суб'єкти господарювання мають враховувати те, що джерелом конкурентних переваг в умовах знанієвоорієнтованої економіки є не тільки фінансові та матеріально-технічні ресурси, а передовсім інновації, які ґрунтуються на знаннях.

Впровадження концепції «організації, що навчається» в практику функціонування підприємств стратегічно важливих галузей національного господарства вимагає насамперед від їх менеджменту моніторингу певних показників, які, на нашу думку, визначатимуть комплекс дій, пов'язаних із необхідними перетвореннями. Вимірюючи стан адаптованості підприємства до умов «організації, що навчається», вважаємо за доцільне використовувати такі узагальнену інформацію:

1. Стан інноваційності підприємства, який визначається інтенсивністю продукування й комерціалізації інновацій і може бути об'єктивно представлений таким даними, як: загальна величина НДДКР та їхня частка у валовому доході; витрати на

інтелектуальні розробки та їхня частка у валовому доході; кількість науково-технічних публікацій працівників тощо.

2. Створення знань із комерційним ефектом — це насамперед кількість зареєстрованих патентів, які отримало підприємство, а також коефіцієнт винахідливості персоналу.

3. Рівень накопичення та використання знань, динаміка обміну знаннями — частка власних та запозичених із-за кордону навчально-методичних розробок, творчих ідей та наукових відкриттів, які використовуються у виробничому процесі; інтенсивність використання власних інтелектуальних розробок, застосованих у практичній діяльності підприємств.

4. Якість людського капіталу — це всі показники системи освіти (отримання першої вищої освіти, перепідготовка та підвищення кваліфікації працівниками); частка вчених у загальній кількості зайнятих на підприємстві, показники плинності висококваліфікованих працівників; продуктивність та трудомісткість праці управлінського та виконавчого персоналу; рівень матеріального стимулювання інтелектуальних розробок; кількість прийнятих та реалізованих інноваційних рішень.

5. Розвиненість інформаційної та техніко-технологічної інфраструктури підприємства, яка може бути оцінена показниками розвитку інформаційно-комп'ютерних технологій, рівнем використання власних та запозичених технічних засобів, технологій та технологічного обладнання.

Використання приведеної вище оцінки адаптованості стану підприємства дає підстави вести мову про економічні передумови та наслідки функціонування суб'єкта господарювання в якості «організації, що навчається». Моніторинг ряду показників дасть можливість сфокусувати управлінські рішення в тих напрямках, які потребують першочергових впливів з боку управлінського корпусу організації.

Наприклад, у роботі [7] на основі аналізу економічних та управлінських аспектів функціонування нафтогазової галузі України зроблено висновок про те, що позитивні результати діяльності вітчизняного нафтогазового комплексу залежать насамперед від якості управлінських рішень, прийняття та виконання яких забезпечується високою кваліфікацією та інтегральними знаннями команди працівників. Автори наголошують на тому, що «...нафтогазовий комплекс нашої держави є мегаорганізацією, управління якою повинно ґрунтуватися на використанні найсучасніших концепцій управління...», якими слід вважати концепцію «організація, що навчається» (learning organization, 1990) [3, 8] та «інтелектуальна організація» (intelligent organization, 2000) [9, 10]. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне визначити не тільки головні економічні, а й управлінські орієнтири адаптації вітчизняних підприємств до умов «організації, що навчається».

На наш погляд, концепція організації, що навчається, потребує нового способу бачення підприємства. Відхід від бачення фірми через призму функцій (маркетингових, фінансових, персональних, продуктивних або тих, що стосуються послуг) не означає відмову від їх реалізації. Система управління в організації, що навчається, приймає новий вигляд.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На перший план виступають нові підсистеми управління, такі як управління знаннями, управління компетенцією, управління нововведеннями, управління творчістю, управління змінами, управління якістю.

Управління знаннями полягає у веденні діяльності сконцентрованої на організації, що здобуває знання на власному досвіді та досвіді інших, також на розумному використанні цих знань для реалізації місії (завдань) організації. Цей спосіб управління цілком відрізняється від відомих підходів, пов'язаних із завданнями, функціями, людьми чи групами людей. Предмет управління у процесі управління знаннями є настільки детальним, що він вимагає спеціального підходу до стратегії та структури організації, системи комунікацій та персональної політики. Він також вимагає формування нових навичок у керівництва.

Управління компетенцією концентрується на компетенції організації та індивідуальній компетенції працівників таким чином, щоб організація була здатною діяти тепер і в майбутньому. Компетенції є основними ресурсами організації. У компетенції можуть бути включені мотиваційні аспекти, особисті якості та навички, необхідні співробітникам для досягнення успіху у своїй роботі.

Управління нововведеннями та участю працівників у управлінні підприємством має на меті створення на підприємстві клімату, що сприяє новаторським ідеям, впровадженню змін, процесам організаційного навчання шляхом залучення та взаємної інтеграції цілей організації з цілями працівників.

Управління творчістю концентрується на використанні здібностей творчих людей, що працюють на підприємстві. Головною метою є створення новаторських ідей, тобто винахід рішень, які досі були невідомими і не застосовувались.

Підтвердженням необхідності та дієвості впровадження управлінських та організаційних заходів пов'язаних з реалізацією концепційних засад організації, що навчається, на нашу думку, може стати розгляд результатів діяльності окремо взятого суб'єкта господарювання. Як досліджуваний об'єкт нами було обране нафтогазовидобувне управління (НГВУ) «Долинанафтогаз», яке має значний потенціал і потребує покращення результатів господарювання саме за рахунок активізації дій, спрямованих на формування засад організації, що навчається.

Слід зазначити, що управління щорічно впроваджує у виробництво майже 15 нових видів техніки й передової технології, що дозволяє додатково видобувати до 20 тис. т нафти і 4 млн. куб. м газу. Завдяки цим заходам вдається зменшувати темпи па-

діння видобутку нафти. Так, у 2008 році було впроваджено 15 заходів науково-технічного прогресу (55 свердловино-операцій), що дало змогу додатково видобути 26 тис. т нафти.

Важливою з точки зору ефективного функціонування НГВУ «Долинанафтогаз» є інтелектуальна праця персоналу підприємства та її кінцеві результати – інтелектуальні продукти. Враховуючи той факт, що в НГВУ «Долинанафтогаз» більше 80% основних фондів – обладнання і машини, відпрацьовали свій амортизаційний строк і потребують значних затрат на ремонт і заміну, підприємство значну увагу приділяє впровадженню у виробництво технічних розробок своїх працівників. У зв'язку із відсутністю необхідних капіталовкладень на заміну основної маси обладнання на підприємстві на існуючих основних фондах впроваджуються сучасні технології на рівні запатентованих новинок в багатовекторних напрямках. Впровадження цих заходів дає можливість підвищити рівень новизни технологій і наблизити їх до рівня зарубіжних.

За останні п'ять років 13 працівників НГВУ «Долинанафтогаз» стали авторами заявок на винаходи та корисні моделі, на які отримано патенти України. При цьому на нематеріальному балансі НГВУ «Долинанафтогаз» є 16 діючих патентів на винаходи (корисні моделі). Серед співавторів винаходів дев'ять працівників інженерно-технічного складу управління, три – начальники відділів (у тому числі один кандидат технічних наук) та три працівники системи управління. Винахідницька діяльність НГВУ «Долинанафтогаз» спрямована, головним чином, на технологічні і технічні інновації в сфері інтенсифікації процесів видобування нафти і попутного газу.

Результати впровадження і винаходів, рацпропозицій та організаційних новацій, авторами і співавторами яких є працівники підприємства продемонстровані в табл. 1.

Додатковий видобуток нафти протягом аналізованого періоду зріс більше як удвічі і становив 7% від загального видобутку в 2008 році. За 2004–2008 роки прибуток від впровадження продуктів інтелектуальної діяльності працівників НГВУ зріс майже в 5 разів, що свідчить про важливу роль і належну увагу до останньої у господарській діяльності підприємства.

Одночасно з цим керівництво НГВУ налагодило тісну співпрацю з Науково-дослідним і проектним інститутом ВАТ «Укрнафта» (НДПІ), спільно з яким здійснюється дослідно-промислові випробування нових технологій, технічних засобів, хімреагентів та матеріалів. Протягом 2005–2008 років реалізовано 22 програми дослідно-промислових випробувань технологій, з яких десять технологій впроваджено в виробництво.

Таблиця 1. Виробничі та фінансові результати від використання винаходів працівників НГВУ «Долинанафтогаз» (власне опрацювання авторів)

Рік використання	Прибуток, тис. грн.	Додатковий видобуток нафти, тис. т	Додатковий видобуток газу, тис. куб. м
2004	3201,60	12,00	3177,80
2005	5561,10	12,40	3476,00
2006	12717,20	20,20	4891,40
2007	16661,10	26,50	6513,70
2008	11232,30	25,20	7257,00
Всього	49373,30	96,30	25318,90

Таблиця 2. Дані про персонал НГВУ «Долинанафтогаз» щодо отримання другої вищої освіти в Інституті післядипломної освіти ІФНТУНГ (власне опрацювання авторів)

Роки	Кількість персоналу, який отримав другу вищу освіту	З них навчалися в ІФНТУНГ	За економічними спеціальностями	За технічними спеціальностями
2004	18	15	5	10
2005	11	10	4	6
2006	8	8	3	5
2007	6	6	3	3
2008	5	5	2	3

Кількість персоналу з вищою освітою протягом 2004–2008 років зростала, головним чином за рахунок здобуття вищої освіти інженерно–технічними працівниками та робітниками підприємства. Зростання частки ІТП та робітників з вищою освітою у 2008 році порівняно з 2004 роком становило 1%. Це свідчить про те, що, отримавши досвід практичної роботи, окремі робітники та ІТП підприємства відчують потребу в отриманні додаткових знань. Здобуття вищої освіти дає можливість працівникові виконувати більш складнішу роботу, отримуючи при цьому вищу заробітну плату. Для здобуття вищої освіти працівники НГВУ «Долинанафтогаз» обирають Івано–Франківський національний університет нафти і газу (близько 95%), де здійснюється підготовка фахівців за різними напрямками для роботи на підприємствах нафтогазового комплексу.

Аналізуючи кількість та структуру персоналу, який отримав другу вищу освіту протягом 2004–2008 років, необхідно відзначити, що ця кількість загалом зменшилася як в абсолютному, так і відносному вираженні. Серед тих, хто здобував другу вищу освіту, за період з 2004 по 2008 рік тільки одна особа з керівного складу підприємства, решта – це робітники та ІТП. Отримавши другу вищу освіту, працівник підприємства має можливість змінити місце роботи в межах НГВУ або виконувати додаткову роботу на основному місці. Переважна більшість працівників НГВУ, хто отримав другу вищу освіту, навчалися в Інституті післядипломної освіти Івано–Франківського національного технічного університету нафти і газу. Проаналізувавши їх кількість, отримуємо такі дані (табл. 2).

Щодо персоналу НГВУ «Долинанафтогаз», який протягом 2004–2008 років проходив перепідготовку або підвищував кваліфікацію, то його кількість зростала. Особливо значне зростання спостерігається у 2006 році в порівнянні з 2005 роком та у 2008 в порівнянні з 2007 роком. Найбільша чисельність керівного складу підприємства проходила перепідготовку чи підвищувала кваліфікацію у 2008 році (56% від загальної кількості). Потреба у перепідготовці або підвищенні кваліфікації персоналу НГВУ «Долинанафтогаз» викликана кількома чинниками:

- необхідністю підтримання відповідного рівня кваліфікації робітниками підприємства;
- запровадженням у виробничий процес нових технологій, які потребують нових знань;
- ускладнення виробничого процесу, що потребує нових кваліфікаційних вимог до робітників та інженерно–технічного персоналу;

– зміна внутрішніх умов роботи підприємства та зовнішнього середовища.

Висновки

Не викликає сумніву те, що вітчизняний нафтогазовий комплекс є сукупністю підприємств, що самі по собі складні з точки зору управління суб'єктами господарювання, в яких домінуюча роль належить вищому інженерно–технічному персоналу, пріоритетним завданням якого традиційно вважається організація виробничого процесу, а не ефективне і результативне управління всім комплексом довірених ресурсів, у тому числі людських. У зв'язку з цим вважаємо, що всі підприємства НГКУ в основу процесів адаптації до нових умов організації, що навчається, повинні покласти принцип економізації інженерії та інженеризації економіки (менеджменту), що дасть змогу керівникам з базовою економічною освітою, більш чітко орієнтуватись в технічних і технологічних проблемах підприємств, а інженерам–нафтовикам, які займають, як правило, посади керівників підприємств – ознайомитись із сучасними управлінськими технологіями, орієнтованими на пріоритетне використання потенціалу людських ресурсів.

Предметом подальших досліджень в напрямку формування та реалізації концепційних положень організації, що навчається, на нашу думку, може стати пошук методів та інструментів об'єктивного аналізу результатів впровадження економіко–управлінських заходів, пов'язаних з функціонуванням організації нового типу.

Література

1. Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. 1993. Т. 1, вып. 1. С. 38.
2. Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.Y.–L., Doubleday / Currency, 1997. Copyright – T.A.Stewart 1997.
3. Baines A., Exploiting Organisational Knowledge in the Learning Organisation, Work Study 1997, nr 6.
4. Lassey P., Developing a Learning Organisation, Kogan Page, London 1998.
5. Batorski J., Organizacja uczaca sie jako narzedzie nowoczesnego zarzadzania, Personel 1998, nr 6.
6. Perechuda K., Metody zarzadzanie zasobami ludzkimi, Gebethner & Ska, Warszawa 1997.
7. Кісь С.Я. Щодо стратегічної доцільності та умов трансформування НАК «Нафтогаз України» в сучасну інтелектуальну компанію [Текст] / С.Я. Кісь, В.П. Петренко // Економіка: проблеми теорії та

практики: збірник наукових праць (Дніпропетровський національний університет). – Дніпропетровськ, 2008. – Вип. 240. – С. 1298–1309.

8. McDermott R. Why Information Technology Inspired But Cannot Deliver Knowledge Management/ California Management Review, 1999. – #4.

9. Stein R.G., Pinchot G. Building an Intelligent Organization. «Association Management», 1995. – #10.

10. Chun Wei Choo. Information Management for the Intelligent Organization: The Art of Environmental. Hardbound, Toronto, 1998 – <http://choo.fis.utoronto.ca/FIS/IMIO/IMIOpref.html>

Д.П. ВОЛКОВ,

аспірант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Стратегічна оцінка результатів операційної діяльності машинобудівних підприємств

Основою стратегічного управління є інформація, отримана за результатами проведення стратегічного аналізу та оцінки. Завдяки ефективному впровадженню в практичні аналітичні дослідження на машинобудівних підприємствах запропонованої моделі стратегічної оцінки операційної діяльності можливе створення дієвого підґрунтя для прийняття і ухвалення відповідних управлінських рішень. Актуальними є наукові розробки щодо удосконалення інструментарію дослідження операційної діяльності машинобудівних підприємств з метою врахування галузових особливостей.

Основой стратегического управления является информация, полученная по результатам проведения стратегического анализа и оценки. Благодаря эффективному внедрению в практические аналитические исследования на машиностроительных предприятиях предложенной модели стратегической оценки операционной деятельности возможно создание действенной основы для принятия и утверждения соответствующих управленческих решений. Актуальными являются научные разработки по совершенствованию инструментария исследования операционной деятельности машиностроительных предприятий с целью учета отраслевых особенностей.

The basis of strategic management is the information obtained as a result of strategic analysis and evaluation. With effective implementation in practical analytical studies on engineering enterprises of the proposed model of strategic evaluation of operational activity can create an effective framework for adoption and adoption of appropriate management decisions. Topical scientific development is to improve research tools operating engineering firms in order to reflect the industry features.

Постановка проблеми. Сучасний стан прогресуючої фінансової кризи зумовлює потребу у формуванні як практичної, так і теоретичної бази інформації, яка слугує основою для подальших ґрунтовних аналітичних досліджень.

Стратегічний підхід до процесу управління дає змогу підприємствам своєчасно та адекватно реагувати на зміни в

середовищі їх функціонування та формувати конкурентні переваги, що в довгостроковій перспективі забезпечать зростання вартості господарських одиниць та досягнення ними стратегічних цілей. Основою стратегічного управління є інформація, отримана за результатами проведення стратегічного аналізу та оцінки. Сьогодні багато праць присвячено стратегічному управлінню та стратегічному аналізу. Однак постає проблема відсутності єдності у підході щодо трактування суті стратегічної оцінки результатів господарювання машинобудівних підприємств, що вимагає продовження подальших досліджень у даному напрямі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у дослідженні стратегічної оцінки результатів діяльності промислових підприємств здійснили такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: В.Е. Керимов, Н.С. Пласскова, Г.В. Савицька, М.Г. Чумаченко, О.В. Яновський. Але при цьому, як правило, поза увагою залишається трактування основних функціональних компонентів методики проведення такої оцінки, що визначають базис для прийняття ефективних управлінських рішень.

Мета статті полягає у конкретизації і з'ясуванні методики стратегічної оцінки результатів операційної діяльності машинобудівних підприємств та формуванні інформаційної бази дослідження.

Виклад основного матеріалу. Основним завданням стратегічної оцінки є інтерпретація поточного стану підприємства з урахуванням змін зовнішнього та внутрішнього середовища та їх впливу на діяльність організації, а також визначення ключових конкурентних переваг, що їх можна буде отримати в майбутньому внаслідок відповідних процесів. Використання фінансових показників у ході оцінки операційної діяльності зумовлене їх зручністю та порівнюваністю для визначення сильних та слабких компонентів окремих варіантів стратегічного розвитку.

Але при цьому не вирішеним залишається питання оцінки впливу зовнішнього середовища за умов його мінливості та динаміки, що збільшує вагу ризиків невизначеності в про-

цесі подальшої оцінки результатів операційної діяльності та прогнозуванні розвитку.

Дослідження науковців [1, 10, 11] свідчать, що застосування методів стратегічної оцінки є не лише невід'ємним елементом аналізу з позицій майбутнього розвитку, а й важливим із погляду на необхідність для оцінки результуючих параметрів функціонування організації.

Стратегічна оцінка результатів операційної діяльності має відбиватися у комплексному підході до аналізу ключових показників, що відображають ступінь ефективності з метою вироблення відповідних управлінських рішень на наступні періоди. До основних параметрів, які створюють підґрунтя для аналітичної оцінки, слід відносити: сукупні витрати та доходи від операційної діяльності. Такий вибір є не випадковим, оскільки вищевказані показники є оціночними параметрами для кінцевого етапу операційної діяльності – реалізації (показник – прибуток (збиток) від реалізації продукції), а також характеризують ступінь прогресивності двох інших складових етапів – заготівлі і виробництва (показник – собівартість продукції).

Проведення стратегічної оцінки результатів операційної діяльності також має базуватися на аналізі прогнозів обсягів виробничої діяльності, що є підставою оптимізації дохідності машинобудівного підприємства на основі ключових запитів, що надходять із зовнішнього ринкового середовища [3].

Процес ефективного функціонування системи управління потребує якісної інформації про вплив різних чинників на виробництво і збут продукції не тільки для цілей контролю і планування виробничих показників, а й прогнозування розмірів ринку, ринкової частки підприємства, цін і структури реалізації. Оцінка впливу факторів на динаміку витрат, прибутку і рентабельності, підготовлена на основі детального вивчення зовнішніх і внутрішніх факторів, є важливим оперативним і стратегічним інструментом управління. Створення адекватної факторної моделі оцінки, використання її для прогнозування господарських ситуацій, якісне інформаційне забезпечення факторного аналізу вже сформованих і майбутніх результатів операційної діяльності машинобудівних підприємств дозволяють приймати своєчасні та обґрунтовані управлінські рішення, мінімізують негативний вплив зовнішнього і внутрішнього середовища бізнесу. Достовірна оцінка факторів створює на підприємстві ефективний механізм управління ними. Оскільки на результативність виробництва і реалізації продукції впливає велика кількість різноманітних факторів, у тому числі специфічних для певної галузі, властивих діяльності конкретного підприємства, таким чином і методики, необхідні для їх аналітичного дослідження, відрізняються і створюються під конкретне управлінське завдання [7].

Основоположними інструментами для стратегічної оцінки результатів є застосування класичних методик аналізу сукупних доходів та витрат від операційної діяльності, особливістю яких є достатній рівень універсальності для практичного використання в процедурах дослідження результативності поточної діяльності виробничих підприємств, що викладені в робо-

тах вітчизняних та зарубіжних науковців-аналітиків [4, 7, 8]. Формалізація оціночного процесу дає можливість вчасно скоригувати вплив відповідних чинників у разі структурних змін у внутрішньому середовищі об'єкта оцінки.

Запропонована методика дозволяє визначити фактичну обґрунтованість витрат на виробництво і реалізацію продукції. Можна стверджувати, що під впливом об'єктивних факторів абсолютна величина витрат, як правило, збільшується в умовах зростання обсягів виробництва, інфляційних процесів, зміни управлінської політики в частині позиціонування, реклами продукції, освоєння її нових видів і т.д. Усе це може призвести часом до різкого збільшення витратної складової бізнесу, але наскільки виправданий таке зростання, допоможе переконатися реалізація запропонованих методик аналізу [7].

Для підтвердження обґрунтованості поточних (операційних) витрат слід виходити зі співвідношення темпу їх зростання і темпу зростання виручки від продажів (доходів, що генеруються операційною діяльністю). Причому темп зростання виручки має бути випереджаючим, оскільки витрати будуть виправданими в тому випадку, якщо вони покриті за рахунок отриманих доходів. У даному випадку мова йде про витрати на виробництво і реалізацію продукції, без урахування витрат капітального або фінансового характеру [7].

Безумовно, для компенсації понесених поточних витрат потрібно деколи тривалий час, вимірюваний місяцями, а в інших випадках – роками. Пропонована методика може бути затребувана при проведенні управлінського аналізу діяльності підприємства у відносно стабільних умовах, при незначних коливаннях ринкового попиту, цін, асортименту продукції, що випускається, структури витрат і т.п. [7].

Також однією зі складових оцінки результатів діяльності, як стверджує Г.В. Савицька [8], вважається оцінка рівня беззбитковості, яка проводиться з метою подальшого прогнозування обсягів виробництва в умовах гіпердинамічних змін у ринковому середовищі, а також у системі виробничо-господарських процесів. Аналіз беззбитковості надає можливість спрогнозувати оптимальні функціональні можливості суб'єкта господарювання з урахуванням ринкових запитів на вироблювану продукцію.

Проведення оцінки результатів операційної діяльності має базуватися на достовірній та вичерпній інформації про функціонування суб'єкта господарювання в аналізованому періоді. Формування інформаційної бази такого аналітичного дослідження може бути здійснене з таких шляхів: використання фінансової звітності, що є загальнодоступною та містить узагальнені показники про результати діяльності; другий – передбачає застосування управлінської звітності та документації, що вміщує більш деталізовану інформацію щодо окремих якісних сторін досліджуваних процесів розвитку машинобудівних підприємств. Слід відзначити, що все облікове забезпечення знаходить відображення в усіх формах фінансової та податкової звітності у згорнутому ви-

гляді, у формах управлінської звітності – у деталізованому, цільовому вигляді. Але при цьому основним джерелом для формування управлінської звітності в грошовому виразі є інформація, що її містить бухгалтерський облік. Таке трактування ще раз підтверджує необхідність особливого підходу до акумулювання облікової інформації з метою прийняття управлінських рішень [9]. На нашу думку, використання в процесі аналітичного дослідження управлінських звітів є більш доцільним, оскільки збільшує цінність проведених розрахунків за рахунок точного виявлення впливу тих або інших факторів на відповідні явища чи процеси.

Використання внутрішньої звітності у стратегічній оцінці операційної діяльності машинобудівних підприємств є об'єктивним, оскільки вона є оперативною, має суттєвий вплив на динаміку функціонування структурних одиниць підприємства, містить інформацію про наявність відхилень від нормативних та планових показників і дає можливість безпосереднього доступу до такої інформації [6].

Особливе місце в інформаційному середовищі при проведенні оцінки займають бюджети, що складаються на більшості підприємств машинобудування. Цей вид управлінської звітності в агрегованому вигляді містить інформацію про ключові показники діяльності підприємств для управління та коригування реально діючою господарською системою. Безпосередньо технологія бюджетування передбачає створення оптимальних умов для генерування інформаційних потоків на всіх рівнях тактичного та стратегічного менеджменту для прийняття відповідних оперативних коригуючих рішень з метою стійкого позиціонування машинобудівного підприємства.

Враховуючи те, що машинобудівне підприємство є багатofункціональним суб'єктом господарювання, бюджетування доцільно проводити для кожного окремого напрямку діяльності, кожного структурного підрозділу. Така технологія уможливить оцінку ефективності окремих центрів відповідальності великого промислового підприємства [5].

Таким чином, комплекс управлінської звітності забезпечує управлінський персонал необхідною обліково-аналітичною інформацією для прийняття обґрунтованих рішень щодо оцінки операційної діяльності машинобудівного підприємства [5].

Одним із ключових параметрів операційної діяльності машинобудівних підприємств є сума сукупних доходів. Основною складовою таких доходів є виручка від реалізації продукції, яку можна розчленувати за допомогою адитивних моделей на кількісні фактори (обсяг виробництва в натуральних одиницях, за основними видами продукції, номенклатурними групами, географічними сегментами і т.д.) та мультиплікативних – на якісні (ціни, що відповідають обраній кількісній класифікації) [12]. Найбільш доцільним вважається проведення аналітичної оцінки прибутку від реалізації продукції як ключового чинника формування дохідної бази машинобудівного підприємства.

Висновки

Отже, виходячи з вищевикладеного можемо стверджувати про багатоаспектність операційної діяльності та результатів, що її характеризують, а саме – доходи та витрати.

Результатом ефективного впровадження в практичні аналітичні дослідження на машинобудівних підприємствах запропонованої моделі стратегічної оцінки операційної діяльності є створення дієвого підґрунтя для прийняття і ухвалення відповідних управлінських рішень.

Виходячи з цього актуальними є подальші наукові дослідження в удосконаленні інструментарію дослідження операційної діяльності машинобудівних підприємств з метою удосконалення існуючих наукових доробок та врахування галузевих особливостей.

Література

1. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. Учеб. пособие / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 260 с.
2. Волкова Ю. Особливості аналізу операційної (основної) діяльності підприємства / Ю. Волкова // Економічний аналіз. – 2008. – №3(19). – С. 257–260.
3. Гакман А.С. Стратегічний аналіз фінансових результатів у системі комплексної діагностики підприємства / А.С. Гакман // Вісник Чернівецького торгово-економічного університету. – 2009. – №3. – С. 293–299.
4. Економічний аналіз: Навч. посіб. – 3-тє вид., без змін / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2007. – 560 с.
5. Коноваліхіна Т.О. Бюджетування в системі управлінського обліку операційної діяльності ресторану / Т.О. Коноваліхіна // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – №647. – С. 376–380.
6. Маренич Т.Г. Внутрігосподарська звітність агроформувань у системі управління виробництвом / Т.Г. Маренич // Економіка АПК. – 2005. – №3. – С. 63–71.
7. Плассова Н.С. Факторный анализ результативности операционной деятельности [Електронний ресурс] // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – №2. – Режим доступу до журн.: <http://audit-fin.com/2007/2/toc.asp>
8. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посібник / Г.В. Савицька. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 668 с. – (Вища освіта XXI століття).
9. Садовська І.Б. Обліково-інформаційне забезпечення управлінського аналізу / І.Б. Садовська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – №647. – С. 498–503.
10. Стратегическое планирование / Под ред. Уткина Э.А. – М.: Тандем. ЕКМОС, 1998. – 440 с.
11. Хорин А.Н. Стратегический анализ / А.Н. Хорин, В.З. Керимов. – М.: Эксмо, 2006. – 288 с.
12. Яновский А.В. Методика перспективного анализа деятельности предприятия [Електронний ресурс] // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – №4. – Режим доступу до журн.: <http://audit-fin.com/2007/4/toc.asp>

Критерії та ознаки класифікації витрат на виробництво продукції як елемент управління діяльністю підприємств

У статті доведена необхідність економічно обґрунтованої класифікації витрат, розглянуто дискусійність щодо визначення ознак, розкрито особливості класифікації витрат на гірничо-збагачувальних підприємствах. Класифікацію витрат доцільно розглядати з позицій системного підходу, оскільки поділ витрат на різні види використовується в управлінні різноманітними сферами діяльності підприємства.

В статті доказана необхідність економічески обоснованной классификации расходов, рассмотрена дискуссионность по определению признаков, раскрыты особенности классификации затрат на горно-обогатительных предприятиях. Классификацию расходов целесообразно рассматривать с позиций системного подхода, поскольку разделение затрат на различные виды используется в управлении различными сферами деятельности предприятия.

In the article the need for cost-based classification of expenses dyskusiyist examined to determine characteristics peculiarities classification costs of mining and processing enterprises. The classification of costs should be considered from the perspective of a systematic approach, since the division of costs for various types used in the management of various activities of the enterprise.

Постановка проблеми. Зважаючи на роль витрат у розвитку підприємства і в забезпеченні інтересів його власників, постає потреба побудови ефективної системи управління витратами підприємства. Тому для подальшого розвитку підприємств України необхідним є напрацювання досконалої стратегії управління процесом витрат на підприємстві. Методологія та методика дослідження ефективності управління витратами має базуватися насамперед на обґрунтованій цілеспрямованій класифікації витрат за певними ознаками, що дасть змогу забезпечити виокремлення різновидів витрат залежно від встановлених цілей обліку на підприємстві та сформувати базу для планування, контролювання і регулювання відповідних пріоритетних груп витрат. Під впливом змін потреб управління витратами, розвитку теорії витрат і окремих практичних аспектів управління ними класифікація витрат постійно розвивається, еволюціонує шляхом введення нових критеріїв.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання класифікації витрат з метою ефективного управління витратами розглядається багатьма авторами, такими як Ф.Ф. Бутинець, М.А. Вахрушина, С.Ф. Голов, К. Друрі,

В.Е. Керимов, В.О. Ластовецький, С.Ф. Покропивний, В.В. Сопко, В.І. Стоцький, А.М. Турило [3–14] та ін. У працях цих авторів висвітлюється поділ витрат на певні види за відповідними ознаками класифікації, розглядаються напрями класифікації витрат та наводяться окремі аспекти щодо використання тієї чи іншої класифікації витрат для певних управлінських завдань. Класифікацію витрат доцільно розглядати з позицій системного підходу, оскільки поділ витрат на різні види використовується в управлінні різноманітними сферами (ланками) діяльності підприємства.

Основною **метою статті** є дослідження існуючих класифікацій та напрямів класифікації витрат, можливостей використання цих класифікацій з метою удосконалення управління витратами, а також особливості їх застосування на гірничо-збагачувальних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Дослідження складу витрат, що формують собівартість продукції, дозволяє зробити висновок про неоднорідність їх характеру та значення у виготовленні продукту. З огляду на це постає потреба в їх обґрунтованій класифікації. Класифікація є одним із методів пізнання та вивчення явищ, процесів, об'єктів, який полягає в їх розподілі на класи на базі визначених ознак, властивостей та закономірних зв'язків між ними. Що більше об'єкт має класифікаційних ознак, то більше ступінь його аналітичного дослідження. Економічно обґрунтована класифікація витрат є важливою передумовою їхньої успішної організації, планування, обліку та контролю; а також необхідна при калькулюванні собівартості продукції та ефективному управлінні. Аналіз витрат починається з побудови їх класифікацій, які допомагають отримати комплексну уяву про властивості й основні характеристики витрат [10].

Якщо виходити з посилення, що в системі управління витратами на підприємстві на першому місці перебуває причинно-наслідковий зв'язок, то й види витрат мають групуватися так, щоб чітко було помітно залежність величини витрат від прийняття певних рішень і тим самим створювалася можливість прийняття правильних рішень з управління витратами. Класифікація витрат, що задовольняє цій цілі, є основним принципом організації системи управління витратами [7]. Найбільш загальною класифікацією витрат є їх поділ на поточні і довгострокові [13]. Під поточними розуміють такі витрати, що пов'язані з тактичними задачами, які розв'язуються підприємством у процесі господарської діяльності. До цієї групи витрат належать: закупівля сировини і матеріалів, транспортування і збереження придбаних

сировини і матеріалів, обслуговування матеріально-технічної бази, утримання персоналу.

Довгостроковими вважаються витрати, що пов'язані з розв'язуваними підприємством стратегічними задачами, зокрема витрати на придбання необоротних активів, витрати інвестиційної та фінансової діяльності.

Практика організації управлінського обліку в економічно розвинених країнах передбачає різні варіанти класифікації витрат залежно від кінцевої мети, напрямів обліку витрат. Споживачі внутрішньої інформації визначають такий напрям обліку, який їм потрібен для забезпечення інформацією з досліджуваної проблеми.

Відповідно заслуговує на увагу класифікація витрат, запропонована К. Друрі [6]. На його думку, в обліку накопичується інформація про три категорії витрат: витрати на матеріали, робочу силу і накладні витрати. Потім узагальнені витрати розподіляються за такими напрямками: для калькулювання й оцінки собівартості виробленої продукції; для планування і прийняття управлінських рішень; для здійснення процесу контролю і регулювання. Крім того, у кожному з перелічених трьох напрямів, у свою чергу, відбувається подальша деталізація витрат залежно від цілей управління [6]. Аналогічні напрями класифікації витрат наведені в роботах Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, В.І. Єфіменко [3, 5].

У радянській науці одним із перших класифікацію витрат на виробництво здійснив В.І. Стоцький, який розподілив їх на прямі і непрямі, змінні й постійні, основні й накладні, пропорційні й фіксовані [12]. В.Ф. Палій визначає, що витрати виробництва групуються і відображаються на підставі категорій витрат і за підрозділами підприємства [9, с. 13].

У Методичних рекомендаціях з формування собівартості в промисловості №373 [2] наведено дев'ять класифікаційних ознак витрат, які автором конкретизовано для їх використання в діяльності гірничо-збагачувальних комбінатів. Ця класифікація не універсальна, тому в економічній літературі є багато доповнень.

Прагнення пізнати характер витрат на виробництво вимагає шукати нових класифікаційних ознак, що розкривають призначення й зміст окремих витрат. Сучасна теорія витрат понад двадцять класифікацій витрат за різними ознаками.

С.Ф. Покропивний серед основних ознак класифікації відзначає «...ступінь однорідності витрат, спосіб обчислення для окремих різновидів продукції, зв'язок з обсягом виробництва» [14, с. 406].

М.А. Вахрушина дотримується цільового підходу до класифікації витрат і вважає за потрібне групи витрат поділяти за такими напрямками: для цілей калькулювання; для прийняття оперативних, тактичних і стратегічних рішень [4, с. 197].

В.Е. Керимов в основі класифікації витрат виділяє такі процеси управління, як прийняття рішень, прогнозування, планування, нормування, організація, облік, контроль, регулювання, стимулювання, аналіз [7].

На думку В.О. Ластовецького [8], витрати виробництва слід групувати залежно від виробничого споживання тих факторів, якими вони зумовлені, у розрізі чотирьох груп статей:

- витрати на утримання й експлуатацію засобів праці;
- витрати матеріальних ресурсів для технологічних цілей;
- витрати на оплату праці і здійснення соціальних заходів;
- витрати на організацію, обслуговування й управління.

До того ж перші три групи витрат автор зараховує до основних, а четверту – до накладних.

В.В. Сопко визначив взаємозв'язок поділу витрат у фінансовому та управлінському обліку і здійснив поглиблену класифікацію затрат підприємства.

У роботах А.М. Турило запропоновано доповнити класифікацію витрат залізорудних підприємств за ознакою належності до ресурсів:

- ресурсні, тобто пов'язані з придбанням, використанням та утриманням ресурсної бази підприємства;
- нересурсні, що не мають відношення до використання ресурсів суб'єктів ринкових відносин.

У свою чергу, ресурсні витрати поділяються на податкові і неподаткові [13].

Для здійснення облікових та контрольних процедур, на думку економістів-практиків, яку поділяємо, суттєвим є поділ витрат за видами: економічними елементами та статтями калькуляції.

Згідно [1] з під економічними елементами витрат розуміють сукупність економічно однорідних витрат у грошовому виразі за їх видами. В.Е. Керимов визначає економічний елемент як первинний однорідний вид витрат на виробництво й реалізацію продукції, який на рівні підприємства не можна розкласти на складові [7]. П(с)БО 16 «Витрати» встановлений єдиний для всіх підприємств перелік економічно однорідних витрат: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати [1]. Групування витрат за економічними елементами характеризує їх відношення до створення вартості та дозволяє виділити перенесену й заново створену вартість [9].

На гірничо-збагачувальних підприємствах використовують деталізований перелік економічних елементів витрат. Застосування такого поділу витрат дає змогу сформулювати за кожним укрупненим елементом витрат елементи нижчого рівня, що поєднують однорідну групу витрат, полегшуючи у такий спосіб проведення аналізу їх загальної суми. Так, за елементом «Матеріальні витрати» сформовано наступні елементи нижчого рівня: сировина й матеріали, допоміжні матеріали, електроенергія на технологічні цілі тощо.

Групування витрат за економічними елементами є об'єктом фінансового обліку та складовою частиною форми №2 «Звіт про фінансові результати». Однак така класифікація не дає змоги розрахувати собівартість окремих видів продукції, установлювати обсяг витрат конкретних цехів тощо. Для розв'язання перелічених задач використовується групування витрат за статтями калькуляції. Статті калькуляції показують,

як формуються витрати для визначення собівартості продукції. Поділ витрат за калькуляційними статтями допомагає визначити призначення витрат, організувати контроль витрат, виявляти якісні показники господарської діяльності. Перелік й склад статей калькуляції виробничої собівартості продукції згідно з [2] устанавлюється підприємством.

Статті калькуляції гірничо-збагачувальних комбінатів:

1. Сировина і основні матеріали.
2. Зворотні відходи.
3. Відходи.
- Всього мінус відходи.
4. Паливо.
5. Енергія на технологічні цілі.
6. Допоміжні матеріали.
7. Основна зарплата робітників.
8. Інші прямі витрати, у т.ч.:
 - відрахування на соцстрахування;
 - амортизація основних засобів;
 - витрати на ремонт;
 - послуги з утримання ОЗ;
 - інші.
9. Всього прямих по переділу (р. 5 + р. 6 + р. 7 + р. 8 + р. 9).
10. Цехові загальновиробничі витрати.
11. **Собівартість переділу (р. 9 + р. 10).**
12. **Цехова собівартість.**
13. Загальновиробничі витрати.
14. Адміністративні витрати.
15. Витрати на збут.
16. **Повна собівартість.**

Як видно з наведеного переліку, на комбінатах калькулюється не тільки виробнича (цехова) собівартість, а й повна. Загалом склад статей калькуляції відповідає встановленому у Методичних рекомендаціях №373.

Необхідно зазначити, що в роботі [13] автор зазначає, що використовувати поділ витрат за калькуляційними статтями доцільно тільки в разі використання абсолютної величини витрат виробництва продукції або окремого її виду, оскільки собівартість одиниці продукції не належить до категорії витрат, а утворює новий показник. Погоджуючись з цією думкою, варто додати, що собівартість одиниці продукції є якісним відносним показником, що характеризує рівень ефективності діяльності підприємства.

Висновки

Таким чином, проведений аналіз дозволив дійти таких висновків.

Узагальнення літературних джерел зумовлює необхідність групування видів витрат за такими критеріями, які б найповні-

ше відображали та характеризували різні сторони діяльності підприємства, з максимальним відображенням видів витрат за ознаками їх класифікації, що використовуються у діяльності підприємства. Такий підхід сприятиме глибшому розумінню призначення та функціональної ролі різних видів витрат в управлінні багатосторонньою діяльністю підприємства, надаючи можливість розглядати дані види витрат з позицій системного підходу для їх цілісного розуміння.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. №318. – <http://www.liga.net/>
2. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості / Затв. наказом Міністерством промислової політики України від 09.07.2007 р. №373. – К.: Державне підприємство Державний інститут комплексних техніко-економічних досліджень Міністерства промислової політики України, 2007. – 305 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 448 с.
4. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет / М.А. Вахрушина. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1999. – 359 с.
5. Голов С.Ф. Управлінський бухгалтерський облік / С.Ф. Голов. – К.: «Скарби», 1998. – 378 с.
6. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Пер. с англ. / Под ред. С.А. Табалиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 560 с.
7. Керимов В.Э. Управленческий учет и проблемы классификации затрат / В.Э. Керимов, Е.В. Минина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №1. – С. 29–34.
8. Ластовецкий В. Классификация затрат производства / В. Ластовецкий // Экономика Украины. – 1999. – №3. – С. 78–81.
9. Палий В.Ф. Организация управленческого учета / В.Ф. Палий. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 189 с.
10. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций / В.П. Савчук. – К.: Издательский дом «Максимум», 2001. – 600 с.
11. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: навч. посіб. / В.В. Сопко. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.
12. Стоцкий В.И. Теория и практика калькуляции / В.И. Стоцкий. – Л.: Госнаучтехиздат, 1931. – 149 с.
13. Турило А.М. Уточнення сутності поняття «витрати» і їхньої економічної оцінки на підприємстві / А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, Н.М. Цуцурук // Актуальні проблеми економіки. – №11(41). – 2004. – С. 85–88.
14. Економіка підприємства. – В 2 т. / За ред. С.Ф. Покропивного. – К.: «Хвиля-прес», 1995. – Т. 1. – 400 с.

Вплив енергетичної кризи на становлення ринку альтернативної енергетики в Україні

У статті розглянуто основні енергетичні кризи, починаючи з нафтової кризи 70-х років. Розкрито поняття «енергетична криза». Визначено роль енергетичної кризи у формуванні ринку альтернативних джерел енергії в світі та в Україні зокрема.

В статье рассмотрены основные энергетические кризисы начиная с нефтяного кризиса 70-х годов. Раскрыто понятие «энергетический кризис». Определена роль энергетического кризиса в формировании рынка альтернативных источников энергии в мире, и в Украине в частности.

The paper studies the main energy crunches starting from the 1970s oil crisis. The term «energy crisis» is revealed. The role of energy crisis for renewable energy market development in the world and in Ukraine is determined.

Постановка проблеми. З 1990 року світове споживання первинної енергії зросло в 22,5 раза. Зростання чисельності населення й доходів — дві найпотужніші рушійні сили попиту на енергію. Протягом XX ст. кількість людей зросла в чотири рази і на сьогодні становить приблизно 7 млрд. людей. На сьогодні найбільше занепокоєння викликають запаси природного газу і нафти. Неefективне використання ресурсів, їх виснаження й високий рівень викидів CO₂ в атмосферу ставлять під загрозу розвиток майбутнього. Подвійний виклик часу: кліматичні зміни і енергетична криза. Така ситуація є вагомою причиною для освоєння альтернативних енергетичних ресурсів навіть країнами, що зберігають статус країн-експортерів енергетичних ресурсів. Ще донедавна більшість фахівців досить скептично ставилися до ідеї розроблення та пошуку альтернативних джерел енергії, вважаючи, що нафта залишатиметься основним джерелом енергії ще як мінімум одне століття. Тепер навіть найбільші скептики прогнозують домінування нафти ще 30–50 років.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Такий відомий фахівець, як Дж. Форрестер, вперше в сучасній науці поставив проблему ресурсних обмежень глобально-економічного розвитку цивілізації. Над питаннями, що пов'язані з проблемою розвитку енергетичного ринку, працювали такі вітчизняні дослідники, як В.Г. Андрійчук, В.Д. Базилевич, О.Г. Білорус. Але слід зазначити, що у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі все ж таки бракує ґрунтовних наукових комплексних досліджень щодо функціонування світового енергетичного ринку, а саме теоретичного дослідження природи енергетичної кризи. Саме тому з урахуванням вимог сучасності вкрай необхідною є активізація

теоретичних та прикладних досліджень щодо проблем енергетичного сектору.

Метою даної **статті** є розкриття сутності енергетичної кризи та дослідження ролі енергетичної кризи у формуванні ринку альтернативної енергетики.

Виклад основного матеріалу. На думку В.Д. Базилевича, коливання ділової активності не завжди зумовлені економічними циклами. Прикладом нециклічних коливань є структурні кризи, які, в свою чергу, мають складну будову і набувають форм: енергетичної, сировинної, фінансової, екологічної, продовольчої тощо. Структурні кризи мають такі ознаки:

- вони породжуються диспропорціями між розвитком окремих сфер та галузей економіки;
- мають (як правило) затяжний характер;
- як правило, не збігаються з початком циклічних коливань.

Прикладом структурних криз може слугувати нафтова криза початку 70-х років XX ст. Парадоксальність динаміки макроекономічних змінних виявилася в тому, що ця криза супроводжувалася на відміну від циклічних коливань збільшенням світових цін на нафту та нафтопродукти, зростанням попиту на них та зменшенням їх пропорції.

Характеризуючи кризу 1973–1975 років, варто зазначити, що поступове зростання цін на сировину розпочалося з кінця 60-х років. Зростаючі обсяги промислового виробництва у розвинених індустріальних країнах вимагали все більшого обсягу споживання ресурсів. Відомо, що і США, і країни Західної Європи залежать від імпорту сировини та енергоресурсів. Зростання попиту на нафту з боку названих країн прискорювало зростання цін на неї. В 1974 році адміністрація Р. Ніксона ввела регулювання цін на нафту. Це викликало паніку. Ціни на нафту почали стрімко зростати. Країни — члени ОПЕК домовилися про подвійне підвищення цін на нафту. Як наслідок, з 1972 по 1975 рік ціна на нафту на американському ринку зросла майже в десятикратному розмірі. Негативні наслідки нафтової кризи для США та країн Західної Європи виявилися досить тяжкими: інфляція швидко знецінювала доходи населення, вдвічі зріс рівень безробіття, інвестиційна активність пішла на спад тощо.

Потрібно зазначити, що попри дійсно велику залежність розвинених індустріальних країн від експорту нафти країни-експортери сировинних ресурсів ще більшою мірою залежать від свого експорту, ніж розвинені країни від їх імпорту. Саме тому рецесія, що охопила спочатку США та Західну Європу і найболючіше вразила їх економіки, часом перетворилася у світову рецесію.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Але криза мала і позитивні наслідки: нафтова та сировинна кризи спонукали до зміни структури економіки (зменшується обсяг неефективних виробництв, розвиваються енерго- та нематеріаломісткі галузі, зростає частка сфери послуг та малопомітних раніше інформаційних галузей); запровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій (з 1973 по 1985 рік ВВП країн – членів ОЕСР зріс на 32%, а енергоспоживання – всього на 5%) [1].

Саме на початку 70-х років у період вище зазначеної енергетичної кризи виникло поняття «енергетична безпека». Світова енергетична рада дала визначення енергетичної безпеки як впевненість у тому, що енергія буде в розпорядженні в тій кількості та тій якості, які потрібні за наявних економічних умов [2].

Варто зазначити, що суттєві стрибки цін на нафту після 70-х років відбулися під час таких подій:

- зростання цін на нафту під час другої енергетичної кризи у 1979–1980 років. Воно було викликано скороченням видобутку у зв'язку з початком революції в Ірані;

- у 1990 та у 1991 році, коли Ірак напав на Кувейт, експерти прогнозували велику енергетичну кризу, оскільки обидві країни належать до найбільших нафтовидобувних країн. Однак стрибок цін під час війни в Іраку виявився не настільки значним, як це прогнозували експерти;

- після подолання економічної кризи в Азії світова економіка знову почала зростати швидкими темпами, а з нею й попит на нафту. Підвищеному попиту на нафту сприяла холодна зима 2001–2002 років. Наслідки були однак набагато нижчими, ніж у 70-х роках;

- протягом 2004 року ціна на нафту становила \$53. На це вплинули різні політичні та економічні фактори. Для рин-

ку нафти характерним була велика кількість спекулянтів. 29 серпня 2005 року ціни на нафту підскочили до \$71 у зв'язку з ураганом «Катріна», який зупинив видобуток нафти у Мексиканській затоці;

- восени 2007 року ціна пробилла відмітку \$80 і продовжувала зростати до кінця липня наступного, 2008 року, досягнувши 11 липня \$147 за барель нафти марки Light Sweet. Весь цей час в основних країнах споживачах нафти, і перш за все у США, продовжувалося зростання цін на бензин. У 2008 році криза неплатежів за банківськими кредитами переросла в глобальну рецесію, яка призвела до різкого падіння попиту на нафту й відносної стабілізації цін на нафту в діапазоні \$35–75. З другої половини 2008 року в результаті зниження ціни криза перекинулася на країни – експортери нафти, які декілька разів скорочували квоти на видобуток [3].

Отже, з вище наведених фактів можна зробити висновок, що енергетична криза – явище, що виникає, коли попит на енергоносії значно перевищує пропозицію. Причини даного явища можуть знаходитися в сфері логістики, політики або фізичного дефіциту ресурсів.

На сьогодні Міжнародне енергетичне агентство (МЕА) прогнозує появу дефіциту поставок нафти в 2014–2015 роках. За очікуваннями експертів, криза постачання нафти може статися, якщо не буде проведено додаткове інвестування в розвиток нафтової галузі. Обмежені ресурси нафти й газу не зможуть покрити зростаючі потреби в світі, тому орієнтуватися на викопне паливо дуже ризиковано. Особливо небезпечно це робити західним країнам, оскільки вони повністю залежать від імпорту нафти й газу. Інша небезпека полягає в тому, що значна частина ресурсів сконцентрована в політично нестабільних регіонах світу [4].

Достовірні запаси нафти, млрд. бар.

	На кінець 1989 року	На кінець 1999 року	На кінець 2008 року	На кінець 2009 року	Частка від сукупного, %
США	34,3	29,7	28,4	28,4	2,1
Канада	11,6	18,3	33,2	33,2	2,5
Вся Північна Америка	97,9	69,5	73,4	73,3	5,5
Бразилія	2,8	8,2	12,8	12,9	1,0
Венесуела	59,0	76,8	172,3	172,3	12,9
Вся Південна та Центральна Америка	69,5	97,8	198,9	198,9	14,9
Казахстан	п/а	25,0	39,8	39,8	3,0
Росія	п/а	59,2	74,3	74,2	5,6
Вся Європа та Євразія	84,2	107,8	137,2	136,9	10,3
Іран	92,9	93,1	137,6	137,6	10,3
Ірак	100,0	112,5	115,0	115,0	8,6
Кувейт	97,1	96,5	101,5	101,5	7,6
Катар	4,5	13,1	26,8	26,8	2,0
Саудівська Аравія	260,1	262,8	264,1	264,6	19,8
Об'єднані Арабські Емірати	98,1	97,8	97,8	97,8	7,3
Весь Близький Схід	661,0	685,8	753,7	754,2	56,6
Лівія	22,8	29,5	44,3	44,3	3,3
Нігерія	16,0	29,0	37,2	37,2	2,8
Вся Африка	59,1	84,7	127,5	127,7	9,6
Всі країни Тихоокеанського басейну	34,7	39,9	41,7	42,2	3,2
Весь світ	1006,4	1085,6	1332,4	1333,1	100,0

Джерело: BP Statistical Review of World Energy, June 2010.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Так, світові достовірні ресурси нафти на кінець 2009 року становили 1333,1 млрд. бар., з яких на країни Близького Сходу 56,6% (у тому числі: Саудівська Аравія – 19,8%, Іран – 10,3%, Ірак – 8,6%, Кувейт – 7,6%, Об'єднані Арабські Емірати – 7,3%), на країни Північної та Південної Америки 5,5 та 14,9% відповідно (в тому числі: Канада – 2,5%, Венесуела – 12,9%, США – 2,1%), на країни Африки – 9,6% (у тому числі: Лівія – 3,3%, Нігерія – 2,8%), на країни Європи та Євразії – 10,3% (у тому числі: Казахстан – 3,0%, Росія – 5,6%). На даному фоні особливо переконливо виглядає частка держав – членів ОПЕК – вона досягла 69,9% [5].

Світові ресурси природного газу розподілені ще більш нерівномірно, ніж нафтові. Всього на три країни (Росія, Іран й Катар) припадає більш ніж 53% (23,7, 15,8 та 13,5% відповідно) достовірних запасів. На кінець 2009 року світові достовірні запаси газу становлять 187,49 трлн. куб. м (зростання на 26% за останні десять років) [6].

Події 2011 року в Японії та на Близькому Сході (зупинка реакторів АЕС Fukushima; скорочення світових поставок нафти на 1,1 млн. барелів в день через громадянську війну в Лівії; Саудівська Аравія направила свої війська в Бахрейн, ризикуючи конфліктом з Іраном), на думку багатьох експертів, можуть тимчасово підвищити ціни на нафту до \$200 за барель, уповільнивши при цьому глобальне відновлення. Відключення одинадцяти реакторів в Японії призвело до скорочення виробництва електроенергії на десять гігават, що змушує країну імпортувати більше палива для підтримки економіки. Закриття семи німецьких реакторів, відкритих до 1980-х років, скоротять енергетичні поставки ще на 6,2 гігавата. Німеччина буде вимушена покривати дефіцит за рахунок імпорту газу й вугілля, порушивши свою мету стосовно викидів CO₂ [7].

Згідно з доповіддю Світового банку «Lights out? The Outlook for Energy in Eastern Europe and the Former Soviet Union» в країнах Східної Європи та Середньої Азії може статися енергетична криза, якщо протягом найближчих 20 років у відповідну інфраструктуру не буде інвестовано понад \$3 трлн. Завдяки багатим ресурсам нафти і газу, а також значним інвестиціям в енергетичну інфраструктуру в часи централізованого планування країни Східної Європи та Середньої Азії звикли до відносно дешевих і надійних поставок енергоносіїв. Та ситуація швидко змінюється.

Ще до того, як у 2008 році вибухнула фінансова криза, кілька країн-імпортерів регіону почали відчувати труднощі з поставками російського газу. Фінансова криза знизила попит на енергоносії і дала певний перепочинок, що дало змогу споживачам ужити заходів із пом'якшення наслідків очікуваної енергетичної кризи. Але ця зручна можливість триватиме щонайбільше п'ять-шість років. Необхідні пом'якшуючі заходи стосовно як пропозиції, так і попиту. Без зміни стереотипів поведінки регіон у цілому може перетворитися з нетто-експортера енергоресурсів на нетто-імпортера.

Російська Федерація є основним постачальником газу в країни Східної Європи та Європейського Союзу. Вона має

найбільші газові ресурси у світі, але своєчасно не інвестувала в геологорозвідку і видобуток газу в тому обсязі, який дозволив би їй зберегти довгострокові стабільні обсяги видобутку, не кажучи вже про їхнє збільшення. Хоча Росія зможе, ймовірно, підтримувати досягнутий рівень експорту газу протягом наступних п'яти років, проте в міру відновлення внутрішнього попиту поставки з цього регіону скорочуватимуться у разі відсутності відповідних інвестицій. Без інвестицій у геологорозвідку і видобуток і без підвищення ефективності використання енергоресурсів у самій Росії може статися так, що до 2020 року в неї взагалі залишиться мало газу для експорту.

Важливим фактом є те, що близько 80% електростанцій у регіоні було побудовано до 1980 року, а більшість ТЕС (у тому числі в Україні) працюють, набагато перевищивши проектний термін експлуатації. Ця несприятлива ситуація погіршується тим, що в 90-х роках капітальні ремонти не проводилися (ця ситуація повторюється в сучасних умовах), а інвестиції в нові потужності з 1990 року були незначними. У результаті Україні та іншим країнам регіону тепер доводиться долати наслідки багаторічної практики ігнорування потреб енергетичного сектору і нарешті замислитися про необхідність великих інвестицій у відновлення і введення в дію нових потужностей, щоб уникнути регулярних перебоїв з подачею електроенергії.

Якщо вибухне енергетична криза, Україна постраждає найбільше, бо надто залежить від поставок російського газу. Крім того, енергетична інфраструктура країни дуже зношена і неефективна. Багато потужностей із виробництва теплової енергії потребують модернізації або заміни, а системи центрального опалення перебувають у критичному стані і піддаються високому ризику збоїв і технічних неполадок [8].

Серйозної модернізації потребує газотранспортна система: її компресорні станції використовують газу майже на 50% більше, ніж сучасне обладнання. Загалом по країні показник енергоемності (споживання енергії на одиницю ВВП) є одним із найвищих у регіоні, вдвічі перевищуючи середній по ОЕСР.

На думку експертів Світового банку, нагальні потреби енергосектору в інвестиціях становлять майже \$3,5 млрд. на рік – близько 3% ВВП. З них 1 млрд. – для газотранспортної системи, 0,5 млрд. – на відновлення централізованого опалення районів, 1 млрд. – енергетичному сектору для модернізації існуючих активів і заміни основного старіючого капіталу, \$1 млрд. – для інвестицій у підвищення енергоефективності [9].

Таким чином, перший крок для України – дотримання фінансової дисципліни в енергетичному секторі, що має стати життєздатним. Рівень і структура цін повинні бути такими, щоб залучити кошти для нових інвестицій. Необхідно посилити нормативну базу, зробивши регулятора – Нацкомісію з регулювання електроенергетики – справді незалежним органом і встановивши ціни на основі методології, яка забезпечує достатній рівень цін для покриття операційних витрат і витрат на нові інвестиції. Одночасно необхідно посилити со-

ціальну допомогу нужденним категоріям громадян, які не в змозі сплачувати підвищені тарифи.

По-друге, Україна має знизити свою залежність від імпорту енергоносіїв. Місцевий видобуток газу з існуючих родовищ може бути збільшений приблизно на 10 млрд. кубометрів на рік (що становить близько 30% від нинішнього обсягу імпорту). Для цього необхідно встановити ціну на газ на рівні його повної економічної вартості, адекватну міжнародному паритету. Це створить стимули для інвестицій у геологорозвідку і видобуток. До того ж Україні слід запровадити режим розподілу продукції, що відповідає найкращій міжнародній практиці, а також прозору систему відбору інвесторів на конкурсній основі для участі в діяльності з геологорозвідки та видобутку газу.

Третій крок: Україна має усвідомити свій величезний потенціал у плані економії енергії. Якби енергоемність була знижена до рівня Польщі, то споживання енергії в країні скоротилося б приблизно на третину. Значні можливості існують у промисловому секторі, що продовжує використовувати застарілі технології з неефективним споживанням енергії. Величезні можливості також криються в модернізації теплопостачання і підвищенні енергоефективності будинків. Модернізація газотранспортної системи могла б знизити споживання газу аж на 2 млрд. кубометрів на рік. У результаті проведення заходів для підвищення енергоефективності могло б знизити внутрішнє споживання газу принаймні на 30%.

Завдяки коригуванню тарифів, поліпшенню нормативної бази і залученню інвестицій Україна може заощадити мільйони доларів, уникнути енергетичної кризи і посилити свою енергетичну безпеку на екологічно стійкій основі. Можна також розраховувати на розвиток альтернативних джерел енергії. Як свідчить практика країн, де відсутні значні запаси власних паливно-енергетичних ресурсів (нафти газу, вугілля), енергетична незалежність забезпечується за рахунок ядерної електроенергетики, гідроелектростанцій, а також вітроенергетики. Основна перевага відновлювальних джерел енергії – невичерпність і екологічна чистота. Їх використання не змінює енергетичний баланс планети. Вище зазначені якості і стали причиною бурхливого розвитку відновлювальних джерел енергії за останні десять років. Темпи, якими відновлювальні джерела енергії проникають на світовий ринок, можна порівняти з темпами, що спостерігалися при зародженні ядерної енергетики в 1970–х й 1980–х роках XX століття. Також це одна з умов членства в ЄС, який як вимогу до країн-членів та країн-претендентів висуває, щоб мінімальний показник для відновлювальної енергетики в загальному енергобалансі становив не менше 12% [10].

В Законі України «Про альтернативні джерела енергії» альтернативні джерела енергії визначаються як «відновлювальні джерела, до яких відносять енергію сонячного випромінювання, вітру, морів, річок, біомаси, теплоти Землі, та вторинні енергетичні ресурси, що існують постійно або виникають періодично у довкіллі».

На сьогодні альтернативні джерела енергії становлять за різними оцінками від 7 до 12 відсотків загального обсягу сві-

тової енергетики. Міжнародне енергетичне агентство вважає, що в 2030 році в усьому світі енергія, одержана від сонця, вітру, води, тепла землі, а також з біомаси, збільшиться в два рази порівняно із сьогоднішнім днем і складе 16 відсотків від всього виробництва. Лише в 2005 році в секторі відновлювальної енергетики в Європейському Союзі було зайнято 1,4 млн. людей й вироблено 58 млн. євро валової доданої вартості. Незважаючи на економічний спад, в 2009 році Європейський Союз інвестував більше ніж \$150 млрд. в нові виробничі потужності, що функціонують на основі ВДЕ. Річне виробництво електроенергії всіма вітротурбінами, встановленими в світі під кінець 2010 року, становить 430 ТВт•ч, що є більше ніж загальне електроспоживання Великобританії, що за своїм економічним розвитком займає шосте місце в світі й становить 2,5% світового споживання електроенергії [11].

Висновки

Отже, основними причинами формування світового ринку альтернативних джерел енергії є: обмеженість ресурсів із використання традиційних джерел енергії; забезпечення доступу до дешевого фактора виробництва та енергетичної незалежності учасників світового ринку; охорона навколишнього природного середовища; задоволення стрімко зростаючого попиту на світовому ринку енергетичних джерел та технологій. Україна – держава, що залежить від імпорту паливно-енергетичних ресурсів (постачання органічного палива із-за кордону становить близько 60% від загального обсягу споживання), тому велике значення для стійкого розвитку економіки на сучасному етапі має збільшення використання відновлюваних джерел енергії в загальному паливно-енергетичному балансі країни. Розвиток альтернативних джерел енергії буде сприяти зміцненню міжнародного іміджу нашої держави, зменшенню залежності України від найбільших світових постачальників енергетичної сировини, підвищенню рівня її енергетичної безпеки.

Література

1. Закон України «Про альтернативні джерела енергії» // <http://www.rada.gov.ua>
2. Базилевич В.Д., Баластрик Л.О. Макроекономіка: Підручник. – К.: Знання, 2005. – С. 418–452.
3. Вавилов А. Энергетическая безопасность государства в современных условиях // Энергетическая политика Украины. 2003. – №4. – С. 9–14.
4. Препятствия и собласны инвестирования в украинскую альтернативную энергетику/FuelAlternative// <http://www.fuelalternative.com.ua>
5. Отчет о деятельности в области устойчивого развития 2009 // <http://www.ebrd.com/russian/pages/research>
6. Экспорт нефти из Ливии сокращается // <http://focus.ua/economy/173401>
7. D. Guillaume and R. Zyttek, 2010, «The Economics of Energy Price Reform in the Islamic Republic of Iran,» IMF Selected Issues Paper

8. Energy Development // IFC Annual Report. – March 2011. – 80 p.

9. BP Statistical Review of World Energy // BP Annual Report. – June 2010. – 50 p.

10. Wind Energy Factsheets // European Wind Energy Association. – January 2011. – 30 p.

11. Lights out? The Outlook for Energy in Eastern Europe and the Former Soviet Union // World Bank, Washington, D.C.

Г.В. МАМОНОВА,
к. фіз-мат. н., доцент, Національний університет ДПС України,
Г.С. МЕЛЬНИЧУК,
аспірант, Науково-дослідний фінансовий інститут, Академія фінансового управління Міністерства фінансів України

Оцінка ефективності бюджетної підтримки вугільної галузі в Україні

У статті розраховано узагальнюючий показник роботи вугільної галузі. Аргументовано недоцільність подальшого нарощування обсягів фінансування вугільної галузі з державного бюджету без кардинальної зміни механізму надання державної підтримки.

В статье рассчитан обобщающий показатель работы угольной отрасли. Аргументирована нецелесообразность дальнейшего наращивания объемов финансирования угольной отрасли из государственного бюджета без кардинального изменения механизма предоставления государственной поддержки.

The article is intended generalizing index of the coal industry. Argued further increasing irrationality of financing the coal industry from the state budget without a fundamental change of the mechanism of state support.

Постановка проблеми. Упродовж останніх двох десятиріч вугільна галузь України, незважаючи на великі обсяги отримуваних державних дотацій, перебуває в стані стагнації. Підтримка вугільної промисловості створює значне навантаження на державний бюджет, тим самим впливає на можливості фінансування інших видів економічної діяльності та економічний стан держави.

Виходячи з того, що «...кожен працівник вугільної галузі своєю діяльністю поєднаний із 34 особами в суміжних та обслуговуючих галузях, то без сумніву можна стверджувати, що 1 грн., вкладена у вугільне виробництво, дає поштовх до зростання суспільного продукту на 374 грн. у цілому по господарському комплексу» [1, с. 77], науковці аргументують необхідність подальшої державної підтримки галузі. Водночас актуальним залишається питання «...оптимізації цієї підтримки за суб'єктами, видами, обся-

гами і підвищення ефективності використання державних коштів» [1, с. 77].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У працях вітчизняних науковців широко досліджено сучасний стан та проблеми розвитку вугільної галузі, питання закриття непрацюючих шахт та реструктуризації вугільної промисловості. У працях А.І. Кабанова, Л.П. Стариченка, О.В. Белозерцева розглянуто питання вдосконалення механізму державної підтримки розвитку вугледобувних підприємств у розрізі окремих бюджетних програм [11, 14].

Вітчизняна практика показує, що в Україні підтримка вугільної галузі реалізується в процесі фінансування не одної, а кількох бюджетних програм одночасно. Тому постає питання оцінки ефективності сукупності програм, які спрямовувались на вирішення проблем розвитку вугільної галузі.

Основна **мета** написання **статті** полягає у систематизації окремих показників розвитку вугільної галузі, визначенні узагальнюючого показника роботи галузі та аналізі взаємозв'язку між обсягом бюджетної підтримки вугільної галузі за всіма бюджетними програмами та величиною узагальнюючого показника роботи галузі.

Виклад основного матеріалу. Вугільна галузь являється однією з найбільш субсидованих в Україні – у 1993 році на потреби галузі було спрямовано 24,6% коштів, передбачених на здійснення державою економічної діяльності (табл. 1).

Незважаючи на дотації з державного бюджету, за період 1990–1995 років обсяг вуглевидобутку знизився з 164,8 млн. т у 1990 році до 83,6 млн. т у 1995 році, або майже у 2 рази, й до 71,7 млн. т у 1996 році (в 2,3 раза порівняно з 1990 роком), тоді як чисельність зайнятих у галузі працівників лише в 1,3 раза [3]. Відповідно, відбулося зниження

Таблиця 1. Планові видатки державного бюджету на фінансування вугільної галузі за період 1993–1995 років

Показник	1993	1994	1995
Компенсація різниці в цінах по вугіллю, млн. крб.	491400	29000000	–
Витрати, пов'язані з реструктуризацією вугільної промисловості, млн. крб.	–	–	6000000
Частка видатків на вугільну галузь у загальних видатках на економічну діяльність держави, у%	24,6	15,83	2,24

Джерело: розраховано автором за [2].

ефективності роботи вітчизняних вугледобувних підприємств.

Необхідність реструктуризації вугільної галузі та основні напрями здійснення її структурної перебудови було визначено в Указі Президента України «Про структурну перебудову вугільної промисловості» від 7 лютого 1996 року № 116/96. У розвиток зазначеного указу вугледобувну галузь було визнано такою, що потребує державної підтримки [4]. Передбачалося, що «реформа у вугільній промисловості у довгостроковій перспективі повинна привести до збільшення обсягів видобутку вугілля та відповідного скорочення дотацій за рахунок підвищення продуктивності праці і адресного спрямування коштів на вирішення невідкладних виробничих і соціальних питань» [3].

Цільовою програмою «Українське вугілля» передбачено, що надання державної підтримки має відбуватися переважно на капітальне будівництво і заміну застарілого обладнання. Такі заходи мають призвести до покращення технічного стану гірничошахтного обладнання, модернізації шахт та до зниження собівартості вугільної продукції, і як наслідок – зростання видобутку вугілля, поліпшення його якості та покращення фінансового стану вугледобувних підприємств [5].

Відповідно до задекларованих пріоритетів розвитку вугільної галузі в табл. 2 наведено показники, що характеризують тенденції її роботи.

Використовуючи методику оцінки ефективності бюджетних коштів, запропоновану Г.В. Мамоною та К.Д. Салаямон-Міхеєва [8], визначимо ефективність роботи вугільної галузі в Україні.

Враховуючи, що зростання таких показників, як видобуток вугілля, продуктивність праці, характеризують позитивні тенденції у розвитку вугільної галузі, а навіть незначне зростання заборгованості із заробітної плати, собівартості про-

дукції, рівня травматизму та зольності видобутого вугілля свідчать про погіршення ситуації в галузі, пропонуємо формулу розрахунку узагальнюючого коефіцієнта ефективності роботи вугільної галузі:

$$K_{ef.} = \frac{T_{ф.в.} \times T_{п.п.}}{T_{з.з.} \times T_{с.об.} \times \exp\{P_{тр.}\} \times \exp\{З_{н.}\}} \quad (1)$$

де $T_{ф.в.}$ – темп приросту фактичного видобутку вугілля;

$T_{п.п.}$ – темп приросту продуктивності праці;

$T_{з.з.}$ – темп приросту заборгованості із заробітної плати;

$T_{с.об.}$ – темп приросту собівартості продукції;

$\exp\{.\}$ – експоненційна функція;

$P_{тр.}$ – рівень травматизму зі смертельними наслідками;

$З_{н.}$ – рівень зольності видобутого вугілля.

Такі показники, як рівень травматизму зі смертельними наслідками та зольність видобутого вугілля, не є динамічними по своїй суті – змінюються від «0» до «1». Тому при розрахунку коефіцієнта ефективності роботи вугільної галузі запропоновано експонентувати числові значення відповідних показників. Властивості експоненційної функції дозволяють найефективнішим чином врахувати вплив факторів на досліджуваний показник. Величини розрахованих показників та узагальнюючого коефіцієнта ефективності роботи вугільної галузі наведено в табл. 3.

Значення розрахованого узагальнюючого коефіцієнта ефективності роботи вугільної галузі свідчить, що найбільш ефективно працювала галузь у 2002 та 2005 роках. Як показує рисунок, щорічне зростання фінансування вугільної галузі з державного бюджету не забезпечує належну ефективність роботи вугільної галузі – після суттєвого зростання узагальнюючого коефіцієнта ефективності роботи вугільної галузі у 2005 році, в наступні роки, незважаючи на нарощування обсягів виділених коштів, ефективність роботи галузі знижується.

Таблиця 2. Показники роботи вугільної галузі у 1996–2009 роках

Показник	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Фактичний видобуток вугілля, млн. т	71,3	75,9	76,1	81,0	80,3	83,4	81,9	79,3	80,1	78,0	80,3	75,5	77,8	72,3
Продуктивність праці робітника, т/місяць	15,8	18,4	19,6	21,4	22,8	25,4	27,1	26,6	22,7	21,9	23,0	21,9	24,1	21,5
Якісні характеристики вугілля – зольність видобутого вугілля, у %	33,8	36,4	36,1	36,5	36,5	37,2	37,8	38,1	38,3	39,1	38,0	38,8	39,4	39,9
Заборгованість із заробітної плати (з нарахуваннями) працівникам вугільної промисловості, млн. грн. (на початок року)	800	1400	1967	2400	1800	1900	1060	1119	1219	196,4	176,0	166,7	100,0	384,6
Висока собівартість 1 т вугільної продукції, грн.	70,86	89,27	91,96	98,96	109,9	135,9	147,6	157,0	188,4	272,5	329,2	436,3	605,8	723,4
Рівень травматизму зі смертельними наслідками, осіб/1 млн. т вугілля	4,6	3,7	4,7	3,6	3,9	3,5	3,5	3,4	3,7	2,4	2,13	2,37	2,64	2,84

Джерело: складено автором за [6, 7].

Таблиця 3. Величини розрахованих показників та узагальнюючого коефіцієнта ефективності роботи вугільної галузі

Показники	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Темп приросту заборгованості із заробітної плати	1.75	1.405	1.22013	0.75	1.05556	0.55789	1.05594	1.08907	0.16112	0.89613	0.94716	0.59988	3.846
Темп приросту собівартості продукції	1.25981	1.03013	1.07612	1.11004	1.23742	1.086	1.06341	1.19996	1.44678	1.20794	1.32527	1.38856	1.19411
Темп приросту травматизму зі смертельними наслідками	1.03769	1.04812	1.03666	1.03977	1.03562	1.03562	1.03459	1.03769	1.02429	1.02153	1.02398	1.02675	1.02881
Темп приросту видобутку вугілля	1.06452	1.00264	1.06439	0.99136	1.03861	0.98201	0.96825	1.01009	0.97378	1.02949	0.94022	1.03046	0.92931
Темп приросту продуктивності праці	1.16456	1.06522	1.09184	1.06542	1.11404	1.06693	0.98155	0.85338	0.96476	1.05023	0.95217	1.10046	0.89212
Зольність видобутого вугілля в частинах	0.364	0.361	0.365	0.365	0.372	0.378	0.381	0.383	0.391	0.38	0.388	0.394	0.399
Узагальнюючий коефіцієнт ефективності	0.37655	0.49070	0.59271	0.84702	0.58965	1.14422	0.55889	0.43339	2.66139	0.66866	0.4725	0.89413	0.11774

Безумовно, причиною зростання узагальнюючого коефіцієнта роботи вугільної галузі через певний проміжок часу від початку здійснення фінансування являється характерна для бюджетної політики держави наявність внутрішніх та зовнішніх часових лагів. Внутрішній лаг являє собою період часу між виникненням необхідності внесення змін до законодавства і моментом ухвалення відповідного законопроекту, зовнішній – період між часом прийняття рішення на державному рівні та часом, коли впроваджені заходи почнуть давати результати [10, с. 302].

Разом з тим погіршення результатів роботи вугільної галузі в умовах нарощування обсягів фінансування галузі є свідченням низької ефективності здійснюваних заходів державної підтримки.

Про недостатню ефективність використання бюджетних інвестицій вугледобувними підприємствами (за бюджетною програмою «Державна підтримка на часткове покриття витрат із собівартості продукції») зазначає і О.В. Белозерцев. Опираючись на проведені дослідження з використанням матриці «зміни обсягів видобутку вугілля – зміни обсягів

бюджетних дотацій», науковець робить висновок про те, що, незважаючи на щорічне збільшення обсягів державних дотацій, економічний стан більшості вугледобувних підприємств Мінвуглепрому України не поліпшився [11].

Якщо звернутися до напрямів фінансування вугільної галузі з державного бюджету, можна відмітити наступне. У 1996–2001 роках з державного бюджету фінансувалися дві програми – «Видатки, пов'язані з реструктуризацією вугільної промисловості» та «Державна підтримка вугледобувних підприємств» (табл. 4), а з 2002 року було розширено напрями підтримки вугільної галузі, такими як дослідження і розробки у сфері вугільної промисловості, технічне переоснащення підприємств, гірничо-рятувальні заходи на вугледобувних підприємствах, охорона праці та підвищення техніки безпеки тощо.

Варто зазначити, що у 1997–1999 роках за бюджетною програмою «Державна підтримка вугледобувних підприємств» здійснювалося фінансування капітальних вкладень, питома вага видатків на які зросла з 13% усіх видатків за даною програмою у 1997 році до 27% у 1999 році [12].



Динаміка видатків на вугільну галузь та узагальнюючого коефіцієнта ефективності роботи вугільної галузі

Джерело: побудовано за даними власних розрахунків та за [9].

Таблиця 4. Фактичні видатки державного бюджету на фінансування програм підтримки вугільної галузі у 1996–2001 роках, млн. грн.

Показник	1996	1997	1998	1999	2000	2001
«Видатки, пов'язані з реструктуризацією вугільної промисловості»	198,2	256,9	300,0	361,3	897,9	710,6
«Державна підтримка вугледобувних підприємств»	1000	959,4	1000	1100	898	1197,6
Разом видатків на вугільну галузь	1198,2	1216,3	1300	1461,3	1795,9	1908,2

Джерело: розраховано автором за [12].

У структурі загальних видатків на розвиток вугільної галузі у 2002–2009 роках понад 90% становлять у сукупності видатки на фінансування таких бюджетних програм, як «Видатки, пов'язані з реструктуризацією вугільної промисловості», «Державна підтримка вугледобувних підприємств» та програм, спрямованих на технічне переоснащення підприємств (табл. 5). Наведені в табл. 5 статистичні дані свідчать про зростання видатків на технічне переоснащення підприємств у 2002–2005 роках.

На нашу думку, саме завдяки зростанню видатків на технічне переоснащення підприємств вдалось забезпечити підвищення ефективності роботи вугільної галузі. Підтвердженням даного висновку являється зниження узагальнюючого коефіцієнта ефективності роботи вугільної галузі у 2006–2009 роках, незважаючи на зростання загальних обсягів фінансування.

На думку О.В. Зволинської, І.І. Жука та А.П. Новиченка, причинами низької ефективності реалізованих бюджетних програм підтримки вугільної галузі являються такі:

- існуючий порядок надання державної підтримки не стимулював вугледобувні підприємства до поліпшення їх техніко-економічних показників;
- неефективність системи управління фінансовими ресурсами трьох основних бюджетних програм по причині недосконалості порядку відбору підприємств, розподілу бюджетних асигнувань та неузгодженості окремих нормативно-правових актів щодо витрачання коштів;
- відсутність чітких критеріїв відбору підприємств до закриття чи подальшого будівництва і технічного переоснащення;
- постійні коригування програми капітального будівництва та техпереоснащення, що зумовлювало зриви графіків робіт та невиконання виробничих планів;
- відсутність системного контролю за використанням коштів державного бюджету, в результаті чого значні суми

коштів за бюджетними програмами використовувались не за призначенням;

– наявність ситуацій, коли придбання обладнання для модернізації вугільної галузі в подальшому вчасно не монтувалось або взагалі не використовувалось [13].

З урахуванням зазначеного, підвищення ефективності бюджетної підтримки вугільної галузі вимагає зміни напрямів фінансування, розробки стабільних дієвих механізмів надання державної підтримки та посилення контролю за використанням виділених коштів.

З цього приводу А.В. Белозерцев зазначає, що «...бажання підтримати усі шахти не дає позитивних результатів. За такого механізму розподілу державних інвестицій навіть їх значне збільшення унеможливить вирішення завдання щодо виживання вугледобувних підприємств у короткостроковій перспективі та забезпечення їх стійкого розвитку у довгостроковій» [11]. Тому науковець пропонує здійснити розподіл вугледобувних підприємств на групи за величиною інноваційного потенціалу і в першу чергу підтримувати шахти, які мають інноваційний потенціал та реалізують його.

Вітчизняні науковці А.І. Кабанов, Л.Л. Стариченко пропонують державну підтримку інноваційного розвитку вугледобувних підприємств надавати на зворотній основі. На думку науковців, запровадження такого підходу «...буде сприяти створенню справжньої дієвої конкуренції вугледобувних підприємств за отримання бюджетних коштів, забезпечить реальну економічну відповідальність підприємств за ефективне використання цих коштів, розширить інвестиційний потенціал галузі» [14].

Поділяючи думки науковців, вважаємо, що пріоритетом політики державної підтримки вугільної галузі має стати фінансуванням заходів, спрямованих на оновлення виробничих фондів та технічне переоснащення підприємств вугільної галузі, які сприятимуть нарощуванню інноваційного потенціалу підприємств.

Таблиця 5. Структура фактичних видатків державного бюджету на вугільну галузь, у %

Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Частка видатків за бюджетною програмою «Реструктуризація вугільної промисловості» у загальних видатках на галузь	27,91	22,51	17,86	23,09	17,99	14,50	8,85	12,18
Частка видатків за бюджетною програмою «Державна підтримка вугледобувних підприємств» у загальних видатках на вугільну галузь	41,97	30,05	23,24	31,70	46,42	48,69	64,19	72,00
Частка видатків за бюджетними програмами, спрямованими на технічне переоснащення підприємств у загальних видатках на вугільну галузь	24,06	40,25	32,62	36,45	28,42	29,29	20,14	10,92
Разом частка видатків за даними програмами у загальних видатках на вугільну галузь	93,94	92,81	73,72	91,24	92,83	92,47	93,17	95,10

Джерело: розраховано автором за [9].

Висновки

З проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

— значення розрахованого узагальнюючого показника роботи вугільної галузі України за період 1997–2009 років свідчить, що найбільш ефективно працювала галузь у 2002 та 2005 роках. У 2006–2009 роках, незважаючи на значні обсяги виділених коштів з державного бюджету на підтримку розвитку вугільної промисловості, ефективність роботи галузі знижується;

— однією із причин низької ефективності бюджетної підтримки вугільної галузі являється спрямування бюджетних коштів переважно на вирішення поточних проблем функціонування галузі та незначні обсяги видатків на технічне переоснащення підприємств та недосконалий механізм надання державної підтримки;

— пріоритетом політики державної підтримки вугільної галузі має стати фінансування заходів, які сприятимуть нарощуванню інноваційного потенціалу підприємств.

Література

1. Грегорчук А., Завиша Е., Іваницька О. Оцінка збитковості вугільних шахт України // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2010. – № 7. – С. 75–78.
2. Закон України «Про державний бюджет» на 1993–1995 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/>
3. Програма закриття неперспективних вугільних шахт і розрізів, торфодобувних підприємств: постанова Кабінету Міністрів України від 28 березня 1997 р. № 280. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/>
4. Про стан справ у вугільній промисловості та хід виконання Указу Президента України від 7 лютого 1996 року № 116 «Про структурну перебудову вугільної промисловості»: постанова Кабінету Міністрів

України від 16 травня 1996 р. № 521. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/>

5. Програма «Українське вугілля»: постанова Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2001 р. № 1205 (1205–2001–п). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/>

6. Реструктуризація вугільної промисловості України: наміри, результати, перспективи. Аналітична доповідь центру Разумкова // Національна безпека і оборона № 8(44), 2003. – 56 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ucerps.com.ua/magazine/>

7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.mvp.gov.ua/mvp.control/

8. Мамонова Г.В., Саямон–Міхеева К.Д. Ефективність видаткової частини бюджету // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – 2.

9. Звіти Державного казначейства України про виконання Державного бюджету України за видатками у розрізі програмної класифікації видатків за 2002–2009 роки.

10. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення / А.М. Соколовська. – К.: Знання–Пресс, 2004.

11. Белозерцев О.В. Вплив бюджетних інвестицій на результативність роботи вугледобувних підприємств – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/eprom/2009_46/st_46_28.pdf

12. Про результати перевірки використання коштів Державного бюджету України, передбачених на державну підтримку вугледобувних підприємств / За матеріалами Колегії Рахункової палати від 30.01.2001 року / Відпов. за випуск департамент контролю видатків на промисловість та енергетику. – Київ: Рахункова палата України, 2001. – Випуск 3.

13. Зволинська О.В., Жук І.І., Новиченко А.П. «Чорне золото»: ресурсний потенціал чи головний біль держави? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article?art_id=35202&cat_id

14. Кабанов А.І., Стариченко Л.Л. Вдосконалення механізму державної підтримки розвитку вугледобувних підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/>

К.П. КРАВЕЦЬ,
аспірант, Київський національний торговельно–економічний університет

Сутність та форми концентрації виробництва підприємств харчової промисловості

У статті досліджено концептуальні підходи до визначення поняття «концентрація виробництва», визначені основні мотиви, форми та особливості здійснення концентрації виробництва підприємств харчової промисловості.

В статье исследованы концептуальные подходы к определению сути понятия «концентрация производства», определены основные мотивы, формы и особенности осуществления концентрации производства предприятий пищевой промышленности.

In the articles investigational conceptual approaches an essence of term «concentration of production», determination basic reasons, forms and features of realization the concentration of production in enterprises of food industry.

Постановка проблеми. Світова практика довела високу ефективність концентрації виробництва, яка є одним із постійно діючих факторів розвитку економіки. Особливого значення ці процеси набувають при трансформації національної

економіки та її переходу на більш високий ступінь розвитку. На увагу заслуговують підприємства харчової промисловості, середні розміри яких за останні десятиліття зросли в п'ять разів. Харчова промисловість є однією з провідних галузей України, що динамічно розвивається. В Україні виробництво харчових продуктів здійснюють понад 22 тис. підприємств [6]. Підприємства харчової промисловості традиційно один із найбільш активних учасників процесів концентрації, вони не вирізняються тектонічними угодами, але входять до трійки лідерів [8]. А отже, розробка та використання ефективніших форм концентрації виробництва підприємств харчової промисловості може значно підвищити ефективність харчової промисловості та економіки в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значну роль у формуванні сучасних теорій концентрації виробництва відіграють праці таких вчених, як В. Ленін, А. Сміт, А. Маршалл, Дж. Робінсон, Й. Шумпетер, Д. Кейнс, Ф. Фішер, М. Портер, П. Самуельсон, Ф. Хайек, Дж. Сакс, Г. Шталькельбергер, Е. Чемберлін.

Сучасні теоретичні джерела, що послуговували науковою основою для розвитку концепцій концентрації виробництва, представлені у працях відомих зарубіжних економістів, таких як Л. Хан, Ф. Шерер, Н. Розанова, Ж. Тіроль, М. Керашев, І. Анософф, М. Бруно, Т. Котлер, Т. Постон, І. Стюарт, В. Тарсен, В. Воротилов, В. Захаров, Е. Єгоров, Я. Кваша, Р. Колегаєв, В. Новожилов, Д. Палерович, Р. Петухов, А. Саливанов та ін.

Однак зарубіжні автори досліджували проблему розвитку концентрації виробництва, не враховуючи реалії економіки. Їхні теоретичні висновки та практичні рекомендації далеко не завжди можна використовувати в умовах сучасної української дійсності. Вітчизняними ж авторами представлені з

даної проблематики лише одиничні праці. У цілому питаннями концентрації виробництва харчової промисловості приділяється недостатньо уваги, відсутні цілісні та інтегровані дослідження. Аналізуються лише різні аспекти та напрями виробничої інтеграції підприємств харчової промисловості.

Метою даної статті є систематизація теоретичних засад щодо визначення сутності концентрації виробництва підприємств харчової промисловості, обґрунтування основних мотивів та форм здійснення концентрації виробництва підприємствами харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу. Аналіз наукових праць засвідчив, що існує багато трактувань визначення поняття «концентрації виробництва» (табл. 1). Використання кожного із вказаних визначень окремо було б невірною.

Необхідно відмітити, що процеси концентрації виробництва не тотожні процесам монополізації, які ставлять за ціль посилення ринкової влади. Тісний зв'язок концентрації капіталу з терміном «концентрація капіталу» не означає їх тотожності. Процес концентрації виробництва, протікаючи в рамках і на основі концентрації капіталу, не охоплює всіх його тенденцій.

Концентрація – один із найважливіших чинників підвищення ефективності виробництва і його господарської стійкості. Ефективність і господарська стійкість зростають при концентрації виробництва у зв'язку з можливостями, що розширюються, маневру матеріальними, фінансовими й трудовими ресурсами; їх раціональнішим використанням; меншою залежністю від зовнішніх чинників. Концентрація виробництва створює сприятливі організаційні умови для швидкого освоєння сучасних технологій і перемикання на нову номенклатуру. Тим самим досягається необхідний рівень конкурентоспроможності.

Таблиця 1. Підходи до визначення сутності поняття «концентрація виробництва»

К. Маркс, В. Ленін	Концентрація виробництва як матеріальна основа реальних процесів капіталовкладень і база, що визначає виникнення додаткової вартості, накопичення якої визначає концентрацію капіталу
Дж. Робінсон	Монополія є явищем не лише ринку, але концентрованого виробництва. Концентрацію виробництва пов'язувала з економією фірми на масштабах, оскільки частка постійних витрат, що припадають на одиницю продукції зі зростанням обсягів виробництва знижується
М. Ескиндарова, А. Анісимова, С. Бородулина, Я.Кваша	Концентрація виробництва як процес його укрупнення, здійснюваний за рахунок накопичення індивідуального капіталу, пов'язаний зі специфікою руху факторів виробництва в масштабі суспільства, при цьому певна їх сукупність задіяна і відтворюється в рамках конкретної системи (підприємства, фірми, регіону, муніципалітету, держави, світового господарства)
А. Сміт	Не розмежовуючи поняття «концентрація виробництва» і «концентрація капіталу», вважав, що накопичення капіталу є результатом спеціалізації виробництва
В.Я. Горфинкель, Е.М. Купряков [4, с. 305]	Концентрація виражається у створенні і розвитку великих виробництв і підприємств, у зосередженні більшої частини продукції кожної галузі на спеціалізованих підприємствах
М.А. Керашев [8], І.В. Сереев [15, с. 10]	концентрація виробництва – це зосередження виробництва в дедалі більш великих підприємствах
О.О. Беляєв, А.С. Бебело [2, с. 161]	Концентрацію виробництва потрібно розглядати у двох аспектах: збільшення розмірів підприємств і зростання частки великих підприємств у тій чи іншій галузі
В.В. Сєдов	Концентрація виробництва має галузевий характер і показує, яка частка засобів виробництва, робочої сили і обсягу виробленої продукції в даній галузі припадає на великі підприємства
К. Маркс	Концентрація виробництва являє собою зростання розмірів та потужностей підприємств, зосередження на найбільших з них значної або навіть переважної частини галузевого виробництва
С. Мочерний	Прогресуючі виробничі сили, об'єктивно викликаючи зростання концентрації виробництва, якісно модифікують існуючі виробничі відносини, що зокрема виражається в зростанні концентрації капіталу, появі нових його форм

* Складено автором самостійно на основі [2, с. 161; 4, с. 305; 8; 15, с. 10].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Розподіл наданих Антимонопольним комітетом України в 2005–2009 роках дозволів на концентрацію суб'єктів господарювання за видами

Рік	Вид концентрації					Всього
	злиття	спільне створення	набуття контролю	придбання акцій (часток, паїв)	інші	
2005	31	12	16	249	51	359
2006	20	23	41	415	8	507
2007	13	21	11	663	11	719
2008	26	34	43	711	1	815
2009	1	16	45	394	24	480
Всього	91	106	156	2432	95	2880

Джерело [14].

Згідно з даними Антимонопольного комітету України, останніми роками спостерігається тенденція до зростання кількості виданих дозволів на здійснення концентрації суб'єктами господарювання, за винятком 2009 року (табл. 2).

Найбільш поширеними видами концентрації суб'єктів господарювання, на які органи Комітету протягом 2009 року надавали дозвіл, були придбання акцій (часток, паїв) – 82% загальної кількості, набуття контролю в інших формах – 5%, спільне створення суб'єкта господарювання – 3,33%.

Аналіз сукупного рівня концентрації промисловості виявив його динаміці суперечливі тенденції. Так, частка 10 та 20 найбільших підприємств за обсягом реалізованої продукції в 2008 році зменшилася порівняно з 2005 роком, але частка найбільших підприємств (50, 100, 150 та 200) помітно зростає.

Концентрація виробництва здійснюється в кожній галузі промисловості в певних умовах, створених специфікою самої галузі. За результатом дослідження виявлено особливості,

що визначають характер процесу концентрації виробництва в харчовій промисловості (табл. 4).

В економічній літературі існує безліч підходів до визначення основних мотивів концентрації виробництва (рис. 1).

Якщо виходити з того, що метою діяльності будь-якого підприємства є максимізація прибутку, всі мотиви, враховуючи особливості здійснення концентрації виробництва підприємств харчової промисловості, можна умовно поділити на декілька груп.

Кожна із груп є однією із альтернатив вибору власників підприємств харчової промисловості. Відокремлення функцій власності від управління забезпечує акціонерам право альтернативного вибору однієї із груп мотивів залежно від ступеня задоволення особистих економічних інтересів.

Концентрація виробництва може відбуватися в різних формах, дослідження яких для більшої структурованості та логічності пропонуємо здійснювати в розрізі таких класифікаційних ознак:

Таблиця 3. Сукупний рівень концентрації в промисловості України в 2005–2008 роках

Найбільші підприємства	Частка найбільших підприємств, %					
	в обсязі реалізованої продукції			у чисельності працівників		
	2005	2007	2008	2005	2007	2008
10	20,3	19,7	19,2	6,4	5,5	5,7
20	29,2	27,8	28,6	9,9	9,2	9,8
50	41,3	40,9	42,9	16,3	15,8	15,7
100	51,9	51,8	54,5	24,3	22,3	24,9
150	57,5	57,6	60,4	29,2	28,3	30,7
200	61,4	61,4	64,3	32,5	33,2	35,9

Джерело [14].

Таблиця 4. Особливості, що визначають процес здійснення концентрації виробництва підприємств харчової промисловості

№ п.п.	Чинники
1	Особливості сировини, що переробляється, у багатьох випадках фізично і економічно нетранспортабельно, обмежуючого радіус його доставки, а отже і розмір підприємства
2	Сезонний характер виробництва харчової сировини і необхідність її переробки на місці в оптимальний термін з наявністю відповідних сховищ
3	Складний склад органічної сільськогосподарської сировини, яка переробляється, що дозволяє на місці утилізувати вторинні ресурси цієї сировини (відходи), що шляхом комбінування нарощує обсяг виробництва
4	Специфічний характер розміщення харчових підприємств. Однорідні підприємства розміщені на певній відстані один від одного, своєрідно відштовхуючись. Що відповідно до закономірностей передбачає міжгалузеву її форму
5	Масовий і повсюдний характер вжитку харчової продукції і необхідність її щоденного виробництва
6	Швидкопсувний характер багатьох видів харчових продуктів, а значить їх фізична нетранспортабельність
7	Економічна нетранспортабельність ряду харчових продуктів

* Складено автором самостійно на основі [5].

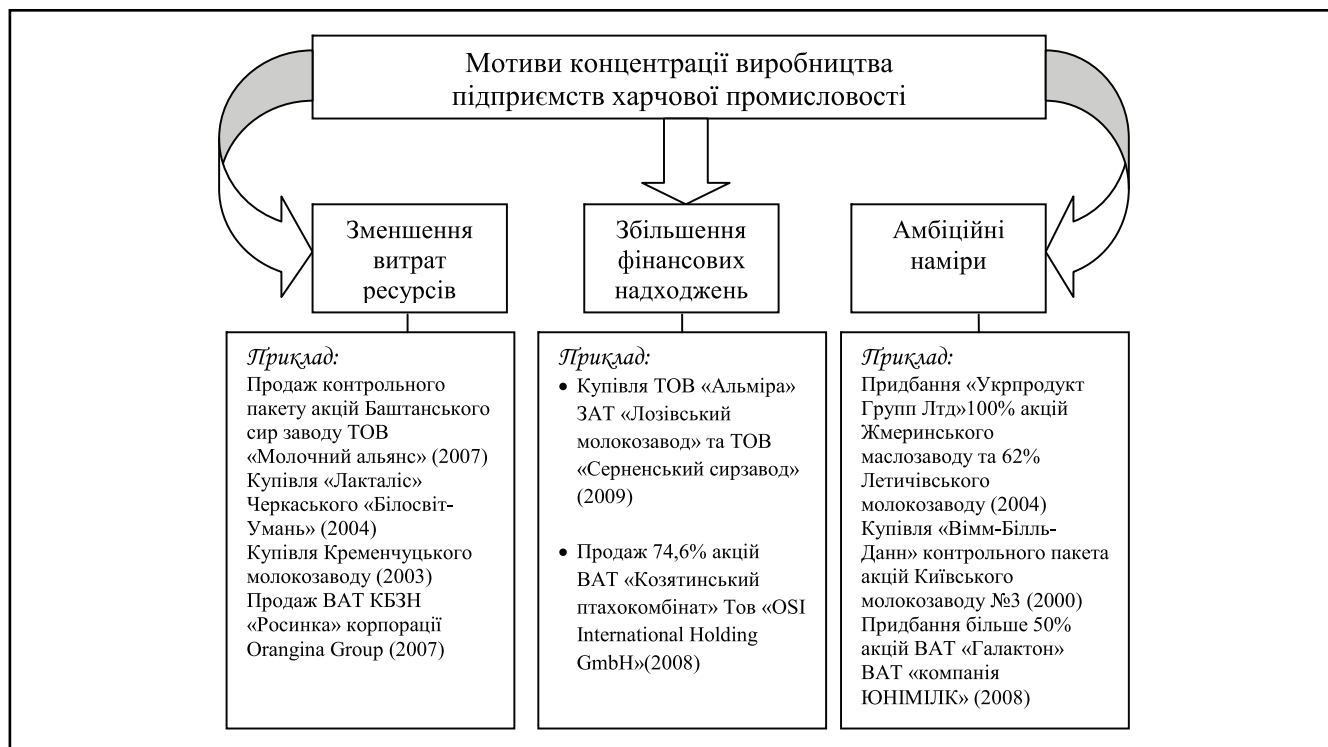


Рисунок 1. Мотиви концентрації виробництва підприємств харчової промисловості

* Складено автором самостійно на основі [11].

- 1) механізму концентрації виробництва;
- 2) напрямку здійснення концентрації;
- 3) рівня укрупнення виробництва.

Відповідно до першої ознаки — доцільно, на нашу думку, виділити дві можливі форми концентрації: партнерську та інкорпоровану (рис. 2) Перша — це об'єднання капіталів різних господарських структур на договірній основі, друга — передбачає їх об'єднання на основі права власності.

На нашу думку, партнерська форма концентрації капіталу є досить гнучкою. Адже договірні відносини, будучи самостійним і доступним будь-яким суб'єктам господарювання інституту взаємодії між учасниками економічного процесу, здатні охоплювати дуже широкий спектр міжфірмових взаємовідносин: від звичайних угод про створення спільних інвестиційних фондів до угод про фінансову й організаційну

залежність у рамках єдиної фінансово-промислової групи (ФПГ). Щоправда, як показує практика, можливості зазначеної форми концентрації не використовуються повною мірою. Поширення, за суттю, набули лише два види подібних договірних утворень, а саме: консорціуми та ФПГ.

Консорціум — це тимчасовий союз незалежних компаній, метою якого є зосередження значного обсягу виробництва в рамках єдиної господарської структури для подальшого інвестування в реалізацію великомасштабних проектів, таких як капіталоемні науково-технічні дослідження, розміщення великих за обсягом випусків цінних паперів тощо. Головними ознаками такого утворення є його договірний характер, повне збереження економічної і юридичної самостійності його учасників, відсутність спільних організаційних структур, за винятком невеликого апарату, наприклад, заради дирек-

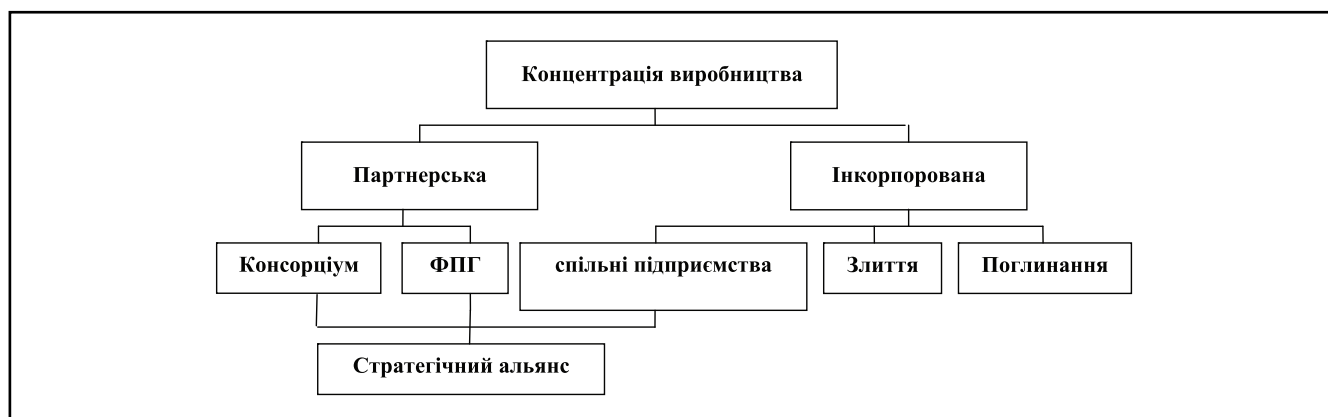


Рисунок 2. Класифікація форм концентрації виробництва відповідно до механізму реалізації

Джерело [9; 14].

торів консорціуму, а також можливість входження його учасників до складу інших консорціумів [10, с. 48]. Таке розуміння сутності консорціуму є загально визнаним і перевіреним більш ніж сторічною практикою функціонування. На жаль, подібного не можна сказати про такий механізм партнерської концентрації капіталу, як ФПГ. Це нове утворення в постсоціалістичній економіці і до цього часу чіткого визначення не існує. Відповідно до Закону України «Про промислово-фінансові групи в Україні» промислово-фінансовою групою визнається об'єднання, до якого можуть входити промислові підприємства, банки, наукові і проектні установи, інші встанови та організації всіх форм власності, що мають на меті отримання прибутку, та яке створюється за рішенням уряду України на певний термін з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України, включаючи програми згідно з міждержавними договорами, а також виробництва кінцевої продукції [7, ст. 1].

В економічній літературі існує досить поширена точка зору, відповідно до якої консорціум і ФПГ належать до єдиного типу об'єднань, а саме – стратегічного альянсу. [3, с. 5]. Однак єдиний підхід до визначення сутності такого стратегічного відсутній.

Друга – інкорпорована форма концентрації капіталу передбачає три можливі механізми її реалізації, а саме: злиття, поглинання та формування спільних підприємств (СП) (рис. 2).

Злиття – це об'єднання підприємств, у результаті якого з двох або більше первісно незалежних суб'єктів господарювання утворюється єдина економічна одиниця, де зосереджуються всі права і обов'язки об'єднаних підприємств [18, с. 526]. Злиття завжди має добровільний характер, а отже передбачає конструктивний діалог керівництва компанії-учасниць злиття як основну передумову цього механізму реалізації концентрації. Результатом такого діалогу, як правило, стає чіткий розподіл прав, обов'язків і відповідальності в новоствореній господарській структурі.

Відповідно до норм Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19 злиттям визнається об'єднання підприємств шляхом створення нової юридичної особи або приєднання підприємств до головного підприємства, у результаті якого власники (акціонери) підприємств, що об'єднуються, здійснюють контроль над усіма чистими активами об'єднаних підприємств з метою досягнення подальшого спільного розподілу ризиків та вигод від об'єднання. При цьому жодна зі сторін не може бути визначена як покупець. Проте широкому застосуванню цього нормативного визначення злиття в господарській практиці заважає його більшою мірою юридичний, ніж економічний характер.

На практиці має місце великий масив засобів реалізації угод щодо злиття підприємств. Якщо, наприклад, учасниками злиття є акціонерні товариства, то їх об'єднання може супроводжуватися конвертацією їх цінних паперів в акції новоствореного товариства або формуванням системи участі в

капіталі за допомогою механізму обміну акціями. В обох випадках сконцентроване виробництво перебуває під спільним контролем власників об'єднаних компаній. Зміни стосуються лише організації новоствореної господарської структури. Побудована на системі участі, вона об'єднує у собі формально (юридично) незалежних учасників ринку, наділяючи об'єднання значно більшою гнучкістю порівняно з повним злиттям, що дозволяє йому набагато ефективніше працювати в умовах нестійкої ринкової кон'юнктури, знижує ризик негативних наслідків концентрації. У разі неакціонерних організаційно-правових форм учасників злиття здійснення концентрації відбувається без застосування особливих механізмів і передбачає лише її відповідність національному законодавству та умовам угоди про злиття.

Поглинання – це такий спосіб об'єднання підприємств, при якому одне з них (підприємство–покупець) у результаті платної угоди отримує повне або часткове право власності, господарського управління та контролю на інше (підприємство–ціль). Як правило, така концентрація відбувається за посередництвом ринку цінних паперів, тобто шляхом викупу контрольного пакета акцій підприємства–ціль поглинання. Хоча не виключається й можливість поглинання за допомогою інших механізмів, таких як скуповування активів; розмивання часток інших акціонерів у статутному капіталі (збільшення статутного фонду); конвертація боргів у цінні папери, зокрема акції; довірчі схеми тощо. Такі нетрадиційні механізми поглинання набули особливого поширення в українській економіці, що пов'язано як з недосконалістю вітчизняного ринку цінних паперів, так і з національними особливостями процесів концентрації капіталу, які найчастіше тим чи іншим чином пов'язані із приватизацією державного майна.

Ще один механізм реалізації концентрації капіталу формування спільних підприємств. Цей механізм передбачає об'єднання капіталів двох або більше незалежних економічних суб'єктів шляхом їх інвестування в створення нового суб'єкта господарювання – спільного підприємства, що перебуватиме під спільним корпоративним контролем засновників.

Виходячи з вищевикладеного, очевидним є віднесення зазначеного механізму до інкорпорованої форми концентрації виробництва. Проте в економічній літературі часто спільні підприємства вважають однією з основних форм організації стратегічних альянсів [3, с. 13, 14; 10, с. 36–39]. Як правило, це пояснюється тим, що компанії–засновники такого підприємства, залишаючись юридично незалежними, у спільному підприємстві отримують засіб координації своєї поведінки, подібний до договірних відносин. Безумовно, таке розуміння спільного підприємництва теж має раціональне зерно. На нашу думку, механізм спільного підприємництва можна вважати своєрідною перехідною ланкою між партнерською та інкорпорованою формами концентрації капіталу.

За результатами дослідження форм концентрації виробництва доходимо висновку, що її реалізацію в сучасній економіці, зокрема у вигляді злиття з використанням системи



Рисунок 3. Класифікація форм концентрації капіталу відповідно до напрямку реалізації

Джерело [6].

участі чи поглинання як викупу контрольного пакета акцій, значною мірою полегшує існування так званої холдингової структури організації бізнесу. Остання являє собою систему організації юридично незалежних фірм, об'єднаних у рамках єдиної організаційно-економічної структури за допомогою акціонерних зв'язків [12, с. 172]. Така система організації капіталу на сьогоднішній день визначає конструкцію більшості найкрупніших компаній світового ринку. Вона бере свій початок від часів, коли вперше виникла потреба в оптимізації розмірів підприємств аж до формування багатозаводських комплексів, які вже не могли задовольнятися звичайною унітарною організацією господарства, і набуває свого найбільшого розвитку в сучасних умовах активного руху капіталів, будучи найбільш зручним і доступним механізмом їх перерозподілу й концентрації.

За напрямом реалізації виділяють три форми концентрації капіталу: горизонтальну, вертикальну, конгломератну (рис. 3).

Горизонтальна концентрація передбачає об'єднання і у подальшому зосередження під єдиним контролем капіталів компаній, що працюють на одному товарному ринку і спеціалізуються на виробництві подібної продукції чи наданні подібних послуг. Як приклад, можна навести об'єднання в 2004 році під контролем російського холдингу «Юнімілк» двох потужних українських виробників молочної продукції – компанії «Галактон» та Кременчуцького міського молокозаводу «Креме́з» [17, с. 12, 18]. У ході таких концентрацій їхні учасники можуть ставити перед собою досить широкий спектр цілей, починаючи від отримання економії на масштабі, зниження витрат на науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські роботи до звичайного розширення власної ринкової ніші як засобу встановлення ринкової влади та витіснення конкурентів.

Вертикальна (або пов'язано диверсифікаційна) концентрація виробництва – це об'єднання і у подальшому зосередження під єдиним контролем капіталів суб'єктів господарювання, що діють на різних етапах єдиного виробничого процесу й пов'язані між собою постачальницько-збутовими зв'язками.

Ще однією формою концентрації капіталу залежно від напрямів її реалізації є конгломератна (або непов'язано диверсифікаційна). Вона являє собою об'єднання і в подальшому зосередження під єдиним контролем капіталів підприємств абсолютно не пов'язаних між собою ні сегментом ринку, ні виробничо-збутовими зв'язками [1, с. 166]. Головна ознака учасників подібної концентрації – диверсифікація своїх операцій як засіб зниження ризику в умовах активних кон'юнктурних змін на ринку. Така форма концентрації ви-

робництва може також використовуватися і в рамках стратегії репрофілювання компанії, і як спосіб альтернативного використання тимчасово вільних виробничих ресурсів, і як механізм побудови великих компаній тощо.

Залежно від того, на якому рівні відбувається укрупнення виробництва, розрізняють такі форми концентрації виробництва:

- агрегатна концентрація;
- технологічна концентрація;
- заводська концентрація;
- організаційно-господарська концентрація.

Агрегатна концентрація – початкова форма концентрації, безпосередньо пов'язана з науково-технічним розвитком, тобто зростання одиничної потужності устаткування (агрегатів, апаратів, технологічних установок і т.д.).

Технологічна концентрація – виражається в укрупненні цехів, переділів у складі підприємства, що може відбуватися за рахунок агрегатної концентрації, так і шляхом збільшення потужності кількості устаткування.

Заводська концентрація – характеризується збільшенням розмірів підприємства, яке може відбуватися за рахунок агрегатної, технологічної концентрації, а також шляхом об'єднання декількох підприємств, що забезпечує організаційно-господарську концентрацію.

Організаційно-господарська концентрація – виявляється у створенні різних видів виробничих об'єднань. Вона може відбуватися без зміни техніки, технологій і організації виробництва, та переходити на якісно новий рівень, у супроводі переходу на нові технології, розширення виробництва, реконструкцій, технологічним переоснащенням.

Висновки

Отже, доходимо висновку, що концентрація виробництва являється важливим чинником підвищення ефективності виробництва і його господарської стійкості. Результати аналізу різноманітних форм концентрації виробництва та напрямів реалізації їх властивостей свідчать про необхідність ретельного дослідження щодо вибору форми здійснення концентрації виробництва найбільшою мірою адаптованого до сучасних умов функціонування підприємств харчової промисловості в Україні.

Література

1. Антимоніопольна діяльність. Підручник. [Текст] / В.Д. Лагутін, Л.С. Головка, Ю.І. Крегул та ін.; За ред. проф. В.Д. Лагутіна – К.: КНТЕУ, 2005. – 580 с.

2. Беляев О.О., Бебело А.С. Политическая экономия: Навч. посібник. [Текст] – К.: КНЕУ, 2001. – 328 с.
3. Гарретт Б., Дюссож П. Стратегические альянсы: Пер. с англ. [Текст] – М.: Инфра-М, 2002. 332 с.
4. Горфинкель В.Я., Е.М. Купряков, В.П. Экономика предприятия: Учебник для вузов [Текст] / В.Я. Горфинкель, Е.М. Купряков, В.П. Прасолова и др.; Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Е.М. Купрякова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 367 с.
5. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
6. Журнал «Слияния и поглощение» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ma-journal.ru/maintelligence/>
7. Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» від 21 листопада 1995 р. №437 / 95-ВР // [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.
8. Керашев М.А. Экономика пищевой промышленности [Текст] / Краснодар, 2001. – 166 с.
9. Кизим Н.А. Концентрация и интеграция капитала [Текст]. – Х.: «Бизнес Информ», 2000 – 102 с.
10. Ленский Е.В. Корпоративный бизнес / Под. ред. О.Н. Сосковца [Текст]. – Мн.: «Армита-Маркетинг, Менеджмент», 2001. – 480 с.
11. Марченко В.М. Вплив реалізації функції власності на вибір мотиву злиття та поглинання // Економічний вісник Черкаського державного технологічного університету [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Znpchdtu/2009_24/contents.html
12. Матыцын А.К. Вертикальная интеграция: теория и практика. – М.: «Издательский дом »Новый Век», Институт микроэкономики, 2002. – 368 с.
13. Нехорошева Л.Н. Экономика предприятия: Учебное пособие [Текст]. – Мн.: »Высшая школа», 2005. – 383 с.
14. Річний звіт Антимонопольного комітету України [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?art_id=178067&cat_id=161760
15. Родионова О.А. Интеграция в сфере агропромышленного производства: тенденции, механизмы реализации / Российская академия сельскохозяйственных наук; Всероссийский НИИ экономики труда и управления в сельском хозяйстве (ВНИЭТУСХ). – М., 2000 – С. 7.
16. Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учебное пособие для эконом. спец. вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. [Текст]. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 303 с.
17. Ткаченко В. Россияне собрали сливки // ИнвестГазета. – №21(450), 25 мая – 1 июня 2004. – С. 14–17.
18. Webster's New Collegiate Dictionary – Springfield, Mass., USA: G.&C. Merriam Co., Publishers. – 1174 p.

В.Г. КРИВЕНКО,
здобувач, Національний університет ДПС України

Основні засади формування та функціонування системи іпотечного кредитування в Україні

У статті визначаються основні засади формування та функціонування системи іпотечного кредитування в Україні як сукупності взаємопов'язаних складових (об'єктів, суб'єктів, інструментів) іпотечного кредитування, які взаємодіють на засадах іпотечних принципів та інституційного забезпечення.

В статье определяются основные принципы формирования и функционирования системы ипотечного кредитования в Украине как совокупности взаимосвязанных составляющих (объектов, субъектов, инструментов) ипотечного кредитования, которые взаимодействуют на основе ипотечных принципов и институционального обеспечения.

Постановка проблеми. Нині перед Україною стоїть завдання розширення ємності інвестиційного ринку, що змушує активно працювати над розробкою ефективних механізмів, здатних акумулювати вільні фінансові ресурси на фінансовому ринку та спрямовувати їх в сегменти економіки, які формують потенційний попит на інвестиційний ресурс. Іпотека, як

засвідчує багаторічний досвід її застосування у світі, є одним з таких механізмів, при цьому вона виступає як сполучний елемент в макроекономічній системі, який завдяки мультиплікаційному ефекту спроможний активізувати різновекторні ринки: капіталу, житла, будівельних матеріалів, землі, комерційної нерухомості, кредитів, депозитів, праці, страховий ринок, сферу недержавного пенсійного забезпечення тощо.

Розбудова ефективної системи іпотечного кредитування сприятиме вирішенню таких стратегічних завдань: залучення довгострокових фінансових ресурсів національних та іноземних інвесторів в економіку України; підвищення платоспроможного попиту населення та вирішення на цій основі проблеми забезпечення житлом; активізація ринку нерухомості; розвиток фондового ринку та ринку фінансових послуг, зокрема банківського, небанківського секторів; стимулювання розвитку економіки в цілому та, зокрема, будівельної і пов'язаних з нею галузей економіки, аграрного сектору.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Ринку іпотечного кредитування присвячено праці провідних вітчиз-

няних та зарубіжних економістів та фінансистів. Серед представників вітчизняної науки слід відзначити розробки таких вчених, як В. Базилевич, О. Євтух, М. Дем'яненко, В. Кравченко, С. Кручок, В. Лагутін, Б. Луців, І. Лютий, А. Мороз, О. Онищенко, К. Паливода, А. Пересада, Н. Погорельцева, В. Поляченко, І. Пучковська, В. Савич, М. Савлук, С. Юрій та інші.

Водночас окремі питання теорії та практики розвитку іпотечного кредитування залишаються недостатньо вивченими. Так, зокрема, недостатньо досліджено проблеми формування та функціонування системи іпотечного кредитування. Це дає підстави стверджувати, що проблеми становлення та розвитку системи іпотечного кредитування в Україні потребують подальшого поглибленого дослідження, яке є актуальним як у теоретичному, так і у практичному аспекті.

Метою статті є визначення основних засад формування та функціонування системи іпотечного кредитування в Україні як сукупності взаємопов'язаних складових (об'єктів, суб'єктів, інструментів) іпотечного кредитування, які взаємодіють на засадах іпотечних принципів та інституційного забезпечення.

Виклад основного матеріалу. Метою розбудови сучасної системи іпотечного кредитування в Україні є створення ефективних ринкових механізмів залучення довгострокових фінансових ресурсів в фінансово-кредитну сферу та забезпечення функціонування на цій основі ринку довгострокового іпотечного кредитування із застосуванням сучасної ринкової інфраструктури та фінансових інструментів, що дозволить поступово знизити вартість іпотечних кредитів для населення та суб'єктів господарювання і збільшити строки кредитування.

В Україні відбувається поступове зародження іпотечного ринку, однак цей процес йде схоластично, як і в більшості сегментів ринку України, тому мова має йти про системний підхід, про становлення та розвиток системи іпотечного кредитування.

Поняття «система» є одним із фундаментальних філософсько-методологічних та спеціально-наукових понять. У широкому розумінні термін «система» (від грецького – поєднання, утворення) – сукупність визначених елементів, між якими існує закономірний зв'язок чи взаємодія. Зміст системи визначається якісними характеристиками елементів, що її утворюють.

Будь-яка соціальна система по своїй суті являє конкретно-історичне утворення, яке функціонує з певною метою чи призначенням. Розрізняють економічну, політичну, інформаційну, ідеологічну та інші системи, що формуються на рівні суспільної життєдіяльності. Кожна з них виступає як сукупність упорядкованих та структурованих елементів і зв'язків, які мають різні цілі свого існування. Дуже важливо аналізувати внутрішню логіку системи, виходячи із визначення її структурних елементів та механізму їх взаємодії. Для стаціонарних систем (у періоди рівноваги) стандартними характеристиками системи виступають: цілісність або існування таких рис, які не зводяться до суми характеристик окремих елементів; структурованість, наявність організаційних структур, які узго-

джують взаємозв'язок окремих елементів; саморегулювання, спрямоване на збереження стійкого рівноважного стану; складність, тобто наявність зворотних зв'язків; інформованість або наявність каналів зв'язку і передача сигналів між елементами системи; динамізм, здатність до адаптації в нових умовах а також до розвитку [1, с. 8].

У функціонуванні будь-якого соціуму існує система норм, правил, процедур, а також механізмів їх реалізації, які структурують відносини між людьми та організаціями. Це суспільно-політичні та соціально-економічні інститути, які виступають формами соціальної інтеграції, визначають «правила гри», порядок у суспільстві. Вони санкціонують норми і структури соціальних стосунків, функції державних структур, діапазон прав і обов'язків індивідів, механізм взаємодії виробництва і споживання, напруженість розвитку та форми координації суспільних процесів. Разом із тим інститути у певній мірі закладають межі стійкості самої системи, масштаби можливих змін, виступають внутрішньосистемним «обмежувачем» соціальних змін.

Усі елементи соціальної системи зв'язані між собою прямими і зворотними взаємозалежностями, взаємно визначають один одного. Їх неможливо уявити як піраміду, в якій існує чітка підпорядкованість елементів на зразок Марксової моделі суспільно-економічної формації, де існує базис у вигляді взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин, над яким піднімається культурна, правова, релігійна надбудова.

Для соціальної системи характерні всі риси, що приписуються будь-яким системам. Однак соціальні системи ще мають свої власні характеристики, які пояснюються специфікою самих соціальних суб'єктів. Головною характеристикою соціуму все ж виступає не структура чи ефективність виробництва умов існування, а система цінностей, втілених у його культурі. Цим пояснюються успіхи (невдачі) і специфіка саме тих країн, де значний вплив саме культурних чинників на формування господарського порядку, суспільно-політичних інститутів, політики та ідеології. Культура визначається як комплекс базових цінностей, які домінують у суспільній системі та мають своєю метою вирішення певних проблем або досягнення певних цілей в процесі людського спілкування і людської діяльності. Саме завдяки цим цінностям у економічній системі суспільства забезпечується певний рівень організації, координації та управління розвитком, а тому організаційна культура повинна досліджуватися як один із найважливіших чинників економічної політики, яка реально забезпечує економічний порядок.

Щодо системи іпотечного кредитування, то, важко не погодитися з думкою Б. Гнатівського, що її доцільно розглядати як сукупність взаємопов'язаних складових елементів (об'єктів, суб'єктів, інструментів) іпотечного кредитування, які функціонують на основі іпотечних принципів та нормативно-правового забезпечення [2, с. 179]. Щоправда, важко погодитися з автором стосовно останньої складової – «нормативно-правового забезпечення». На нашу думку,

мова має йти про інституційне забезпечення, яке є головним елементом всієї системи іпотечного кредитування. Інституційне забезпечення включає три складові: інституційно-правове, інституційно-організаційне та інституційно-кадрове забезпечення іпотечного кредитування [3].

У цьому контексті, на нашу думку, система іпотечного кредитування – це сукупність взаємопов'язаних та взаємозалежних складових іпотечного кредитування (об'єктів, суб'єктів, інструментів), які функціонують на засадах іпотечних принципів та відповідного інституційно-правового, інституційно-організаційного та інституційно-кадрового забезпечення іпотечного кредитування.

Ефективність функціонування системи іпотечного кредитування залежить від взаємозв'язку та взаємного впливу усіх її складових.

Чільне місце в системі іпотечного кредитування займають об'єкти.

Об'єктом іпотечного кредитування є іпотечна нерухомість промислового, аграрного та житлового секторів національної економіки. При іпотечному кредитуванні довгостроковий кредит надається позичальнику на будівництво або придбання у власність предмета іпотеки з подальшим підприємницьким його використанням [2, с. 180–181].

Відповідно до ст. 5 Закону України «Про іпотеку» предметом іпотеки можуть бути один або декілька об'єктів нерухомого майна за таких умов:

- нерухоме майно належить іпотекодавцю на праві власності або на праві господарського відання, якщо іпотекодавцем є державне або комунальне підприємство, установа чи організація;

- нерухоме майно може бути відчужене іпотекодавцем і на нього відповідно до законодавства може бути звернене стягнення;

- нерухоме майно зареєстроване у встановленому законом порядку як окремий виділений у натурі об'єкт права власності [4].

Відповідно до Закону України «Про іпотеку» під нерухомим майном (нерухомістю) розуміють земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на земельній ділянці і невід'ємно пов'язані з нею, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни їх призначення. Правовий режим нерухомого майна поширюється на повітряні та морські судна, судна внутрішнього плавання, космічні об'єкти [4].

Об'єкти іпотечного кредитування тісно взаємопов'язані із суб'єктами іпотечних відносин. Використовуючи об'єкти іпотечного кредитування як предмет застави, суб'єкти іпотечного кредитування вступають в іпотечні відносини.

Суб'єктами вітчизняної іпотеки є особи (учасники), які діють в системі іпотечного кредитування. Їх можна розділити на дві групи: основні і допоміжні (ті, які обслуговують іпотеку).

До основних суб'єктів належать:

- позичальник (іпотекодавець) – особа, яка передає в іпотеку нерухоме майно для забезпечення виконання власного

зобов'язання або зобов'язання іншої особи перед іпотекодержателем. Іпотекодавцем може бути боржник або майновий поручитель (особа, яка передає в іпотеку нерухоме майно для забезпечення виконання зобов'язання іншої особи-боржника) (ст. 1 Закону України «Про іпотеку») [4];

- кредитор (іпотекодержатель) – особа, яка надає позичальнику у встановленому законом порядку іпотечний кредит. Кредиторами виступають іпотечні банки, спеціальні іпотечні компанії, комерційні банки;

- інвестори – особи, які проводять перерозподіл фінансових ресурсів через механізм купівлі-продажу цінних паперів, забезпечених заставними.

Безперечно, що суб'єкти іпотечного кредитування зобов'язані діяти на підставі законодавчо встановлених норм та принципів іпотечного кредитування. Процес становлення (формування) та функціонування системи іпотечного кредитування в Україні базується на правових принципах (принципах іпотеки), загальних фінансово-кредитних та спеціальних фінансово-кредитних.

Основними, найбільш визнаними є такі принципи кредитування: цільове призначення позички; строковість передачі коштів кредитором позичальнику; платність користування позиченими коштами; забезпеченість позички; поверненість позичальником коштів кредитору в повному обсязі.

Усі принципи кредитування тісно пов'язані між собою, оскільки впливають з сутності кредиту, і тільки в комплексі можуть забезпечити її реалізацію. Тому для ефективного кредитування дотримання всіх його принципів є обов'язковим [5].

Додатково виділяються наступні принципи кредитування:

- принцип диференційованості кредиту. Згідно з даним принципом до кожного потенційного позичальника має бути різний підхід залежно від тих або інших умов його діяльності. Цей принцип визначає диференційований підхід з боку кредитної організації до різних категорій потенційних позичальників [6];

- принцип незмінності умов кредитування (положень кредитного договору/угоди). Відповідно до даного принципу, якщо вони міняються, це має робитися відповідно до правил, сформульованих в самому кредитному договорі/угоді або в спеціальному додатку до нього;

- принцип взаємовигідності кредитної операції (її умови повинні адекватно враховувати комерційні інтереси і можливості обох сторін) [7].

Основними принципами іпотечного кредитування є:

1. Правові принципи (принципи іпотеки): спеціальності, обов'язковості, гласності (публічності), достовірності, старшинства (пріоритету, рангу), акцесорності.

2. Загальні фінансово-кредитні принципи: строковість, поверненості, забезпеченості, платності, цільового використання.

3. Спеціальні фінансово-кредитні принципи: довго строковості, забезпечення кредиту заставою нерухомості, сума кредиту як частка від вартості застави, збереження за пози-

чальником права володіння і користування заставленою нерухомістю, страхування ризиків [8].

Головною складовою процесу формування та ефективного функціонування системи іпотечного кредитування є інституційне забезпечення, яке впливає на всі складові елементи системи іпотечного кредитування [3].

Іпотечне кредитування, як і будь-який процес (явище) передбачає відповідні інститути, через які воно реалізується і пристосовується до умов реформувань. Інституційне забезпечення трансформації економічної системи, наповнення інститутів адекватними способами мислення, звичками, традиціями й урахування їх у процесі трансформування системи є визначальною умовою успіху реформ. Трансформаційний період, в якому знаходиться Україна, варто розглядати крізь призму перетворень базових та системоутворюючих інститутів, що супроводжується змінами в суспільному, політичному та економічному житті і стимулює ринкову трансформацію суспільства в цілому.

Під інституційно-правовим забезпеченням іпотечного кредитування слід розуміти систему нормативно-правових актів, які регулюють іпотечні правовідносини між іпотечними кредиторами, іпотекодавцями та позичальниками. Започаткування іпотечних відносин в Україні, як й інших суспільних цивільно-приватних відносин у світі (як правило), випереджує офіційне встановлення правовідносин у сфері іпотеки та іпотечного кредитування.

Для дослідження правових аспектів іпотечного кредитування основоположним є Закон України «Про іпотеку», який і заклав незмінний законодавчий фундамент іпотечного ринку в Україні. Хоча до цього закону починаючи з 2005 року внесено зміни і доповнення п'ятьма законами України, зважаючи на які помилковим буде вживання термінів «реалізаційна ціна» та «ціна реалізації», оскільки відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 15.12.2005 р. №3201-IV вказані терміни замінені терміном «ціна продажу». Крім цього, з 1 січня 2004 року набрав чинності Закон України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» від 19.06.2003 р. №979-IV, яким встановлюються відносини у системі іпотечного кредитування, а також перетворення платежів за іпотечними активами у виплати за іпотечними сертифікатами із застосуванням механізмів управління майном.

Безумовно, непряме відношення до іпотечного кредитування, але має, спостерігається Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» від 19 червня 2003 року №978-IV, який набрав чинності також з 1 січня 2004 року. Цим законом встановлено загальні принципи, правові та організаційні засади залучення коштів фізичних і юридичних осіб в управління з метою фінансування будівництва житла та особливості управління цими коштами, а також правові засади та особливості випуску, розміщення та обліку сертифікатів фондів операцій з нерухомістю.

Не менш важливою складовою інституційного забезпечення іпотечного кредитування є інституційно-організаційне забезпечення – це система організацій (установ, закладів тощо), які організаційно забезпечують реалізацію взаємовідносин між іпотечними кредиторами, іпотекодавцями та позичальниками.

Серед інститутів (організацій), які здійснюють інституційно-організаційного забезпечення іпотечного кредитування можна виділити в першу чергу цілу низку комерційних банків, страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, кредитних спілок тощо.

Специфічною інституцією щодо інституційно-організаційного забезпечення іпотечного кредитування є Державна іпотечна установа, яку було утворено з метою рефінансування іпотечних кредиторів за рахунок коштів, отриманих від розміщення цінних паперів на підставі постанови Кабінету Міністрів України від 08.10.2004 р. №1330 «Деякі питання Державної іпотечної установи». До складу інститутів (організацій), які здійснюють інституційно-організаційного забезпечення іпотечного кредитування треба також відносити різного роду елементи інфраструктури іпотечного кредитування. Зокрема, такими елементами є: будівельні компанії, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії тощо.

Цікавим елементом інфраструктури іпотечного кредитування, яка здійснює інституційно-організаційного забезпечення іпотечного кредитування є Українська національна іпотечна установа як недержавна неприбуткова організація, добровільне та відкрите об'єднання юридичних осіб, які прямо або опосередковано провадять діяльність на іпотечному, кредитно-фінансовому ринку, ринку нерухомості та капіталів. Асоціація об'єднує 37 організацій, що активно працюють на ринках фінансів та нерухомості, які представляють понад 90% українського іпотечного сектору за обсягом виданих кредитів [9]. Асоціація активно співпрацює з органами державної влади та управління (вони є її асоційованими членами) у напрямку становлення прозорого, добре регульованого та повноцінного ринку іпотечного кредитування.

В один ряд із проблемами інституційно-правового та організаційного характеру можна поставити кадрові перешкоди на шляху розвитку іпотечного ринку. Інституційно-кадрове забезпечення – це специфічна діяльність, здійснювана у процесі підготовки кадрів для функціонування іпотечного ринку. Розвиток ринку іпотечного кредитування потребуватиме великої кількості відповідних фахівців та управлінців кредитних установ, які безпосередньо займатимуться здійсненням іпотечним кредитуванням. У той же час існує проблема неадекватності системи фахової підготовки спеціалістів даного напрямку та відсутня системи підвищення кваліфікації таких спеціалістів.

Прикладом цілеспрямованої кадрової політики, покликаної розвивати та вдосконалювати певні сегменти фінансового ринку є розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку страхового ринку України до

2010 року» [10]. В даному нормативному акті визнається недостатній рівень кадрового та наукового забезпечення страхового ринку. В той же час для формування адекватної системи фахової підготовки і сертифікації фахівців із страхування та забезпечення державної підтримки проведення науково-дослідних робіт у цій сфері пропонується розробити і адаптувати програми з підготовки фахівців із страхування у навчальних закладах III і IV рівня акредитації до потреб страхового ринку; удосконалити систему фахової підготовки у сфері страхування навчальними закладами III і IV рівня акредитації, прийняти відповідні програми та стандарти навчання, а також розширити перелік спеціалізацій у цій сфері; забезпечити навчання та сертифікацію викладачів у сфері страхування; установити кваліфікаційні вимоги до керівників і працівників страховиків та страхових посередників; розробити державну програму проведення науково-дослідних робіт у сфері страхування та підготовки фахівців для страхового ринку; утворити центр розвитку страхування, який здійснюватиме наукові дослідження у сфері страхування та сприятиме подальшому розвитку системи навчання, кадрового і наукового забезпечення страхового ринку, а також запровадженню системи моніторингу та оцінки страхових ризиків.

Висновки

Нині кредитування під заставу нерухомого майна та іпотечний ринок відіграють суттєву роль у підтримці макроекономічної стабільності. При цьому іпотека не обмежується лише відносинами між кредитором і позичальником. За допомогою іпотеки позичковий капітал знаходить своє використання не тільки у сферах з високими прибутками та швидким обертанням (фінансове посередництво, торгівля), а й залучається до житлового будівництва та сільського господарства, сприяє розвитку підприємництва. Вторинний іпотечний ринок сприяє ефективному перерозподілу позичкового капіталу, а в періоди економічних криз, за допомогою державної підтримки концентрує обмежені фінансові ресурси на пріоритетних напрямках.

Розвиток іпотечного кредитування для України сьогодні є надзвичайно актуальним. У країні існує значний незадоволений попит на «довгі» гроші, потребу в довгострокових кредитах мають майже всі сектори: промисловий, аграрний, домогосподарств. При створенні необхідних умов для іпотечного кредитування кожний з них отримає добрий поштовх для інтенсифікації розвитку. Але стартові умови в них суттєво відрізняються, тому навіть при вирішенні спільних для всіх секторів проблем з іпотечного кредитування, розвиток у кожному окремому з них буде залежати від вирішення питань, притаманних конкретному сектору.

Для підвищення ефективності іпотечного кредитування, необхідні додаткові зусилля уряду. Зусилля уряду в цьому плані мають насамперед бути спрямовані на: завершення формування правової бази; вибір моделі рефінансування іпотечного кредитування та організаційно-нормативне забезпечення розвитку інфраструктури її функціонування; визначення напрямів та механізмів державної підтримки.

Важливим чинником у цьому контексті є формування та розвиток системи іпотечного кредитування, як сукупності взаємопов'язаних та взаємозалежних складових іпотечного кредитування (об'єктів, суб'єктів, інструментів), які функціонують на засадах іпотечних принципів та відповідного інституційно-правового, інституційно-організаційного та інституційно-кадрового забезпечення іпотечного кредитування. Ефективність функціонування такої системи залежить від взаємозв'язку та взаємного впливу усіх її складових.

Література

1. Галушка З.І. Методологія аналізу сучасних економічних систем / З.І. Галушка // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Економічні науки. – 2007. – Вип. 1. – С. 8–14.
2. Гнатківський Б. Функціонування системи іпотечного кредитування в Україні / Гнатківський Б. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С.179–187.
3. Варналій З.С. Інституційне забезпечення іпотечного кредитування в Україні: проблеми та перспективи / Варналій З.С., Кривенко В. Г. // Науковий вісник. – 36. наук. праць НУДПСУ. – 2010. – №2 (49). – С. 29–35.
4. Про іпотеку: Закон України від 5 червня 2003 року // Відомості Верховної Ради. – 2003. – №38. – Ст. 313.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com.ua/13820328/bankivska_sprava/osnovni_printsipi_kredituvannya
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://na.dn.ua/osnovni-pryncipy-kredituvannya.html>
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://кредит.com.ua/principi-kredituvannya>
8. Ковалишин І.В. Сутність іпотеки та основні принципи житлового іпотечного кредитування / Ковалишин І.В. // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2008. – №3. – С. 126 (123–127).
9. УНІА – Про асоціацію. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unia.com.ua/ukr/association/about/>
10. Про схвалення Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України (від 23 серпня 2005 р. №369–р) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page>

Підходи до визначення поняття «конкурентний потенціал» та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства

Розглянуто підходи до трактування поняття «конкурентний потенціал підприємства». Запропоновано його бачення як сукупності шести складових: управлінської, виробничої, кадрової, маркетингової, фінансової, інноваційно-інвестиційної.

Рассмотрены подходы к трактовке понятия «конкурентный потенциал предприятия». Предложено его видение как совокупности шести составляющих: управленческой, производственной, кадровой, маркетинговой, финансовой, инновационно-инвестиционной.

Approaches to the interpretation of the notion «enterprise's competitive potential» are examined. Its vision, as an entity of six constituent parts, including management, production, human resources, marketing, finance, innovation and investment.

Постановка проблеми. Активізація участі України в міжнародних співтовариствах і посилення конкуренції на внутрішньому та зовнішніх ринках викликає все більший інтерес науковців до дослідження проблем конкурентоспроможності національних підприємств, здатних забезпечити економічну безпеку держави. У наукових працях до трактування категорії «конкурентоспроможність» підприємства застосовуються різні підходи, вона розглядається:

- як здатність конкурувати;
- як порівняльна ефективність виробничої діяльності;
- як система заходів з формування конкурентних переваг;
- як мінімізація витрат конкурування за рахунок нижчої ціни на продукцію;
- як підвищення науково-технічного рівня розвитку підприємства;
- як система реалізації потенційних можливостей підприємства.

На нашу думку, в існуючих підходах до оцінки конкурентоспроможності підприємства недостатньо уваги приділено питанням управління конкурентним потенціалом підприємства. Це і зумовило вибір теми дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вперше термін «потенціал» був застосований вітчизняними економістами у 20–30 роках ХХ ст. для вивчення особливостей розвитку виробничих сил і виробничих відносин у суспільстві.

Але і до останнього часу в науковій літературі поняття «потенціал» як атрибутивна категорія в системі управління досить часто дискутується і по-різному інтерпретується.

Проаналізувавши праці науковців, які досліджували сутність категорії «потенціал», нами було виявлено тенденцію до постійних змін у її трактуванні. Слід зазначити, що в сучасних наукових публікаціях висвітлюються різні аспекти поняття «потенціал» і переважно вказується на значні розбіжності у визначенні самого поняття «потенціал», його сутності, складових елементів та співвідношення з іншими категоріями.

Щодо категорії «конкурентний потенціал підприємства», то наразі в економічній літературі, теж не існує однозначного трактування цього поняття. А складність цієї категорії стала причиною існування значної кількості найрізноманітніших поглядів щодо її тлумачення.

Даному питанню були присвячені роботи таких вчених, як К. Воблій [1], В. Вейц [2], С. Струмилін [3], Г. Клейнер [4], І. Отенко [5], І. Злидень [6], Я. Барибіна [7], Л. Шимановська-Діанич [8].

Разом із тим питання щодо чіткого визначення поняття (категорії) «конкурентний потенціал» та його складових потребує більш глибокого і комплексного аналізу.

Метою статті є аналіз підходів до визначення поняття «конкурентний потенціал» та роль його складових у формуванні конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Загальновідомо, що конкурентоспроможність підприємства є комплексною характеристикою, у дослідженні якої необхідно враховувати взаємозв'язок конкурентоспроможності товару, галузі, держави та світового ринку.

Так, Р. Фатхудинов [9] визначає конкурентоспроможність – як властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення їх конкурентної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, що діють на тому ж ринку. Отже, конкурентоспроможність визначає можливості виживання підприємства в умовах постійної конкуренції на ринку і відображає продуктивність використання ресурсів. Тому для забезпечення конкурентоспроможності підприємства необхідно спрямовувати зусилля на найбільш повне й ефективне використання ресурсів.

На основі аналізу підходів до визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства» ми пропонуємо власне бачення сутності цієї категорії: конкурентоспроможність підприємства – це комплексно утворена характеристика, яка складається із постійно взаємодіючих факторів і потреб досягнення конкурентних переваг (їх задоволення, реалізації

тощо), яка досягається через функції управління та виступає у цьому випадку факторним ресурсом, який об'єднує і спрямовує дії всіх чинників, що забезпечують формування конкурентоспроможності підприємства.

Оскільки конкурентний потенціал має проявлятися в конкурентоспроможності, виникає необхідність дослідити його як категорію. Порівняння поняття «конкурентний потенціал» свідчить, що головним завданням управління конкурентоспроможністю підприємства є створення власного конкурентного потенціалу з чіткою орієнтацією на ринкову ситуацію й урахуванням конкурентного ризику.

Це загальне завдання можна розділити на два окремих: у короткостроковому періоді на перше місце висувається проблема поточної ефективності, тобто перетворення існуючих ресурсів у ринкові конкурентні переваги, тоді як у довгостроковому – проблема полягає у пошуку резервів, розвитку нових ресурсів.

Слід зазначити, що важливим завданням забезпечення конкурентоспроможності є виявлення, систематизація та аналіз усіх елементів, які є складовими конкурентного потенціалу; розробка методики визначення кількісних характеристик впливу цих елементів один на одного та формування на цій основі методологічної бази управління конкурентоспроможністю.

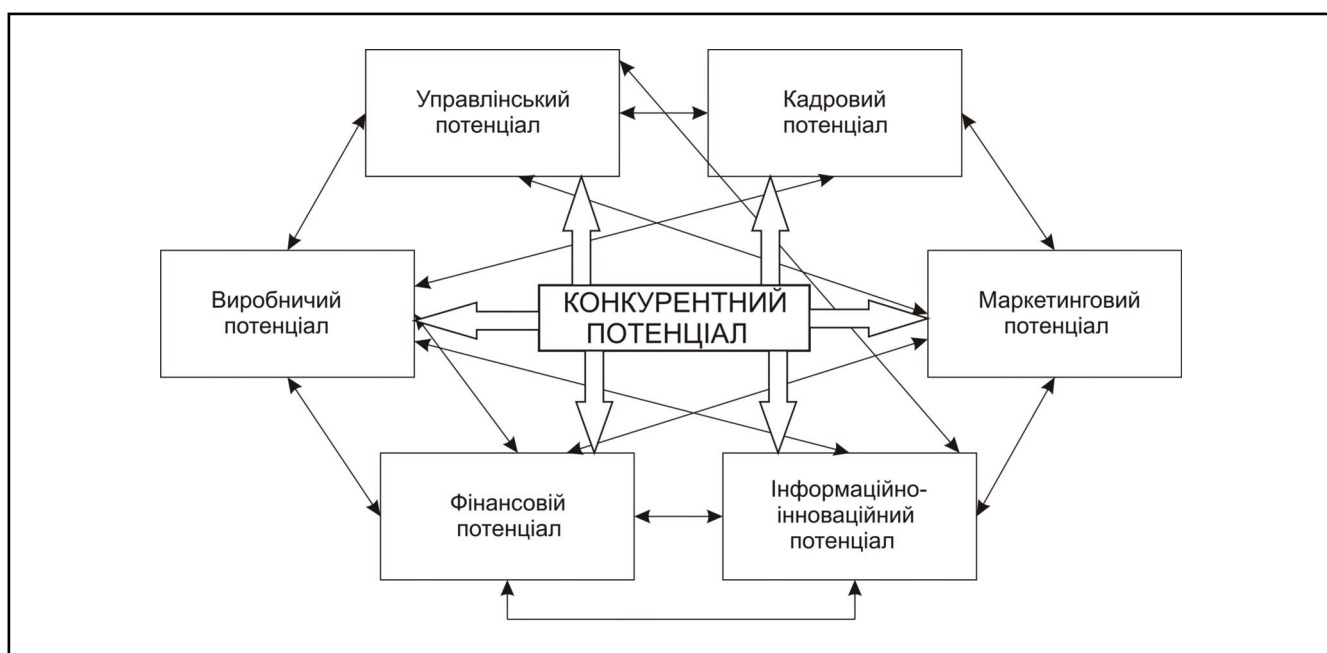
З огляду на необхідність проведення оцінки конкурентоспроможності, при управлінні нею доцільно врахувати конкурентний потенціал підприємства що її забезпечує. Базуючись на сутності досліджуваної категорії, доцільно, на нашу думку, надати розроблену нами схему зв'язку основних категорій, які характеризують таке явище як конкуренція у процесі формування конкурентного потенціалу підприємства, отримання ним конкурентних переваг та відповідного конкурентного статусу (див. рис.).

Існує думка, що підприємство формує власну модель конкурентного потенціалу, яка буде характеризуватися:

- обсягом і якістю наявних у нього ресурсів (чисельністю зайнятих основними виробничими та невиробничими фондами, оборотними фондами чи матеріальними запасами, фінансами та нематеріальними ресурсами – патентами, ліцензіями, інформацією та технологіями);
- здібностями працівників (спеціалістів, робочих, допоміжного персоналу) до створення будь-якої продукції. Іншими словами – їх освітнім, кваліфікаційним, психофізіологічним і мотиваційним потенціалом;
- здатністю менеджменту оптимально використовувати ресурси підприємства (підготовку, талант, професійну адаптацію менеджерів, уміння створювати і поновлювати організаційні структури підприємства);
- інноваційною здатністю (тобто здатністю підприємства до оновлення виробництва, зміни технологій та ін.);
- інформаційними здібностями (тобто здатністю опрацювати інформацію для використання її у виробництві);
- фінансовими можливостями (кредитоспроможністю підприємства, внутрішньою і зовнішньою заборгованістю у сфері фінансів і ін.).

Крім того, «мати можливість» у даному контексті, означає володіти конкурентним потенціалом і можливістю для реалізації, а управління підприємством, по суті, зводиться до управління його конкурентоспроможним потенціалом.

Н. Краснокутська [10] визначає конкурентоспроможність потенціалу підприємства через комплексну порівняльну характеристику потенціалу, яка відображає ступінь переваги сукупності індикаторів якості використання ресурсів та організації взаємозв'язків між ними, що визначають ефективність потенціалу на певному ринку в певний проміжок часу, щодо сукупності індикаторів підприємств-аналогів.



Структура конкурентного потенціалу підприємства

Враховуючи це, необхідно зазначити, що конкурентоспроможність підприємства визначається через комплексну порівняльну характеристику усього потенціалу, яка відображає ступінь переваг за допомогою індикаторів якості використання ресурсів організації взаємозв'язків між ними у порівнянні з індикаторами, що визначають відповідні ознаки підприємств-аналогів; при цьому враховуються існуючі ринкові умови та фактори часу.

Важливою характеристикою конкурентоспроможності потенціалу є здатність до адаптації в умовах змін зовнішнього середовища. Комплекс інтелектуальних, технічних, технологічних, організаційних і економічних властивостей здатен забезпечити швидку адаптацію потенціалу та визначити успішну діяльність підприємства на ринку. Якщо підприємство має широкий набір компетенцій і їх якісний рівень високий, то передумови для перемоги у конкурентній боротьбі у нього кращі, а рівень конкурентоспроможності потенціалу є досить високим [6].

Якщо конкурентоспроможність підприємства – це здатність отримувати прибуток на вкладений капітал у короткостроковому періоді не нижчий за заданий, то конкурентний потенціал можливість (поточні передумови) зберігати або збільшувати свою конкурентоспроможність у довгостроковому періоді. Тобто конкурентоспроможність потенціалу визначається сукупністю параметрів, що визначають можливість (потенціал) і здатність системи ефективно функціонувати на ринку (утримувати або збільшувати свою частку на ринку, мати досить високий рівень рентабельності) у перспективі.

У структурному аспекті конкурентоспроможність потенціалу підприємства розуміють як сукупність конкурентних переваг базового потенціалу і всіх його складових.

Рівні конкурентоспроможності всіх складових потенціалу підприємства взаємозалежні і взаємоузгоджені. Якщо, наприклад, виробничий потенціал характеризується відносно невисоким рівнем конкурентоспроможності, то, напевне, випущена продукція, також буде характеризуватися невисокою конкурентоспроможністю. Отже, рівні економічного потенціалу, інноваційного й інших потенціалів теж будуть невисокі [11].

Таким чином, проаналізувавши праці вітчизняних і зарубіжних спеціалістів у галузі управління конкурентоспроможністю, ми з'ясували, що не існує єдиного підходу до визначення складових конкурентного потенціалу.

Представляємо бачення конкурентного потенціалу підприємства як сукупності шести складових: управлінської, виробничої, кадрової, маркетингової, фінансової, інноваційно-інвестиційної.

Висновки

Враховуючи вищевикладене, зазначимо, що конкурентний потенціал підприємства – це відкрита багатоелементна, ієрархічна та динамічна система можливостей, компетенцій і ресурсів внутрішнього середовища підприємства, спрямована на отримання конкурентних переваг в умовах мінливо-

го зовнішнього середовища, яке вразі раціонального й ефективного використання ресурсів забезпечить підприємству високий конкурентний статус, що відповідає встановленим цілям та завданням.

Конкурентний потенціал підприємства як інтегральний показник відображення ступеня реалізації потенціалу підприємства є результатом сукупної дії локальних потенціалів. Структурування конкурентного потенціалу підприємства дозволяє [6]:

- оцінювати рівень розвитку кожного локального потенціалу та концентрувати зусилля управління у найбільш пріоритетному напрямі;
- використовувати повний набір стратегічних можливостей, визначати пріоритети у розвитку відповідно до намчених цілей;
- відображати послідовність стратегічного планування і управління як у цілому на підприємстві, так і окремо у структурних підрозділах з метою ефективного функціонування на ринку.

Слід також відмітити, що не всі структурні елементи однакою за своїм впливають на рівень конкурентного потенціалу. Ця нерівномірність, з одного боку, зумовлена нерівномірністю наслідків, які виникають у разі наявності або відсутності у підприємства тих чи інших можливостей, з іншого боку, нерівномірність впливу елементів конкурентного потенціалу зумовлена відмінностями у забезпеченні кожного з них відповідними ресурсами.

Крім того, головна складність аналізу структури конкурентного потенціалу полягає в тому, що всі його елементи функціонують одночасно та в сукупності. Тому закономірності в його розвитку можуть бути розкриті тільки в сукупності, а не як окремо визначені закономірності розвитку складових. Але це не виключає можливості та необхідності структурування конкурентного потенціалу, а також визначення співвідношення між його складовими.

Література

1. Воблый К.Г. Производительные силы Украины. Техника, экономика и право / К.Г. Воблый // Научные записки института народного хозяйства. – 1924. – №4–5. – С. 126–149.
2. Вейц В. Потенциальные и кинетические производительные силы мирового хозяйства. Кн. 1 / В. Вейц. – М., 1927.
3. Струмилин С.Г. К вопросу об изменении народного благосостояния / С.Г. Струмилин // Вопросы статистики. – 1954. – №5. – С. 12–28.
4. Клейнер Г. Предприятие как фактор институциональной стабильности / Г. Клейнер // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – №3. – С. 108–111.
5. Отенко І.П. Потенціал підприємств і його види / І.П. Отенко // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2001. – №4 (2). – С. 18–21.
6. Злидень І.М. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства / І. М. Злидень // Економіка: проблеми теорії і

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

практики. Вип. 213: зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – Т. I. – С. 75–81.

7. Барибіна Я.О. Аналіз понятійного апарату «конкурентоспроможність підприємства» / Я.О. Барибіна // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації. – 2008. – Вип. 1 (26). – С. 138–142. – (Серія «Економічні науки»).

8. Шимановська-Діанич Л.М. Підхід до управління конкурентним потенціалом підприємств торгівлі споживчої кооперації відповідно до етапів життєвого циклу організації / Л.М. Шимановська-Діанич, Я.О. Барибіна // Економіка: Проблеми теорії та практики. Вип. 212:

в 4 т.: зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – Т. 1. – С. 238–246.

9. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА, 2000. – 312 с.

10. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: Формування та оцінка: Навч. посіб. / Н.С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

11. Фасхiev X.A. Как измерить конкурентоспособность предприятия? / X.A. Фасхiev // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – №4 (36). – С. 53–69.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Т.Г. БОНДАРУК,
д.е.н., доцент, Національна академія статистики, обліку та аудиту

Особливості управління місцевими фінансами в Україні

Проведено дослідження особливостей управління місцевими фінансами в Україні, встановлено причини його низької ефективності, обґрунтовані пропозиції щодо застосування дієвих інструментів підвищення якості управління місцевими фінансами в сучасних умовах.

Проведено исследование особенностей управления местными финансами в Украине, установлены причины его низкой эффективности, обоснованы предложения о применении действенных инструментов повышения качества управления местными финансами в современных условиях.

The research of peculiarities of local finances administration in Ukraine is carried out, reasons of its low effectiveness are established, as well as proposals as for the use of effective instruments of rise of local finances administration at present stage are grounded.

Постановка проблеми. Існує чимало проблем, що стосуються управління територіями, які не вирішуються лише фінансовими методами. Це насамперед проблеми економічного розвитку територій. Практика свідчить, що досить часто прорахунки керівництва, зокрема місцевого, у фінансовій політиці пояснюються передусім слабкокваліфікованим управлінням, слабкою підготовкою керівного складу тощо. При цьому в процедурах управлінського регулювання залишається багато бюрократичних перешкод, що стає на заваді ефективному формуванню та використанню місцевих фінансових ресурсів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різні бічні аспекти окресленої проблематики знайшли відображення у працях таких вчених, як С. Буковинський [1], С. Слу-

хай [2], В. Федосов [3] та ін. Проте необхідність більш детального аналізу особливостей управління місцевими фінансами в Україні та обґрунтування можливих шляхів його покращення за відсутності у сучасній економічній літературі комплексних аналогічних досліджень спонукали звернутись до розгляду зазначеної проблематики.

Метою статті є дослідження пріоритетів стратегії управління системою місцевих фінансів, визначення її ефективності, ролі й напрямів оптимізації в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Підвищення ефективності управління місцевими фінансами насамперед залежить від ефективного функціонування органів місцевого самоврядування. Тому обґрунтуємо методичні положення формування ефективної системи місцевого самоврядування, в основу якої має бути покладено створення сприятливих умов для переходу економіки регіону до повноцінних ринкових відносин, що стимулюють розвиток виробництва, наповнення ринку товарами, які найповніше задовольняють потреби громадян, що забезпечує гармонійний, соціально спрямований розвиток територій. У процесі створення необхідних умов для розвитку територій повинні брати участь не тільки державні органи влади, а й органи місцевого самоврядування. Досягнення поставлених цілей розвитку стає можливим при об'єднанні зусиль всіх органів управління у виконанні завдань підвищення ефективності функціонування територій на основі ефективно функціонуючої системи місцевого самоврядування, що дає змогу підвищити рівень регіональної економіки і показники соціально-економічного розвитку країни в цілому.

При цьому на державному рівні ключовими є такі завдання: стимулювання діяльності органів місцевого самоврядування; розширення напрямів для залучення фінансових ресурсів на територію адміністративних одиниць; визначення існуючих організаційних обмежень; удосконалення правового регулювання.

На рівні органів регіонального управління для створення умов щодо підвищення ефективності місцевого самоврядування необхідно вирішити такі питання, як: зростання конкурентоспроможності на території адміністративної одиниці; зниження рівня соціальної напруженості; підвищення рівня довіри населення до органів місцевого самоврядування; створення нових робочих місць; підвищення відповідальності за реалізацію управлінських рішень; зростання рівня інформатизації; створення спеціальних рад з розвитку територій.

На рівні органів місцевого самоврядування необхідно виконати такі основні завдання: зростання якості послуг; зниження ціни на соціальне обслуговування громадян; розміщення коштів громадян в пріоритетних проектах адміністративно-територіальних одиниць; підвищення поінформованості населення територій про діяльність органів місцевого самоврядування; публікація річного фінансового звіту в засобах масової інформації; публікація річного, щоквартального звітів про виконану роботу; доведення інформації про цілі діяльності і завдання органів місцевого самоврядування до громадян.

Перелічені завдання свідчать, що на рівні держави необхідні для реалізації заходи щодо розвитку адміністративних утворень мають більш загальний характер, на рівні регіональних органів – пропонуються уточнені завдання, на рівні місцевого самоврядування завдання характеризуються цілеспрямованістю з урахуванням особливостей розвитку територій.

Таким чином, для створення ефективно функціонуючої системи місцевого самоврядування необхідно подолати стереотипи, що склалися на усіх рівнях влади, за умови підвищення відповідальності за ухвалені рішення на кожному рівні. При цьому вирішення оперативних питань не повинні переважувати над стратегічними цілями [4], а моделювання процесу регіонального управління має бути послідовним механізмом, орієнтованим на взаємодію органів місцевого самоврядування і суб'єктів господарювання – учасників ринкових відносин при адаптації до чинників зовнішнього середовища. Реалізація цього механізму повинна включати такі етапи:

- ідентифікація цілей розвитку;
- визначення учасників розвитку економіки регіону;
- виявлення наявних ресурсів;
- деталізація ухвалених рішень при відображенні зв'язків основних елементів регіональної структури з результатами.

При цьому ідентифікація цілей передбачає визначення найперспективніших напрямів розвитку з урахуванням тенденцій, що склалися, та особливостей функціонування всіх суб'єктів господарювання, що беруть участь у цьому процесі [5, с. 51]. Як правило, цілями розвитку економіки регіону мають бути: зростання конкурентоспроможності організа-

цій, галузей регіону; підвищення ефективності функціонування соціальних об'єктів регіону; збільшення кількості робочих місць; поліпшення демографічної ситуації; підвищення рівня культури населення певної території; зростання заробітної плати і підвищення пенсій.

З метою досягнення оптимального результату в процесі розвитку економіки регіону стає необхідним залучення до процесу управління органів місцевого самоврядування, а також керівництва основних підприємств регіону і населення. Такий підхід дасть змогу врахувати потреби всіх учасників регіонального розвитку і створить необхідні передумови для подальших взаємовідносин.

Важливим є пошук фінансових ресурсів для досягнення намічених цільових орієнтирів. При цьому необхідно здійснювати аналіз як власних ресурсів регіону, так і пошук потенційних джерел їх залучення. Для досягнення позитивного результату кошти місцевого бюджету мають використовуватися як у фінансовому забезпеченні регіональних програм так і в проектах розвитку. Це дасть змогу задіяти більший обсяг інвестиційних ресурсів до таких проектів і створити сприятливий імідж для певної території. При цьому роль органів місцевого самоврядування має полягати у підвищенні гарантованості повернення коштів інвесторів при здійсненні ними фінансових вкладень.

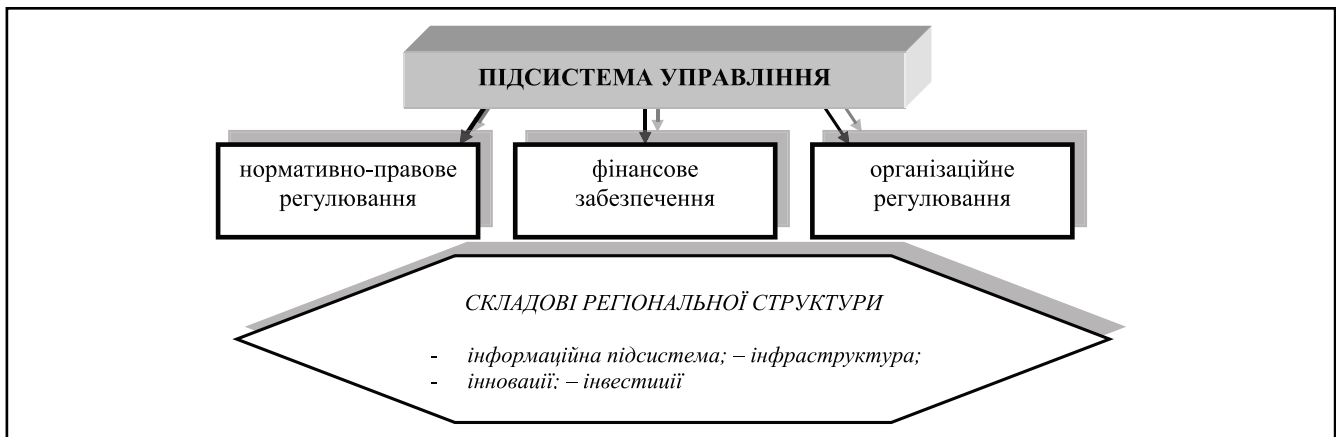
Зазначимо, що короткотермінові інвестиційні ресурси є як прибутковими, так і ризикованими. Проте при формуванні дієвого механізму фінансової забезпеченості залучення інвестицій на короткий термін дасть змогу підсилити конкурентні переваги території. Отже, органами місцевого самоврядування повинні бути створені необхідні умови, які сприятимуть стимулюванню інвесторів для вкладення їх коштів в економіку регіону.

Роль органів місцевого самоврядування має полягати у підвищенні їх значення в загальній системі управління [6, с. 152]. Оскільки органи місцевого самоврядування є найбільш близькими до проблем населення, саме на них повинні бути покладені функції деталізації ухвалених рішень. При цьому узгодженість вживаних заходів має стати обов'язковою умовою сформованої концептуальної моделі розвитку місцевих бюджетів з врахуванням потреб регіональної економіки.

У зв'язку з цим для розвитку територій є необхідним комплексне виконання завдань підвищення ефективності функціонування місцевих фінансів. При цьому слід враховувати основні складові місцевої структури: підсистему управління, інформаційну підсистему, інфраструктуру, інновації та інвестиції.

На рис. представлена схема, яка показує підсистему управління та елементний склад регіональної структури.

Комплексний підхід дасть змогу вирішувати наявні проблеми, розглядаючи економіку території як єдиний механізм. Визначивши цільові орієнтири і тактичні завдання в процесі реформування регіональної економіки на основі аналізу особливостей розвитку території, стає можливим впорядкування управлінських заходів з урахуванням підвищення ефективності функціонування кожної зі складових місцевої структури.



Підсистема управління та елементний склад регіональної структури

Організаційне регулювання має визначати напрями діяльності як в поточному періоді, так і в стратегічній перспективі, які є найраціональнішими в процесі досягнення цільових орієнтирів розвитку. Організаційне регулювання є невід'ємною складовою підсистеми управління, оскільки сприяє формуванню організаційних положень взаємодії різних органів управління і суб'єктів господарювання, які беруть участь в розвитку економіки території, що позитивно впливає і на розвиток місцевих фінансів. На сьогодні організаційне регулювання здійснюється на недостатньо високому рівні, що стримує ефективність управлінських заходів. У зв'язку з цим підвищення ефективності реалізації організаційного регулювання матиме позитивний вплив на зростання показників соціально-економічного розвитку регіональної економіки та наповненні місцевих бюджетів.

Однією з найважливіших складових розвитку території є фінансова забезпеченість економіки регіону. Нині відбувається постійне зниження обсягу коштів, що виділяються з бюджетів вищого рівня, для підтримки як соціально, так і економічно значущих об'єктів. Такий підхід зумовлює необхідність пошуку додаткових джерел фінансування суб'єктами господарювання. При цьому має відбуватися скорочення контрольної функції за розвитком таких підприємств з боку держави. Однак державні органи влади як і раніше стримують самостійність суб'єктів господарювання, створюючи своєрідні обмеження. Такі заходи породжують недовіру різних суб'єктів господарювання до влади. Передусім для вирішення таких питань необхідно кардинально переглянути наявні пріоритети і перехід на нові методи господарювання з орієнтуванням на виконання соціальних завдань і задоволення конкретних потреб споживачів.

Метою державної регіональної політики регулювання саморозвитку територій є створення умов для всебічного, збалансованого їх розвитку, усунення основних територіальних диспропорцій. Політика щодо підтримки регіонального розвитку має спрямовуватися на активізацію всього ресурсного потенціалу як основи зміцнення конкурентності територій, має стати ключовим фактором регіональної політики.

Фундаментом регіонального саморозвитку має стати самостійність регіонів щодо визначення цілей свого розвитку та можливості фінансування заходів для їхньої реалізації передусім за рахунок власних джерел та залучених інвестицій. Йдеться про те, що основою політики економічного зростання на місцевому рівні має стати раціональне використання трудового потенціалу та виробничих ресурсів, максимальне сприяння розвитку малого та середнього бізнесу, забезпечення раціонального використання навколишнього середовища.

Іншою складовою регіональної структури є сформована на території інфраструктура. Відзначимо, що наявні об'єкти інфраструктури не можуть бути використані повною мірою через високий показник зносу. Проте відсутність достатніх фінансових ресурсів перешкоджає будівництву нових об'єктів інфраструктури в короткі терміни. Таким чином, відбувається постійне відставання в забезпеченості адміністративно-територіальних одиниць необхідними об'єктами інфраструктури. У цих умовах досягнуті результати не виправдовуються повною мірою, а намічені орієнтири розвитку стають важко досяжними. Для вирішення цих проблем при формуванні програмних заходів з боку органів місцевого самоврядування необхідно виділяти більший обсяг фінансових ресурсів для створення необхідної інфраструктури. При залученні коштів інвесторів органи місцевого самоврядування повинні брати участь в реалізації таких проектів або програм. До того ж доцільно проводити тендери, які дають змогу залучати фінансові ресурси з інших джерел.

Варто наголосити, що розвиток інфраструктури сприяє розширенню не лише міжтериторіальної і внутрішньотериторіальної співпраці, а й підвищенню ефективності функціонування території в цілому. Проте складність полягає в тому, що адміністративно-територіальні одиниці мають різні показники розвитку і неоднаковий рівень фінансового забезпечення, що накладає деякі обмеження на розміщення об'єктів інфраструктури на їхній території. У зв'язку з цим необхідно здійснити аналіз територіальних особливостей і розробку на цій основі критеріїв оцінки потенційних можливостей і перспектив тієї або іншої адміністративно-територіальної одиниці.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таким чином, враховуючи потенціал території, стає можливим створення й ефективне використання об'єктів інфраструктури при оптимізації ресурсів, що сприятиме підвищенню соціально-економічної ефективності функціонування всіх учасників ринку. У зв'язку з цим діяльність інфраструктури, як однієї з основних складових регіональної структури допоможе надалі ухвалювати ефективні управлінські рішення, орієнтовані на вдосконалення діяльності окремих суб'єктів господарювання, території в цілому. Детальніший аналіз елементного складу регіональної структури дасть змогу створити необхідні умови для вирівнювання територій, що становить підґрунтя для формування ефективної системи місцевого самоврядування.

Інформаційна підсистема також є складовою регіональної структури. При цьому основним завданням цієї підсистеми є не тільки отримання і обробка необхідної інформації про об'єкт дослідження, але й формування інформаційної бази, що дозволяє використовувати наявні дані для подальшого розвитку. Основною властивістю такої бази мають бути постійне оновлення інформації та її доступність, що дасть змогу значно скоротити ресурси, що витрачаються на пошук і обробку інформації. На сьогодні ефективне функціонування інформаційної підсистеми стримується через відсутність дієвого механізму передачі інформації. Для подальшого ефективного функціонування суб'єктів господарювання як усередині території, так і поза її межами розвиток інформаційної підсистеми є обґрунтованим. Крім того, при формуванні єдиної бази забезпеченості територій стає можливим налагодження швидшими темпами міжтериторіальних взаємовідносин, що сприятиме зростанню показників соціально-економічного розвитку країни.

При аналізі елементного складу регіональної структури також необхідно враховувати вплив інноваційної діяльності на процеси, що відбуваються. Зауважимо, що в країнах Заходу потенціал території визначається здебільшого кількістю інноваційно активних підприємств в регіоні. У нашій країні поки що не створені необхідні умови для зростання інноваційної активності організацій, що пояснюється такими головними причинами:

- недостатністю суб'єктів господарювання у напрямі фінансової підтримки науково-технічних розробок і застосування нових технологій;
- низьким рівнем конкурентоспроможності вітчизняних підприємств;
- відсутністю ефективної стратегії розвитку інноваційних процесів;
- низьким рівнем заробітної плати фахівців в різних сферах діяльності;
- неефективністю правового регулювання інноваційної діяльності.

Розв'язання перелічених проблем сприятиме подоланню негативних тенденцій у напрямку активізації інноваційної діяльності на підприємствах. При цьому саме на рівні держа-

ви і органів місцевого самоврядування мають бути визначені основні положення, які стимулюють інноваційний розвиток. Таким чином, стримування розвитку інноваційних процесів на території регіонів не тільки уповільнює їх розвиток, знижує ефективність вирівнювання територій, але й гальмує формування ефективної системи місцевого самоврядування.

Зазначимо, що інноваційні процеси, які відбуваються на території країни, регіону, суб'єкта господарювання, не можна розглядати відокремлено від інвестиційної діяльності. При цьому слід пам'ятати, що інвестиції також є складовою місцевої структури і впливають на розвиток економіки регіону. Тому при визначенні рівня інноваційної активності об'єкта доцільно враховувати і ступінь його інвестиційної привабливості. На сьогодні в нашій країні не існує прямої залежності між інноваційною діяльністю та інвестиційною забезпеченістю суб'єктів господарювання.

Висновки

Таким чином, при формуванні ефективного механізму залучення інвестиційних коштів слід брати до уваги всі складові місцевої структури. Так, для підвищення ефективності інвестиційної діяльності на території регіону передусім необхідно здійснювати дієве нормативно-правове регулювання і оптимізацію організації інвестиційних процесів. Крім цього, стає обов'язковою безпосередня участь держави в інвестиційних проектах.

Для того щоб взаємодія органів місцевого самоврядування і суб'єктів господарювання була дієвою, участь держави має здійснюватися на паритетних умовах при заздалегідь określених параметрах. На розвиток інвестиційної діяльності також впливає ефективна інфраструктура, яка відповідає сучасним вимогам ринку. Відсутність об'єктів інфраструктури не лише уповільнює процеси виробництва, але й стримує інвестиційну активність потенційних інвесторів. Неможливість своєчасного отримання інформації також справляє негативний вплив на інвестиційну привабливість об'єктів регіональної економіки. У зв'язку з цим всі наведені складові регіональної структури мають розглядатися як єдиний механізм, а зміна однієї з них зумовлює перетворення всієї системи.

Таким чином, концептуальний підхід до виконання завдання підвищення рівня управління місцевими фінансами дасть змогу створити необхідні умови для формування ефективної системи місцевого самоврядування.

Література

1. Буковинський С. Концептуальні засади управління бюджетними коштами в Україні / Буковинський С. // Фінанси України. – 2004. – №5. – С. 24–33.
2. Слухай С.В. Зарубіжний досвід організації місцевих фінансів / С.В. Слухай, О.В. Гончаренко // Фінанси України. – 2006. – №7. – С. 12–20.
3. Федосов В.М. Бюджетний менеджмент: підручник / В.М. Федосов, В.М. Опарін, Л.Д. Сафонова та ін. – К.: КНЕУ, 2004. – 864 с.

4. Державне управління: проблеми адміністративно-правової теорії та практики: [Електронний ресурс] / режим доступу: <http://www.pravoznavec.com.ua/books/275/19893/13/>

5. Коваленко Л.О. Управління бюджетними ресурсами регіону /

Л.О. Коваленко // Фінанси України. – 2002. – С. 51.

6. Максютя А.А. Фінансово-бюджетна складова системи державного управління і місцевого самоврядування / А.А. Максютя // Наукові праці НДФІ. – 2005. – Вип. 3. – С. 152.

О.В. МАДЖАРА,
викладач, Ужгородський національний університет

Сучасні тенденції інноваційного розвитку промислових підприємств Закарпатської області

У статті розглядаються особливості впровадження прогресивних технологічних процесів та освоєння нових видів продукції у промисловості Закарпатської області, здійснено порівняльний аналіз кількості інноваційноактивних підприємств за видами економічної діяльності, зроблено оцінку розподілу фінансування інноваційної діяльності у промисловості регіону.

В статье рассматриваются особенности внедрения прогрессивных технологических процессов и освоения новых видов продукции в промышленности Закарпатской области, осуществлен сравнительный анализ количества инновационно активных предприятий по видам экономической деятельности, произведена оценка распределения финансирования инновационной деятельности в промышленности региона.

In the article the features of introduction of progressive technological processes and mastering of new types of products are examined in industry of the Transcarpathian area, the comparative analysis of amount of innovative-active enterprises after the types of economic activity, the estimation of distribution of financing of innovative activity is done in industry of region.

Постановка проблеми. Кризові явища в Україні залишили вагомий слід у розвитку інноваційної діяльності підприємств усіх форм власності. Єдиний напрям, що може вплинути на фінансово-економічний стан та вивести підприємства на якісно новий рівень господарювання на ринку збуту, – це перспективне, раціональне і ефективне впровадження інновацій з першочерговою орієнтацією на стимулювання внутрішнього попиту на продукцію вітчизняного виробництва, а також відповідно до наявних вимог і бажань пересічного українця.

Повноцінне функціонування в сучасному ринковому середовищі неможливе без здійснення інноваційної діяльності, тому нагальною є потреба в подоланні кризових явищ в економіці України та всіх регіонах держави, забезпечення збалансованого інноваційного розвитку всіх галузей, оновлення основних фондів та створення додаткових робочих місць,

а також стимулювання попиту та збільшення експортного потенціалу. Необхідною умовою здійснення вище вказаних процесів є створення відповідного середовища для введення інноваційної моделі розвитку підприємств.

Постійна орієнтація на підвищення конкурентоспроможності шляхом покращення якості продукції, мінімізації запасів товарно-матеріальних ресурсів, гнучкості та мобільності технологічних процесів вимагає від підприємств запровадження інновацій, здійснення адаптованих до ринкових умов техніко-технологічних інноваційних перетворень. Однак обмеженість власних ресурсів, розкрупнення підприємств в процесі приватизації, що супроводжується в багатьох випадках руйнуванням інноваційної інфраструктури, незацікавленість нових власників в запровадженні інновацій призводить до зниження темпів інноваційної діяльності по всіх регіонах України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Сутності розвитку та прикладним аспектам інноваційної діяльності різних видів підприємств присвячена ціла низка наукових досліджень та публікацій українських та зарубіжних вчених-економістів: О. Водачкової, О.І. Дацій, Г.Д. Ковальова, М.Х. Корецького, О.О. Лапко, Р.О. Фатхутдінова, О.І. Пригожина та інші. Питання дослідження інноваційного розвитку регіону відображені в наукових статтях О.Я. Голубки, Б.І. Дяченка, М.А. Лендела, К.М. Хаустової, Н.М. Надь та інших.

Метою статті є здійснення аналізу інноваційної діяльності та інноваційного розвитку регіону, а також оцінка сучасних тенденцій розвитку інноваційно активних підприємств промисловості та розгляд особливостей фінансування інноваційного розвитку Закарпатської області.

Виклад основного матеріалу. Сучасні умови господарювання та стрімкий розвиток науково-технічного прогресу створюють для більшості ринкових суб'єктів середовище високої конкуренції, що має особливий вплив на сутність усіх економічних процесів, що відбуваються на промислових підприємствах. Саме такі перетворення вимагають від підприємств здатності формувати конкурентні переваги, як у сфері виробництва товарів, так і в сфері їх просування на ринок, завдяки впровадженню інновацій – суттєво нових методів і

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

засобів здійснення виробничої та комерційної діяльності. Ефективна та дієва система впровадження інновацій необхідна не тільки для підприємств, що тільки створюються, а й для тих, що вже тривалий час перебувають на ринку.

Закон України «Про інноваційну діяльність» визначає інновації як новостворені і вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери; а інноваційну діяльність – як діяльність, що спрямована на вирішення і комерціалізацію результатів наукових розробок та досліджень і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг [1].

Практика сьогодення показує, що успішний український бізнес знаходиться на порозі кардинальних змін: починається період продуманого і стратегічно зваженого, ефективного і раціонального управління корпоративним розвитком, що вимагає іншої філософії ведення бізнесу, в основі якої лежить, в першу чергу, інноваційний чинник.

Після чергового етапу перманентної системної кризи, спричиненої як зовнішніми факторами – загальною світовою фінансовою кризою, так і нереалізованістю державних програмних документів стратегічного значення, вітчизняний менеджмент виробничих підприємств все більше переконується у необхідності залучення інноваційних чинників для свого виживання та подолання деструктивних наслідків. Упровадження інновацій розглядається як єдиний спосіб підвищення конкурентоспроможності продукції, підтримки високих темпів розвитку й рівня прибутковості [8].

У складний для України та регіонів період трансформації економіки особливого значення набувають питання активізації управління інноваційною діяльністю на рівні регіону. Регіон як територіальна одиниця характеризується певними управлінськими та фінансовими ресурсами, певним інноваційним потенціалом суб'єктів господарювання, розташованих на території регіону, і роль держави полягає в формуванні управлінських впливів на інноваційну діяльність підприємств, з урахуванням їх галузевої приналежності, для забезпечення активізації інноваційного розвитку регіонів України.

Багатогранна інноваційна діяльність у сучасних умовах господарювання є фундаментом стабільного та ефективного економічного зростання усіх видів економічної діяльності як країни так і її регіонів. Хоча на сьогодні відчутними є ряд проблем, пов'язаних із неможливістю ринкових суб'єктів об-

рати ефективний і надійний вихід з кризових явищ, тому питання впровадження інновацій стає першочерговим для всіх суб'єктів господарювання.

Тенденції розвитку регіону, їх напрям та ступінь інтенсивності визначають не тільки результат регіонального процвітання за конкретний період часу, а й містять у собі імпульс, певні умови подальшого нарощування необхідного потенціалу та обумовлюють реальність втілення інновацій в промисловість області.

Рівень інноваційного розвитку регіону у визначений період часу обумовлений дією певного спектра факторів, до яких насамперед можна віднести інноваційну активність промислових підприємств в регіоні, збільшення обсягів фінансування інноваційної діяльності та створення умов забезпечення освоєння нових видів продукції.

Відповідно до Закону «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності» Верховна Рада України визначила перелік стратегічних пріоритетних напрямків інноваційної діяльності в Україні на 2003–2013 роки. Даний перелік передбачає розвиток, оновлення, вдосконалення та впровадження інноваційних процесів в усіх галузях. Однак дослідження тенденцій розвитку інноваційної діяльності регіонів має не зовсім втішні результати [2].

У Закарпатській області визначено такі пріоритетні напрями інноваційної діяльності:

- забезпечення ефективного менеджменту, інтересів територіальних громад, комплексного облаштування інфраструктури та екологічної;
- створення комплексної системи розвитку та управління промислових вузлів високих технологій на основі мережі індустріальних парків з логістичними центрами в кооперації з аналогічними структурами прикордонних регіонів;
- реанімація старих та створення нових виробничих потужностей з метою інтеграції до європейських програм фінансування виробництва біопалива.

Для того щоб оцінити ефективність реалізації визначених державною владою напрямів інноваційної діяльності Закарпатської області, необхідно проаналізувати наявні статистичні дані за останні роки.

Серед пріоритетних напрямів інноваційної діяльності найбільш динамічно розвиваються проекти, пов'язані з розвитком логістичних та індустріальних парків на території Закарпатської області [3].

Промисловість регіону є першочерговим напрямом, що потребує ефективного впровадження інновацій, а також стиму-

Таблиця 1. Впровадження прогресивних технологічних процесів та освоєння виробництва нових видів продукції у промисловості України та Закарпатської області*, одиниць

Роки	Закарпатська область				Україна		
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008
Впроваджено нових прогресивних технологічних процесів	4	11	13	9	1145	1419	1647
З них маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних	2	8	11	1	424	634	680
Освоєно виробництво нових видів продукції, найменувань	34	54	22	11	2408	2526	2446
З них нових видів техніки	8	4	4	3	786	881	758

лювання та покращення інноваційної діяльності всіх підприємств даної галузі. Зокрема, необхідним є впровадження прогресивних технологій та освоєння виробництва нових видів продукції у промисловості області, збільшення кількості інноваційно активних підприємств та збільшення загального обсягу інноваційних витрат у промисловості Закарпаття.

За даними табл. 1, в Україні в 2008 році було впроваджено 1647 нових прогресивних технологічних процесів, а це на 228 одиниць, або на 13,8%, більше, ніж у 2007 році, та на 502 одиниці, або на 30,5%, більше, ніж у 2006 році (1145), що свідчить про позитивну тенденцію розвитку інноваційної діяльності в державі. Що стосується освоєння виробництва нових видів продукції, то даний показник мав також тенденцію до зменшення в 2008 році і становив 2446 одиниць, що на 3,2% менше, ніж у 2007 році, та на 1,5% більше, ніж у 2006 році. Можна зробити висновок, що відповідне значення показника мало тенденцію до зниження в 2008 році і є негативним наслідком в інноваційному розвитку підприємств промисловості.

На основі даних табл. 1 промисловими підприємствами Закарпатської області в 2009 році було впроваджено 11 видів інноваційної продукції, а це в 2 рази менше, ніж у 2008 році, та в 4 рази менше, ніж в 2006 році, де дане значення показника становило 34 одиниці. Найбільше було освоєно виробництво нових видів продукції та їх найменувань у 2007 році, де даний показник становив 54 одиниці.

У 2008 році було впроваджено 22 види інноваційної продукції, в основному це паливні брикети, шампуні, антени, електронні лічильники, пластмасові пляшки тощо. Також інноваційно активними підприємствами впроваджено 13 нових технологічних процесів, з яких 11 – маловідходних, ресурсозберігаючих, та придбано дев'ять нових технологій [5].

У 2009 році було впроваджено дев'ять нових прогресивних технологічних процесів, а це на 30,8% менше, ніж у 2008 році, та на 18,1% менше, ніж у 2007 році. Найменше було впроваджено нових прогресивних технологічних процесів у 2006 році і становило чотири, а найбільшим в 2008 році – 13 одиниць. 2009 рік був найгіршим для Закарпаття по впровадженню прогресивних технологічних процесів та освоєнню виробництва нових видів продукції у промисловості, це є наслідком не ефективної роботи підприємств в сфері інноваційної діяльності і свідчить про наявні проблеми регіону в напрямі інноваційного розвитку.

Важливим показником ефективної інноваційної діяльності регіону є аналіз кількості інноваційно активних підприємств у промисловості України та Закарпатської області за конкретний період часу.

Про наявні проблеми в розвитку інноваційного клімату в Україні свідчать статистичні дані, зокрема, у 2008 році кількість інноваційно активних промислових підприємств становила 1397, або 13,0% від загальної кількості, що менше на 75 підприємств, ніж у 2007 році. Щодо переробної промисловості, то кількість інноваційно активних підприємств скоротилася на 74 одиниці порівняно з 2007 роком, а порівняно з 2006 роком – збільшилася на 279 одиниць, або на 19,9%. Незважаючи на збільшення кількості промислових підприємств в Україні з 119 181 одиниць в 2007 році до 122 781 в 2008 році, кількість інноваційно активних підприємств за аналізований період скоротилася, це є результатом відсутності у підприємств необхідного фінансового забезпечення інноваційних процесів, необхідного обсягу іноземних інвестицій, відсутності належного кредитування банків та недостатня кількість асигнувань з власного капіталу в інноваційну діяльність підприємств промисловості.

У 2009 році порівняно з 2008 роком у Закарпатській області на 14 одиниць скоротилася кількість промислових підприємств порівняно з 2007 роком – на 9 одиниць. Найменшим дане значення було в 2006 році – 2411 одиниць, а це на 1,4% менше, ніж у 2009 році. Незважаючи на скорочення кількості промислових підприємств області, в 2009 році кількість інноваційно активних підприємств збільшилася на 13,8% порівняно з 2008 роком.

У 2009 році інноваційні заходи в Закарпатській області здійснювали 36 промислових підприємств, або 13,6% загальної кількості. Відповідні показники діяльності є позитивним явищем в діяльності регіону, оскільки в 2008 році лише 31 промислове підприємство здійснювало інноваційні заходи – 12,2% загальної кількості. Найменшим дане значення показника було в 2007 році і становило 28 одиниць, що на 22,2% менше, ніж у 2009 році. В 2006 році кількість інноваційно активних підприємств була рівною 2007 року і становила 31 промислове підприємство.

Найбільше інноваційно активних підприємств зосереджено в переробній промисловості: 94,4% від загальної кількості інноваційно активних підприємств в 2009 році, 90,3% –

Таблиця 2. Кількість інноваційно активних підприємств у промисловості за видами економічної діяльності в Україні та Закарпатській області*, одиниць

Показники	Закарпатська область				Україна		
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008
Всього промислових підприємств–юридичних осіб	2411	2454	2459	2445	116260	119181	122781
З них, інноваційно–активних	31	28	31	36	1118	1472	1397
В тому числі за видами економічної діяльності:							
– добувна промисловість	2	2	3	2	26	33	36
– переробна промисловість	28	25	28	34	1058	1379	1305
– виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	1	1	–	–	34	60	56
Питома вага інноваційно активних підприємств в складі всіх промислових підприємств, %	1,28	1,14	1,26	1,47	0,96	1,23	1,13

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

у 2008 році, 89,2% – у 2007 році та 90,3% – у 2006 році. Значно меншою є частка інноваційно активних підприємств у добувній промисловості: 5,6% – у 2009 році, 9,7% – у 2008 році, 10,8% – у 2007 році та 9,7% – у 2006 році.

Питома вага інноваційно активних підприємств у складі всіх промислових підприємств в 2009 році становила найбільше – 1,47%, найменшим дане значення було в 2007 році – 1,14%. Це є позитивним явищем у розвитку інноваційної діяльності підприємств області, оскільки кількість інноваційно активних поступово зростає і одночасно зростає їхня частка у загальному складі промислових підприємств. Якщо брати даний показник в цілому по Україні, то його значення, навпаки, зменшилося з 1,23% у 2007 році до 1,13% у 2008 році.

Отже, подолання сучасних проблем у виробництві значною мірою залежить від активізації інноваційної діяльності. Однак аналіз звітних даних показує, що інноваційна активність підприємств залишається низькою.

За даними табл. 3 можна спостерігати неоднорідний характер надходження коштів на інноваційну діяльність промислових підприємств Закарпатської області з різних джерел. Цей факт не дає можливості зробити однозначний висновок яке джерело фінансування має переважний характер, хоча можна виокремити два основні види фінансування – власні кошти підприємств області та кредити банків. Позитивним є те, що у структурі фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств власні кошти займають переважачу частку в загальному обсязі фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств регіону. Так, у 2006 році частка власних коштів становила 79,2% у загальній структурі, а в 2007 році – 20%. Різке зниження частки власних коштів у 2007 році відбулося за рахунок збільшення частки коштів іноземних інвесторів (47,1%) та кредитів банків (32,9%). Що стосується 2008–2009 років, то даний показник становив відповідно 59,5 та 99,9%. З табл. 3 видно, що найбільшим цей показник був у 2009 році, де частка власних коштів у загальній структурі становила 99,9%, а інші 0,1% займають кредити банків.

Наступним за обсягами джерелом фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств Закарпатської області є кредити банків, частка яких у досліджуваній період становила у 2007 році – 32,9%, а в 2008 році – 39,3%. У 2006 та 2009 роках даний показник був незначним і становив відповідно 9,1 та 0,1%.

Що стосується коштів іноземних інвесторів, то найбільшою їхня частка була в 2006–2007 роках (11,7 та 47,1%). У 2008–2009 роках фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів іноземних інвесторів не проводилося.

У 2009 році 27 інноваційно активних підприємств використовували власні кошти для фінансування інноваційної діяльності, і тільки одне підприємство користувалося кредитами банку. Важливим є збільшення кількості підприємств, що здійснили інноваційну діяльність за рахунок власних коштів (на 9 підприємств), оскільки у 2008 році лише 18 підприємств здійснювали дані заходи за рахунок власних коштів і одне – кошти державного бюджету.

Основними причинами невисокого рівня інноваційної діяльності на підприємствах є нестача власних коштів та недостатня фінансова підтримка держави, великі витрати на нововведення, недосконалість законодавчої бази в інноваційній сфері, нестача інформації про нові технології та ринки збуту тощо.

В області проводиться робота із налагодження співпраці з європейськими структурами з розвитку інновацій, зокрема Європейським інститутом технологій та інновацій (м. Будапешт). З метою розвитку регіональної інноваційної діяльності подано пропозиції Держінвестицій України щодо участі Карпатського регіонального центру інноваційної діяльності в утворенні регіонального контактного пункту із співпраці з країнами – членами ЄС та іншими країнами у сфері науки і технологій, інновацій та інтелектуальної власності, з фінансово-економічним обґрунтуванням відповідних видатків. Окрім того розроблено ряд основними завданнями в напрямку інноваційної діяльності та інноваційного розвитку Закарпаття на 2010 році є: створення інноваційних кластерів; створення інформаційно-аналітичної системи моніторингу інноваційно-інвестиційної діяльності в області; створення Фонду підтримки, інноваційно-інвестиційної діяльності в області; збільшення обсягів залучення позабюджетних коштів, у тому числі іноземних інвестицій, в наукоємні галузі економіки [3].

Якщо зазначені завдання будуть реалізовані, це буде прогресивним поштовхом до ефективного здійснення інноваційної діяльності внаслідок вдосконалення механізмів управління інноваційними процесами. Перехід української економіки до ринкових умов функціонування супроводжується зростаючим науково-технічним і технологічним відставанням від індустріально розвинених країн, але вітчизняний народно-господарчий комплекс має для розвитку достатній науковий і технічний

Таблиця 3. Розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності у промисловості Закарпатської області*, тис. грн.

Показники	2006	2007	2008	2009
Всього обсяг фінансування інноваційної діяльності, у т.ч. за рахунок	14031,0	40702,7	14020,0	39317,3
Власних коштів	11113,9	8137,8	8342,7	39288,4
У % до загального обсягу	79,2	20,0	59,5	99,9
Коштів держбюджету	–	–	172,4	–
У % до загального обсягу	–	–	1,2	–
Коштів іноземних інвесторів	1644,5	19166,4	–	–
У % до загального обсягу	11,7	47,1	–	–
Кредитів банків	1272,6	133398,5	5504,9	28,9
У % до загального обсягу	9,1	32,9	39,3	0,1

потенціал. Один із основних недоліків у розвитку інноваційної сфери підприємств полягає у відсутності ефективної методики управління зазначеними процесами, що відповідала б національним особливостям та забезпечувала ефективний розвиток інноваційного потенціалу підприємства.

Висновки

Аналіз сучасної економічної практики свідчить, що високим результатам підприємства регіону можуть досягти лише за системного і цілеспрямованого новаторства, націленого пошуку можливостей, які відкривають середовище господарювання щодо виготовлення і впровадження нових видів продукції, освоєння нових ринків і форм організації виробництва. Це передбачає особливий, новаторський, антибюрократичний стиль господарювання, в основі якого – орієнтація на нововведення, систематична, високоефективна і цілеспрямована інноваційна діяльність.

Одним із напрямів інноваційного розвитку Закарпатської області має стати створення сприятливих умов для модернізації промисловості, збільшення кількості інноваційно-активних підприємств та кількості прогресивних технологічних процесів, освоєння виробництва нових видів продукції, збільшення обсягу реалізації інноваційної продукції та обсягу фінансування інноваційної діяльності регіону.

Розвиток інноваційно активних підприємств забезпечує впровадження передових технологій, освоєння нових видів продукції, формують базис майбутнього розвитку регіону. Саме тому збільшення кількості таких підприємств є позитивною тенденцією чітко зорієнтованої інноваційної діяльності, де основною ціллю промислових підприємств є можливість створення та використання новачки, що залежить від загального рівня науково-технічного розвитку країни та регіону і ресурсних можливостей території господарювання. Чим радикальнішою є ідея, взята промисловими підприємствами за основу інновації, тим довше буде її життєвий цикл і більшим ефект від її комерціалізації.

Про розвиток інноваційної активності свідчить середній розмір інноваційно активного підприємства, який в даному контексті оцінено як обсяг інноваційної продукції на одне інноваційно активне підприємство. Збільшення даного показника свідчить про концентрацію інноваційного потенціалу, а

при зниженні зайнятості, свідчить про зростання продуктивності праці.

Узагальнюючи наведені дані, необхідно відзначити, що обсяги фінансових ресурсів, які спрямовуються на фінансування інноваційної діяльності у промисловості, залишаються надто низькими. Обмеженість джерел фінансування інноваційних проектів власними коштами підприємств та коштами вітчизняних чи іноземних інвесторів може призвести до непропорційності розвитку одних галузей порівняно з іншими, менш прибутковими, але стратегічно важливими для держави галузями промисловості. Водночас активізація державного стимулювання інноваційної діяльності прискорить розвиток пріоритетних для держави галузей промисловості, призведе до збільшення кількості інноваційно-активних підприємств, зростання прибутку від здійснення інноваційної діяльності, що, в свою чергу, вплине на підвищення якості життя та задоволення потреб населення.

Література

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. №40–IV.
2. Закон України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності» від 16.01.2003 р. №433–IV.
3. Економіка, бізнес, інвестиції. Соціально-економічний розвиток області. Програма економічного і соціального розвитку Закарпатської області на 2009 рік. Розвиток реального сектора економіки. Інноваційна діяльність. <http://www.carpathia.gov.ua/ua/262.htm>
4. Статистичний збірник Регіони України / Державний комітет статистики України. Ч. 2, 2009. – 757 с.
5. Статистичний щорічник Закарпаття за 2009 рік / Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Закарпатській області. – Ужгород, 2010. – 543 с.
6. Статистичний щорічник України 2008 рік / Державний комітет статистики України. 2009 р. – 566 с.
7. УжФорум. Форум Закарпаття. Закарпаття. Новини. Інноваційна діяльність Закарпаття. <http://www.uzhforum.com/showthread.php?t=992>
8. Федулова Л.І., Фомова О.А. Теорія та практика формування інноваційної стратегії корпоративних структур: монографія. – Хмельницький: ХНУ, 2009. – 239 с.

Стратегічне бачення збалансованого розвитку курортних територій АР Крим

У статті розглядається стратегічне бачення збалансованого розвитку курортних територій АР Крим з метою вирішення соціально-еколого-економічних конфліктів, що породжуються взаємодією суспільства, природи і економіки. В результаті проведених теоретичних досліджень з метою забезпечення успішного рішення стратегічних завдань розвитку курортних територій запропоновано створення преференцій за допомогою введення спеціальних регуляторних режимів.

В статье рассматривается стратегическое видение сбалансированного развития курортных территорий АР Крым с целью разрешения социально-эколого-экономических конфликтов, порождаемых взаимодействием общества, природы и экономики. В результате проведенных теоретических исследований с целью обеспечения успешного решения стратегических задач развития курортных территорий предложено создание преференций посредством введения специальных регуляторных режимов.

In the article the strategic seeing of the balanced development of territories of resorts is examined ARE Crimea with the purpose of permission of socially-ecological-economic conflicts, which are generated co-operation of society, nature and economy. As a result of the conducted theoretical researches with the purpose of providing of successful decision of strategic tasks of development of territories of resorts creation of preferentsiy is offered by introduction of the dedicated modes of regulators.

Постановка проблеми. Збалансований розвиток курортних територій АР Крим вимагає формалізації методів і інструментів дій, що управляють, направлених на вирішення глибоких конфліктів, що породжуються взаємодією суспільства, природи і економіки. При цьому необхідно враховувати, що розвиток санаторно-курортного лікування і туристичної діяльності в АР Крим дозволяє реалізувати основну соціальну функцію держави за допомогою створення умов для відновлення здоров'я і життєвих сил населення України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Збалансований розвиток курортних територій АР Крим обумовлює необхідність виявлення причинно-наслідкових зв'язків між екологічними проблемами, просторового розвитку і ресурсокористування, а також регламентації процесів природокористування, що дозволить зберегти функціональну цілісність природного середовища. Так, найбільш актуальними екологічними проблемами в регіоні є зниження якості атмосферного повітря, забруднення водних об'єктів регіону,

а також порушення природних комплексів. Вирішення даних проблем припускає впровадження системи раціонального водокористування і сучасних систем очищення питної води, активізацію використання електричних видів транспорту, а також розширення мережі об'єктів регіональної інфраструктури, що забезпечують санітарне очищення територій регіону. Особливе значення для прибережної зони АР Крим має обмеження забудови і використання 100-метрової прибережної смуги і лісових заповідних угідь, що вимагає узгодження статей 60 і 62 Земельні кодекси України, а також статей 88 і 89 Водного кодексу України щодо введення обмежень господарської діяльності і визначення її ширини. При цьому однією з найбільш актуальних проблем є приватизація і використання рекреаційних земель і ресурсів не пов'язаних з основним їх функціональним призначенням, що приводить до порушення природного ландшафту територій і повної втрати унікальних лікувальних ресурсів.

Мета статті полягає у розгляді стратегічних напрямів збалансованого розвитку курортних територій АР Крим.

Викладення основного матеріалу. Враховуючи, що дані проблеми зумовлені конфліктом інтересів суб'єктів господарювання, які претендують на одні і ті ж ресурси в рамках певної території, необхідно визначити національні пріоритети щодо розвитку регіонів, що володіють природними лікувальними ресурсами. На нашу думку, роль держави в розвитку регіону або території, що має рекреаційний потенціал, полягає, перш за все, в збереженні їх функціонального призначення як курортних територій України, яке полягає в забезпеченні медичної реабілітації і профілактики захворювань. Так, ґрунтуючись на результатах комплексної оцінки природно-ресурсного і матеріально-технічного потенціалів, необхідних для організації ефективної туристичної і санаторно-курортної діяльності, визначено, що території бережжя західної, східної і південної частини АР Крим можуть розглядатися як курорти місцевого або державного значення в рамках Закону України «Про курорти».

Додання статусу курорту місцевого (державного) значення курортним територіям АР Крим є одним з основних стратегічних завдань регіонального розвитку, оскільки створює реальну можливість для реалізації прав громадян на відпочинок, свободу пересування, зайнятість, охорону здоров'я, безпечну для життя і здоров'я навколишнє середовище, для задоволення духовних потреб і інших прав при здійсненні туристичних подорожей і відпочинку, туристичної діяльності, закріплених Конституцією України.

Окрім цього, статус курорту місцевого (державного) значення сприяє концентрації наявних організаційних, фінансових, інтелектуальних, матеріально-технічних і інших ресурсів АР Крим в рамках курортних територій, активізуючи інвестиційну і підприємницьку діяльність, забезпечуючи при цьому захист економічних, екологічних і соціальних інтересів держави і місцевих громад.

Рішення стратегічних задач розвитку курортних територій АР Крим припускає вдосконалення нормативно-правових основ, а також регуляторного, інституційного, науково-методичного і кадрового забезпечення санаторно-курортної і туристичної діяльності.

У рамках вдосконалення нормативно-правових основ щодо надання території статусу курорту місцевого значення необхідно:

- встановити порядок оцінки, інвентаризації, паспортизації, реєстрації і маркування рекреаційних ресурсів, нормативні вимоги придатності рекреаційних ресурсів для організації туристичної і курортної діяльності;
- внести зміни і доповнення до чинного законодавства правового забезпечення використання природних комплексів і створення туристичних і курортних послуг на курортних територіях;
- внести зміни і доповнення до чинного законодавства України щодо використання земель, природно-заповідного фонду і інших природних об'єктів, планування забудови курортних територій, що охороняються.

Регуляторне забезпечення розвитку курортних територій припускає спрощення і гармонізацію податкового, валютного, консульський-візового, прикордонного, митниці і інших видів регуляції з метою забезпечення державного стимулювання в'їзного і внутрішнього туризму, розвитку соціальних форм туризму.

Інституційне забезпечення розвитку курортних територій припускає створення структурних підрозділів із питань туризму і курортів у складі місцевих органів виконавчої влади, що забезпечують якість, безпеку і інформаційний супровід рекреаційних послуг.

Науково-методичне забезпечення розвитку санаторно-курортної і туристичної діяльності в рамках курортних територій може здійснюватися за допомогою координації наукових досліджень, що в цілому припускає розробку і вдосконалення:

- методології моніторингу поточної ситуації туристичного ринку;
- методик кваліфікації і оцінки туристичних ресурсів курортної території, їх збереження і відновлення, порядку використання;
- методик прогнозування і визначення перспектив розвитку туристичного ринку курортної території;
- досліджень по виявленню довготривалих пріоритетів відпочинку широких груп споживачів, що складаються, в системі координат нових життєвих цінностей для їх проектування на ринки курортних територій АР Крим;

– маркетингових досліджень попиту споживачів на туристичний продукт курортних територій на туристичних ринках АР Крим, України і за кордоном;

– досліджень ефективності витрат на просування сукупного туристичного продукту курортних територій.

Суб'єктами науково-методичної діяльності в області туризму мають бути установи утворення вищої школи, що готують фахівців галузевого профілю з освітніх програм, пов'язаних із кримським напрямом, маркетингові і інші спеціалізовані підприємства.

Також у рамках науково-методичного забезпечення розвитку туризму курортних територій можлива організація методичних семінарів, науково-практичних конференцій з проблем розвитку туризму і курортів, включаючи використання інноваційних технологій у створенні рекреаційних послуг.

Кадрове забезпечення розвитку курортних територій припускає підготовку і підвищення кваліфікації кадрів туристичної галузі за допомогою створення багаторівневої системи утворення кадрів, пов'язаних з обслуговуванням туристів і гостей курортної території з подальшою атестацією (спеціалізовані курси підготовки кадрів; курсова підготовка, перепідготовка і підвищення кваліфікації кадрів на базі провідних туристичних фірм і підприємств освіти; підготовка фахівців в системі вищої освіти АР Крим) по напрямках:

- організація туристичної діяльності і індустрії гостинності;
- екскурсійна діяльність;
- індустрія дозвілля;
- сфера обслуговування (громадське харчування, торгівля, готельне господарство і т.п.);
- транспортне обслуговування туристів (автотранспорт, морський транспорт).

Фінансове забезпечення рішення стратегічних завдань розвитку курортних територій може здійснюватися за рахунок місцевих і республіканських бюджетів, фондів розвитку, державно-приватного партнерства і інвестиційних ресурсів.

У даному зв'язку актуальним є спрощення процедури узгодження і експертизи інвестиційних проектів, зниження адміністративно-бюрократичного навантаження на інвестора. З цією метою розроблені положення про створення локальних інвестиційних комітетів із залучення інвестицій, основне призначення яких полягає в організації спрощеної процедури розгляду і узгодження інвестиційних проектів. Локальний інвестиційний комітет створюється в рамках курортної території на період розгляду і проведення експертизи інвестиційного проекту, здійснює оцінку доцільності реалізації інвестиційних проектів і організацію процедури узгоджень.

Локальний інвестиційний комітет формується за допомогою залучення експертів і незалежних консультантів відповідною завданням проекту кваліфікації, тривалість його роботи може бути пролонгована залежно від кількості і (або) масштабності даних інвестиційних проектів. Основним результатом роботи комітету є визначення соціального і економічного ефекту для курортної території, а також визначення можливих

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

погроз реалізації інвестиційного проекту. З метою оптимізації процедури розгляду інвестиційних проектів і вироблення консолідованого експертного висновку, необхідно визначити кількість днів (не більш за один місяць) проведення процедури експертизи і отримання відповідних узгоджень.

Ґрунтуючись на світовому досвіді розвитку індустрії туризму, відзначимо, що успішне рішення стратегічних завдань розвитку курортних територій припускає створення преференцій за допомогою введення спеціальних регуляторних режимів (ТПР, ОЕЗ) для суб'єктів, діяльність яких здійснюється на даній території і відповідає стратегічним напрямам розвитку регіону. В зв'язку з цим використання спеціальних регуляторних режимів на курортних територіях АР Крим створить передумови для:

- формування сприятливого інвестиційного і підприємницького клімату в регіоні;
- підвищення рівня конкурентоспроможності туристського і санаторно-курортного продукту;
- розвитку транспортної інфраструктури;
- стимулювання економічної активності і підвищення якості життя населення регіону;
- стабілізації рівня соціально-еколого-економічної стійкості регіону.

Ініціаторами проекту по введенню спеціальних регуляторних режимів (ТПР, ОЕЗ) мають виступати структури місцевого самоврядування і органи регіональної влади, що дозволить додати проекту статус відвертості за допомогою публічного обговорення з громадськістю, бізнесом і громадськими організаціями.

Реалізація механізмів стимулювання інвестиційної активності резидентів туристський-курортні ОЕЗ виявляється за допомогою визначення порядку надання податкових преференцій, а також встановлення особливого режиму землекористування в рамках адміністративного режиму. Як найбільш дієві інструменти спеціальних режимів слід розглядати звільнення резидентів туристично-курортних ОЕЗ протягом перших п'яти років від сплати податку на майно і земельного податку, встановлення зниженої ставки податку на прибуток (на 20 і більше років), зниження ставки орендної плати за земельні ділянки щодо їх кадастрової вартості.

Для платників податків, що мають статус резидентів туристично-рекреаційною персоною економічної зони, передбачається зняття обмеження на перенесення збитків на подальші податкові періоди.

Разом із цим необхідно визначити і законодавчо закріпити відповідні пільги і преференції для інвесторів, що передбачають не тільки податкові і митні пільги, а й спрощення візових формальностей, а також надання доступних кредитів і інші заходи правового і економічного характеру. Слід зазначити, що такі механізми ефективно використовуються в країнах світу, що мають відомі курорти і туристичні центри, які дозволяють не тільки розвивати індустрію гостинності, а й забезпечують соціально-економічний розвиток даних територій. При цьому

слід враховувати, що туристичні зони мають певні особливості, які виявляються в необмеженості площі території, в соціальному значенні туристської послуги і в міжрегіональному характері їх створення і припускають «оцифровку» території з метою виділення регіональних туристських ринків.

Особливе значення створення туристично-курортних ОЕЗ полягає в тому, що держава має можливість сформувати систему стимулів для інвесторів ОЕЗ, що реалізовується в рамках довгострокового періоду (наприклад, 50 років), яка не може бути змінена щодо політичних колізій і переваг домінуючих економічних груп. Даний підхід забезпечить інвесторам державні гарантії і передбаченість витрат, пов'язаних з організацією туристичного бізнесу, а також упевненість в захисті їх прав власності.

З метою підвищення ефективності функціонування туристично-курортних ОЕЗ необхідно визначити головні стратегічні напрями розвитку туристській і курортній діяльності для кожної зони, враховуючи природно-ресурсний і економічний потенціал, а також споживчі переваги.

Враховуючи принципи стійкого розвитку регіону, слід встановити особливий порядок взаємодії резидента туристично-курортної ОЕЗ, органів управління ОЕЗ, а також органів виконавчої влади, що здійснюють державне управління в області охорони навколишнього середовища і об'єктів культурної спадщини, по оформленню необхідних документів і проведенню відповідних експертиз, а також додання даним територіям статусу курортів національного значення або природної території, що особливо охороняється.

У даному зв'язку основним принципом механізму реалізації стійкого розвитку туристично-курортних ОЕЗ має стати Концепція ефективного соціально-еколого-економічного функціонування даних територій за допомогою встановлення балансу партнерських відносин між державними структурами управління і учасниками туристичного ринку.

З метою реалізації даної концепції актуальним є створення координаційних рад з питань розвитку туризму туристично-курортних ОЕЗ. Координаційна рада формується в рамках туристично-курортної ОЕЗ, до складу якої мають увійти: заступник голови міської державної адміністрації, відповідальний за даний напрям, керівники структурних підрозділів адміністрації і постійних комісій міської ради, що беруть участь і пов'язаних з реалізацією заходів розвитку туризму в регіоні, представники громадських туристичних організацій і асоціацій, що створюються в рекреаційних зонах туристично-курортної ОЕЗ і по видах туризму. На засідання ради необхідно запрошувати представників учасників туристського ринку. Створення координаційних рад дасть можливість координувати зусилля учасників туристського і суміжних ринків для ефективного функціонування туристично-курортних ОЕЗ.

Оперативне управління туристською діяльністю в туристично-курортних ОЕЗ мають здійснювати самостійні структурні підрозділи міських державних адміністрацій по туризму і курортам не нижче за управління, яке має визна-

чати тактику практичних дій у рамках чинного законодавства по туризму.

Основою для реалізації справжньої концепції має бути план заходів щодо реалізації концепції кожної туристично-курортної ОЕЗ. План заходів розробляється щорічно на найближчі три роки з деталізацією першого року. План заходів створюється на основі пропозицій-заявок учасників підприємницької діяльності, структурних підрозділів міських державних адміністрацій, що беруть участь у реалізації даної концепції, розглядається на засіданні координаційної ради і затверджується міською радою відповідної туристично-курортної ОЕЗ.

За підсумками року мають проводитися розширені засідання координаційних рад з питань розвитку туризму із залученням туристської громадськості, а саме конференції, на кожній з яких має здійснюватися аналіз виконання цієї концепції в рамках функціонування відповідною туристично-курортної ОЕЗ і формуватися комплекс необхідних заходів по її реалізації наступного року.

Висновки

На закінчення відзначимо, що даний підхід створить правові основи для посилення конкурентних переваг регіонів, які мають природно-ресурсний, культурний, історичний, етнографічний потенціал, для поліпшення інвестиційного клімату, що в цілому сприятиме підвищенню якісного рівня життя населення регіону і регенерації фізичного і духовного здоров'я людини. Таким чином, туристично-курортні ОЕЗ слід розглядати як сучасні форми економічного простору, розвиток яких позитивно впливає на економічну, соціальну і політичну ситуацію в регіоні, а також мультиплікує результати на навколишні території, які внаслідок цього починають розвиватися динамічніше.

Література

1. Айзард В. Потенциальные возможности и проблемы экономики-экологических моделей управлений многорегиональными системами / Айзард В. – М.: Прогресс, 1976. – 365 с.
2. Буркинский Б.В. Экология: истоки, проблемы и перспективы / Буркинский Б.В. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 1995. – 132 с.
3. Буркинский Б.В. Природопользование: основы экономики-экологической теории / Буркинский Б.В., Степанов В.М., Харичков С.К. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 1999. – 350 с.
4. Волошин В.В. Концептуальні засади сталого розвитку України / Волошин В.В., Трегубчук В.М. // Регіональна економіка. – 2002. – № 1. – С. 7–22.
5. Гелбрейт Дж. Экономические теории и цели общества / Гелбрейт Дж. – М.: Прогресс, 1976. – 389 с.
6. Гудзь П.В. Механізм розвитку курортно-рекреаційних територій у сучасних умовах: дис. на здобуття наукового ступеня доктора екон. наук: 08.10.01. / Гудзь П.В. – Д.: 2003. – 324 с.
7. Данилишин Б.М. Устойчивое развитие в системе природно-ресурсных ограничений / Данилишин Б.М., Шостак Л.Б. – Киев: СОПС НАН Украины, 1999. – 367 с.
8. Жарова Л.В. Региональные особенности устойчивого развития АР Крым: дис. на соискание ученой степени кандидата экон. наук: 08.10.01 / Жарова Л.В. – К.: 2004. – 179 с.
9. Лемешев М.Я. Экономика и экология: их взаимосвязи и зависимость. Антиподы и слагаемые / Лемешев М.Я. – М.: Прогресс, 1979. – 179 с.
10. Лукьянчиков Н.Н. Экономическая оценка природных ресурсов / Лукьянчиков Н.Н. // Вопросы оценки. – 1997. – № 4. – С. 24–27.
11. Мельник Л.Г. Социально-экономический потенциал устойчивого развития: учебник / Мельник Л.Г., Хенс Л. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2007. – 1120 с.
12. Олдак П.Г. Равновесие природопользование, взгляд экономиста / Олдак П.Г. – Новосибирск: Наука, 1983. – 381 с.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

В.І. ВІТЕР,
заввідділом НДІ праці і зайнятості населення Мінпраці України і НАН України

Взаємозв'язок подолання бідності та соціально-економічного розвитку держави

У статті розглянуто соціально-економічну сутність категорії бідності, проаналізовано основні причини виникнення бідності, досліджено можливість подолання цього негативного суспільного явища як однієї із передумов соціально-економічного розвитку держави та підвищення ефективності його соціально-економічної політики.

В статье рассмотрена социально-экономическая суть категории бедности, проанализированы основные причины возникновения бедности, исследована возможность преодоления этого негативного общественного явления как одной из предпосылок социально-экономического развития государства и повышения эффективности его социально-экономической политики.

Socio-economic essence of category of poverty is considered in the article, principal reasons of origin of poverty are analysed, investigational possibility of overcoming of this negative public phenomenon as one of pre-conditions of socio-economic development of the state and increase of efficiency of him socio-economic policy.

Постановка проблеми. Бідність у нашій країні отримала стабільні масштаби розвитку та стала закономірним результатом трансформації планової економіки до ринкової. Поширення бідності в Україні пояснюється загальним низьким рівнем доходів населення наприкінці XX ст. і на початку XXI ст., що призвело до скорочення споживання багатьох важливих продуктів харчування (м'яса, риби, молока тощо), падіння рівня життя значної частини населення. Разом з цим

у цей період спостерігається недостатня соціальна ефективність економічного розвитку, яка супроводжується зниженням ефективності проведення соціально-економічної політики за багатьма напрямками. Наслідки поширення бідності для суспільства є надзвичайно негативними. По-перше, бідність є фактором, який стримує підвищення конкурентоспроможності економіки, досягнення стабільного економічного розвитку країни та її інтеграцію до світового співтовариства. По-друге, в результаті низького рівня життя, низькокалорійного та незбалансованого харчування погіршується здоров'я дітей і дорослих, скорочується тривалість життя і зростає смертність, знижуються демографічні показники в країні, стримується людський розвиток та соціальний прогрес нації. По-третє, бідність впливає на стан згуртованості суспільства та є постійним джерелом зростання соціальної напруги. Тому проблема подолання бідності в країні сьогодні залишається однією із найважливіших та потребує посиленої уваги влади, політиків, бізнесу, практиків, суспільних наук та громадськості з її вирішення.

На необхідність вирішення проблеми подолання бідності звертає увагу Указ Президента України «Про невідкладні заходи з подолання бідності» №274 від 26.02.2010 р., який схвалений на засіданні Кабінету Міністрів України 17 березня 2010 року [1]. Виконання указу вимагає активного пошуку системи заходів, спрямованих на зниження рівня бідності в Україні, подолання цього явища серед працюючих та сімей з дітьми, особливо багатодітних сімей, у сільській

місцевості та запобігання хронічній бідності тощо. Зниження рівня бідності та нерівності за грошовими доходами населення є одним із головних пріоритетів сучасної державної політики в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема бідності знаходиться в центрі уваги вітчизняних вчених, дослідників і практиків. Значний науковий внесок у дослідження окремих аспектів цієї проблеми внесли О.А. Грішнова, Т.М. Кір'ян, Е.М. Лібанова, С.В. Мочерний, Л.М. Черненко, М.С. Шаповал та інші. В їх працях знайшли відображення проблеми підвищення рівня життя, подолання бідності, розробка і класифікація індикаторів рівня життя, методів оцінки рівнів доходів, диференціації населення за доходами, механізми оплати праці, зайнятості і соціального захисту населення тощо. Поширення бідності на рубежі XX–XXI ст. у країнах з низьким рівнем доходів населення привертає увагу міжнародних організацій і спонукає до об'єднання зусиль, спрямованих на знаходження шляхів вирішення цієї проблеми. Разом із тим у світі і в Україні бідність продовжує існувати та залишається неподоланою.

Тема статті є актуальною і вимагає ініціювання активного наукового пошуку знаходження шляхів подолання бідності, розробки і проведення скоординованої державної політики подолання бідності, орієнтованої на соціальний прогрес.

Метою статті є дослідження сутності категорії бідності, її багаторівневості та взаємозв'язку подолання бідності із соціально-економічним розвитком держави.

Виклад основного матеріалу. Відомий вітчизняний економіст С.В. Мочерний дає таке пояснення складності вирішення цієї проблеми: «бідність – спричинена рівнем розвитку продуктивних сил і характером економічної системи країни недостатність наявних у людини, сім'ї, соціальних верств засобів для задоволення мінімальних матеріальних і духовних потреб, тобто для нормального життя та життєдіяльності. Зумовленість бідності рівнем розвитку продуктивних сил проявляється в тому, що їх низький рівень розвитку призводить до загального поширення бідності в країні (у слабозрозумітих країнах), окремому регіоні, підвищення порогу бідності. Низький рівень розвитку продуктивних сил означає відповідний рівень розвитку головної продуктивної сили – людини (в тому числі людини-працівника), її потреб, інтересів і цілей, а отже екстенсивний характер закону зростання потреб» [2, с. 102]. З цієї думкою можна повністю погодитися, оскільки вона дає можливість в цілому зрозуміти складність проблеми подолання бідності в масштабі країни.

Автор давно цікавиться цією проблемою. Основні шляхи вирішення проблеми висвітлені в ряді наукових робіт².

У ході становлення ринкової економіки на Заході бідність стала частиною свідомості людей як антонім соціальної рівності, отримала законний характер, і уявлення про це явище перейшло до ідеології. В той час панувала думка про те, що бідність є закономірним явищем у суспільстві. Провідні економісти того часу А. Сміт, Т. Роберт Мальтус, Д. Рікардо вва-

жали, що бідність – неминучий наслідок переходу від традиційного до індустріального суспільства. Наприкінці XVIII ст. англійський священик і економіст Т. Роберт Мальтус винайшов наукову формулу: виробництво продуктів харчування, необхідних для нормального існування англійців, збільшується в арифметичній прогресії, а чисельність населення Англії – в геометричній [3, с. 79]. Звідси він зробив висновок: природним регулятором цієї невідповідності є епідемії, війни, бідність, голод та інші катаклізми. В середині XIX ст. соціал-дарвіністи вважали, що проблема бідності не соціальна, а особистісна, яка визначається нездатністю конкретної людини перемагати в боротьбі за існування. Відомий ідеолог неолібералізму Ф. фон Хайек закликав обмежити участь держави у вирішенні проблеми бідності і покласти відповідальність за це явище на індивіда. В той же час вважалося, що існування бідності при капіталізмі викликано не недоліком матеріальних благ, вона – цілеспрямовано створений соціальний механізм, необхідний для суспільного розвитку.

У XX ст. стало очевидним, що слабозрозуміти країни світу, де ринкова економіка слабка та неконкурентоспроможна, не можуть самостійно подолати бідність без міжнародної допомоги розвинених країн та координації вирішення цієї проблеми. Міжнародні організації стали більше уваги приділяти цьому явищу. Відповідно до конвенцій Міжнародної ор-

¹ Організація Об'єднаних Націй (ООН), Світовий Банк (СБ), Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ), Продовольча і сільськогосподарська організація ООН (ФАО), Всесвітня продовольча рада, Конференція ООН по торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), Міжнародна організація праці (МОП), Комітет з всесвітньої продовольчої безпеки, Міжнародний фонд сільськогосподарського розвитку (ИФАД) тощо.

² Вітер В.І. Міжнародний досвід соціальної стандартизації / Вітер В.І. // Збірник наукових праць. / Відповідальний редактор – доктор екон. наук В.Є.Новицький, Київ: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України. – 2000. – Вип. 28. – С.222–227; Вітер В.І. Соціальна стандартизація в Україні як крок до Європейського Союзу / Вітер В.І. // Наукові записки КІТЕП: щорічник. / Редкол.: Пазенок В.С. (голова) та ін. – К.: Укр. КІТЕП, 2001. – Вип.2, К.: Знання України. – 2002. – 339 с, С.237–251; Вітер В.І. Бідність як стримуючий фактор підвищення рівня життя / Вітер В.І. // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. Випуск 37 (у двох частинах). Частина I., К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин. – 2002. – С.228–230; Вітер В.І. Рівень життя країн Європейського Союзу як орієнтир для України / Вітер В.І. // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. Випуск 52. Частина II., К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин. – 2005. – С.74–76; Вітер В.І. Європейські трудові стандарти як орієнтир для України // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Міжнародне економічне співробітництво України (правові проблеми)» Київ, КНЕУ, 18 листопада 2004 р. – С.267–275; Вітер В.І. Якість життя як сучасна парадигма розвитку європейської цивілізації / Вітер В.І. // Діалог цивілізацій: роль і місце латентних структур в управлінні світом. Матеріали Третьої Всесвітньої конференції. Київ 28 травня 2004 р. – Київ. – 2005. – С.137–145; Шаповал М.С., Вітер В.І. Бідність – проблема планетарного масштабу / Шаповал М.С., Вітер В.І. // Урядовий кур'єр. – 2007. – № 64 (3477). – 11 квітня. – С.6; Шаповал М.С., Вітер В.І. Рецепти подолання бідності / Шаповал М.С., Вітер В.І. // Урядовий кур'єр. – 2009. – №193(4099). – 20 жовтня. – С.5; Вітер В.І. Теоретичні засади системи соціального захисту в Україні / Вітер В.І. // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. Вип. 11(102) / Наук. ред. І.Г.Манцуров. – К., 2009. – С. 169–176; Шаповал М.С., Вітер В.І. Максимум для прожиткового мінімуму / Шаповал М.С., Вітер В.І. // Урядовий кур'єр. – 2009. – №224(4130). – 2 грудня. – С.19; Вітер В.І. Прожитковий мінімум в системі вимірів рівня життя населення України / Вітер В.І. // Україна: аспекти праці. – 2010. – №1. – С. 26–36; Вітер В.І. До проблеми моніторингових оцінювань рівня життя населення / Вітер В.І. // Україна: аспекти праці. – 2010. – №7. – С.27–35.

ганізації праці (МОП) кожна людина має право на такий життєвий рівень (включаючи їжу, одяг, житло, медичний догляд, соціальне обслуговування), який необхідний для підтримки здоров'я і добробуту неї самої і її сім'ї, а також право на забезпечення у випадку безробіття, інвалідності тощо. Виходячи з цього бідність як соціально-економічна категорія характеризує рівень задоволення мінімальних життєвих стандартів, низький рівень життя населення, який є наслідком отримання мінімального грошового доходу та несприятливих умов життя. Тому найчастіше бідність трактується як матеріальну незабезпеченість людини, коли її доходи або її сім'ї не дозволяють підтримувати суспільно необхідне споживання для забезпечення життєдіяльності, перешкоджаючи нормальному існуванню і розвитку особистості.

У сучасній науковій літературі існує безліч визначень поняття бідності: від філософських до формально статистичних. Різноманітність визначень цієї категорії можна пояснити тим, що бідність є складним суспільним явищем, яке не має однозначності, а навпаки, має багато критеріїв, характеризується багаторівневістю та багатопрофільністю, пронизує всю соціальну структуру суспільства. Залежно від вирішення наукових і практичних завдань фахівці по-різному розуміють поняття бідності і використовують неоднакові його тлумачення. Так, переважна більшість визначень бідності пов'язує її з характеристикою низького рівня життя, способу життя, якості життя. В цих випадках розуміння цієї категорії дається з позицій окремих предметів суспільних наук (економіка, філософія, соціологія). Наприклад, відомі в Україні науковці Е. Лібанова та О. Палій визначають бідність через поняття «рівень життя населення»: «бідність – споживання благ на рівні збереження працездатності як найнижчої межі відтворення робочої сили» [4, с. 109]. Інший науковець, Петер Таунсенд, дає визначення бідності, застосовуючи поняття «спосіб життя»: «бідність – це неможливість через нестачу коштів підтримувати спосіб життя, властивий конкретному суспільству в конкретний період часу» [5]. Якщо дається визначення з використанням поняття «якість життя», то бідність трактується як неможливість підтримувати мінімальний рівень споживання, що визначається на основі обґрунтованих фізіологічних, соціальних та духовних нормативів (стандартів). Можна погодитися з тим, що всі приведені визначення справедливі, оскільки даються в межах окремих предметів суспільних наук: економіка (рівень життя), філософія (спосіб життя), соціологія (якість життя).

Найбільш загальна відмінність існуючих визначень поняття бідності полягає в тому, що ряд авторів бідними вважають всіх тих, хто живе нижче визначеного суспільством мінімального рівня (прожиткового мінімуму), а інші дослідники – всіх тих, хто живе нижче за певний середній стандарт (середній дохід на душу населення). Фактично це точки зору двох сторін однієї і тієї ж проблеми бідності, які дають пояснення абсолютної і відносної бідності. Крім цього, вони доповнюють розуміння складного суспільного явища бідності, дають пояснення того,

що абсолютна бідність реально може бути подоланою, і навпаки, відносна бідність буде існувати завжди. На нашу думку, бідність – це комплексна соціально-економічна категорія, що відображає низький рівень задоволення фізичних, духовних і соціальних потреб через матеріальну забезпеченість людини нижче середнього рівня, яка приводить до помітних відмінностей в умовах життя населення.

Бідність сьогодні існує практично у всіх країнах світу, має всі ознаки глобальної проблеми людства і разом з тим залишається невирішеною, незважаючи на досягнення науково-технічного прогресу, поширення демократії, соціального прогресу на всіх континентах. У цьому сенсі подолання бідності залишається найважливішим пріоритетним завданням соціальної політики переважної більшості країн світу. Наприклад, в Європі 2010 рік був оголошений Європейським роком боротьби з бідністю й соціальним відчуженням. За статистикою, 16% населення ЄС мають дохід, менший за 60% від середнього в їхніх країнах. А це для Євросоюзу – межа бідності [6, с. 3]. Цікаво відмітити також наступне. Нова економічна стратегія «Європа-2020» має на меті вихід з кризи і розвиток ЄС протягом наступного десятиліття. «Європа-2020» передбачає зменшення на 20 млн. кількості тих, хто перебуває на межі бідності. До кризи в ЄС таких налічувалося 80 млн. осіб, 19 млн. з них діти. Особливо вразливі в цьому сенсі безробітні, однак 8% тих, хто працює, також заробляють замало для забезпечення від ризику бідності [7, с. 6].

Наша країна вибрала європейський напрям розвитку і сьогодні намагається досягти стабільності економічного розвитку та подолати поширення бідності шляхом задоволення найнеобхідніших життєвих потреб значної частини населення. Для розв'язання проблем подолання бідності в Україні встановлені такі завдання: зменшити вдвічі до 2015 року частку населення, вартість добового споживання якого не перевищує \$4,3 за паритетом купівельної спроможності (порівняно з 2001 роком); зменшити на третину частку бідного населення (за національною межею бідності) [13]. На жаль, рівень доходів залишається надто низьким, щоб досягти європейських життєвих стандартів для більшості громадян України. Доход на душу населення в багатьох країнах Центральної та Східної Європи все ще значно перевищує аналогічний показник по Україні.

На сьогодні дуже важливо враховувати концепцію рівня життя ООН. Відповідно до цієї концепції немає нічого дорожче за життя людини, і тому найбільшу увагу потрібно відводити здоров'ю людей і їхньому харчуванню. У всьому світі визнано одним із фундаментальних прав людини право на їжу, вільний доступ до продуктів харчування, повністю достатнього для підтримки людиною фізичного, психічного, емоційного і духовного здоров'я. Це право передбачає також отримання певного рівня доходу. Цілком зрозуміло, що голод (недоїдання людини) є одним із атрибутів бідності, і тому подолання цього явища передбачає розв'язання, в першу чергу, проблеми голоду. Сучасні стратегії боротьби з голодом засновані на ідеях

Армантії Сена (лауреата Нобелівської премії з економіки 1998 року) і полягають у наданні кожній людині достатніх коштів для життя, що запобігає поширенню масового голоду та допомагає подолати недоїдання. Вчені Заходу в своїх дослідженнях довели існування зв'язку між рівнем життя, якісним харчуванням та ефективністю людської праці. Від своєчасного відшкодування енергетичних витрат (ккал) та біологічно активних речовин, витрачених організмом у процесі праці, залежить показник продуктивності.

У декларації міжнародної неурядової конференції з боротьби із голодом («Декларація Белладжіо») наприкінці 90-х рр. XX ст. продовольча ситуація в світі характеризувалась наступними показниками: один мільярд людей на Землі не має достатніх коштів для купівлі продуктів харчування, споживання яких забезпечує нормальну працездатність; половина із них дуже бідні навіть для купівлі продуктів харчування, які підтримують мінімальну життєву активність; один народжений із шести має вагу меншу за необхідну для нормального розвитку, кожна третя дитина не набирає нормальної ваги до 5 років; сотні мільйонів людей страждають від анемії, базедової хвороби і асиметричності зору через споживання продуктів, які не містять необхідної кількості заліза, йоду або вітаміну А [8, с. 32].

За повідомленням генерального директора Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО) Жака Діуфа на засіданні Комітету з продовольчої безпеки для країн Латинської Америки (м. Панама), на сьогодні у світі нараховується 1 млрд. 17 млн. голодуючих, із них 15 млн. – у розвинених країнах. На думку гендиректора ФАО, у світі складається критична ситуація, оскільки число голодуючих дуже

швидко збільшується. Ж. Діуф вважає, що для вирішення проблеми треба прийняти всесвітню програму продовольчої безпеки, в якій передбачити збільшення виробництва сільськогосподарської продукції в розвинених країнах на 70%, а в країнах, що розвиваються, – на 100%. Це дасть можливість нагодувати населення планети, яке в 2050 році досягне 9 млрд. 100 млн. [9].

Розповсюдження бідності служить орієнтиром при формуванні державної соціально-економічної політики України на перспективу. Оцінюють масштаби бідності за допомогою системи показників, які визначаються за методикою комплексної оцінки бідності, яка затверджена Указом Президента України в 2002 році. Вона відповідає міжнародним стандартам, згідно з якими основними показниками вважаються: рівень бідності (частка населення, у якого середньодушові сукупні витрати на місяць нижчі за встановлену межу бідності); межа бідності (визначається як 75% медіанного рівня сукупних середньодушових витрат на місяць); глибина бідності – ступінь відхилення величини витрат бідного населення від встановленої межі бідності. Основний комплекс показників бідності включає атрибути масштабів, рівня та глибини бідності, середньодушового добробуту, сукупного дефіциту добробуту бідних домогосподарств, якості харчування та структури витрат [4, с. 162–163]. У табл. 1 приведені критерії, основні показники та особливості бідності в Україні.

Розуміння категорії бідності пов'язане з критеріями бідності, які визначені міжнародними організаціями. Так, ООН звертає увагу на чотири основні атрибути бідності: коротке життя; низька професійно-освітня підготовка; позбавлення економічної бази нормального життя – чистої питної води,

Таблиця 1. Критерії, основні показники та особливості бідності в Україні

Критерії бідності (ООН)	Особливості бідності в Україні	Основні показники бідності
1. Коротке життя (недостатність споживання, погане здоров'я)	1. Низький загальний рівень життя населення	1. Масштаби бідності – загальна кількість домогосподарств (населення), які визначаються бідними згідно з прийнятими критеріями
2. Низька професійно-освітня підготовка (низький рівень освіти)	2. Глибока соціальна і майнова диференціація	2. Рівень бідності – питома вага населення, яке визначається бідним відповідно до прийнятих критеріїв
3. Позбавлення економічної бази нормального життя – чистої питної води, медичних послуг, належного харчування	3. Низькі національні соціальні стандарти порівняно із міжнародними	3. Середньодушовий добробут (за доходами чи за витратами) бідного населення, розрахований по групі населення, яке визнане бідним згідно з прийнятими критеріями
4. Вилучення із суспільного життя (соціальна ізоляція)	4. Хронічність, багаторівневість та багатопротиповідність бідності	4. Сукупний дефіцит добробуту – сума коштів, яких не вистачає всьому бідному населенню до визначеної межі бідності. Якщо обрана державна політика соціального захисту бідних спрямована на цілковиту компенсацію втрачених доходів, то показник дефіциту прибутку визначає необхідні бюджетні витрати
	5. Поширення економічної бідності (серед працюючого населення)	5. Середній дефіцит добробуту бідних домогосподарств – сума коштів, яких у середньому не вистачає одному бідному домогосподарству до визначеної межі бідності
	6. Висока питома вага населення, яке вважає себе бідним	6. Глибина бідності – визначається як відношення величини середнього дефіциту добробуту до межі бідності

Складено автором за: [4, с. 162–163; 11, р. 5]; експертними оцінками.

медицини послуг, нормального харчування; вилучення з суспільного життя [11, р. 5]. Подолання бідності вимагає серйозних політичних зусиль, особливо з боку держав і міжнародних організацій, має важливий політичний аспект. «Боротьба з бідністю – найвищою мірою політична проблема. Бідність в більшості суспільств пов'язана з нерівністю в розподілі влади, багатства і можливостей» [12]. У свій час Ф.Д. Рузвельт ввів термін «забута людина» і писав: «Допомога бідним має бути надана урядом не у формі милостині, а в порядку виконання суспільного обов'язку».

На сьогодні в Україні межею бідності є рівень прожиткового мінімуму (ПМ). Реальна мінімальна вартість життя в нашій країні оцінюється показником прожиткового мінімуму. Під величиною прожиткового мінімуму розуміється вартісна оцінка споживчого кошика, яка включає мінімальний набір продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, які необхідні для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості. Стаття 46 Конституції України вимагає застосування прожиткового мінімуму до визначення розмірів соціальних стандартів; мінімальної заробітної плати, мінімальної пенсії за віком, визначення розмірів соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям та сім'ям з дітьми, інвалідам, допомоги по безробіттю, стипендій та інших соціальних виплат тощо.

Оскільки середньомісячний ПМ має грошовий вираз, його слід зіставляти із середньомісячними наявними доходами (СМНД) на одну особу, для того щоб знайти важливі пропорції цих показників. На сьогодні треба звернути увагу на значні коливання темпів зростання ПМ, середньомісячного наявного доходу у розрахунку на одну особу та індексу споживчих цін (ІСЦ) (табл. 2 та рис. 1).

Перевищення темпів зростання ІСЦ над ПМ в умовах подолання наслідків фінансової кризи негативно впливає на рівень життя малозабезпечених верств населення. По суті, відбувається заниження основного соціального стандарту, тому необхідно передбачити його індексацію до рівня ІСЦ. У

перспективі треба дотримуватися того, щоб вартісна величина ПМ випереджала ІСЦ на кілька відсотків, і в жодному разі не відставала.

Одна із головних потреб людини – наявність засобів існування. Тому найбільш розповсюдженим показником рівня життя є доход на душу населення. За даними Державного комітету статистики України, частка населення з доходами, нижчими за прожитковий мінімум, становила в 2005 році – 64,0%, у 2006 році – 59,4%, у 2007 році – 39,8%, у 2008 році – 25,6% [14, с. 268]. Виходячи з офіційних оцінок бідності вважається, що в Україні більше чверті населення відноситься до бідного. В 2008 році кожна четверта людина в Україні (або 11,8 млн. населення) мала доход нижчий від прожиткового мінімуму. Застосування доходів на душу населення для виміру рівня життя з соціально-економічної точки зору має ряд недоліків, оскільки багато факторів, які впливають на рівень життя людини, цим показником не враховується.

Звертає на себе увагу динаміка співвідношення зростання середньомісячного прожиткового мінімуму (СМПМ) та середньомісячного наявного доходу (СМНД) у розрахунку на одну особу. Слід нагадати, що номінальний наявний дохід може бути використаний населенням на придбання товарів та послуг. Тому збільшення його розміру в динаміці характеризує споживчі можливості населення покращувати свій рівень життя. За нашими розрахунками (і як видно із табл. 2), існує тенденція до постійного збільшення як СМПМ на одну особу, так і СМНД у розрахунку на одну особу. Однак темпи зростання СМПМ над СМНД були вищими в 2001 році (115,2%), в 2002 році (109,9%), у 2009 році (105,1%), у 2010 році (132,1%). У 2003–2008 роках темпи зростання середньомісячного наявного доходу на одну особу перевищували темпи зростання ПМ на одну особу. З 2004 по 2010 рік абсолютне значення середньомісячного наявного доходу у розрахунку на одну особу перевищує середньомісячний ПМ. З 2004 року співставлення цих показників по-

Таблиця 2. Співвідношення темпів зростання середньомісячного ПМ, середньомісячного наявного доходу та ІСЦ в Україні протягом 2001–2010 років

Рік	Середньомісячний ПМ, грн.	Темпи зростання ПМ, %	Середньомісячний наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.	Темпи зростання середньомісячного наявного доходу у розрахунку на одну особу, %	Перевищення темпів зростання ПМ над середньомісячним наявним доходом у розрахунку на одну особу, в.п.	Темпи росту ІСЦ, %	Перевищення темпів зростання ПМ над ІСЦ, в.п.
2001	311,3	115,2	203,8	125,3	-10,1	106,1	+ 9,1
2002	342,0	109,9	244,8	120,1	-10,2	99,4	+ 10,5
2003	342,0	100,0	283,4	115,8	+15,8	108,2	- 8,2
2004	362,23	105,9	372,4	131,4	+25,5	112,3	- 6,4
2005	423,0	116,8	527,7	141,7	+24,9	110,3	+ 6,5
2006	463,75	109,6	647,6	122,7	+13,1	111,6	- 2,0
2007	518,5	111,8	843,8	130,3	+18,5	116,6	- 4,8
2008	607,5	117,2	1143,0	135,5	+18,3	122,3	- 5,1
2009	638,5	105,1	1197,7	104,8	-0,3	112,3	- 7,2
2010	843,17	132,1	1389	116,0	-16,1	109,1	+ 23,0

Джерело: [13, с. 17]; <http://www.ukrstat.gov.ua/>; розрахунки автора. Довідково: розміри ПМ з 2006 р. затверджуються Законом «Про Державний бюджет України» на відповідний рік <http://www.ukurier.gov.ua/>.

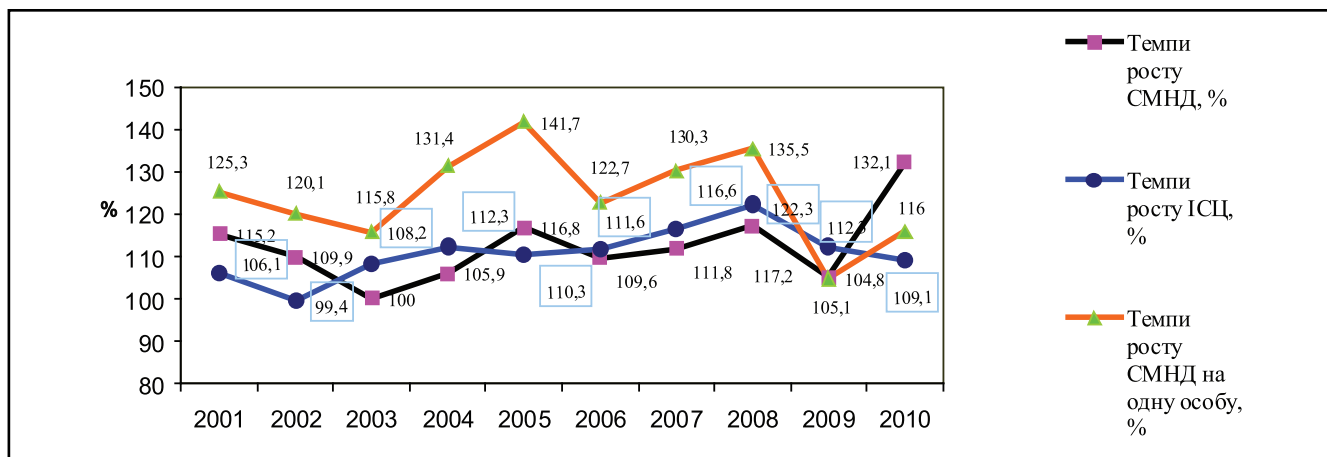


Рисунок 1. Динаміка темпів зростання СМПМ, СМНД та ІСЦ в Україні за 2001–2010 роки

казує тенденцію зменшення частки абсолютного розміру ПМ у порівнянні з середньомісячним наявним доходом на одну особу: в 2004 році – 97,3%, у 2005 році – 80,2%, у 2006 році – 71,6%, у 2007 році – 61,5%, у 2008 році – 53,2%, у 2009 році – 53,3%, у 2010 році – 60,7%. Це свід-

чить, що наша країна поступово наближається до пропорцій розглянутих показників, які існують в ЄС.

Нові розміри соціальних стандартів в Україні, затверджені Законом «Про Державний бюджет України на 2011 рік» від 23.12.2010 р. №2857–VI (табл. 3).

Таблиця 3. Розміри соціальних стандартів в Україні (2010–2011), грн.

Період року	Прожитковий мінімум за демографічними групами населення					Мінімальна заробітна плата
	на одну особу	дітей віком до 6 років	дітей віком від 6 до 18 років	працездатних осіб	непрацездатних осіб	
2010						
1 січня	825	755	901	869	695	869
1 квітня	839	767	917	884	706	884
1 липня	843	771	921	888	709	888
1 жовтня	861	787	941	907	723	907
1 грудня	875	799	957	922	734	922
2011						
1 січня	894	816	977	941	750	941
1 квітня	911	832	997	960	764	960
1 жовтня	934	853	1022	958	784	985
1 грудня	953	870	1042	1004	800	1004

Джерело: Закон України «Про Державний бюджет України на 2010 рік» №2154–VI // Урядовий кур'єр. – 2010. – №80(4231). – С. 7–15. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukurier.gov.ua/>; Закон України «Про Державний бюджет України на 2011 рік» від 23 грудня 2010 року №2857–VI. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukurier.gov.ua/>; Довідково: розміри ПМ з 2006 р. затверджуються Законом України «Про Державний бюджет» на відповідний рік. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukurier.gov.ua/>

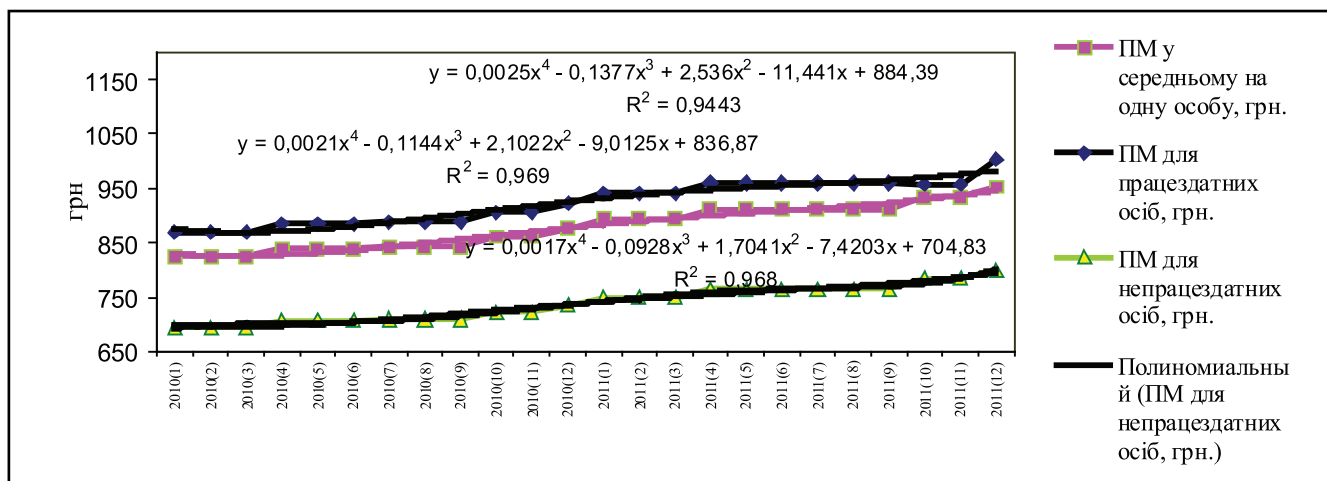


Рисунок 2. Динаміка щомісячного прожиткового мінімуму на одну особу, працездатних та осіб, які втратили працездатність, в 2010–2011 рр.

З приведеної табл. 3 видно, що розмір прожиткового мінімуму для працездатних та розмір мінімальної заробітної плати в 2010–2011 року співпадає. Тенденції зростання основних соціальних стандартів – прожиткового мінімуму за демографічними групами населення в 2010–2011 роках найкраще можна описати поліноміальними рівняннями.

На розмір прожиткового мінімуму впливає велика кількість факторів, точність виміру яких має певні проблеми. Крім того, статистична інформація про найбільш впливові фактори з'являється у вигляді певних показників у різні періоди часу із запізненням з об'єктивних причин. Тому при розробці прогнозової оцінки прожиткового мінімуму на 2012 рік автором використано фактор часу, який містить в концентрованому виді всю загальну інформацію про зміни прожиткового мінімуму і фактори, які на нього впливають. Отримані експериментальні дані підтверджують дуже тісний кореляційний зв'язок між ПМ та фактором часу в динаміці (рис. 2, рис. 3).

Відображення тенденції зростання прожиткового мінімуму на одну особу протягом 2010–2011 років залежно від фактора часу найкраще характеризує поліном четвертого ступеню:

$$y_1 = 0,0021x^4 - 0,1144x^3 + 2,1022x^2 - 9,0125x + 836,87; R^2 = 0,9690,$$

де y_1 – прожитковий мінімум на одну особу, грн.; x – період року, на який розраховується прожитковий мінімум на одну особу; R^2 – величина апроксимації.

Як бачимо, поліноміальна функція прожиткового мінімуму на одну особу характеризується високим значенням величини апроксимації ($R^2 = 0,9690$), яка наближається до одиниці, що вказує на достатньо тісний взаємозв'язок між прожитковим мінімумом на одну особу та фактором часу.

Відображення тенденції зростання ПМ для працездатних протягом 2010–2011 років залежно від фактора часу найкраще характеризує поліном четвертого ступеню:

$$y_2 = 0,0025x^4 - 0,1377x^3 - 2,536x^2 - 11,441x + 884,39; R^2 = 0,9443,$$

де y_2 – прожитковий мінімум для працездатних, грн.; x – період року, на який розраховується прожитковий мінімум для працездатних.

Розрахована величина апроксимації дорівнює 0,9443 й говорить про те, що рівняння побудовано правильно.

Відображення тенденції зростання прожиткового мінімуму для непрацездатних протягом 2010–2011 років залежно від фактора часу найкраще характеризує поліном четвертого ступеню:

$$y_3 = 0,0017x^4 - 0,0928x^3 + 1,7041x^2 - 7,4203x + 704,83; R^2 = 0,9680,$$

де y_3 – прожитковий мінімум для непрацездатних на одну особу, грн.; x – період року, на який розраховується прожитковий мінімум для непрацездатних.

Відображення тенденції зростання прожиткового мінімуму для дітей віком до 6 років протягом 2010–2011 років залежно від фактора часу найкраще характеризує поліном четвертого ступеню:

$$y_4 = 0,0019x^4 - 0,1013x^3 + 1,8681x^2 - 8,0607x + 765,57; R^2 = 0,9700,$$

де y_4 – прожитковий мінімум для дітей віком до 6 років, грн.; x – період року, на який розраховується прожитковий мінімум для дітей віком до 6 років.

Відображення тенденції зростання прожиткового мінімуму для дітей віком від 6 до 18 років протягом 2010–2011 років залежно від фактора часу найкраще характеризує поліном четвертого ступеню:

$$y_5 = 0,0021x^4 - 0,1179x^3 + 2,1955x^2 - 9,2651x + 913,32; R^2 = 0,9693,$$

де y_5 – прожитковий мінімум для дітей віком від 6 до 18 років, грн.; x – період року, на який розраховується прожитковий мінімум для дітей віком від 6 до 18 років.

Як бачимо, поліноміальні функції прожиткового мінімуму для дітей віком до 6 років та дітей віком від 6 до 18 років характеризуються високими значеннями величин апроксимації ($R^2 = 0,9700$ та $R^2 = 0,9693$), які наближаються до одиниці, що вказує на достатньо тісний взаємозв'язок між прожитковими мінімумами і фактором часу.

На основі розглянутих рівнянь, автором розроблена прогнозна оцінка розмірів соціальних стандартів за основними демографічними групами населення на 2012 рік, яка приводиться в табл. 4.

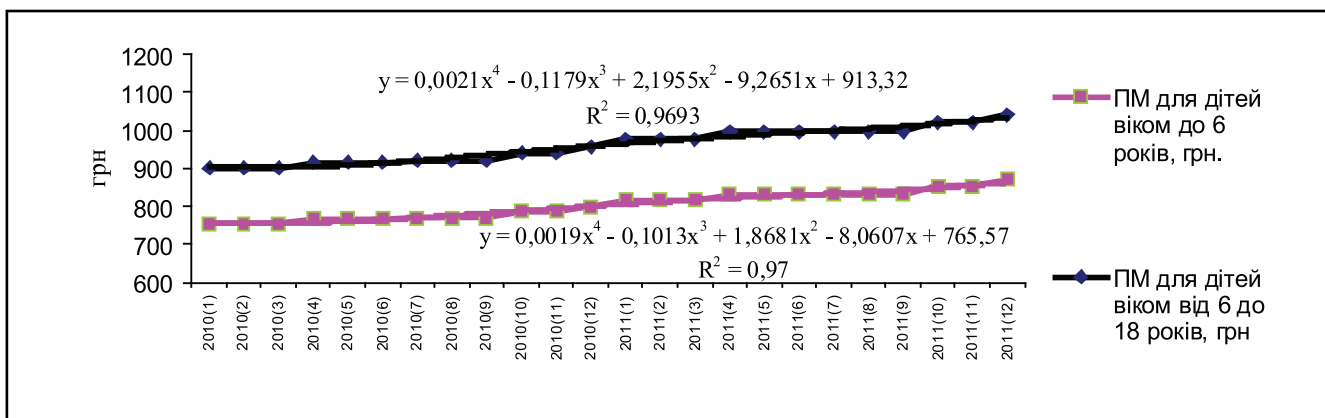


Рисунок 3. Динаміка щомісячного прожиткового мінімуму для дітей віком до 6 років та дітей віком від 6 до 18 років в 2010–2011 роках.

Таблиця 4. Прогнозна оцінка розмірів соціальних стандартів за основними демографічними групами населення в Україні на 2012 рік

Період року	Прожитковий мінімум за демографічними групами населення					Мінімальна заробітна плата
	на одну особу	дітей віком до 6 років	дітей віком від 6 до 18 років	працездатних осіб	непрацездатних осіб	
Січень–березень	973,72	907,75	1045,04	1024,78	811,69	1024,78
Квітень–червень	1040,48	977,87	1102,57	1097,33	865,48	1097,33
Липень–вересень	1157,16	1096,00	1206,21	1227,55	960,71	1227,55
Жовтень–грудень	1346,72	1283,28	1378,38	1442,53	1119,88	1442,53

Джерело: розрахунки автора за рівняннями Y_1 , Y_2 , Y_3 , Y_4 , Y_5 .

Таблиця 5. Рівень забезпечення прожиткового мінімуму для надання державної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям, грн. на місяць на одну особу

ПМ	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Для працездатних	80,0	80,0	100,0	110,0	133,0	133,0	182,2
Для непрацездатних	110,0	120,0	140,0	155,0	187,5	187,5	266,3
Для інвалідів	115,0	130,0	150,0	165,0	200,0	200,0	294,0

Джерело: розміри РЗПМ затверджуються Законом України «Про Державний бюджет» на відповідний рік. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrainer.gov.ua/>

ПМ застосовується для встановлення адресної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям, яка регулюється Законом України «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям» від 18.01.2006 №3365–IV. Законом України про державний бюджет на відповідний рік встановлюється рівень забезпечення прожиткового мінімуму у відсотках до встановленого ПМ за цим законом (його розмір у середньому на 70% нижче офіційного прийнятого прожиткового мінімуму) (табл. 5). Відповідно до законодавства малозабезпечені громадяни мають право на отримання соціальної допомоги, якщо їх середньодушовий дохід нижчий за величину прожиткового мінімуму, встановлену чинним законодавством.

Специфіка української бідності полягає в тому, що окрім традиційної бідності (багатодітні сім'ї, неповні сім'ї з дітьми і інші соціально вразливі групи населення) розповсюджена економічна бідність, коли працездатні громадяни не можуть забезпечити собі соціально сприятливий рівень добробуту. За даними Держкомстату України, у березні 2010 року 7% працюючим була нарахована заробітна плата, нижча за прожитковий мінімум для працездатної особи (744 грн.). Причому цей показник у березні 2009 року становив 13,8%. Цей факт, на нашу думку, порушує засади справедливості, зокрема, принцип рівної винагороди за рівну працю. Висока частка працездатних громадян в числі бідних пояснюється, перш за все, низьким рівнем оплати праці. Значну частку бідних складають сім'ї, де всі працездатні мають оплачувану роботу в сільському господарстві, торгівлі і бюджетних установах. Значною є диференціація за рівнем бідності. Так, у територіальному розрізі бідність концентрується в сільській місцевості і невеликих містах.

Таким чином, в Україні існує деякий специфічний феномен – працюючі бідні. Майже в усіх країнах з ринковою економікою отримання роботи людиною не завжди є гарантом достатку, високого доходу, а отже й достатнього рівня життя, але від бідності захищає. В нашій країні, навіть маючи роботу і добре працюючи, можна опинитися в стані бідності.

Тобто серед працюючого населення спостерігається висока частка бідних. Ця тенденція складає найбільшу загрозу для нашої країни, де на відміну від переважної більшості інших країн, існування роботи не є гарантією мінімального достатку працівника. Це пояснюється передусім певним знеціненням робочої сили, що є типовою ознакою загального низького рівня життя в країні. Скорочення реальної заробітної плати протягом тривалого часу випереджало падіння ВВП та продуктивність праці. Нині заробітна плата скоротилася до рівня, який не забезпечує працівникові обсягів споживання матеріальних благ, достатніх для розширеного відтворення його фізичної та інтелектуальної здатності до праці. Майже чверть працівників у галузях економіки отримують заробітну плату нижчу за межу бідності. Найбільший ризик збідніти характерний для сімей із дітьми, причому він прямо пропорційний кількості дітей.

В сучасних умовах держава для підтримки мінімального рівня життя та зменшення кількості бідного населення активно застосовує заходи із соціального захисту: здійснює індексацію доходів, надає різні види допомоги окремим категоріям населення, реалізує соціальні програми. Однак бідність серед сімей з низькими доходами все ще є поширеною, а видатки на соціальний захист населення із державного бюджету не можуть в повній мірі забезпечити рівень життя цим сім'ям на мінімальному рівні, що викликає занепокоєння у державних структур управління та в громадян. Поки що сучасна система соціального захисту як комплекс організаційно-правових та економічних заходів спрямованих на забезпечення певного рівня добробуту для кожного члена суспільства в конкретних економічних умовах, коли чисельність малозабезпеченого населення зростає, не має можливостей збільшувати витрати та захищати населення від поширення бідності.

Висновки

Для виконання взятих Україною на себе обов'язків з реалізації програми «Цілі Розвитку Тисячоліття» залишилось

п'ять років. Подолання бідності — одна із глобальних цілей, яка потребує вирішення. Як зменшувати масштаби бідності (що робити на місцевому, регіональному й національному рівнях) і хто, власне, має викорінювати це явище, залишається відкритим і спірним. На нашу думку, подолання бідності виходить за межі економіки і найбільше стосується політиків, залежить від прийняття політичних рішень в інтересах всіх верств населення. ООН розглядає боротьбу з бідністю як в найвищій мірі політичну проблему. «Бідність в більшості суспільств пов'язана з нерівністю в розподілі влади, багатства і можливостей» [12]. На сьогодні бідність залишається ще поширеним явищем і потребує негайних дій.

1. Основним засобом подолання бідності є зростання ВВП і удосконалення механізму його розподілу, підвищення конкурентоспроможності економіки. При скороченні економічного розвитку масштаби бідності зростають. Історія розвитку людського суспільства показує, що рушійною силою економічного росту і підвищення доходів на душу населення було постійне підвищення продуктивності праці кожним працівником. У свою чергу економічний розвиток впливає на розширення зайнятості, зростання заробітної плати і більш високий рівень життя для всіх. Міжнародні організації, наприклад, МОП вирішення проблеми подолання бідності пов'язує з успішним розвитком економіки, створенням ефективних систем соціального захисту населення. Але сьогодні зростання добробуту треба розглядати не тільки як результат економічного росту, а й як його умову.

2. Для подолання бідності, в першу чергу, треба враховувати концепцію базових потреб, яка була розроблена Міжнародною організацією праці (МОП) ще в 1976 році [10]. Дотримання концепції передбачає формування соціально-економічної політики з урахуванням:

1. Обов'язкового забезпечення певних мінімальних потреб у харчуванні, одязі, житлі та побутовій техніці.

2. Удосконалення суспільних послуг (забезпечення достатньою питною водою, підтримка належного санітарного стану місць проживання, розвиток громадського транспорту, організація охорони здоров'я, створення умов для отримання освіти). Більшість міжнародних організацій вважають, що задоволення цих потреб можливе при дотриманні прав людини і більш активній поведінці самої людини у знаходженні засобів до існування та регулярності отримання доходів з урахуванням соціальної справедливості. Для цього використовуються інститути держави і права, громадянського суспільства та соціального партнерства.

3. В умовах ринкової економіки потрібно підвищувати роль держави в регулюванні доходів населення, особливо, в умовах економічної кризи. Відомі економісти Д. Гелбрейт, Ф. Енгельс, Дж. Кейнс, К. Маркс, Д. Рікардо, А. Сміт та ін. — заклали теоретичні основи економічної теорії регулювання доходів. Вони функцію державного регулювання доходів населення відносили до числа основних функцій держави. Наприклад, Дж. Кейнс у праці «Загальна теорія зайнятості, від-

сотка і грошей» звернув увагу на недосконалість ринкових механізмів регулювання доходів в умовах економічної кризи. На його думку, перебороти економічну кризу і підвищити рівень життя населення можна тільки шляхом посилення ролі держави при формуванні доходів населення. На жаль, в сучасних наукових дослідженнях проблема державного регулювання доходів поки що розроблена недостатньо.

4. З метою зниження рівня бідності серед працюючого населення потрібно продовжити проведення заходів з підвищення мінімального розміру оплати праці і рівня оплати праці працівників бюджетних установ, в першу чергу лікарів, вчителів, для яких питання збільшення реальної заробітної плати пропорційно впливає на покращення рівня життя. Зниженню кількості бідного населення буде сприяти розвиток системи державної підтримки громадян, яким необхідний соціальний захист та посилення адресності соціальної допомоги. Вирішення завдань подолання бідності можливе на основі покращення роботи органів соціального захисту населення, розширення їх повноважень для забезпечення підвищення якості і збільшення обсягів соціальних послуг. Найближчим часом потрібно провести роботу з переорієнтації діяльності системи соціального захисту населення з перевагою надання допомоги сім'ям, які знаходяться за межею бідності.

5. Головним напрямом у вирішенні проблем голоду повинні бути розвиток сільського господарства за рахунок збільшення зайнятості у сільськогосподарському виробництві та розвиток біотехнологій (біоконсервація сонячної енергії, зміни фотосинтезуючих властивостей рослин, застосування бактеріальних стимуляторів росту, створення рослин, які пристосовані до дозрівання в екстремальних умовах та ін.). Голод у світі є складовою наслідків соціально-економічної відсталості країн.

6. Переборення бідності має відбуватися шляхом поступового зменшення розшарування населення за рівнем доходів, гарантування гідної оплати праці і справедливого пенсійного забезпечення, розширення підтримки соціально незахищених верств населення; держава повинна підтримувати становлення і укріплення середнього класу, розвиток підприємництва, сприяти самозайнятості населення і стимулювати створення нових робочих місць; забезпечити розмір мінімальної пенсії на рівні не нижче прожиткового мінімуму для непрацездатних осіб разом з відтворенням співвідношення розміру пенсії відповідно трудовому стажу і розміру заробітної плати;

7. Боротьба з бідністю має проводитися шляхом розширення зайнятості та зниження рівня безробіття, розвитку тимчасової зайнятості і громадських робіт, зростання рівня доходів, регулювання мінімальної заробітної плати, збільшення споживання найбільш бідних верств населення, розробки і реалізації заходів щодо стимулювання розвитку малого і середнього бізнесу, підвищення ефективності виробництва за рахунок росту продуктивності праці, перегляду соціальних витрат в бюджеті та зміцнення його соціальної складової, посилення ефективності соціальної захищеності населення.

8. Переборення бідності передбачає подолання таких негативних соціальних явищ, як бездомність громадян, безпритульність і бездоглядність дітей, попередження сімейного неблагополуччя; необхідно посилити соціальний захист малозабезпечених категорій населення шляхом розроблення і впровадження інформаційних технологій та ефективних методів адресної соціальної допомоги і сприяння бідним сім'ям, які отримали визнання в міжнародній практиці; збільшувати розміри соціальної допомоги та пенсій, а також надати бідним особам можливість навчання, отримання нових професій, надавати дешеве житло, розширювати масовий доступ до споживчих кредитів.

9. Потрібно активізувати співпрацю між державою, громадськими організаціями (в тому числі профспілками) та бізнесом (організаціями-роботодавцями) з метою дотримання принципів партнерства і солідарності з тим, щоб підвищити рівень життя найбідніших верств населення, тобто швидко зменшити глибину бідності. Потрібно активізувати зусилля для рішучих дій з подолання бідності, особливо серед працездатного населення. Для цього треба посилити ефективність соціального захисту і більш активно захищати інтереси населення, якому доводиться жити в умовах бідності та соціальної ізоляції. Це допоможе нашій країні наблизитись до життєвих стандартів ЄС.

10. Важливе місце у реалізації зменшення масштабів бідності повинні отримати поширення програми навчання, підготовки і перепідготовки кадрів, забезпечення відповідності мінімального розміру заробітної плати величині прожиткового мінімуму, збільшення заробітної плати в бюджетній сфері на основі впровадження галузевих систем оплати праці й індексації.

11. Оскільки бідність характеризує низький рівень життя населення, державна соціальна політика має бути направлена на підвищення рівня життя всього населення і стати пріоритетною метою розвитку суспільства, її найважливішим напрямом на довгострокову перспективу.

12. В нашій країні існування бідності пов'язане із низьким рівнем життя населення в цілому. Тому її вирішення передбачає поступове підвищення індексу людського розвитку, показників соціального розвитку, динамічний розвиток соціальної сфери, зміцнення системи соціального захисту, наближення соціальних стандартів до міжнародного рівня. Ре-

алізація цих завдань неможлива без економічного зростання, підвищення рівня життя всіх верств населення та особливо працюючих. Із збільшенням мінімальної заробітної плати, зростанням середньої заробітної плати і середньодушових грошових доходів частка населення із доходами нижчими за прожитковий мінімум має зменшитися, що приведе до покращення умов життя малозабезпеченої частини населення і зменшення рівня бідності.

Література

1. Указ Президента «Про невідкладні заходи з подолання бідності» від 26 лютого 2010 року №274/2010/. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/>
2. Економічна енциклопедія. Том 1 / Відп. ред. С.В. Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – С. 102.
3. Тураев В.А. Глобальные вызовы человечеству: Учебн. пособие. – М.: Логос, 2002. – 192 с., С. 79.
4. Лібанова Е., Палій О. Ринок праці та соціальний захист. Навч. посіб. із соціальної політики / Е. Лібанова О. Палій. – К.: Вид-во Солюмії Павличко «Основи», 2004. – С. 109, С. 162–163.
5. Таунсенд Петер. Наукова праця з Фінляндії. – Київ, ТАСІС. – 1996.
6. Бідність – проблема не лише бідних // Євробюлетень. – 2010. – №1. – С. 3.
7. Європа-2020: ЄС розробляє нову економічну стратегію // Євробюлетень. – 2010. – №3. – С. 6.
8. Ковалев Е. Продовольственная проблема в современном мире // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – №6. – С. 32.
9. Более миллиарда человек в мире голодают – гендиректор ФАО. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.rian.ru/world/20100430/228860376.html/>
10. Доповідь «Зайнятість, зростання і базові потреби» (1976 р.)
11. Human Development Report 1997. – New York, UNDP. – 1997. – Р. 5.
12. Доповідь ПРООН, 2001.
13. Соціально-економічний розвиток України за 2010 рік. Державний комітет статистики. – С. 17. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>; довідково: 2010 рік – попередні дані.
14. Статистичний збірник «Регіони України». 2009. – Частина І. – Київ: Державний комітет статистики України. – 2009. – С. 268.

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

Мінімальна заробітна плата в контексті демографічної кризи в Україні

У статті проаналізовані інституційні параметри забезпечення соціального захисту населення в Україні на ос-

нові нормативного закріплення показника мінімальної заробітної плати. Розглянуті сучасні підходи щодо удос-

коналення методології розрахунку даного показника. Представлено авторську пропозицію щодо використання як базового елементу мінімальної заробітної плати прожиткового мінімуму домогосподарства.

В статье проанализированы институциональные параметры обеспечения социальной защиты населения в Украине на основе нормативного закрепления показателя минимальной заработной платы. Рассмотрены современные подходы по усовершенствованию методологии расчета данного показателя. Представлено авторское предложение по использованию в качестве базового элемента минимальной заработной платы прожиточного минимума домохозяйства.

The article researches the social security's institutional parameters based on the legal minimum wage in Ukraine. Modern conceptions of the calculation methodology improvement are considered. The author's suggestion to use the household's breadline as a basic element of the minimum wage is presented.

Постановка проблеми. Відповідно до даних офіційного сайту ЦРУ, на 01.07.2010 р. чисельність населення України зменшилася до позначки 45,4 млн. осіб [13] і продовжує стрімко скорочуватися (–0,6% на рік). Україна перебуває у глибокій демографічній кризі, ознаками якої виступають: 1) низька народжуваність (1,26 на жінку), переважання сімей із однією дитиною, що не забезпечує простого відтворення населення (2,15 на жінку) [8, с. 263–264]; 2) висока смертність, особливо серед чоловіків працездатного віку; 3) погіршення здоров'я населення, низька очікувана тривалість життя; 4) стійка тенденція до старіння населення.

Необхідно активізувати заходи державної підтримки сімей з дітьми, оскільки нині в Україні є значна кількість молоді найактивнішого репродуктивного віку (20–30 років). Причому це останнє з поколінь, більше половини якого складається з другої дитини та наступних дітей. Тому воно більшою мірою орієнтовано на створення сімей з двома або більше дітьми. Після 2010 року у фертильний вік вступає нечисленне покоління, де переважатимуть люди, які походять з сімей, де була одна дитина; народжуваність падатиме: щороку народжуватиметься в 1,5 рази менше дітей, ніж тепер.

У зв'язку з цим необхідно на офіційному рівні знищити ганебну практику низького рівня оплати праці, що має значні негативні наслідки, які переважають надуману вигоду від ціновісної конкурентоспроможності, яка крім цього не підтверджується практикою зовнішньоекономічних відносин; основні недоліки [6, с. 25–27]: 1) подальше погіршення демографічної ситуації; 2) зменшення стабільності сім'ї та занепад традиційних цінностей; 3) зведення платоспроможного попиту населення, який, як показує фінансова криза, не можливо компенсувати за рахунок споживчого кредитування; 4) висока плинність кадрів; 5) зростання додаткової зайнятості, яка погіршує якість як основної, так і додаткової робо-

ти; 6) зростання еміграційних настроїв (за окремими даними понад 50% населення України готові емігрувати).

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню мінімальної заробітної плати як складової державної соціальної політики присвячена значна кількість наукових публікацій, більшість з яких наполягають на невідповідності рівня мінімальної заробітної плати потребам розвитку українського суспільства, зокрема в дослідженні Л. Сухомлина [9, с. 16], що обумовлює необхідність посилення державного регулювання доходів, використання державою правових та економічних інструментів їхнього перерозподілу.

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 мінімальної заробітної плати в залежності від регіону країни [11].

І. Тацішин вказує на необхідність законодавчого перегляду норми про розмір мінімальної зарплати (має бути не менше за прожитковий мінімум). На користь своєї точки зору даний дослідник наводить рекомендації експертів ЄС про те, що мінімальна заробітна плата має становити 2,0–2,5 прожиткового мінімуму, щоб забезпечувати працівникам та їхнім сім'ям достатній життєвий рівень (наприклад, співвідношення у Великобританії становить 6,4:1, Франції – 4,7:1) [10, с. 503], проте необхідно звернути увагу на методику розрахунку прожиткового мінімуму (медіанний підхід) у розвинених країнах та Україні (нормативний підхід).

Різноманітні рекомендації стосовно рівня мінімальної заробітної плати представлено О. Пишуліною [7, с. 138–140], яка вказує на те, що низькі стандарти оплати праці дозволяють працедавцям компенсувати свою некомпетентність за рахунок надмірної експлуатації дешевої робочої сили, знижуючи мотивацію до праці як такої. За оцінкою даного автора, мінімальна заробітна плата має перевищувати прожитковий мінімум у 1,2–1,5 рази (проте аргументів на користь саме даного співвідношення не наведено). Заслугує на увагу пропозиція переглянути ідеологію прожиткового мінімуму як базового соціального стандарту, зокрема переглянути набір товарів і послуг з метою забезпечення їхньої відповідності реальним життєвим потребам людини та медичним стандартам.

Незважаючи на значну увагу до питання визначення рівня мінімальної заробітної плати з боку науковців, додаткового дослідження потребує методика розрахунку мінімальної заробітної плати.

Метою статті є виявлення напрямів удосконалення методики визначення мінімальної заробітної плати та обґрунтування її рівня з урахуванням демографічної ситуації в Україні.

Виклад основного матеріалу. На перший погляд рівень соціального захисту населення в Україні не повинен суттєво

відрізнятися 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 напрямку задоволення не лише фізіологічних, але й потреб більш високого порядку.

В інших нормативно-правових актах відбувається деталізація та конкретизація напрямів забезпечення державою основ для розвитку людського капіталу. Згідно із ст. 17 Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії», до основних державних соціальних гарантій включаються [4]: 1) мінімальний розмір заробітної плати; 2) мінімальний розмір пенсії за віком; 3) неоподатковуваний мінімум доходів громадян; 4) розміри державної соціальної допомоги та інших соціальних виплат.

Відповідно до ст. 3 Закону України «Про оплату праці», мінімальна заробітна плата це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, а також погодинну норму праці (обсяг робіт) [5]. Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності і господарювання та фізичних осіб, які використовують працю найманих працівників.

Відповідно до ст. 95 Кодексу законів про працю [2] розмір мінімальної заробітної плати не може бути нижчим від розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб. У Законі «Про Державний бюджет України на 2011 рік» дану норму було дотримано, а саме: мінімальна заробітна плата та прожитковий мінімум для працездатних осіб установа на 01.01.2011 р. на рівні 941 грн., а на 31.12.2011 р. – 1004 грн. (див. табл.). У свою чергу, згідно з «Пояснювальною запискою до Проекту Закону України «Про Державний бюджет України 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):

$$МЗП_p = МЗП_n / (1 + I_c), \quad (1)$$

де $МЗП_p$ – реальна мінімальна заробітна плата;

$МЗП_n$ – номінальна мінімальна заробітна плата;

I_c – індекс цін.

Підставляючи заплановані показники на 2011 рік, отримаємо такі результати:

$$МЗП_p(2011) = 1004 / (1 + 0,089) = 921,95 \text{ грн.}$$

Порівнюючи офіційний рівень мінімальної заробітної плати 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 запланованими межами. Якщо інфляція за підсумками 2011 року становитиме 10% та 15%:

$$МЗП_p^*(2011) = 1004 / (1 + 0,01) = 912,73 \text{ грн.}$$

$$МЗП_p^{**}(2011) = 1004 / (1 + 0,15) = 873,04 \text{ грн.}$$

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 мінімальною заробітною платою функцій щодо забезпечення фізіологічних та, умовно кажучи, духовних потреб робітника та його сім'ї. Мінімальна заробітна плата навіть на основі офіційних стандартів повинна розраховуватися таким чином (формула 2):

$$МЗП = ПМ_n + (k * ПМ_d) / m, \quad (2)$$

де $МЗП$ – мінімальна заробітна плата;

$ПМ_n$ – прожитковий мінімум працездатної особи;

$ПМ_d$ – прожитковий мінімум дитини у віці 6–18 років;

k – кількість дітей у домогосподарстві;

m – кількість дорослих (батьків).

Ураховуючи те, що для забезпечення розширеного відтворення необхідно наявність не менше 3 (трьох дітей) у домогосподарстві й припускаючи повну сім'ю (наявність обох працюючих батьків), мінімальна заробітна плата на кінець 2011 року повинна складати:

$$МЗП(2011) = 1004 + 3 * 1042 / 2 = 1004 + 1563 = 2567 \text{ (грн.)}$$

Мінімальна заробітна плата та 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
Мінімальна заробітна плата				
Місячна	941	960	985	1004
Прожитковий мінімум				
Працездатні особи	941	960	985	1004
Особа, які втратили працездатність	750	764	784	800
Загальна	894	911	934	953
Діти до 6 років	816	832	853	870
Діти 6–18 років	977	997	1022	1042

У даному випадку мінімальна заробітна плата має перевищувати прожитковий мінімум для працездатної особи в 2,56 рази (2567 / 1004); іншими словами, мінімальна заробітна плата лише на 39,1% відповідає необхідному рівню соціального захисту. Але необхідно звернути увагу, що на сьогодні значна частина сімей належить до неповних (з точки зору наявності обох батьків), тому попередня формула має бути модифікована (формула 3) з припущенням того, що в сім'ї існує лише один із працездатних батьків. В іншому разі замість працедавців фінансове навантаження щодо забезпечення неповних сімей знову ляже тягарем на державний бюджет.

$$МЗП = ПМ_n + k * ПМ_d \quad (3)$$

Підставляючи дані до формули, отримуємо, що

$$МЗП (2011) = 1004 + 3 * 1042 = 4130 \text{ (грн.)}$$

Таким чином, мінімальна заробітна плата повинна перевищувати прожитковий мінімум для працездатної особи в 4,11 рази (4130 / 1004); іншими словами, встановлений рівень мінімальної заробітної плати лише на 24,3% відповідає необхідному мінімуму для подолання негативних демографічних тенденцій та забезпечення нормального функціонування домогосподарства.

Подолання негативних демографічних тенденцій передбачає обов'язкове підвищення ціни праці, яка українською владою зводиться до фізіологічного мінімуму. Ціна праці в умовах переходу до постіндустріального суспільства є функцією витрат на відтворення людини та його сім'ї у єдності всього спектру матеріальних і духовних потреб: витрати на підтримку здоров'я, навчання, іпотеку повинні визнаватися суспільно необхідними і включатися у відповідні споживчі кошики, тим більше в умовах комерціалізації соціальної сфери.

Політичні діячі та деякі науковці вказують на те, що маленька заробітна плата пов'язана з низькою продуктивністю праці. Таке постановка питання є некоректною. Загальновідомо, що продуктивність праці – це кількість продуктів, яка виробляється за одиницю робочого часу, і вона залежить (відповідно до класики економічної науки) від 5 головних факторів [12, с. 6]: 1) рівня розвитку техніки; 2) ступеню кваліфікації кадрів; 3) стану організації праці; 4) науково-технічного прогресу та технологічного застосування його результатів; 5) природних умов. По-перше, рівень розвитку техніки напряму пов'язано з капіталовкладеннями, а вивезення вітчизняного капіталу за кордон усім відомо. По-друге, в умовах платності освіти неправомірно перекладати всю відповідальність за кваліфікацію працівника на нього самого. По-третє, належна організація праці є найважливішою функцією власника. Що стосується рівня розвитку науки й стану природних умов, то це напряму залежить від політики, яка здійснюється державою. Таким чином, намагання перекласти повністю тягар неефективності економіки на працівників є дуже вигідним для власників засобів виробництва, хоча вони скромно умовчують про обсяги вивезення капіталу та його акумуляції в офшорних зонах.

У зв'язку з цим, соціально-економічні розрахунки та прогнози повинні базуватися саме на реальних показниках мінімальної заробітної плати, відповідно й діяльність держави в особі уряду, міністерств та установ доцільно оцінювати на основі співвідношення забезпеченого ринкового рівня оплати праці та необхідного для ефективного відтворення населення.

Висновки

Ураховуючи вищенаведене, необхідно зазначити, що існує необхідність перегляду норм щодо фіксації рівня мінімальної заробітної плати на рівні не менше прожиткового мінімуму для працездатної особи. Враховуючи демографічну кризу в Україні такий підхід призводить до виконання мінімальної заробітною платою своїх функцій на 24,3 39,1% від мінімального необхідного рівня. Таким чином, доцільно зафіксувати перевищення мінімальної заробітної плати прожиткового мінімуму в 2,55 4,11 рази (на користь чого свідчить ефективний міжнародний досвід, перш за все країн ЄС).

Перспективними для подальшого дослідження виступають удосконалення методики розрахунку прожиткового мінімуму з урахуванням іпотечного кредитування, оподаткування, медичних і освітніх послуг.

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 державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» від 05.10.2000 р. №2017–III, остання 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. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.2010 р. №108/95–ВР, остання редакція від 19.11.2010 р. на підставі 2559–17 // Офіційний портал Верховної Ради України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>
6. Михайлин А. Кадровые аспекты экономического роста в России в условиях глобализации / А. Михайлин // Международная экономика. – 2008. №11. С. 22–33.
7. Пишуліна О.М. Соціальне значення мінімальної заробітної плати та її роль у формуванні ціни робочої сили на ринку праці України / О.М. Пишуліна // Стратегічні пріоритети. – 2007. №4 (5). – С. 134–141.
8. Русанова Т.Є. Демографічна політика РФ: проблеми та досвід їх розв'язання / Т.Є. Русанова // Стратегічна панорама. – 2008. №2. – С. 263–270.

9. Сухомлин Л.Б. Мінімальна заробітна плата як елемент системи державного регулювання оплати праці / Л.Б. Сухомлин // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. – 2007. № 12. – С. 12–17.

10. Тацішин І.Б. Адміністративно-правове забезпечення мінімальної заробітної плати, як державної соціальної гарантії / І.Б. Тацішин // Форум права. – 2010. – № 2. – С. 502–507 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/FP/2010-2/10tibdcg.pdf>

11. Шоляк О.Ю. Мінімальна заробітна плата, як державна соціальна гарантія оплати праці / О.Ю. Шоляк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>

12. Шулулс А. Социальноэкономические приоритеты развития страны / А. Шулулс // Международная экономика. – 2008. № 8. – С. 5–7.

13. Офіційний сайт ЦРУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov>

Д.В. СИДОРЕНКО–СТЕЦЕНКО,
аспірантка, Інститут економіки та прогнозування НАН України

Моделі вимірювання соціальної напруженості на підприємстві

Розглядаються види соціальних конфліктів у малих групах (колективах підприємств), причини їх виникнення та наслідки. Побудовано математичну модель кількісного визначення рівня напруженості.

Рассматриваются виды социальных конфликтов в малых группах (коллективах предприятий), причины их возникновения и последствия. Построена математическая модель количественного определения уровня напряженности.

Types and sorts of the social conflicts in the small groups, the reasons and consequences of their appearance are investigated. It was developed the mathematical model for measurement of the quantitative level of tightness.

Актуальність теми дослідження визначається необхідністю глибокого, всебічного вивчення феномену соціальної напруженості в різних соціальних групах сучасного суспільства та розробки науково обґрунтованих методик її виміру та фіксації. Це є надзвичайно важливим для створення діагностичних моніторингових систем, які б дозволяли здійснювати контроль та безперервне відстежування рівня та динаміки соціальної напруженості в групах людей (зокрема, в робочих колективах підприємств та організацій) для розробки ефективних технологій управління процесом її функціонування, а також проектування комплексної системи заходів, спрямованих на своєчасне виявлення причин появи напруженості та конфліктів і їх наслідків на ефективність діяльності компанії, на її стійкість та безпеку у контексті зовнішнього оточення та внутрішнього середовища.

Важливість постановки та розв'язання даної проблеми обумовлена необхідністю розвитку відповідної галузі наукових знань, прикладними потребами дослідницької практики, а також практичною необхідністю виявлення та подолання негативних наслідків напруженості в процесі управління діяльністю та оптимізації роботи підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В українській науковій літературі соціальний конфлікт розгляда-

ється не просто як соціальний феномен, в ньому окреслюється конструктивність, цивілізаційність, загальнотворчий потенціал. Щодо цього типу праць українських дослідників, то найбільш вагомими є роботи В.П. Андрущенка, А.М. Бандурки, І.Е. Бекешкіної, І.В. Бойченка, Л.В. Губерського, В.А. Друзя, А.Т. Ішмуратова, Ф.М. Кирилюка, М.І. Михальченка, В.П. Перебенесюка, А.Ф. Проценко, О.А. Редько. Концептуальному розумінню соціального конфлікту, його систематики присвячені праці відомих конфліктологів А.Я. Анцупова, Ю.Г. Запрудського, А.Г. Здравомислова, Р. Фішера, А.І. Шипілова, У. Юрі. Теоретико-методологічні основи теорії конфлікту розглядалися відомими західними соціологами К. Боулдінгом (Boulding K.), Р. Дарендорфом (Dahrendorf R.), Г. Зіммелем (Simmel G.), Л. Коузером (Coser L.), Р. Парком (Park R.), Т. Парсонсом (Parsons T.), А. Рапопортом (Rapoport A.), Г. Ратценгофером (Ratzehofer G.).

Але ґрунтовному науковому опрацюванню проблеми соціального конфлікту та напруженості бракує не просто теоретичного соціального, а саме практичного підходу до цього явища. Дана стаття є спробою компенсувати цей недолік та надати кількісного значення рівня напруженості в колективі підприємства.

До проблем виникнення та ефективного вирішення конфліктів та пошуку згоди проявляють величезну цікавість не лише науковці, але й політики, керівники підприємств, педагоги, словом, всі ті, хто у своїй практичній діяльності пов'язаний з проблемами взаємодії людей.

Метою даної статті є побудова ефективної методики діагностики конфліктів та напружених ситуацій на підприємстві, а також вивчення їх впливу на ефективність діяльності організації.

Виклад основного матеріалу. Поняття конфлікту можна визначити як відсутність згоди між двома або більше сторонами, які можуть бути фізичними особами або групами. Кожна сторона робить все можливе, щоб була прийнята її точка зору, і заважає іншій стороні робити те саме. Саме слово «конфлікт» означає зіткнення. І справді, конфлікт – це

завжди зупинення та розрив нормальних, усталених відносин. Існують різні визначення конфлікту, але всі вони підкреслюють наявність протиріччя, яке виникає в процесі соціальної взаємодії [1, с. 96].

Донедавна домінуючою вважалася точка зору, згідно з якою конфлікти в родині, студентській групі або організації – річ небажана (доктрина школи Вебера), їх необхідно уникати, а якщо вони все ж таки з'являються, то гасити на ранній стадії, не даючи змоги розвиватися. Конфлікти асоціюються з усілякими негараздами, суперечками, ворожістю, боротьбою і не мають позитивних ознак [1, с. 101].

Прихильники школи «людських відносин» також вважали, що конфлікт – зло і що його слід уникати, на їхню думку, конфлікти не виникають, якщо в організації добрі взаємовідносини між її членами.

Однак сучасна школа менеджменту дійшла до висновку, що конфлікт, попри негативні риси, відіграє і позитивну роль – сприяє рухові організації вперед і визначає фактори, що заважають цьому процесові. Термін «конфлікт» можна визначити як джерело творчої енергії, якою слід управляти, тобто спрямовувати її у бажане русло [2, с. 104].

Сучасні погляди полягають у тому, що навіть при наявності ефективного управління в організаціях деякі конфлікти не тільки можливі, а й навіть бажані. Звичайно, конфлікт не завжди має позитивний характер. У деяких випадках він може заважати задоволенню потреб індивідууму і досягненню цілей організації.

Тому можна стверджувати, що конфлікти мають як конструктивні, так і деструктивні функції [3, с. 82].

Конструктивні функції:

1) конфлікт повністю або частково ліквідує конкретне протиріччя, висвітлює проблемні місця, невирішені питання у діяльності організації;

2) конфлікт висвітлює такі сторони психіки особистості, які в умовах звичайних є непомітними для оточуючих;

3) конфлікт у цілому справляє позитивний вплив на ефективність сумісної діяльності на колектив, в якому він відбувся, а також на якість індивідуальної роботи;

4) конфлікт дозволяє послабити стан психічної напруги, який є реакцією учасників на конфліктну ситуацію;

5) конфлікт є важливим джерелом розвитку особистості, міжособистісних відносин. Конфлікт, за умови його конструктивного вирішення, дозволяє людині піднятися вище, розширити та змінити сферу та способи взаємодії з оточуючими.

Деструктивні функції:

1) більшість міжособистісних конфліктів здійснюють негативний вплив на психологічний стан учасників конфлікту;

2) у багатьох випадках конфлікт погіршує відносини між його учасниками;

3) конфлікти можуть здійснювати негативний вплив на ефективність індивідуальної і сумісної діяльності, а також на соціально-психологічний клімат в колективі;

4) конфлікти нерідко негативно впливають на розвиток особистості.

Для більш глибокого розуміння феномену конфлікту в організації для його подальшого дослідження необхідно визначити основні типи та види конфліктів [3, с. 93].

Внутрішньоособовий конфлікт (конфлікт вимог). У даному типі конфлікту сторонами, які конфліктують, є різні компоненти духовної структури людини, причому це можуть бути компоненти одного рівня, наприклад у ситуації боротьби мотивів або зіткнення двох життєвих принципів. Виявом внутрішньо особового конфлікту є суперечність чи протилежність вимог, що ставляться до одного й того ж виконавця різними функціональними керівниками, яким він одночасно підпорядковується [3, с. 105].

Міжособовий конфлікт (діадний). Це більш поширений тип конфлікту, де в ролі учасників постають дві особи, кожна з яких є суб'єктом – носієм певних цінностей, інтересів та думок. Саме діадний конфлікт відрізняється емоційною запальністю та напруженістю і перебігає, як правило, у відкритій формі [3, с. 107].

Конфлікт між особистістю і групою. Виробничі та навчальні групи встановлюють певні норми поведінки. Кожен має додержуватися, дотримуватися їх, щоб отримати визнання даною неформальною групою як її учасник і тим самим задовольнити свої соціальні потреби. Однак, якщо очікування групи заходять у суперечності з очікуваннями окремої особистості, може виникнути конфлікт [3, с. 112].

Міжгруповий конфлікт. Будь-яка організація складається з певних формальних і неформальних груп, між якими можуть виникати конфлікти [3, с. 120].

Можна виокремити чотири головних форми перебігу конфліктів [4, с. 93].

Відкритий конфлікт. Яскраво виражене, емоційно насичене зіткнення індивідів у групі. Такий конфлікт є очевидним, але за розпаленням пристрастей буває дуже важко виявити його реальні причини.

Прихований конфлікт (замаскований). Найбільш розповсюджена форма конфлікту в організаціях, коли реальні розбіжності приховуються учасниками конфлікту за зовні бездоганними формами поведінки.

«Сліпий» конфлікт. При цій формі один або обидва учасники взагалі не усвідомлюють його наявності.

«Невідомий» конфлікт. Ця форма конфлікту виникає тоді, коли реальні протиріччя «замазуються», затушовуються або взагалі не усвідомлюються людьми. На поверхні відносин залишається тільки слабо виражена неприязнь.

Визначившись з основними видами, функціями та причинами конфліктів, не важко дійти висновку, що проблема напруженості та конфліктів в робочих колективах та інших малих групах є складною та багатогранною, і потребує подальшого вивчення та формалізації, зазвичай дослідник постає перед проблемою кількісного виміру ризику виникнення конфліктів, або, так званого рівня напруженості. Оскільки для прийняття заходів щодо управління конфліктною ситуацією проста констатація факту наявності конфлікту є недо-

статньою, оскільки конфлікти відмінні за формою перебігу, рівнем напруженості та наслідками для організації вимагають різних методів їх управління.

Дійсно, сфера людських відносин погано піддається кількісним методам аналізу та прогнозування, оскільки існує безліч факторів, що можуть виявити свій вплив на поведінку кожного індивіда. Саме перед проблемою складності, а іноді й неможливості виміру «рівня напруженості» стикається керівник та служба персоналу при регулюванні конфліктів у колективі.

Визначення рівня напруженості є надзвичайно важливим завданням, оскільки значення даного показника характеризує ступені та стадії розвитку конфліктів. Залежно від інтенсивності напруги обираються й методи управління та розв'язання критичних ситуацій.

Для оцінювання конфліктності колективу можна підходити по-різному: по-перше, з позиції стороннього спостерігача або служби персоналу підприємства; по-друге, з позиції самих працівників, що так чи інакше мають відношення до виникнення конфліктних ситуацій. Тобто «рівень напруги» може визначатись як об'єктивно, так і суб'єктивно.

Але визначення даного показника лише з однієї із зазначених точок зору є некоректним, оскільки сторонні особи (а саме дослідники, психологи тощо) можуть не знати всієї специфіки та не розуміти певних глибинних процесів підприємства й висказати помилкові судження щодо конфліктності персоналу. В той самий час персонал організації може бути надто суб'єктивним, зокрема, перебільшувати значення певних подій або замовчувати існування інших.

Тому метою даної роботи є визначення такого показника рівня напруги, який характеризував би конфліктність персоналу як з об'єктивної, так і з суб'єктивної точок зору.

Для дослідження показника рівня напруженості розглянемо окремо суб'єктивну складову, що відображає відношення працівників до загальної конфліктності організації, та об'єктивну складову. Провівши агрегування обох складових в результаті отримаємо показник, який назовемо «рівень напруженості», що характеризує ступінь конфліктності персоналу на певному проміжку часу.

Суб'єктивна складова рівня напруженості. Дана складова є особистою думкою самого працівника, а тому для її вимірювання використовуються експертні оцінки. Їх буде оброблено та агреговано в один показник, який і характеризуватиме суб'єктивну оцінку працівником рівня напруженості в колективі, де він працює.

Для оцінки та дослідження суб'єктивної складової слід проводити анкетування працівників, в ході якого буде запропоновано дати відповіді на прозорі запитання. В нашому дослідженні ми використовували анкету, що містила десять простих запитань (наприклад, «наскільки часто Ви стикаєтесь з конфліктами ситуаціями на роботі?»), кожне запитання пропонує варіанти відповідей (зазвичай 2–3 варіанти), кожна з цих відповідей оцінюється за кількістю балів (нами була використана дискретна шкала від 0 до 2 балів).

Оскільки всі запитання в анкеті є прямими, працівнику одразу стає зрозумілою мета даного анкетування. Оскільки в анкеті присутні питання, на які не кожен з опитаних погодиться дати чесну відповідь, то опитування слід проводити анонімно.

Але метою даної роботи є кількісне оцінювання рівня напруженості, тому результати проведеного анкетування необхідно оцінити за допомогою математичних методів.

Формула для визначення суб'єктивної складової має наступний вигляд:

$$S = \frac{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^{10} r \times k_{ij}}{n \times k_{\max} \times \sum i}, \text{ де}$$

n – кількість працівників фірми, які приймають участь в анкетуванні. Це може бути весь колектив або окрема група, наприклад, працівники певного відділу, департаменту чи філіалу;

j – номер працівника, який відповідає на запитання, зазначені в анкеті;

i – номер запитання;

k_{ij} – кількість балів відповіді, що обрав j -й працівник на запитання під номером i

$k_{\max}$ – максимально можлива кількість балів, яку можна отримати при відповідях на запитання запропонованої анкети;

$\sum i$ – сума номерів всіх запитань;

r – відносна вага i -го показника, відображає важливість i -го запитання.

Спробуємо проаналізувати значення, яких може набувати S . Першим кроком необхідно визначити значення чисельника.

Як вже зазначалося, r – рейтингова оцінка i -го запитання, тому цей показник може приймати значення від 1 до 10 (оскільки в анкеті 10 запитань). Чим більшою є вага запитання, тим більше значення r ставиться йому у відповідність. Тобто найбільш важливе запитання матиме оцінку 10, найменш важливе – 1. У нашому дослідженні всі запитання мали рейтинг від 1 до 10 та розташовані в анкеті за принципом зростання важливості, тобто номер запитання відповідає його вазі. Перейдемо до показника k_{ij} , він відображає кількість балів, яку поставив j -працівник на i запитання. Як вже зазначалося, значення k є дискретною величиною, значення якої 0, 1 або 2. У нашому випадку на запитання під номерами 1 та 3 пропонувалося лише два варіанти відповідей і k в цьому випадку може бути лише 2 чи 1. Неважко зробити

висновок, що максимальне значення $\sum_{i=1}^{10} r \times k_{ij}$ буде 110,

оскільки $2 \times (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10) = 110$, а мінімальне, відповідно, 4, оскільки $0 \times (1+2+3+4+5+6+7+9) = 0$, а $1 \times (1+3) = 18$. Тепер отримане значення необхідно помножити на число, яке відповідає кількості працівників в колективі, тобто n . У результаті чого можна стверджувати,

що мінімальне значення $S_{\min} = n \times \sum_{i=1}^{10} r \times k_{i,\min} = 4n$.

А максимальне значення $S_{\max} = n \times \sum_{i=1}^{10} r \times k_{i,\max} = 110n$.

Тепер таким самим чином проаналізуємо можливі значення знаменника:

$k_{\max}$, як пам'ятаємо, це максимально можлива кількість балів, яку можна отримати в результаті анкетування, тому $k_{\max} = 2$, $\sum i = 55$, це означає, що знаменник набуває значення $110n$.

Далі визначимося з граничними значеннями для суб'єктивної складової S . Оскільки мінімальне значення чисельника дорівнює $4n$, де n – кількість працівників, а значення знаменника завжди $110n$, то мінімальний рівень суб'єктивної

складової $S_{\min} = \frac{4n}{110n} = 0,05$. Максимальне значення

суб'єктивної складової $S_{\max} = \frac{110n}{110n} = 1$.

Слід зауважити, що згідно з нашою формулою та формулюванням запитань в анкеті більшому рівню напруги буде відповідати більше значення суб'єктивної складової. А отже, критичне значення даного показника буде наближатись або й дорівнювати 1, в ситуації надзвичайної напруги в колективі, яка може характеризуватися ризиком виникнення конфліктів між працівниками, проявою депресивних станів та загрозою стресів. Мінімальне ж значення зазначеного показника дорівнює 0,05, що відображає дійсність, оскільки суб'єктивна складова відображає ризик виникнення кризових ситуацій саме на думку опитуваних, а психіці людини притаманна наявність сумнівів та прагнення до кращого. Через це даний показник не може приймати значення 0.

Об'єктивна складова рівня напруженості. Але для визначення рівня напруженості необхідно також розглянути об'єктивну складову. Даний показник є результатом проведення серед працівників ряду психологічних тестів, результати яких обробляються та агрегуються за допомогою формули визначення об'єктивної складової.

Для оцінювання об'єктивного рівня напруженості в даній роботі пропонується проводити такі тести:

1. Шкала тривожного стану Спілберґера.

Даний тест є способом оцінки рівня тривожності в цей момент (реактивна тривожність, як стан) і особистісної тривожності (як стійка характеристика людини). Розроблений Ч.Д. Спілберґером й адаптований Ю.Л. Ханіним.

2. Тест ЕРІ, запропонований Гансом і Сибілою Айзенк в 1963 році. Додавання до шкал ЕРІ шкали психотизма привело до появи в 1968 році Тесту PEN, адаптований варіант якого було використано.

3. Тест на виявлення депресивних станів

Формула оцінки об'єктивної складової матиме наступний вигляд:

$$R = \frac{\sum_{j=1}^n t_{1j} + \sum_{j=1}^n t_{2j} + \sum_{j=1}^n t_{3j}}{n \times (t_{1,\max} + t_{2,\max} + t_{3,\max})}, \text{ де}$$

t_1, t_2, t_3 – перший, другий та третій тести, які пропонується проводити для оцінювання рівня напруженості;

t_{1j} – сума балів за першим тестом, отримана j -м працівником;

t_{2j} – сума балів за другим тестом, отримана j -м працівником;

t_{3j} – сума балів за третім тестом, отримана j -м працівником;

n – загальна кількість працівників

$t_{1,\max}, t_{2,\max}, t_{3,\max}$ – максимально можлива кількість балів, яку можна отримати за перший, другий та третій тести відповідно.

Проаналізуємо можливі значення об'єктивної складової. Для цього розглянемо окремо чисельник та знаменник формули. Максимальне значення чисельника буде збігатися з добутком кількості працівників на суму максимальних значень за всіма тестами, а саме: максимальна кількість балів за шкалою Спілберґера 90, за тестом PEN – 25, а за тестом виявлення депресивних станів – 40. Тому найбільше значення, яке може приймати чисельник дорівнює $n(100+25+40)=165n$. Мінімальне значення чисельника буде $n(0+0+0)=0$.

Значення знаменника ж завжди буде $165n$.

З цього випливає, що об'єктивна складова завжди коливається в межах від 0 до 1. Причому, коли вона набуває значення 0, це свідчить про спокійну ситуацію, а коли дане значення наближається до 1, це є сигналом виникнення критичних ситуацій та розвитком конфліктів.

З всього сказаного вище можна вивести загальну формулу визначення рівня напруженості, яка відображає і об'єктивну, і суб'єктивну складову одночасно:

$$N = \left(\frac{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^{10} r \times k_{ij}}{k_{\max} \times n \times \sum i} \right) + \left(\frac{\sum_{j=1}^n t_{1j} + \sum_{j=1}^n t_{2j} + \sum_{j=1}^n t_{3j}}{n \times (t_{1,\max} + t_{2,\max} + t_{3,\max})} \right)$$

Оскільки максимальні значення обох складових дорівнюють 1, то максимальне значення загального рівня напруженості може досягати 2. Причому після обрахунку даного значення можна визначити долю об'єктивної і суб'єктивної складової в загальному значенні. Це також може бути корисним, наприклад в ситуації значної різниці між складовими, коли одна дорівнює 0,1, а інша – 0,9. Це може свідчити про наявність прихованих конфліктів (у випадку значного перевищення об'єктивної складової) або необ'єктивність персоналу(коли великих значень набуває суб'єктивна складова).

Після тривалої практики застосування даної методики можливе застосування вагів для складових. Значення вагів визначаються експертним шляхом після проведення стати-

стичних спостережень. У такому випадку формула набуде вигляду:

$$N = \left(\frac{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^{10} r \times k_{ij}}{k_{\max} \times n \times \sum i} \right) \times \lambda + \left(\frac{\sum_{j=1}^n t_{1j} + \sum_{j=1}^n t_{2j} + \sum_{j=1}^n t_{3j}}{n \times (t_{1,\max} + t_{2,\max} + t_{3,\max})} \right) \times (1 - \lambda)$$

Для перевірки даної моделі на практиці на підприємстві необхідно проводити опитування працівників, результати обраховувати за формулою визначення рівня напруженості в колективі. За накопиченим матеріалом будується графік та визначається загальна тенденція.

Підприємство ABC.

Колектив даної фірми нараховує 8 осіб. У кінці кожного робочого тижня проводилось опитування всіх працівників за всіма запропонованими тестами. Результати тестів оброблялись за допомогою формули визначення рівня напруги. В результаті були отримані результати, представлені на графіках:

Колектив даної фірми нараховує 72 особи. Дана методика була введена на цьому підприємстві з 1 жовтня 2009 року. В результаті були отримані такі результати:

Принципи побудови та визначення початку координат. Як вже зазначалося, конфлікти в колективі можуть відігравати як негативну, так і позитивну роль. Зокрема, наприклад, у випадках коли вони здійснюють стимулюючий вплив на працівників. Це можуть бути ситуації виникнення суперечок

з приводу робочих питань або конкуренція між працівниками. Очевидно, що подібні процеси позитивно впливають на загальну мету підприємства, отримання прибутку, оскільки в таких умовах працівники вносять свіжі продуктивні ідеї та намагаються виконувати завдання якнайкраще. Саме тому необхідно розглядати рівень напруженості у тісному зв'язку з іншими показниками діяльності підприємства, такими як отриманий прибуток, оборот, дохід тощо.

У даній роботі як показник напруги впливу виникнення критичних ситуацій було використано виручку підприємства.

Методика визначення деструктивності або конструктивності конфліктів полягає у наступному: для відображення зв'язку між обраними показниками доцільною є побудова координатної площини. На осі абсцис будемо відкладати показник успішності функціонування організації, в даному випадку це буде виручка фірми, а на осі ординат – рівень напруженості в колективі. Але для побудови даного графіку необхідно визначити точку початку координат. Спробуємо зробити це аналітично.

Для побудови шкали напруженості використовується формула оцінки рівня конфліктності, яка є сумою об'єктивної та суб'єктивної складових. Дані складові визначаються за допомогою чотирьох тестів. Саме тому для визначення середнього значення напруженості необхідно визначити середні результати за тестами. Опитування для визначення

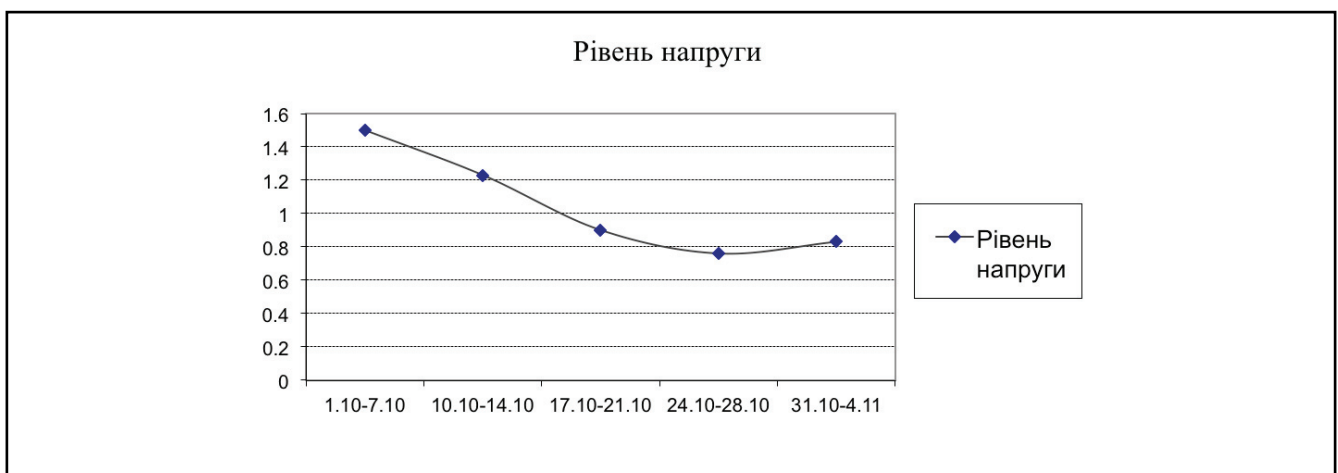


Рисунок 1. Підприємство СВМ

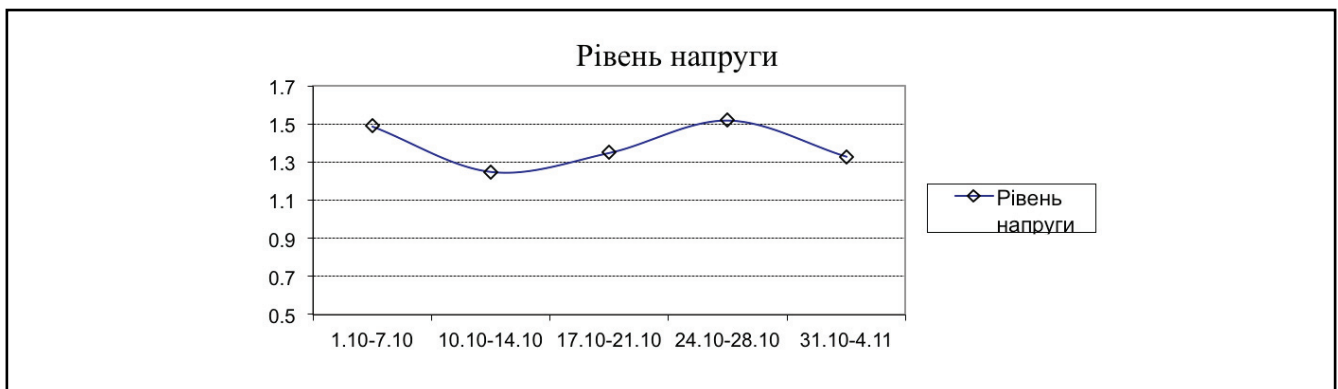


Рисунок 2. Матриця конфліктів в управлінні

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

суб'єктивного відношення – 10 балів, шкала Спілберґера – 31–45 балів, конфліктність за методикою PEN 5–12 балів, тест на депресію – 15–25 балів

Далі визначимо середні значення обох складових. Об'єктивна складова: Шкала Спілберґера: нижнє середнє значення 31, верхнє – 45, методика PEN: 5 та 12 відповідно, тест на депресію: 15 та 25 відповідно. Тому, за формулами, наведеними вище нижнє середнє значення $R = 0,31$, а верхнє $R = 0,5$

Суб'єктивна складова: Середнє значення результату за за пропонованим тестом дорівнює 10, тому, середнє значення даної складової (за формулою) складає 0,5. Це означає, що початок координат осі рівня напруги (ординат) буде знаходитись в точці 0, 905.

Розглянемо точки, представлені на графіку.

1. Точка I: знаходиться в першій чверті координатної площині. Точкам цієї частини графіку притаманні високі значення конфліктності, а й значний рівень доходу, обороту. Тобто конфлікти в даному випадку мають стимулююче значення.

2. Точка II: точкам другої чверті характерні високі значення конфліктів та незначні, а іноді й критичні рівні прибутку. Тому можна стверджувати, що конфлікти й стреси є деструктивним фактором.

3. Точка III: третя чверть характеризується низькими значеннями обох показників. Це може означати, що 1) недостатнє значення прибутковості пояснюється іншими факторами, тому слід виконати більш глибокий аналіз або 2) дану ситуацію можна охарактеризувати як «тихе болото». Це означає, що колектив недостатньо активний і слід застосувати заходи з його активізації.

4. Точка IV: дана чверть є ідеальною, оскільки рівень напруженості незначним у комбінації з високими значеннями прибутковості.

Розглянемо дану методику на прикладі підприємств: Підприємство ABC

Як видно з даного графіку, спочатку ситуація була критичною, оскільки точки, що характеризують рівень напруги знаходились у II чверті, яка відображає деструктивний

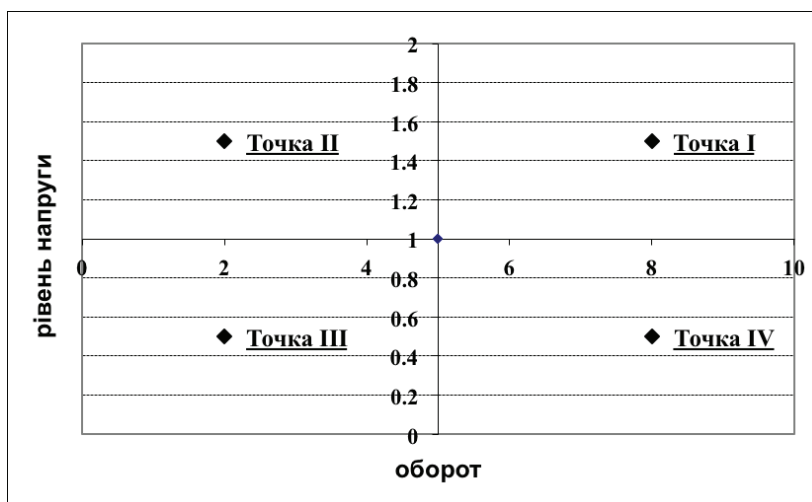


Рисунок 3. Практичне застосування матриці конфліктів

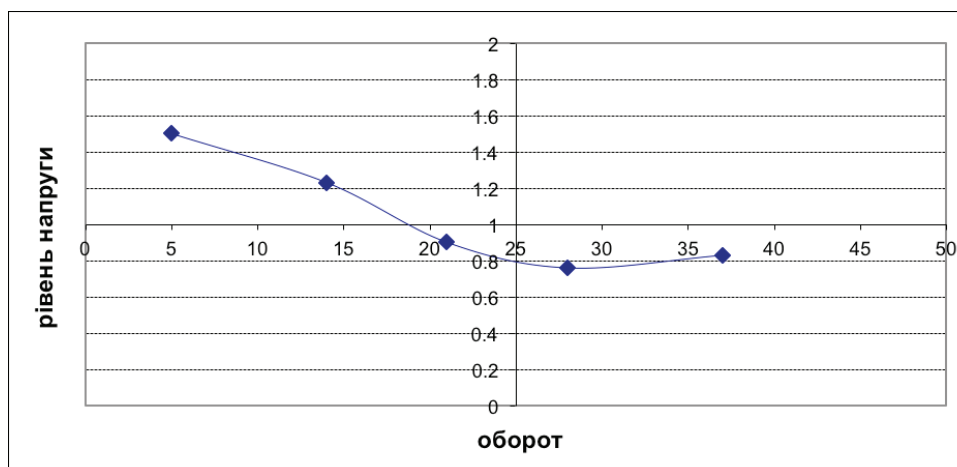


Рисунок 4

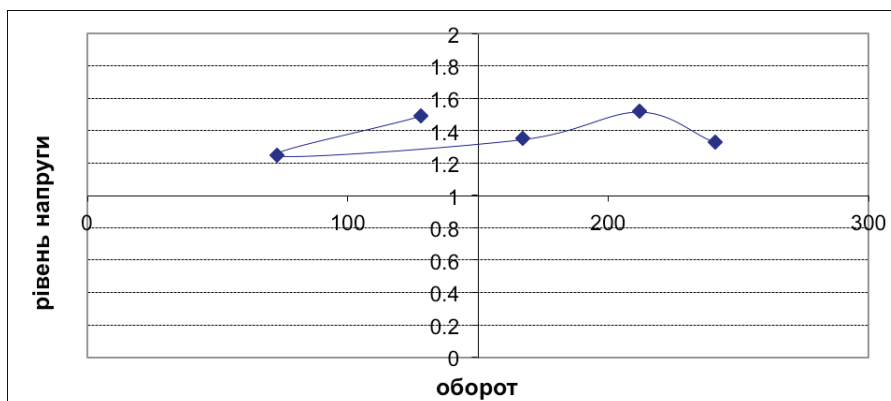


Рисунок 5

вплив конфліктів. Після чого крива перейшла у II четверть. Якщо порівняти дві точки, які знаходяться у IV площині, то можна побачити, що останній відповідає більш високий рівень напруги. Тобто на перший погляд ситуація в точці №5 є гіршою, ніж у четвертій. Але якщо подивитися на рівень прибутку, то стає зрозумілим, що даний стан є неоднозначним, оскільки оборот значно зріс. Для того, щоб зробити остаточні висновки слід знайти відношення приросту обороту (у відсотковому вираженні) до приросту рівня напруженості, якщо даний результат є більшим за 1, то зростання конфліктності є позитивним фактором, як у вказаній вище ситуації.

Перейдемо до підприємства СВА:

Перші дві точки знаходяться у деструктивній площині, але рівень напруженості у другій є набагато меншим. Та чи кращою є ця точка? Якщо поглянути на графік та виконати нескладні математичні підрахунки, то можна побачити, що рівень конфліктності зменшився на 18%: $(1,49 - 1,25) / 1,49 = 0,18$, в той час як оборот знизився на 43%: $(128 - 73) / 128 = 0,43$. Тобто на 1% зниження напруженості припадає 2,39% зниження обороту. Тому стан в другій точці не є кращим. Але в подальшому ситуація покращується, оскільки всі наступні значення знаходяться у конструктивній площині, і, якщо тенденція збережеться, то крива може сягнути четвертої, яка відповідає ситуації, що можна назвати ідеальною.

Висновки

Дана модель дає можливість кількісно оцінити ступінь та перебіг конфліктів, завчасно помітити ситуації підвищеної напруженості та не допустити ескалації конфлікту або в найкоротші терміни його розв'язати.

Також визнається можливий позитивний вплив конфліктів на розвиток організації та досягнення поставлених цілей. Це дає можливість розвивати сприятливе конкурентне середовище серед працівників, що приведе до виникнення нових ідей, підвищення продуктивності праці.

Дана модель може бути використана при оцінці комплексного стану організації за багатьма критеріями. Як відомо, сучасна економічна наука визнає працівників підприємства одним з ключових ресурсів та джерелом конкурентних переваг, саме тому, поряд з визначенням фінансового та майнового стану підприємства дуже важливим є оцінка його персоналу. Побудована модель може використовуватись для визначення психічного стану працівників та їх мотивованості.

Література

1. Пірен М.І. Конфлікт і управлінські ролі: соціопсихологічний аналіз: Навч.-практ. посіб. / Українська академія держ. управління при Президенті України; Інститут психології ім. Г.С. Костюка АПН України. – К., 2000. – 200 с.
2. Ішмуратов А.Т. Конфлікт і згода: Основи когнітивної теорії конфліктів / Міжнародний фонд «Відродження». – К.: Наук. думка, 1996. – 190 с.
3. Гришина Н.В. Психология конфликта: 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 544 с.
4. Данюк В.М., Петюх В.М., Цимбалюк С.О., Крушельницька Я.В., Леонтенко О.М. Менеджмент персоналу: Навч. посібник / Київський національний економічний ун-т / В.М. Данюк (заг. ред.), В.М. Петюх (заг. ред.). – К.: КНЕУ, 2004. – 398 с.
5. Лук'янихін В.О. Менеджмент персоналу: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. – Суми: Університетська книга, 2004. – 590 с.
6. Мурашко М.І. Менеджмент персоналу: навч. посіб. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2008. – 435 с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПИЛА В.І., МАЙСТЕР Т.В. Сутність, завдання та основні етапи стратегічного планування в державному управлінні	3
СОСКИН О.І. Трансформація інтегративної економічної моделі України в контексті швейцарського досвіду	7
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Тіньова економіка як фактор нерівномірності економічного розвитку	13
ЖУМАНКУЛОВА Л.О. Государственное регулирование рынка потребительских товаров (на примере социального сегмента)	19
КОЖЕМ'ЯКИНА С.М. Методичні підходи щодо прогнозування продуктивності праці на макроекономічному рівні	23
ГУСАК О.Ю. Податкові реформи в країнах Європейського Союзу як інструмент антикризової політики	29
БІЛИК М.Д., ГРИГА А.І. Погашення податкового боргу платників податків за новим Податковим кодексом	34
АНДРЮЩЕНКО Г.О. Сучасні проблеми організації бухгалтерського обліку на малих підприємствах України	40
ЛИСКО Н.А. Основні етапи розвитку обліку в казначейській системі України	43
КЛІВДЕНКО Л.М., ПРОКОПИШИН Ю.Б. Вплив доходів державного бюджету на соціально-економічний розвиток України	46
ОЛЕЙНИКОВА Л.Г. Реформування моделі податкового контролю як елемента конкурентоспроможної податкової системи	49
СІТНИКОВА Н.П. Цілі розвитку в системі стратегічного планування на наднаціональному і національному рівнях	54
ШІРІНЯН Л.В. Ризикова складова мікрострахування	61

Інноваційно-інвестиційна політика

ЛАДОНЬКО Л.С., ТКАЛЕНКО Н.В. Вплив інноваційного потенціалу на ефективність функціонування національної інноваційної системи	69
КРАВЧЕНКО О.М. Впровадження інвестиційних проектів у стратегічні пріоритети національної економіки на стадії довгострокового планування	75
ЛЯХНО М.І. Загальні методичні підходи до прогнозування науково-технічного прогресу (НТП)	82
ЯЦЕНКО А.В. Рейтингові позиції України на міжнародному ринку інвестиційної та інноваційної продукції	88
КАРАЧИНА Н.П., ВІТЮК А.В. Комплексний підхід до аналізу проблем інвестування в Україні	95
ВІРЧЕНКО В.В. Передумови та наслідки соціально-економічних реформ Маргарет Тетчер та Бенасір Бхутто	98
ОМЕЛЬЯНИЧУК Н.І., МУДРАК Н.В., ТЮТЮН М.Ф. Залучення іноземних інвестицій в національну економіку	102
ВІРЧЕНКО В.В. Кредитні спілки як механізм кооперації та фінансової підтримки працівників підприємств	105
РАССИХИНА В.Є. Управлінська оцінка фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки України	109

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

КОЧЕТКОВ В.М., ГРІНЬКО І.М. Оцінка діючих методів мотивації праці персоналу в системі управління машинобудівними підприємствами	115
ГАЛЮК І.Б. Можливості розвитку нафтогазової галузі на інноваційних засадах технологічної орієнтації	122
ЛЕОНТОВИЧ С.П. Аудит ефективності використання коштів Державного бюджету України для підтримки розвитку аграрного сектору економіки	126
ЧЕПКА В.В. Становлення та фінансування сільськогосподарських підприємств в умовах соціально-економічних перетворень	130
РУДА Т.П. Ризики товаровиробників молока та підходи до їхньої нейтралізації	137
ЗУБЧЕНКО В.В. Сучасний стан та тенденції розвитку молочного скотарства	139
ДЯЧЕНКО Я.Я. Організаційно-методичні засади реформування економічного механізму лісопромислового комплексу	143
СЕРДЮК Т.В. Порівняльна характеристика житлового будівництва по деяких країнах СНД	146
СТАРОВОЙТЕНКО О.А. Оздоровчий туризм	152
СЕМЕНЧЕНКО Н.В. Керування процесом реструктуризації підприємства	156
БЕРДАР М.М. Організаційно-методичні аспекти бухгалтерського обліку доходів і фінансових результатів підприємства	161
РЕВТЮК Є.А., КІСЬ С.Я., КІСЬ Г.Р. Економіко-управлінські аспекти функціонування організації, що навчається	165
ВОЛКОВ Д.П. Стратегічна оцінка результатів операційної діяльності машинобудівних підприємств	169
БОНДАРЕНКО Т.Ю. Критерії та ознаки класифікації витрат на виробництво продукції як елемент управління діяльністю підприємств	172
ДІДОК К.Ю. Вплив енергетичної кризи на становлення ринку альтернативної енергетики в Україні	175
МАМОНОВА Г.В., МЕЛЬНИЧУК Г.С. Оцінка ефективності бюджетної підтримки вугільної галузі в Україні	179
КРАВЕЦЬ К.П. Сутність та форми концентрації виробництва підприємств харчової промисловості	183
КРИВЕНКО В.Г. Основні засади формування та функціонування системи іпотечного кредитування в Україні	189
СИМОНОВА В.С. Підходи до визначення поняття «конкурентний потенціал» та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства	194

Розвиток регіональної економіки

БОНДАРУК Т.Г. Особливості управління місцевими фінансами в Україні	198
МАДЖАРА О.В. Сучасні тенденції інноваційного розвитку промислових підприємств Закарпатської області	202
БЕРЕЖНА І.В., МЕЛЬНИКОВА Н.В. Стратегічне бачення збалансованого розвитку курортних територій АР Крим	207

Соціально-трудові проблеми

ВІТЕР В.І. Взаємозв'язок подолання бідності та соціально-економічного розвитку держави	211
ТОКАР В.В. Мінімальна заробітна плата в контексті демографічної кризи в Україні	220
СИДОРЕНКО-СТЕЦЕНКО Д.В. Моделі вимірювання соціальної напруженості на підприємстві	224

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково-дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. **Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.**
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - анотація на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
 - ключові слова на трьох мовах (українська, російська, англійська);
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, до диска обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. *У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.*

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

Редакційна колегія

О Г О Л О Ш Е Н Н Я

Науково–дослідний економічний інститут Міністерства економічного розвитку і торгівлі України оголошує конкурсний прийом в аспірантуру з відривом та без відриву від виробництва та в докторантуру з відривом від виробництва у 2011 році з таких спеціальностей:

08.00.03 – економіка та управління національним господарством;

08.00.04 – економіка та управління підприємствами;

08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка.

В аспірантуру приймаються особи, що мають вищу освіту і кваліфікацію спеціаліста або магістра. Вступники в аспірантуру подають на ім'я директора: заяву, особовий листок з обліку кадрів з фотокарткою, автобіографію, копію диплома про вищу освіту, медичну довідку про стан здоров'я за формою № 086–У, посвідчення про складені кандидатські іспити, список опублікованих наукових праць і винаходів або реферат з обраної наукової спеціальності та складають конкурсні вступні іспити: зі спеціальності, філософії та іноземної мови у вересні–жовтні 2011 року.

Особи, що вступають в докторантуру, крім того подають копію диплома про присудження наукового ступеня кандидата наук, обґрунтування теми та розгорнутий план докторської дисертації.

Документи приймаються до 1 вересня поточного року.

Паспорт, диплом про вищу освіту та диплом кандидата наук подаються вступниками особисто.

Гуртожитком інститут не забезпечує.

Документи подавати або надсилати за такою адресою:

01103, м.Київ–103, бульвар Дружби Народів, буд. 28, кім. 531.

Довідки за телефоном: 286–52–66

Науково–дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№6 (121) 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 20.06.2011 р.
Формат 60х84 ¹/₈. Ум. друк. аркушів 27,20.
Наклад — 500 прим.