

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№ 12 (127)**

Київ 2011

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 12 (127) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2011. – 202 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.В. ГЕРАСИМЕНКО,
к.е.н., НДІ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України,
М.М. ШАПОВАЛОВА,
к.е.н.

Норми обов'язкового резервування як інструмент державного регулювання ресурсного забезпечення кредитування банками реального сектору економіки

У статті проаналізовано практику використання норм обов'язкового резервування залучених банками ресурсів для регулювання обсягів кредитних вкладень банків в економіку країни на етапі становлення та розвитку національної економіки України; визначено точку зору авторів щодо оцінки ефективності політики обов'язкового резервування банківських ресурсів для регулювання фінансових можливостей банків забезпечувати кредитну підтримку розвитку реального сектору економіки країни; виявлено проблеми регулювання норм обов'язкового резервування ресурсів банків як інструменту грошово-кредитної політики НБУ і напрями їх вирішення в сучасних умовах.

Ключові слова: резервування залучених ресурсів, банк, кредитна підтримка, грошово-кредитна політика НБУ.

В статье проанализирована практика использования норм обязательного резервирования привлеченных банками ресурсов для регулирования объемов кредитных вложений банков в экономику страны на этапе становления и развития национальной экономики Украины; приведена точка зрения авторов относительно оценки эффективности политики обязательного резервирования банковских ресурсов для регулирования финансовых возможностей банков обеспечивать кредитную поддержку развитию реального сектора экономики страны; выяв-

лены проблемы регулирования норм обязательных резервов как инструмента денежно-кредитной политики НБУ и направления их решения в современных условиях.

Ключевые слова: резервирование привлеченных средств, банк, кредитная поддержка, денежно-кредитная политика НБУ.

The article analyzes the practice of using reserve requirements to control banks credit investments volume during formation and development of national economy; authors assess policy reserve requirement of bank resources effectiveness to regulate banks credit support of real sector economy; the article identifies problems of regulation reserve requirements.

Постановка проблеми. В Україні спостерігається структурна диспропорція у розвитку фінансового та реального секторів економіки: наявний потенціал фінансового сектору не може забезпечити модернізацію та технічне переозброєння економіки, а реальний сектор, у свою чергу, відчуває нестачу фінансових ресурсів. За цих умов нагальною проблемою подальшого економічного розвитку країни стає пошук ефективних механізмів активізації залучення ресурсів банківською системою для підтримки та стимулювання розвитку пріоритетних напрямів, що виокремлені Державною

програмою економічного та соціального розвитку України на 2012 рік, фінансування позитивних структурних змін в економіці та визначення ролі і можливостей держави впливати на обсяги та напрями використання тимчасово вільних коштів економічних суб'єктів, що акумулюються установами банківської системи країни.

Докризисний період у більшості розвинутих країн світу характеризувався поступовим скороченням обсягів державної підтримки економіки та переорієнтацією діяльності держави здебільшого на заходи, спрямовані на подолання провалів (дисбалансів) ринку, тобто ситуацій, в яких ринкові механізми виявлялися неефективними. Вважалося, що втручання держави в дію ринкових сил є шкідливим для конкурентного середовища. Як результат, обсяги державної підтримки реального сектору економіки в усьому світі поступово скорочувалися і на кінець 2007 року в середньому по країнах – членах ЄС не перевищував 0,4% ВВП [1]. Корективи в діяльність урядів внесла фінансова криза 2008–2009 років, яка мала безпрецедентний вплив на світову економіку в цілому і на Україну зокрема. Так, в її умовах в Україні відбулося нарощування обсягів державної підтримки підприємств з 1,2% ВВП у 2007 році до 7,9% ВВП за підсумками кризового 2009 року [1]. Проте обсяги кредитних вкладень в економіку країни були недостатніми для забезпечення структурних змін, що дадуть поштовх для розвитку країни (табл. 1).

Так, протягом 2008 року зміни загальної суми кредитних вкладень банків суттєво відрізняються від подібних у докризові 2005–2007 роки. Протягом 2008 року як загальна сума кредитних вкладень банків, так і кредитів, наданих суб'єктам господарювання, хоча й збільшувалася, але відзначалося вповільнення темпів їх зростання. Значне зростання кредитних вкладень відбувалося і у першому кварталі 2009 року, але з другого кварталу обсяги кредитів в економіку стали знижуватися. На початок 2010 року загальна

сума кредитів в економіку становила 744,1 млрд. грн., з них – 525,5 млрд. грн. (майже половина ВВП) закумульовано у суб'єктів господарювання.

Якщо за 2008 рік кредитний портфель банків зріс більш ніж у 1,7 раза (або на 311,7 млрд. грн.), то у 2009 році він збільшився лише на 2,3 млрд. грн. і становив на

01.10.2010 р. – 744,1 млрд. грн. Початок виходу країни з фінансово-економічної кризи позначився активізацією кредитної діяльності банків, особливо щодо кредитування суб'єктів господарювання. За три квартали 2011 року загальна сума кредитних вкладень банків досягла 807,8 млрд. грн., а кредитів суб'єктам господарювання – 564,7 млрд. грн., що порівняно до 01.01.2010 р. становить 108,1 і 118,9% відповідно. Суттєве значення в цьому має спрямування політики держави в особі НБУ на забезпечення сталого економічного зростання країни з використанням ринкових інструментів регулювання (таких як облікова політика НБУ, операції на відкритому ринку, регулювання норм обов'язкових резервів, рефінансування комерційних банків, регулювання курсу національної валюти).

На теперішній час органи влади стали більш обачливими у використанні ринкових інструментів регулювання економікою. Суттєве місце серед них займають інструменти грошово-кредитної політики, одним з яких є нормативи обов'язкового резервування залучених банками ресурсів. Через їх зміну здійснюється регулювання ресурсно-кредитного потенціалу банків. За своїм змістом обов'язкові резерви – це частина загальних резервів, яка бронюється банками на вимогу і за нормативами НБУ і яка не може бути використана для активних операцій комерційних банків та контролюється Національним банком України. Сума коштів, що залучені банком та перебільшує суму обов'язкових резервів, являє собою вільні резерви банку. Вони є ресурсним потенціалом банків, які вони можуть вільно спрямовувати для здійс-

Таблиця 1. Обсяги кредитних вкладень

Кредитні вкладення	2006				2007				2008				2009				2010
	1.01	1.04	1.07	1.10	1.01	1.04	1.07	1.10	1.01	1.04	1.07	1.10	1.01	1.04	1.07	1.10	1.01
1. Кредити в економіку:																	
а) усього, млрд. грн.	142,3	156,6	179,3	109,3	245,5	273,1	316,9	369,8	430,1	484,8	550,0	570,4	741,8	737,9	735,1	747,8	744,1
а) зміна (збільшення/зменшення), млрд. грн.	x	14,3	22,7	30,0	36,2	27,6	43,8	52,9	60,2	54,7	37,2	48,4	171,4	-3,9	-2,8	12,7	-3,7
б) в % до попереднього періоду	x	110,0	114,5	116,7	117,3	111,2	116,0	116,7	116,3	112,7	109,7	109,3	130,1	99,5	99,6	101,7	99,5
2. Кредити, суб'єктам господарювання:																	
а) усього, млрд. грн.	109,1	118,0	130,6	147,5	167,8	184,7	210,6	241,9	276,4	309,2	332,0	365,7	473,0	471,7	481,6	496,4	525,5
а) зміна (збільшення/зменшення), млрд. грн.	x	8,9	12,6	16,9	20,3	16,9	25,9	31,2	34,5	32,8	22,8	33,7	107,3	-1,2	9,8	14,8	29,0
б) в % до попереднього періоду	x	108,1	110,7	112,9	113,7	110,4	114,0	114,8	114,3	111,9	107,4	110,1	129,3	99,7	102,1	103,1	105,9
3. Кредити, видані фізичним особам:																	
а) усього, млрд. грн.	33,2	38,6	48,6	61,8	77,8	88,4	106,3	128,0	153,6	175,7	190,0	204,7	268,9	254,6	250,3	247,7	214,9
а) зміна (збільшення/зменшення), млрд. грн.	x	14,3	22,7	30,0	36,2	27,6	43,8	52,9	60,2	54,7	37,2	48,4	171,4	-3,9	-2,8	12,7	-3,7
б) в % до попереднього періоду	x	116,3	126,2	127,1	125,8	113,7	120,2	120,4	120,1	114,5	108,1	107,7	131,3	94,7	98,3	99,0	86,8

Джерело: розраховано авторами на основі [9].

снення активних операцій, і перш за все, кредитування і інвестування суб'єктів реального сектору економіки. Збільшуючи чи зменшуючи мінімальні вимоги до обов'язкових резервів, Національний банк України регулює ресурсно-кредитний потенціал банків і тим самим впливає на темпи розвитку національної економіки. А відтак подальше вдосконалення підходів до формування обов'язкових резервів є одним із засобів державного регулювання (в особі Національного банку України) діяльності фінансово-кредитних установ у кредитно-інвестиційній сфері та впливу на темпи економічного розвитку країни через активізацію кредитування і інвестицій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Актуальністю проблеми можна пояснити підвищений інтерес вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як М.І. Савлук, А.А. Мороз, С.А. Андрюшин, С.В. Соловйова, В.І. Міщенко, А.В. Сомик, Ф.С. Лисенко, М.П. Самохавець, М.І. Ларцев та інших, до питань впливу обов'язкового резервування залучених ресурсів на темпи і масштаби національного економічного розвитку.

Визнаючи суттєвий внесок вчених у розробку даної проблеми, дотепер недостатньо дослідженими залишаються ряд методологічних і практичних питань використання норм обов'язкового резервування залучених ресурсів банку для забезпечення ефективної діяльності суб'єктів економічних відносин за активною кредитною підтримкою установ банківської системи країни.

А відтак, **метою** даної **статті** є систематизація і поглиблена характеристика впливу обов'язкового резервування залучених ресурсів банків на розширення їх фінансових можливостей підтримувати сталий економічний розвиток країни.

Виклад основного матеріалу. Можливості банків надавати кредитну підтримку суб'єктам господарювання для забезпечення безперервності відтворювального процесу та його розширення у значній мірі залежать від ефективності грошово-кредитної політики та інструментів її реалізації. Їхнє використання спрямоване на регулювання обсягів ресурсів банків, які вони можуть спрямовувати на кредитно-інвестиційної підтримку розвитку реального сектору економіки. Поглиблення в Україні ринкових відносин потребує удосконалення інструментарію грошово-кредитної політики Національного банку України задля розширення можливості держави впливати на економічний розвиток для забезпечення національного суверенітету країни.

У країнах із розвинутою ринковою економікою одним із інструментів впливу грошово-кредитної політики на темпи і масштаби суспільного виробництва є регулювання обсягів обов'язкових резервів банків у центральному банку країни.

Як свідчить досвід, і в Україні саме цей інструмент впливу держави в особі Національного банку через установи комерційних банків на ділову активність суб'єктів господарювання виявився найбільш доступним та найбільш дієвим як на стадії становлення національної банківської системи країни, так і її подальшого розвитку. Можливості використання інших ін-

струментів грошово-кредитної політики НБУ були і залишаються або вкрай обмежені, або мало ефективні. Так, використання НБУ операцій на відкритому ринку стримується нерозвиненістю фондового ринку, який забезпечує продаж цінних паперів на вторинному ринку; облікова ставка НБУ носить більш індикативний, ніж регулятивний характер; рефінансування НБУ комерційних банків спрямоване більше на підтримку короткострокової їх ліквідності, а не на забезпечення банків ресурсами для нарощування обсягів кредитів і інвестицій в економіку. Регулювання курсу національної валюти України передовсім спрямоване на стимулювання або обмеження експорту і імпорту учасників зовнішньоекономічної діяльності, а не на розширення внутрішнього ринку країни.

Механізм впливу обов'язкових резервів на масштаби кредитно-інвестиційних можливостей банків проявляється в наступному.

Норми обов'язкового резервування встановлюються НБУ у відсотковому відношенні до обсягу залучених банками коштів і можуть диференціюватися за видами залучених коштів. Вільні резерви (R_v), що можуть спрямовуватися банками для кредитування економічних суб'єктів, та обов'язкові резерви (R_o), які банки мають депонувати в НБУ за встановленими нормативами їх розрахунку, пов'язані між собою такою залежністю:

$$R_v = R_b - R_o,$$

тобто за даного обсягу залучених ресурсів R_b вільний резерв буде тим вищим, чим меншим буде обсяг обов'язкових резервів (R_o), і навпаки. А відтак, чим більшими є вимоги НБУ до обов'язкових резервів банків, тим меншими є їхні вільні резерви, тобто та частка залучених банками ресурсів, які вони можуть вільно використовувати для кредитно-інвестиційних операцій, і навпаки, зменшуючи мінімальні вимоги до обов'язкових резервів, центральний банк країни (НБУ), розширює ресурсний потенціал комерційних банків, який вони можуть спрямовувати для кредитування суб'єктів господарювання.

Якщо НБУ збільшує норми резервування та/чи розширює перелік ресурсів, що підлягають обов'язковому резервуванню, обсяги кредитних ресурсів банків країни скорочуються. Як результат, ресурси банків, які вони направляють на кредитування, стають більш дорогими, що робить недоступними банківські позики для значної кількості підприємств. Унаслідок цього зменшуються обсяги кредитних вкладень в економіку країни та її реальний сектор. Можливі і зворотні дії НБУ, коли для підвищення кредитної підтримки банками розвитку реального сектору економіки Національний банк України знижує норми обов'язкового резервування та/або скорочує склад залучених ресурсів, що підлягають обов'язковому резервуванню. Адже в цьому випадку більша частка залучених ресурсів залишається в розпорядженні банків і може використовуватися ними для кредитування своїх клієнтів, у тому числі і підприємств реального сектору економіки.

Механізм банківських резервів активно використовується у формуванні пропозицій грошей як комерційними банками,

так і Національним банком України через грошовий мультиплікатор, що являє собою механізм зростання грошової маси завдяки збільшенню залишків коштів на депозитних ресурсів в процесі їх кредитної діяльності. Рівень грошового мультиплікатора визначається за формулою:

$$M = 1/r_D,$$

де r_D – норматив обов'язкового резервування.

Приріст депозитних грошей (ΔD) унаслідок дії грошового мультиплікатора при рівні m визначається за формулою:

$$\Delta D = \Delta R(1 / r_D),$$

де ΔR – початковий приріст резервів, що викликав процес мультиплікації.

Отже, чим нижче норма обов'язкового резервування (r_D) такого приросту резервів, тим більше буде приріст депозитних грошей, і навпаки.

Для досягнення цілей грошово-кредитної політики центральний банк (в Україні – НБУ) активно впливає на зміну грошової мультиплікації через зміну нормативів обов'язкових резервів, регулювання початкового приросту банківських резервів, використання банками вільних резервів на цілі кредитування та ін.

Процес зміни грошового мультиплікатора відіграє важливу роль у забезпеченні пропозиції грошей відповідно до потреб економічного обороту [10]. Проте надмірне підвищення його рівня може призвести до порушення рівноваги на грошовому ринку і посилення інфляції попиту, що може негативно позначитися і на обсягах кредитування банками підприємств реального сектору, оскільки реакцією кредитного ринку в цьому випадку буде підвищення вартості кредиту і зробить його менш доступним суб'єктам господарювання [10].

Обов'язкові резервні вимоги до банків почали застосовуватися в Україні з кінця 80-х років. Держбанк СРСР установив у 1989 році норму обов'язкових резервів у розмірі 5% від суми залучених банками коштів.

Згідно із Законом України «Про банки та банківську діяльність» НБУ самостійно встановлює норми резервних вимог і види банківських зобов'язань, на які ці вимоги посилюються. Крім того, згідно із законом Національний банк України має право підвищувати норми обов'язкових резервів для банків, що порушили банківське законодавство [2].

Протягом 1991–1993 років норма резервних вимог була встановлена для банків України на рівні 10–15% від суми залучених коштів у національній валюті, і зберігалися резерви на окремих рахунках комерційних банків у НБУ. Диференціація норм обов'язкового резервування передбачалася залежно від строків залучених вкладів:

- за депозитами до запитання – 15%;
- за депозитами, залученими строком до 1 року – 12%;
- за депозитами, залученими на строк від 1 до 3 років – 10%;
- за депозитами строком вище трьох років – норма не встановлювалася взагалі [2].

Диференціація норми резервних вимог була спрямована на те, щоб стимулювати підвищення якості банківських па-

сивів з точки зору можливості їх використання як інвестиційного ресурсу. Зокрема, кошти, залучені на строк триваліше за три роки, взагалі не підпадали під резервні вимоги. Тим самим НБУ намагався сприяти розширенню можливостей банків щодо збільшення обсягу довгострокових кредитних вкладень в економіку. Проте в умовах гіперінфляції 1992–1993 років така диференціація не могла сприяти одержанню очікуваного ефекту. Тому з метою пом'якшення кризової ситуації НБУ на початку 1994 року вніс зміни в механізм обов'язкових резервних вимог. Була введена єдина норма резервування у розмірі 15% від суми залучених банками коштів, що враховувало інфляційний фактор знецінення резервів, призначенням яких є підтримка стабільності банківської системи країни. До складу обов'язкових резервів були зараховані залишки готівки в касах комерційних банків. Обов'язкові резерви були переведені на окремі рахунки, відкриті комерційними банками у НБУ. Контроль за їх дотриманням здійснювався подекадно, що дало можливість використовувати кошти коррахунку для покриття тимчасових касових розривів в межах декади [2]. Наступні зміни в механізмі обов'язкових резервах відбулися в 1995 році, і знов-таки першопричиною таких змін був інфляційний сплеск кінця 1994 року. Для стимулювання залучення до фінансування дефіциту державного бюджету комерційних банків та з метою розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів в Україні, за наполяганням МВФ, у 1995 році НБУ дозволяє комерційним банкам, які на той час були єдиними покупцями на цьому ринку, скорочувати суму обов'язкових резервів на суму придбаних ними ОВДП. Одноразово НБУ, намагаючись стимулювати кредитну діяльність банків з підтримки більш дешевими ресурсами підприємства реального сектору, дозволяє їм зменшувати обсяги обов'язкових резервів на суму довгострокових інвестиційних кредитів, наданих за рахунок самостійно мобілізованих ресурсів. Проте, як показала практика, для активізації інвестиційної діяльності банків такої пільги було недостатньо [2]. Більш того, така преференція комерційним банкам призвела навіть до деяких негативних наслідків. Зокрема, банки почали маніпулювати складом кредитного портфелю, прагнучи деяку частину виданих кредитів перевести в категорію пільгових. Упродовж 1995 – початку 1996 року НБУ поступово розширив коло залучених коштів, на які поширюються резервні вимоги. За валютними депозитами банки мали створювати резерви в іноземній валюті і зберігати їх на коррахунку в НБУ в одному з банків Нідерландів. Ці норми були відмінені наприкінці 1996 року [2].

У подальшому удосконалення системи обов'язкового резервування залучених банками ресурсів було пов'язане з регулювання їх структури в залежності від валюти, строку та суб'єкта вкладних (депозитних) операцій. Оскільки за залишками коштів, що формують обов'язкові резерви, проценти не нараховувалися, підвищувалася реальна вартість банківських ресурсів. Це приводило до підвищення відсоткових ставок за

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

кредитами і обмежувало попит на інвестиційні кредити з боку суб'єктів господарювання реального сектору, що створило перепони на шляху забезпечення безперервності відтворювального процесу та його розширення.

Протягом останніх чотирьох років (до 05.12.2008 р.), що передували фінансовій кризі 2008–2009 років, норми обов'язкового резервування залучених банками ресурсів диференціювалися за двома критеріями:

- 1) строку залучення ресурсів;
- 2) валюті залучення.

З 01.02.2009 р. нормативи й критерії обов'язкового резервування залучених банками ресурсів змінилися. Вони стали поширюватися тільки на іноземну валюту й диференціюватися тільки за строками їх залучення (табл. 2).

Як бачимо, з 15.09.2006 р. нормативи резервування строкових депозитів у національній валюті зменшилися порівняно до діючих упродовж попередніх 13 місяців норм резервування у чотири рази, а депозитів на вимогу – втричі. Більш того, з 01.01.2008 р. кошти, залучені банками на рахунки юридичних і фізичних осіб в національній валюті, взагалі звільнювалися від обов'язкового резервування. Нормативи резервування ресурсів, залучених банками в іноземній валюті, впродовж цього часу або залишалися незмінними (як це мало місце відносно коштів вкладів (депозитів) юридичних і фізичних осіб до запитання), або підвищувалися вимоги до їх резервування (з 3 до 4% підвищився норматив резервування строкових коштів і вкладів (депозитів) юридичних і фізичних осіб).

Крім того, резервуванню стали підлягати ресурси, залучені банками від банків–нерезидентів та фінансових організацій–нерезидентів

за нормативом 2%. За такої політики резервування держава в особі Національного банку України спрямовувала зусилля на більш активне залучення національної валюти в активний економічний оборот країни, що повинно було позитивно позначитися на стані грошового обігу і розширенні обсягів кредитування в національній валюті

Певні зміни у політиці обов'язкового резервування залучених банками коштів відбулися під час останньої фінансово-економічної кризи.

З 3 серпня 2009 року постановою №414 НБУ визначив вимоги до банків зараховувати на окремий спеціальний рахунок у центральному банку 40% суми обов'язкових резервів. Причому, якщо кошти обов'язкових резервів, які розміщені на коррахунках банків у НБУ, можуть використовуватися кредитними установами для проведення операцій, то кошти обов'язкових резервів на окремому рахунку – ні.

У подальшому зміни в резервуванні залучених банками ресурсів стосувалися підвищення вимоги НБУ до величини обов'язкових резервів у частині їх зарахування на окремий спеціальний рахунок в НБУ та зміни вимог до мінімальної суми обов'язкових резервів на кореспондентських рахунках банків в НБУ. З 1 травня 2010 року банки на окремому рахунку в Національному банку України повинні були мати обов'язкові резерви у розмірі 100% від суми обов'язкових резервів, які сформовані за попередній звітний період резервування згідно зі встановленими нормативами на відповідний період. НБУ дозволив банкам зараховувати для покриття обов'язкових резервів придбані ними цільові облігації внутрішньої державної позики України, випущені з метою

Таблиця 2. Нормативи обов'язкового резервування залучених банками ресурсів у 2006–2009 роках

Види залучених ресурсів	Дата введення нормативів резервування залучених ресурсів					
	1.08.2006	15.09.2006	1.01.2008	1.08.2008	5.12.2008	1.02.2009
1. Строкові кошти й вклади (депозити) юридичних і фізичних осіб:						
а) у національній валюті	2	0,5	–	–	0,5	0
б) в іноземній валюті	3	4	–	–	4	4
2. Кошти вкладів (депозитів) юридичних і фізичних осіб до запитання:						
а) у національній валюті	3	1	–	–	1	0
б) в іноземній валюті	5	5	–	–	5	7
3. Строкові кошти і вклади юридичних і фізичних осіб (включаючи депозити (кредити) в іноземній валюті від нерезидентів), крім МБК банків–резидентів, централізованих кредитних ресурсів і коштів субординованого боргу:						
а) у національній валюті	–	–	0,5	–	–	–
б) в іноземній валюті	–	–	4	–	–	–
4. Кошти вкладів (депозитів) юридичних і фізичних осіб до запитання (включаючи депозити (кредити) в іноземній валюті від нерезидентів) крім МБК банків–резидентів, централізованих кредитних ресурсів і коштів субординованого боргу:						
а) у національній валюті	–	–	1	–	–	–
б) в іноземній валюті	–	–	5	–	–	–
5. Строкові кошти і вклади юридичних і фізичних осіб, крім МБК банків–резидентів, централізованих кредитних ресурсів і депозитів (кредитів) в іноземній валюті від нерезидентів строком понад 183 днів:						
а) у національній валюті	–	–	–	0,5	–	–
б) в іноземній валюті	–	–	–	4	–	–
6. Кошти вкладів (депозитів) юридичних і фізичних осіб до запитання, крім МБК банків–резидентів і депозитів (кредитів) в іноземній валюті від нерезидентів строком понад 183 днів:						
а) у національній валюті	–	–	–	1	–	–
б) в іноземній валюті	–	–	–	5	–	–
7. Кошти, які залучені банками від банків–нерезидентів та фінансових організацій–нерезидентів						
	–	–	–	–	–	2

Таблиця 3. Нормативи обов'язкового резервування для формування банками обов'язкових резервів, введені в дію з 01.07.2011 р.

№	Вид ресурсів	Норматив резервування, %
1	Строкові кошти і вклади (депозити) юридичних і фізичних осіб у національній валюті	0
2	Короткострокові кошти і вклади (депозити) юридичних і фізичних осіб в іноземній валюті	6
3	Довгострокові кошти і вклади (депозити) юридичних і фізичних осіб в іноземній валюті	2
4	Кошти вкладів (депозитів) юридичних і фізичних осіб у національній валюті на вимогу і кошти на поточних рахунках	0
5	Кошти вкладів (депозитів) юридичних і фізичних осіб у іноземній валюті на вимогу і кошти на поточних рахунках	8
6	Кошти, які залучені банками від банків–нерезидентів та фінансових організацій–нерезидентів у національній валюті	0
7	Кошти, які залучені банками від банків–нерезидентів та фінансових організацій–нерезидентів в іноземній валюті	2

залучення коштів для фінансування підготовки до Євро–2012 у розмірі 100% їх номінальної вартості. (На сьогодні дозволяється зараховувати для покриття резервів 20% від наявної суми у портфелі банку таких паперів.)

Наразі резервування ресурсів, залучених банками, регулюється постановою НБУ «Про деякі питання регулювання грошово–кредитного ринку» від 16.06.2011 р. №195, яка введена в дію з 01.07.2011 р. Згідно з цією постановою банки резервують і зберігають кошти обов'язкових резервів на окремому рахунку в Національному банку України у розмірі 100% від суми обов'язкових резервів, що сформовані за попередній звітний період. Нормативи резервування ресурсів наведені у табл. 3.

Аналіз інформації, наведеної у табл. 3, дозволяє зробити висновок, що сучасна політика обов'язкового резервування банківських ресурсів спрямована на заохочування банків залучати ресурси переважно:

1) у національній валюті, адже вони не підлягають обов'язковому регулюванню в НБУ;

2) на більш довгий строк, оскільки довгострокові ресурси в іноземній валюті резервуються за нормативом 2%, тоді як короткострокові – за нормативом 6%, а кошти в іноземній валюті до запитання та на поточних рахунках юридичних і фізичних осіб – 8%.

З 7 до 8% підвищені нормативні вимоги до резервування коштів вкладів (депозитів) юридичних і фізичних осіб у іноземній валюті до запитання та коштів на поточних рахунках. Крім того, наразі встановлено норматив резервування на рівні 8% короткострокових коштів і вкладів клієнтів в іноземній валюті, тоді як до введення в дію постановою НБУ від 16.06.2011 р. №195 ці кошти враховувалися у складі строкових депозитів і резервувалися за нормативом 4%.

Очевидно, що рішення НБУ про таке підвищення нормативних вимог до обов'язкового резервування ставить за мету зменшення обсягу грошової маси в обігу, що, за монетарною теорією П. Фрідмана, допомагає боротьбі з інфляцією. У той же час посилення нормативних вимог до резервування може призвести до короточасного скорочення ліквідності і підвищення ставок на одно–двомісячні кредити на ринку МБК, що може призвести до сповільнення темпів кредитування еконо–

міки, подорожчання кредитів, скорочення термінів кредитування та певного сповільнення економічного зростання.

Слід зазначити, що у посткризовий період проведення більш жорсткої грошово–кредитної політики з метою стримування інфляційного тиску є загальносвітовою практикою центральних банків багатьох країн світу. Це відбувається, зокрема, і через посилення вимог до формування банками обов'язкових резервів. Нормативи обов'язкового резервування підвищили центральні банки Китаю, Росії, Туреччини [8].

Отже, рішення НБУ щодо підвищення нормативів резервування сприятиме посиленню ролі відсоткової політики в регулюванні грошово–кредитного ринку, послабленню інфляційних процесів, зацікавленості банків залучати ресурси економічних суб'єктів на більш тривалі строки, що підвищує стабільність ресурсної бази банків як необхідної умови розширення обсягів кредитування суб'єктів господарювання без ризику втрати банками ліквідності.

Висновки

Регулювання норм обов'язкових банківських резервів є одним з головних інструментів грошово–кредитної політики, що використовується Національним банком України для регулювання ресурсного забезпечення кредитної діяльності установ банківської системи країни. Резервні вимоги, звичайно, насамперед пов'язані з показниками грошової маси і їх взаємодія з іншими макроекономічними показниками відбувається через трансмісійний механізм впливу змін грошової пропозиції на реальний сектор економіки – на ринок інвестицій, рівень цін, економічну активність суб'єктів господарювання. Це забезпечується завдяки тому, що підвищення чи зниження мінімальних вимог до обов'язкового резервування частини залучених банками ресурсів, обмежує чи розширює ресурсний потенціал банків, який може бути спрямований на кредитування суб'єктів господарювання, і тим самим стимулює або стримує їх економічну активність.

Досвід України у використанні норм обов'язкових резервів як інструменту грошово–кредитної політики регулювання економічних процесів свідчить про його волатильність, дієвість та узгодженість з економічною політикою держави на певних етапах суспільного розвитку. Подальше удоско–

налення використання цього інструменту реалізації грошово-кредитної політики для забезпечення сталого економічного розвитку країни визначається особливостями умов функціонування банків в Україні і потребує вивчення та врахування світового досвіду його використання в умовах економічної нестабільності.

Література

1. Булана О.О. Бюджетно-податковий механізм стимулювання посткризової активізації підприємницької діяльності [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ep/2011_2/4_Bulana.pdf
2. «Політика обов'язкових резервних вимог» [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://buklib.net/component/option,com_jbook/task/view/Itemid,99999999/catid,112/id,2525
3. Дзюблюк О. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках // Вісник НБУ. – 2009. – №5. – С. 20–32.

4. Зайцева Н.А. Кредитування державне та банківське: порівняльно-правовий аспект // Юридичні науки. – 2008. – №1. – С. 281–285.
5. Коваленко В.В., Черкашина К.Ф. Центральний банк і грошово-кредитна політика / Навчально-методичний посібник. – Суми ДВНЗ «УАБС НБУ». – 2010. – 138 с.
6. Лапчук Я.С. Методи та інструменти грошово-кредитного регулювання трансформаційної економіки України // Науковий вісник НЛТУ України. Випуск 20.2. – 2010. – С. 194–201.
7. Пурій Г.М. Удосконалення державного регулювання банківської діяльності в контексті збереження фінансової безпеки // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.5 – С. 272–279
8. «Через Нацбанк подорожують гривневі кредити» [Електронний ресурс] / <http://news.finance.ua>
9. Основні показники діяльності банків в Україні. [Електронний ресурс] / <http://bank.gov.ua>
10. Енциклопедія банківської справи України / Редкол.: В.С. Стельмах (голова) та ін. – К.: Молодь, інЮре, 2001. – С. 372.

А.І. ДЕШКО,
к.т.н., Національний технічний університет України «КПІ»,
А.Є. СЛІВАК,
к.е.н., НДІ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України

Інформаційно-методична підтримка моніторингу державних закупівель

Досліджені питання створення інформаційно-методичного забезпечення системи моніторингу державних закупівель, які є однією з функцій Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Запропоновані показники для проведення моніторингу, що характеризують зміни у структурі закупівельної діяльності, ризики корупційних дій і зловживань, результативність проведення торгів, економію бюджетних коштів при закупівлях, а також методики їх розрахунку та визначення джерел необхідної для функціонування моніторингу інформації.

Ключові слова: інформаційно-методичне забезпечення, моніторинг, державні закупівлі.

Исследованы вопросы создания информационно-методического обеспечения системы мониторинга государственных закупок, которые являются одной из функций Министерства экономического развития и торговли Украины. Предложены показатели для проведения мониторинга, характеризующие изменения в структуре закупочной деятельности, риски коррупционных действий и злоупотреблений, результативность проведения торгов, экономии бюджетных средств при закупках, а также методики их расчета и определения источников необходимой для функционирования мониторинга информации.

Ключевые слова: информационно-методическое обеспечение, мониторинг, государственные закупки.

Investigated the issue of information – methods of monitoring public procurement, which is one of the functions of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. Proposed indicators for monitoring, characterizing changes in the structure of procurement activities, the risks of corruption and abuse, the effectiveness of the bidding, budget savings in procurement, as well as methods of their calculation and determine the sources necessary for the functioning of the monitoring information.

Актуальність проблеми. Згідно з діючим законодавством [1] Міністерство економічного розвитку і торгівлі України є уповноваженим органом, що здійснює державне регулювання та контроль у сфері закупівель разом з іншими органами відповідно до їх компетенції.

Останніми змінами до законодавчих актів у цій сфері [2] зроблено наголос на праві уповноваженого органу проводити моніторинг державних закупівель, отримуючи в установленому порядку від замовників, учасників, підприємств, установ, організацій, а також органів, які здійснюють державне регулювання і контроль у сфері закупівель, правоохоронних органів необхідні для цього документи та інформацію.

Реалізація функції моніторингу неможлива без створення системи інформаційно-методичного забезпечення, що передбачає формування переліку показників, розробку мето-

дик їх розрахунку та визначення джерел необхідної для цього інформації.

За таких обставин дослідження питань інформаційно-аналітичної підтримки моніторингу закупівель є актуальним завданням, що сприятиме удосконаленню діяльності Уповноваженого органу і системи державних закупівель в цілому.

Постановка проблеми. Законом про здійснення державних закупівель моніторинг закупівель визначено як систематичне спостереження за станом здійснення замовниками державних закупівель, у тому числі аналіз ефективності здійснення цих закупівель.

Спостереження за здійсненням закупівель передбачає перш за все контроль за дотриманням норм діючого законодавства (пунктом 5 частини 2 статті 8 закону про здійснення державних закупівель уповноваженого органу надано право у разі виявлення порушень законодавства з питань державних закупівель при здійсненні моніторингу закупівель надавати рекомендації щодо усунення та недопущення таких порушень).

Аналіз ефективності закупівель з огляду на те, що діюче законодавство регламентує здійснювані процеси на всіх стадіях від опублікування оголошень про проведення державних закупівель до укладання договорів про закупівлю, складання і оприлюднення звітів про результати проведення процедур закупівель, полягає у оцінюванні дотримання загальних принципів прокюременту і економічності закупівель в частині економії бюджетних коштів.

За відсутності бази нормативних (ринкових або середньогалузевих) цін на товари, роботи і послуги (що не дозволяє оцінювати ефективність як різницю між нормативною ціною і сумою, визначеною у договорі на закупівлю) за основні методи аналізу приймаються порівняльна характеристика закупівельної діяльності різних замовників, а також відстеження динаміки зміни основних показників цієї діяльності у часі.

Основним джерелом інформації для здійснення моніторингу є безоплатний веб-портал уповноваженого органу з питань закупівель.

Мета статті – уточнення основних цілей і завдань моніторингу закупівель, формування переліку найменувань показників і ознак, визначення методики розрахунку показників на основі даних безоплатного веб-порталу з питань закупівель.

Виклад основного матеріалу. Моніторинг державних закупівель є однією з функцій Міністерства економічного розвитку і торгівлі України як уповноваженого органу.

Моніторинг полягає у систематичному отриманні та опрацюванні даних щодо здійснення замовниками державних закупівель для забезпечення прийняття рішень з регулювання та контролю у сфері закупівель. Це стосується перш за все питань забезпечення ефективного та раціонального використання державних коштів, максимальної їх економії при здійсненні державних закупівель.

Чинний закон [1] досить детально регламентує дії замовників на всіх стадіях – від оприлюднення оголошень щодо проведення процедур закупівель до формування звітів про результати

їх проведення, але питання забезпечення ефективності закупівель тільки задекларовані і неврегульовані українським законодавством, що спонукає до використання досвіду інших країн. Загальноприйнятого визначення ефективності державних закупівель немає. Існуючі підходи до її оцінювання ґрунтуються на особливостях діючого законодавства і найчастіше охоплюють лише окремі стадії державних закупівель.

Найбільша увага при оцінюванні результатів державних закупівель приділяється процесу здійснення закупівель (розміщення державних замовлень), оскільки повноваження органів управління у сфері державних закупівель найчастіше обмежуються регулюванням саме цього процесу. Таке обмеження сфери компетенції органів управління провокує використання спрощеного підходу до ефективності державних закупівель, формування якої пов'язується виключно з підконтрольними регулюючому органу стадіями закупівель.

Методика оцінки ефективності державних закупівель [3] призначена для оцінювання діяльності державних замовників з точки зору ефективності, законності, дисципліни виконання державних функцій щодо забезпечення державних потреб у товарах, роботах і послугах. Згідно з методикою проводиться оперативне оцінювання ефективності окремих закупівель, а також аналітичне оцінювання ефективності закупівель в цілому по замовникам і галузям.

Оперативне оцінювання ґрунтується на визначенні економії бюджетних коштів для кожної конкретної закупівлі. Показник ефективності визначається як різниця початково запропонованої ціни і ціни згідно з укладеним контрактом відносно початкової ціни закупівлі. Згідно з встановленою шкалою оцінювання (0 – неефективно, менше 5% – низька ефективність, від 5 до 12% – нормативна ефективність, від 12 до 20% – висока ефективність, більше 20% – необґрунтована ефективність) всі неконкурентні процедури (закупівля в одного учасника) априорі вважаються неефективними, тоді як ефективність вище 20% потребує перевірки обґрунтування початкової ціни, а також особливої уваги до виконання контракту переможцем торгів.

При аналітичному оцінюванні ефективності закупівель за підсумками звітного періоду (квартал, рік) для всіх державних замовників (а також галузей) розраховується комплексний показник ефективності як сума зважених показників:

- економії при розміщенні замовлень;
- дотримання законодавства при розміщенні замовлень;
- частки конкурентних закупівель;
- виконання планів при розміщенні замовлень;
- дисципліни виконання контрактів;
- обґрунтованості визначення початкової ціни контрактів.

Моніторинг розміщення державного замовлення Тульської області [4] здійснюється за такими показниками:

- питома вага окремих видів в загальній кількості закупівель;
- питома вага окремих видів закупівель у постачальників, зареєстрованих на території Тульської області, в загальній кількості такого виду закупівель;

- питома вага розірваних державних контрактів;
- середня кількість постачальників, що беруть участь в одному конкурсі;
- питома вага постачальників – суб'єктів малого підприємництва;
- загальна економія бюджетних коштів.

Методика оцінки ефективності державних і муніципальних закупівель [5] дозволяє в динаміці оцінювати розвиток конкуренції, економію бюджетних коштів і зменшення витрат, відхилення вартості контрактів від середньоринкових показників. Використовуються чотири групи показників ефективності системи розміщення замовлень:

- показники, що характеризують частоту застосування способу розміщення замовлення;
- показники конкурентного середовища в галузі розміщення замовлень;
- вартісні показники ефективності;
- показники економії бюджетних коштів.

Ще один підхід до оцінювання ефективності розміщення державних замовлень [6] ґрунтується на припущенні, що держава з ринковою економікою має розміщувати замовлення на основі принципів економічної ефективності, конкуренції, розумної відкритості, справедливого відношення до всіх постачальників, з використанням переважно процедур відкритого конкурентного розміщення замовлень, з жорстким дотриманням встановлених нормативно-правовими актами процедур.

За цих умов складне завдання оцінювання економічної ефективності розміщення державних замовлень може бути зведене до простішого завдання оцінювання якості роботи системи розміщення замовлень, оскільки якісно працююча система забезпечує ефект, що перевищує витрати на її функціонування.

Оцінювання якості роботи системи проводиться з використанням трьох груп показників, що характеризують:

- дієздатність системи розміщення державних замовлень в цілому;
- проведення процедур розміщення замовлень та його загальні результати;
- проведення окремих процедур розміщення замовлень.

Існують також інші підходи до оцінювання ефективності державних закупівель [7–11], які в методичному плані є достатньо близькими, оскільки ґрунтуються на уявленні про забезпечення якості здійснюваних процесів завдяки дотриманню загально визначених принципів закупівель і норм діючого законодавства у цій сфері. Кількісні оцінки отриманого ефекту пов'язуються виключно з економією бюджетних коштів при здійсненні закупівель і відрізняються врахуванням (неврахуванням) витрат замовників на проведення торгів, використаними нормативами для оцінки ефективності розміщення замовлень і деякими іншими, другорядними на наш погляд, деталями.

Досвід інших країн з оцінювання результатів державних закупівель може бути використаний в Україні при проведенні

моніторингу закупівель, що має спиратися на публічну систему збору інформації. Діючий закон про здійснення державних закупівель вимагає від замовників оприлюднення на безоплатному веб-порталі уповноваженого органу інформації на всіх стадіях закупівель від оголошення про проведення торгів до укладання договорів з переможцями, складання звітів про результати здійснення процедур закупівель. Відповідно до цього при подальшому визначенні компонентів інформаційного та методичного забезпечення моніторингу закупівель будемо спиратися на дані згаданого веб-порталу як основне джерело інформації.

Стаття 3 закону визначає такі принципи здійснення закупівель:

- добросовісна конкуренція серед учасників;
- максимальна економія та ефективність;
- відкритість та прозорість на всіх стадіях закупівель;
- недискримінація учасників;
- об'єктивна та неупереджена оцінка пропозицій конкурсних торгів;
- запобігання корупційним діям і зловживанням.

Дотримання деяких принципів здійснення закупівель не залежить від дій замовників, оскільки забезпечується законодавчо закріпленими характеристиками системи закупівель в цілому і не може бути предметом моніторингу. Наприклад, відкритість та прозорість на всіх стадіях закупівель забезпечується оприлюдненням інформації про закупівлю згідно з вимогами статей 9 і 10 закону.

Добросовісна конкуренція серед учасників забезпечується перш за все застосуванням так званих конкурентних процедур (відкритих та двоступеневих торгів, запитів цінових пропозицій). Вона також підтверджується відсутністю оскарження процедур закупівель.

Максимальна економія та ефективність підтверджується скороченням видатків бюджетних коштів, відсутністю фактів: відміни замовником торгів чи визнання їх такими, що не відбулися, не укладання договорів про закупівлю.

Ознаками недискримінації учасників, об'єктивної та неупередженої оцінки пропозицій конкурсних торгів можуть бути відсутність оскарження процедур закупівель, а також відмови в участі або відхилення пропозицій учасників.

Про запобігання корупційним діям і зловживанням свідчить зменшення використання процедури закупівлі в одного учасника, відсутність багаторазового визнання переможцем і укладання договорів з одним і тим самим учасником торгів, відсутність усталених груп учасників, що неодноразово беруть участь у торгах.

Для кількісного оцінювання міри дотримання замовниками принципів проведення закупівель, а також економії бюджетних коштів не існує бази законодавчо встановлених науково обґрунтованих або визначених експертним шляхом нормативів, а також середньогалузевих цін на товари, роботи і послуги. За цих умов при проведенні моніторингу будемо використовувати переважно методи порівняльного аналізу

(наприклад, закупівельної діяльності окремих замовників чи у окремих регіонах) та відстеження динаміки зміни основних показників цієї діяльності у часі.

Можна визначити такі цілі моніторингу закупівель:

- спостереження за дотриманням замовниками при здійсненні закупівель загальних принципів прок'юременту;
- оцінювання ефективності закупівель в частині економії бюджетних коштів при їх проведенні.

Завданнями спостереження за проведенням закупівель є перш за все визначення:

- змін у структурі закупівельної діяльності;

- ризиків корупційних дій і зловживань;
- результативності проведення торгів;
- економії бюджетних коштів при закупівлях.

Для реалізації завдань моніторингу закупівель використовуються показники закупівельної діяльності, що можуть бути розраховані за даними веб-порталу уповноваженого органу.

Переліки найменувань показників, згрупованих відповідно до об'єктів спостереження, наведені у таблиці.

Усі наведені у таблиці показники можуть бути агреговані за класифікаційними ознаками. Для завдань порівняльного аналізу можна обчислювати їх середні, максимальні та міні-

Показники моніторингу державних закупівель

№	Об'єкт спостереження	Найменування показника	Розріз (ознака класифікації)
1	Структура закупівельної діяльності	Частка торгів за процедурою у загальній кількості проведених торгів	Період/дата. Регіон. Замовник. Процедура. Джерело фінансування
		Вартість торгів за процедурою відносно загальної вартості торгів	Період/дата. Регіон. Замовник. Процедура. Джерело фінансування
2	Корупційні дії і зловживання	Кількість учасників процедури закупівлі	Період/дата. Регіон. Замовник. Процедура. Джерело фінансування
		Частка торгів за конкурентними процедурами у загальній кількості проведених торгів	Період/дата. Регіон. Замовник. Процедура. Джерело фінансування
		Частка оскаржених торгів у загальній кількості проведених торгів	Період/дата. Регіон. Замовник. Процедура. Джерело фінансування
		Частка відхилених пропозицій у загальній кількості поданих пропозицій	Період/дата. Регіон. Замовник. Процедура. Джерело фінансування
		Частка відмінених торгів у загальній кількості проведених торгів	Період/дата. Регіон. Замовник. Процедура. Джерело фінансування
3	Результативність торгів	Кількість торгів, виграних учасником	Період/дата. Регіон. Замовник. Учасник. Процедура. Джерело фінансування
		Частка торгів, що завершилась укладанням договору, у загальній кількості проведених торгів	Період/дата. Регіон. Замовник. Процедура. Джерело фінансування
4	Економія бюджетних коштів	Вартість торгів, що завершилась укладанням договору, до загальної вартості проведених торгів	Період/дата. Регіон. Замовник. Процедура. Джерело фінансування
		Відносне скорочення видатків бюджетних коштів при проведенні закупівель	Період/дата. Регіон. Замовник. Процедура. Джерело фінансування

мальні значення, відхилення від цих значень, індекси відносно попередніх періодів часу. Показники також можуть стати основою для рейтингування замовників та регіонів за результатами закупівельної діяльності.

Частка торгів за процедурою у загальній кількості проведених торгів розраховується як відсоток кількості торгів за певною процедурою у загальній кількості проведених торгів.

Вартість торгів за процедурою відносно загальної вартості торгів розраховується як співвідношення сумарної ціни договорів, укладених за певною процедурою, до сумарної ціни всіх укладених договорів.

Кількість учасників процедури закупівлі береться з відповідного звіту про результати проведення торгів.

Частка торгів за конкурентними процедурами у загальній кількості проведених торгів розраховується як співвідношення сумарної кількості відкритих та двоступеневих торгів, запитів цінкових пропозицій до загальної кількості проведених торгів.

Частка оскаржених торгів у загальній кількості проведених торгів визначається як кількість торгів, за якими мало місце оскарження, відносно загальної кількості проведених торгів.

Частка відхилених пропозицій у загальній кількості поданих пропозицій визначається як співвідношення кількості відхилених пропозицій до кількості поданих.

Частка відмінених торгів у загальній кількості проведених торгів визначається як співвідношення кількості відмінених торгів до загальної кількості проведених торгів.

При підрахунку кількості торгів, виграних учасником, беруться до уваги ті торги, де він визнаний переможцем.

Частка торгів, що завершилася укладанням договору, у загальній кількості проведених торгів розраховується як співвідношення кількості укладених за результатами торгів договорів до загальної кількості проведених торгів.

Вартість торгів, що завершилась укладанням договору, до загальної вартості проведених торгів розраховується як співвідношення сумарної ціни укладених за результатами торгів договорів до загальної планової вартості закупівель.

Відносне скорочення видатків бюджетних коштів при проведенні закупівель розраховується як відношення різниці між плановою вартістю закупівлі і сумою, наведеною в укладеному за результатами торгів договорі, до планової вартості закупівлі.

Всі необхідні для розрахунку зазначених показників дані беруться з масиву звітів про результати проведення закупівель за всіма чинними процедурами, а також повідомлень про відміну торгів або визнання їх такими, що не відбулися.

Висновки

Моніторинг державних закупівель є однією з функцій Міністерства економічного розвитку і торгівлі України як Упов-

новаженого органу, що виконує завдання спостереження за дотриманням замовниками загальних принципів закупівель і оцінювання економії бюджетних коштів при проведенні закупівель.

Запропоновані показники для проведення моніторингу характеризують зміни у структурі закупівельної діяльності, ризики корупційних дій і зловживань, результативність проведення торгів, економію бюджетних коштів при закупівлях. Всі показники розраховуються за даними безоплатного веб-порталу уповноваженого органу і можуть бути основою для подальшого проведення порівняльного аналізу, рейтингування замовників та регіонів за результатами закупівельної діяльності.

Література

1. Закон України від 01.06.2010 р. №2289-VI «Про здійснення державних закупівель».
2. Закон України від 08.07.2011 р. №3681-VI «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань державних закупівель».
3. <http://derpt.region.kostroma.net/gz/13.01.09/ocenzak.doc>
4. Положение о порядке сбора статистической и иной отчетности в сфере государственных закупок для нужд Тульской области и оценке эффективности государственных закупок для нужд Тульской области, утвержденное Постановлением администрации Тульской области от 27.06.2007 г. №311.
5. Серединцев Д.С. Развитие системы управления государственных закупками: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Москва, 2009.
6. Перов К.А. Оценка эффективности размещения заказов: общие подходы // Госзаказ. Управление, размещение, обеспечение. 2007. №7. – С. 77–86.
7. Письмо Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации от 27 марта 2003 г. №АШ-815/05 «О методических рекомендациях по оценке эффективности проведения конкурсов на размещение заказов на поставки товаров для государственных нужд».
8. Хвостов А.А. Вопросы контроля государственных финансов в части оценки эффективности государственных закупок // Вестник АКСОР, 2009, №8. – С. 175–191.
9. Газгиреев Э.Д. Государственное регулирование предпринимательства через систему государственного заказа: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Волгоград, 2008.
10. Эффективность государственных закупок. – Центр исследований «Сандж» при поддержке Фонда Сорос-Казахстан, 2007. – 65 с.
11. Гегин В.Н. Мониторинг как механизм повышения эффективности размещения государственного заказа в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре: Государственное управление Югры сегодня. Том 5. Технологии государственного управления, Ханты-Мансийск, 2008. – С. 17–38.

Інструменти регулювання спільної діяльності інтегрованих бізнес-структур

У статті викладено результати досліджень у сфері розвитку інтеграційних процесів підприємств, проаналізовано світовий досвід інтеграційних процесів, визначено мотиви для інтеграції, запропоновано комплекс вертикальних обмежень щодо активізації інтеграційних процесів.

Ключові слова: інтеграційний процес, вертикальна інтеграція, мережева модель розвитку, кооперація, горизонтальна інтеграція, вертикальні обмеження.

В статье изложены результаты исследований в сфере развития интеграционных процессов предприятий, проанализирован мировой опыт интеграционных процессов, определены мотивы для интеграции, предложен комплекс вертикальных ограничений относительно активизации интеграционных процессов.

Ключевые слова: интеграционный процесс, вертикальная интеграция, сетевая модель развития, кооперация, горизонтальная интеграция, вертикальные ограничения.

In the article the results of researches are expounded in the field of development of integration processes of enterprises, world experience of integration processes is analysed, certainly reasons for integration, the complex of vertical limitations is offered in relation to activation of integration processes.

Keywords: integration process, vertical integration, network model of development, cooperation, horizontal integration, vertical limitations.

Постановка проблеми. Інтегрувати активи таким чином, щоб встановити контроль над власністю – питання актуальне не із простих, і по суті не означає, що інтеграційний процес завершився на стадії придбання. Вслід за зміцненням контролю над придбаною власністю з'являється необхідність її органічного використання або перетворення двох компаній в єдину організаційну структуру, яка відповідатиме загальним рисам активної фірми на ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Інтеграційні процеси набирають силу з появою активних фірм на ринку. Якщо на підприємстві відбувається консолідація активів, то це означає, що проходить процес інтеграції. В межах фірми інтеграційний процес може здійснюватися двома шляхами.

Перший, коли виробництво і реалізація товарів розширюється за рахунок внутрішніх джерел компанії, і при цьому даний процес призводить до появи нової стадії виробництва, тобто появи інших етапів виготовлення виробів, які раніше купувалися на ринку, така інтеграція, як відомо, отримала

назву природної, оскільки об'єднуються ключові технологічні стадії виробництва. Тут зберігається певною мірою колишня організація виробництва, колишній контроль над власністю і над поведінкою підрозділів, а також повільно розширюється сфера внутрішньофірмових стосунків.

Другий шлях припускає розширення бізнесу за рахунок придбання активів інших компаній або протікає у формі класичної інтеграції.

В умовах зростаючої динамічності зовнішнього середовища існує ймовірність ризику успішної реалізації інтеграційних змін для підприємств. Тому необхідний організаційний механізм регулювання діяльності вертикальних інтегрованих структур.

Метою статті є узагальнення й розвиток методичних основ управління підприємствами, обґрунтування положень та практичних засад розвитку інтеграційних процесів вітчизняних підприємств на ринку.

Виклад основного матеріалу. Вертикальну інтеграцію можна аналізувати як у статичці, так і в динаміці. Структура вертикальних стосунків, що склалася, у вигляді повного циклу виробництва продукту і розподілу є статичною моделлю інтеграції. Тому можна говорити про міру проникнення вертикально інтеграційних процесів на цьому галузевому ринку. Динамічний розвиток фірм пов'язаний із двома типами вертикальної інтеграції: «вперед», або «висхідною» і «назад», або «низхідною» вертикальною інтеграцією. Коли компанія прагне об'єднатися або встановити вертикальний контроль над фірмами на наступних стадіях технологічного ланцюжка, здійснюється висхідна інтеграція. Навпаки, інтеграція «назад» має місце там, де рух розширення компанії має тенденцію у напрямі до джерел сировини. Отже, тип вертикальної інтеграції залежить від того, в якій точці виробничого процесу знаходиться фірма, яка виступає ініціатором [2, с. 56].

Іноді трапляється ситуація, коли з тих або інших причин активній фірмі не вдається встановлення повного контролю над власністю, тобто не вдається консолідувати необхідний пакет акцій. У той же час менеджмент активної фірми все ж має можливість здійснювати контроль над управлінням підрозділів обох структур. У цьому випадку ми маємо справу з явищем неповної, або часткової інтеграції.

В умовах моделі часткової або неповної інтеграції увесь ланцюжок створення благ перетворюється на сукупність послуг, що робляться. Договірні стосунки переносяться на власників часток капіталу, устаткування і окремих співробітників. Подібне «розв'язування» ресурсів виражається передусім в ув'язненні різного роду договорів (розподіл прав во-

лодіння і користування) і заміні традиційних стосунків у сфері управління персоналом. Привабливість мережевих бізнес-структур або Network-об'єднань пояснюється тим, що досягаються досить високі економічними показниками, які недоступні при самостійному бізнес-процесі [1, с. 156].

Це обумовлено передусім тим, що мережеві структури є ідеальною школою підвищення компетентності працівників компанії. Адже до рішення тих або інших завдань притягуються кращі виконавці з фірм мережі. Подібний елітарний принцип співпраці, властивий мережевій компанії, виключає використання другосортних виконавців, хоча останні і працюють в тій же компанії.

Зростання ж ефективності діяльності мережевих компаній пояснюється низьким рівнем і раціональною структурою витрат. Мережі виключають дублювання використання робочої сили і потужностей на різних ділянках. Це дозволяє уникати високих сукупних витрат на виробництво кінцевої продукції. Члени мережевої компанії вимушені відмовитися і від мотиваційної ролі «образу ворога» в конкурентній боротьбі, оскільки сьогоднішній супротивник завтра може виявитися партнером по мережі.

У своїй практиці великі компанії використовують найрізноманітніші способи встановлення контролю у вертикально інтегрованих структурах. Так, компанія Генрі Форда в 20-ті роки включала у структуру операцій підприємства не лише власне зборку автомобілів, але і вироблення енергії, виробництво ливарної продукції, а також гуми. Зараз такі громіздкі виробничі комплекси складно зустріти. Це передусім пов'язано з тим, що вимагає великих інвестицій з тривалим періодом окупності, а можливість витягання стабільного прибутку стає невизначеною [7, с. 56]. В цьому випадку компанії використовують інші інструменти забезпечення спільної діяльності, частіше – різного роду обмеження на діяльність наступних компаній. Форми вертикального контролю дуже різноманітні. Вони значною мірою залежать від інформаційного середовища, в якому знаходиться виробник. Наприклад, призначаючи різні ціни для споживачів з різною еластичністю, виробник має бути впевнений в тому, що між споживачами не відбувається арбітражу, тобто мати інформацію про просування товару на ринку. Якщо таких даних у компанії немає, доводиться шукати інші методи встановлення контролю у вигляді вертикальних обмежень.

Вертикальні обмеження є деякими зобов'язаннями, які фірма, діюча на одній із стадій технологічного ланцюжка угод між компаніями, накладає на поведінку фірми, що оперує на іншій стадії. Хоча практика таких обмежень дуже різноманітна, виділимо деякі, що найчастіше зустрічаються. До них передусім відносяться:

- встановлення рівня ціни, по якій наступна фірма може перепродавати куплений товар (контроль над рівнем цін – resale price maintenance);
- виняткові території, де клієнт може реалізувати товар (territorial restrictions);

– накладення зобов'язання на покупця мати справу тільки з цим виробником (exclusive dealing);

– умова продажу продукції тільки при купівлі інших товарів виробника (взаємозв'язані продажі – tying arrangements, bundling).

Прикладом може виступати обмежувальний франчайзинг.

Франчайзинг – це спосіб спільних дій на договірній (контрактній) підставі партнерів, пов'язаних як з продажем комерційних або промислових знань, так і з безпосередньою участю фірми, – власника технології і бренду (франчайзер) – у виробництві і збуті продукції свого партнера (франчайзи). Часто франчайзер надає допомогу партнерам у виборі сфери дії, сегменту споживачів, організації торговельної мережі, проведенні рекламної компанії, в навчанні персоналу. За рахунок того, що франчайзер обмежує кількість дилерів своєї мережі на певній території, серед них знижується конкуренція і є можливість отримання вищої торговельної націнки.

Часто при системі франчайзингу використовується одночасно ще один вид вертикальних обмежень – угода про обмеження покупок (exclusive dealing), коли дилер може реалізовувати продукцію тільки цієї компанії. Це може бути особливо вигідно в тому випадку, якщо в рекламу торговельної марки франчайзер уже вклав досить коштів і вона популярна серед споживачів.

Одним із вертикальних обмежень є взаємозв'язані продажі (tying arrangements, bundling). У цьому випадку на покупця накладається зобов'язання при купівлі одного товару цієї фірми купити і інший товар. Часто таке буває при продажі технічно складної продукції: автомобілів, комп'ютерної техніки та ін., коли при купівлі основного товару вимагають придбання комплектуючих, запасних деталей.

Практика вертикальних обмежень у вигляді взаємозв'язаних продажів також є проявом ринкової влади активної фірми. Подібними прийомами користувалася компанія IBM до 1936 року, коли при реалізації табулюючих машин вона вимагала від покупців використання її перфокарт. Метою взаємозв'язаних продажів є також прагнення уникнути державного контролю цін, оскільки контрольований товар продається в той же час, ціни на який не розглядаються.

Формою вертикального контролю є також обмежувальні території (territorial restrictions), тобто певні сегменти ринку (громадські або приватні), географічні території, на які ділиться ринок між роздрібними торговцями». Це зазвичай робиться для того, щоб щільність роздрібних торговців на певній території не була занадто високою. Для того щоб запобігти арбітражу в цьому випадку, потрібні високі вимоги до інформації, оскільки виробник повинен мати інформацію про цінову політику споживачів. Тому таке обмеження частіше використовується для оптових торговців.

Висновки

Отже, вертикальні обмеження є різноманітним формою активної фірми на функціонування ринкового механізму і є

проявом її ринкової влади. Основним критерієм для ділення на повну, часткову і квазіінтеграцію являється міра контролю активної фірми над власністю при збереженні повного контролю над управлінням різних форм бізнесу. Економічними формами прояву квазіінтеграції для фірм, що мають гігантську ринкову владу, являються віртуальні корпорації і стратегічні альянси фірм. Network об'єднання і кластери підприємств формуються з середніх і дрібних фірм, що не мають значної ринкової влади.

При наявності вертикальних обмежень в результаті перерозподілу прибутку між структурними підрозділами вертикально інтегрованої структури з'являється можливість понизити базу оподаткування щодо податку на прибуток. У рамках технологічного ланцюжка у компанії не виникає дебіторська і кредиторська заборгованість між підприємствами на різних стадіях виробництва а, отже, немає необхідності інвестування фінансових ресурсів в закупівлі додаткових ресурсів.

Література

1. Єрмошенко М.М., Ганущак–Єфіменко Л.М. Механізм розвитку інноваційного потенціалу кластерооб'єднаних підприємств [наук. моногр.] – К.: Національна академія управління, 2010. – 236 с.

2. Porter Michael E. Clusters and the New Economics of Competition // Harvard Business Review. – 1998. – November–December. – P. 77–90.

3. Посібник з кластерного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.sme.ukraine-inform.org.ua

4. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития / Т.В. Цихан // Теория и практика управления. – 2003. – №5. – С. 74–81.

5. Мингалева Ж. Кластеры и формирование структуры региона / Ж. Мингалева, С. Ткачева // МЭиМО. – 2000. – №5. – С. 49–53.

6. Третьак В.П. Кластеры підприємств / В.П. Третьак – М.: Август–Борг, 2006. – 132 с.

7. Freeman H. The Economics of Industrial Innovation. – Hammond Sworth; Penguin, 1974.

8. Косачев Ю.В. Экономико–математические модели эффективности финансово–промышленных структур / Ю.В. Косачев. – М.: Логос, 2004. – 248 с.

9. Иванов Ю. В. Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса / Ю. В. Иванов. – М.: Альпина Пабlishер, 2001. – 244 с.

10. Handbook of Industrial Innovation / Eds. Dodgson M., Rothwell R. – Edward Elgar Publishing. Incorporated, 2001.

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,
к.е.н., професор, НАВС МВС України

Інституційні особливості корупційних процесів в Україні

У статті розглядаються закономірності розвитку інституційної складової корупційних процесів в Україні як причини їх суттєвого поширення.

Ключові слова: незахідні цивілізації, община, закон збереження форми інституційних процесів, гібридизація, експлоарні економічні форми.

В статье рассматриваются закономерности развития институциональной составной коррупционных процессов в Украине как причины их существенного расширения.

Ключевые слова: незападные цивилизации, община, закон сохранения формы институциональных процессов, гибридизация, эксплоарные экономические формы.

In the article the regularity of development of institutional composition in corruption processes in Ukraine and the reasons of their substantial expansions are examined.

Keywords: non–western civilization, community, conservation law form of institutional processes, hybridization, expolar economic forms.

Постановка проблеми. Масштабна тінізація соціально–економічних відносин тісно зв'язана з дисфункцією державного управління, корупція як системне явище господарю–

вання асоціальної природи виступає як форма кризи державного управління економікою [1, с. 98–106]. Найважливішими факторами посилення цієї кризи виступають неадекватні, хибні політичні та соціально–економічні засоби її подолання. Ця неадекватність протидії викликана недостатньою увагою до особливостей виявлення та врахування розвитку генези вітчизняних інституційних процесів. У зв'язку з цим розгляд закономірностей розвитку інституційної структури вітчизняного суспільства, наявності в ньому потенційної загрози посилення корупційних процесів при певних режимах ринкового реформування і становить мету даної статті.

Необхідність протидії тіньовій економіці та корупції знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно–правових актах держави, таких як Закон України «Про заходи запобігання і протидії корупції» (2011), Указ Президента України «Про Національну програму боротьби з корупцією» (1997, №319/97), Указ Президента України «Про Концепцію боротьби з корупцією на 1998–2005 роки» (1998, №367/98), Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003, №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, комплексної програми

профілактики злочинності на 2001–2005 роки, затвердженої Указом Президента України (2000, № 1376/2000), Указом Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, № 1615/2005) тощо, постанови Кабінету Міністрів України з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних дослідників цих небезпечних соціально-економічних явищ відносяться праці В.Д. Базилевича, А.В. Базиліюка, О.І. Барановського, В.М. Бородюка, Г.С. Буряка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, С.О. Коваленка, І.І. Мазур, В.О. Мандибурі, О.В. Турчинова та ін. Значний внесок у розробку адміністративно-правових та кримінально-правових аспектів протидії корупції зробили вітчизняні вчені-юристи. В той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням як явища тіньової економіки, так і корупції як органічної ланки дисфункційного розвитку державного управління, масштабних обсягів їх поширення в трансформаційний період, сутність корупційних процесів у вітчизняних умовах, закономірностей їх виникнення та розвитку потребує подальшого спеціального вивчення.

Мета статті – розглянути закономірності розвитку інституційної складової корупційних процесів в Україні як причини їх суттєвого поширення.

Виклад основного матеріалу. Корупція існує в будь-якій політичній і економічній системі і є складовою механізму експлуатації суспільства їх тіньовими складовими, паразитарного використання адміністративного ресурсу на користь певних приватних інтересів. В умовах функціонування ефективних демократичних або авторитарних суспільних механізмів корупція, як і тіньова діяльність, взагалі є другорядним явищем, яке істотно не впливає на загальний рівень державного управління, не послаблює загально-соціальний рівень контролю за розвитком соціальних процесів. Однак при тотальній тінізації економічних процесів, як це має місце в Україні, корупція може перетворюватися на структурно-утворюючий елемент системи державного управління, активного підсилювача явищ тінізації та криміналізації влади.

Під корупцією (від лат. *corruptio* – підкуп, псування, занепад) [2, с. 366] у Законі України «Про засади запобігання і протидії корупції» розуміється використання особою (яка є суб'єктом відповідальності за корупційні правопорушення) наданих їй службових повноважень та пов'язаних із цим можливостей з метою одержання неправомірної вигоди або прийняття обіцянки/пропозиції такої вигоди для себе чи інших осіб або відповідно обіцянка/пропозиція чи надання неправомірної вигоди особі (яка є суб'єктом відповідальності за корупційні правопорушення), або на її вимогу іншим фізичним чи юридичним особам з метою схилити цю особу до протиправного використання наданих їй службових повноважень та пов'язаних із цим можливостей.

До найтипівіших проявів корупції в Україні відносяться такі як підкуп чиновників і державних діячів усіх рангів, хабарництво за надані блага чи переваги, протекціонізм працівників за

принципом особистої відданості, родинних зв'язків, дружніх стосунків тощо. Найбільше корупція поширюється, коли в суспільстві і державі бюрократія перетворюється на особливий корпоративний соціальний прошарок, наділений широкими повноваженнями. При цьому чим більша взаємна роз'єднаність членів суспільства, тим менш можливий їхній контроль за діяльністю бюрократичного апарату, тим більше можливостей для підміни загальних інтересів особистими інтересами цього апарату, тим більше у представників останнього прагнення видавати виконання формальних управлінських процедур за зміст управлінської діяльності, підкоряти інститути управління своїм корисним, кастовим цілям, спрямованим на подальше поширення тіньової влади.

Корупція у вітчизняних умовах – це не тільки і не стільки форма злочинного збагачення бюрократичного державного апарату шляхом персоніфікованої «тіньової» взаємодії з господарськими й іншими структурами життєдіяльності суспільства, її розвиток призводить до приватизації державної влади тіньовими структурами. За всіх часів вона була, є і буде основним засобом і гарантом криміналізації системи державного управління, його деградації. Корупція є як умовою, так і наслідком функціонування тіньової економіки, посилення майнової диференціації суспільства, кризи і деградації суспільно-політичного життя, кадрової кризи у системі державного управління тощо.

Високий рівень корупційних процесів у вітчизняних умовах, їх екстремально негативний вплив на всю соціально-економічну структуру суспільства вимагає пошуку причин, закономірностей їх розвитку. На нашу думку, їх слід шукати у цивілізаційних особливостях українського суспільства та, зокрема, його інституційної організації.

Суперечки щодо особливості вітчизняного розвитку мають давню історію в українській культурі. Наприклад, дискусія західників, які виступали за необхідність звертання до західних теорій для пояснення вітчизняних інститутів, і слов'янофілів, які стояли на нетрадиційності, нестандартності соціально-економічної моделі східноєвропейського суспільства, знаходилися у центрі інтелектуального життя протягом усього XIX ст. Знадобилася ціла система соціально-економічних криз, конфліктів, яка охопила західний світ, очевидна нездатність західної цивілізації вирішувати принципові проблеми суспільного життя, неприйнятність моделей реформування економік на західний зразок для незахідних умов, вражаючи стійкість незахідних культур, їх здатність до швидкого розвитку, перш ніж сучасна гуманітарна думка знову повернулася до необхідності визнання інших, незахідних цивілізацій як носіїв самостійних цінностей та законів соціально-економічного розвитку.

Фундаторами вивчення специфічних рис Сходу були французи, яким у XVII–XVIII ст. належала незаперечна першість у розробці історико-філософських проблем. Глибокий інтерес до Індії та Китаю виник спочатку у колі друзів і спіль-

ників відомого Гассенді, які виступили в першій половині XVII ст. попередниками французького матеріалізму XVIII ст.

Одним із перших дослідників, який засумнівався в універсальному значенні цінностей однієї цивілізації по відношенню до інших, був шотландський філософ А. Фергюсон, який у праці «Нарис історії громадянського суспільства» (1767) порушив питання про складність і навіть неможливість перенесення культурного досвіду однієї цивілізації на непідготовлений ґрунт інших органічних цінностей, інших цивілізацій. Він критично поставився до пануючих тоді лінійних уявлень про соціально-економічний розвиток у всесвітній історії, в яких національні культурні особливості подавалися як вторинні, применшувалося значення соціальної пам'яті, культурного історичного досвіду, релігійних розбіжностей.

Критичне ставлення до пануючої на той час доктрини лінійності прогресу отримало значну підтримку. Так, англійський історик Г. Бокль звернув увагу на необхідність розрізняти закономірності цивілізації Заходу, що лінійно розвивається, й інших цивілізацій світу, яким притаманний циклічний розвиток [3, с. 50–57].

Німецький історик Г. Рюккерт, продовжуючи розробку даної наукової доктрини, стверджував, що історична дійсність не може бути логічним чином розташованою у вигляді однієї лінії. Історія здійснюється у вигляді «культурно-історичних організмів», тобто окремих цивілізацій [4, с. 96]. Рюккерт ґрунтував свої висновки щодо множинності цивілізацій перш за все на прикладі Китаю, який мав суттєві відмінності від західної культури. У подальшому ця німецька наукова традиція знайшла своїх послідовників в особі відомих діячів німецької науки та культури – Гердера, Лейбніца, Гете, В. Гумбольдта, Шопенгауера, Т. Манна, Хайдеггера.

Великий внесок у теорію множинності цивілізацій зробив відомий англійський культуролог А. Тойнбі. Він дав визначення цивілізації з урахуванням її зовнішнього контуру відносин взаємодії з іншими цивілізаціями: «Цивілізації – це цілісності, чії частини відповідають одна одній і взаємно впливають одна на одну» [5, с. 380]. Країни Заходу, за Тойнбі, за сукупністю історичних обставин, за основними соціально-економічними характеристиками розвитку відповідають одна одній і в той же час впливають на сусідів. Однак якщо Захід як особлива цивілізація впливає на навколишній світ, то й навколишній світ має впливати на Захід, зокрема у зв'язку з цим мова має йти про східноєвропейську цивілізацію.

Одним із найвагоміших здобутків теорії множини співіснуючих цивілізацій та механізмів їх взаємодії є відкриття общини¹ як базової організаційної структури незахідних цивілізацій.

Ідея особливої ролі общини у російському суспільстві вперше була висловлена філософом І.В. Киреевським, підхоплена О.С. Хом'яковим та Ю.Ф. Самаріним, для яких вона, зокрема, була аргументом на користь природного права селянина на землю і обов'язковості наділення його землею при переході від кріпосного права до капіталістичних відносин на землі.

Українські вчені теж приділили значну увагу дослідженню общинних форм господарювання, її особливому значенню у соціально-економічних перетвореннях, їх особливій історичній долі в різних суспільних умовах, зокрема Росії й України, їх зв'язку з новими економічними формаціями, такими як кооперація, які генетично пов'язані з общинними утвореннями.

Так, відомий український економіст М.І. Зібер опублікував ряд окремих статей, а також велике дослідження «Нариси первісної економічної культури», в яких він значне місце відвів дослідженню общинних форм. Нагадавши про те, що сучасне його дослідження вивчення різних сторін життя первісних народів має великі успіхи, вчений підкреслив: «Общинні форми господарства в їх різних стадіях становлять універсальні форми економічної діяльності на різних ступенях розвитку» [6, с. 7].

Найвідоміший український економіст М.І. Туган-Барановський опублікував цілу серію ґрунтовних праць, в яких на відміну від сучасних українських дослідників велика увага була приділена майбутньому общинних форм, зокрема досвіду влаштування соціалістичних общин в історії людства та аналізу цього досвіду [9, 10]. Найбільш ґрунтовні з них «Общественно-экономические идеалы нашего времени» (СПб., 1913) і «В поисках нового мира. Социалистические общины нашего времени» (СПб., 1913). Характерною рисою цих праць був той органічний зв'язок ідей соціалізму з ідеями общини – кооперації, який виявляв, надзвичайно переконливо доводив та оригінально інтерпретував М. Туган-Барановський, роблячи значний крок як у розвитку ідей майбутнього суспільства, так і в розвитку його теорії організації господарювання.

Остання стала ще одним вагомим аргументом великого вченого на користь необхідності врахування генетичної спадковості суспільної організації. М. Туган-Барановський досліджує різні типи й види кооперації, їх соціальні, організаційні та господарські характеристики, роль і можливості у захисті інтересів різних прошарків трудящих, їх можливості щодо зменшення напруги суспільних протиріч. Предмет особливої уваги науковця – сільськогосподарська кооперація різних видів, з розвитком якої вчений пов'язував надії на піднесення рівня

¹ Община – первинна форма соціальної організації, яка виникає на основі природних, кровнородних зв'язків. З утворенням класового суспільства первісна кровнородна община трансформується у сусідську (територіальну) організацію сільського населення. З тими чи іншими модифікаціями община притаманна всім докапіталістичним структурам [7, с. 156].

Община – це організований колектив людей, що належать до одного народу, які розмовляють на одній мові, що живуть на визначеній території із покоління в покоління, у процесі добування засобів до існування, тобто в процесі виробництва, які пов'язані певними відносинами і керовані органами місцевого управління. Організуючими засадами, цементами, що скріплює общину, завжди виступали родинні та сусідські зв'язки. Під поняттям «сусідство» стосовно до відносин у сільській общині розуміється не просто сусідство одного селянського двору з іншим, одної сім'ї з іншою на селянській вулиці. Мова йде, таким чином, не про фізичне сусідство, а про принципи соціального ґрунтування всередині села і між селами, коли об'єднання общинників складаються не на кровнородних узах між ними, а на основі соціально-економічних зв'язків їх як мешканців одного села. Іноді основою цих зв'язків є сусідство ланів, спільне користування єдиних джерел зрошення й інші причини [8, с. 12–18].

ефективності суспільної організації. Особливе значення він приділяє розвитку кооперативного руху в Україні, вбачаючи в ньому шлях не тільки до піднесення економіки, а й до національного та культурного відродження її народу.

Українцю порівняно з росіянином більш притаманне тяжіння до хутірського способу господарювання та психологічно притаманна наявність більш індивідуалістичного характеру. Це, до речі, на нашу думку, відбиває більш збалансований, симетрично-двоїтий характер форм організації економіки України – приватно-общинний, перехідний від російських форм організації до західноєвропейських.

Існуюча статистика розповсюдження різних форм господарювання на землі в Україні на початок століття (тобто відносно недавній за історичними мірками період) показує досить високу питому вагу общинної форми. Так, згідно з даними статистики землеволодіння 1905 року, у 43,6% з усіх селянських дворів панувала общинна форма власності, яка по окремих губерніях розподілялася досить нерівномірно. Якщо в губерніях півдня України общинна форма охоплювала 97% усіх селянських дворів, то на Правобережжі – 3,5%. Губернії Лівобережжя не відзначалися помітним переважанням однієї з двох форм землеволодіння (на общинну припадало 51,6%, а на подвірну – 48,4%). Однак і тут помітні коливання в розрізі окремих губерній: у Полтавській общинниками були лише 17,9% селян, тоді як у Харківській – 93,1%. Взагалі поділ землі за формами володіння відповідав аналогічним даним щодо дворів, хоча в цілому в общинній власності перебувало 51,1% усієї селянської землі [11, с. 62].

Досить значний обсяг общинної форми залишається в Україні навіть і після проведення, починаючи з 1906 року, Столипінської реформи, яка була офіційно спрямована якраз проти общинного землекористування у зв'язку з несумісністю общини і ринкового господарювання. Про далеко не штучний, не надлишковий характер цієї форми в Україні, її стійкість до Столипінського руйнування свідчить статистика селянських виступів в Україні протягом 1907–1914 років: за цей період було здійснено 1973 виступи, з яких підпали маєтків поміщиків становили 678 випадків, або 34,4% усіх селянських виступів протягом 1907–1914 років [11, с. 66].

Наслідки реформи Столипіна з точки зору її впливу на історичне місце общинної організації в Україні слід враховувати у зв'язку з відзначеним вище дрейфом общинної організації до інших економічних секторів економіки та економічних форм. Об'єктивно прогресивною функцією Столипінської реформи є не знищення общини як такої, а забезпечення її трансляції до економічно більш активних сфер. Невипадково реформа забезпечила вибухоподібний розвиток кооперативного руху, зокрема в Україні, як організаційно-генетичного спадкоємця селянської общини.

Після реформ 1861 року в Україні виникають різні форми економічної самооборони громадянства, які не втрачають ґрунту багатовікових народних традицій організації. Найважливішою з них, найближчою до селянської общини стає

кооперація. Перший споживчий кооператив в Україні був створений у 1866 році у Харкові. Протягом 1866–1870 років в Україні діяло вже 20 споживчих кооперативів (загальна кількість їх в Російській імперії тоді становила 63). Серед визначних діячів кооперативного руху були тоді видатні представники українського національного руху, відомі науковці М. Драгоманов, М. Зібер, В. Антонович, О. Кістяківський, М. Яснопольський та ін. [12, с. 209].

Після реформи 1906 року розвиток кооперативного руху як реакція на заміщення общини набуває прискореного характеру: наприклад у 1912 році на Наддніпрянщині діяло вже 2500 споживчих кооперативів, тоді як у всій Російській імперії – 6700 [12, с. 210].

Вивчення країн «селянської цивілізації», втягнутих у сучасну капіталістичну систему як її периферія, дало можливість зробити принципові висновки. Головний зміст їх виявляється у наступному: капіталістична організація в цих країнах не могла витіснити інституційні форми, побудовані на общинних засадах. І не тільки не могла витіснити і трансформувати економічну структуру на властивих їй засадах, а й мала суттєву потребу у зміцненні альтернативних форм. Інакше кажучи, для проникнення та розвитку в певному секторі економіки країн капіталістичної периферії капіталістичних форм, інші сектори цієї економіки мали «відступити» до засад організації, побудованих на общинній пам'яті, перетерпіти свою «архаїзацію», стати більш традиційними за своєю структурою, ніж до цього. Капіталістична модернізація в країнах «селянської цивілізації» призводить до утворення двоїстої структури суспільної організації, посилення економічного фундаменталізму, общинної соціальної пам'яті у суспільних структурах і одночасного посилення тінізації економічного життя. Це пов'язано хоча б з тим, що посилення двоїстої суспільної структури означає різкий поштовх до розвитку неформальних структур управління. Саме у зв'язку з цим А.В. Чаянов підкреслював той факт, що сімейне трудове господарство, маючи особливий спосіб внутрішньої організації, робить його непрозорим для діючої системи суспільного контролю, його внутрішній («суб'єктивний») уклад взагалі неможливо зробити об'єктом аналізу при поверховому погляді [13, с. 143].

Таким чином, інституційна домінанта суспільних процесів має власні закони збереження і функціонує далеко за межами історичного панування адекватної їй типу господарської діяльності.

Інституційні процеси не є випадковими у соціальному, вони тісно пов'язані із самою родовою сутністю людини, соціальним способом її існування [14, с. 11]. «З інформаційної точки зору, – пише в цьому зв'язку Е.С. Маркарян, – суть різниці між біологічним і соціальним, або, точніше, соціокультурним, типами організації виявляються насамперед у тім, що останній тип організації характеризується наявністю особливої надіндивідуальної та позаорганічної системи засобів важливої для колективного об'єднання інформації, яка програмує дії індивідів, що входять до неї» [15, с. 67]. Таким чином, у суспільстві

сформувалася відносно незалежна від даного покоління інформаційна система, яка активно впливає на сучасні для нього процеси управління. Незмінним компонентом інформаційної пам'яті суспільства, який задає характер вже сучасних інформаційних процесів, є організаційний компонент.

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

Акцентуючи увагу на наявності суттєвої общинної традиції в організації української економіки, звичайно, треба пам'ятати про її більш обмежений характер, меншу питому вагу у структурі суспільної організації, ніж, скажімо, Росії.

Наявність стійкої інституційної матриці общинних родинно-територіально-службових зв'язків у сучасних умовах призводить до існування, зокрема, явища клієнтизму. Як відмічає А. Шайо, за римським правом клієнтами були звільнені раби чи іммігранти, які шукали підтримки шляхетних патрициїв. Вони залежали від голови сім'ї – так само, як усі інші члени родини, і в обмін на захист мали надавати певні послуги. У сучасній політичній науці термін «клієнтизм» набув узагальненого значення. Під ним розуміють мережу таких суспільних стосунків, де особиста вірність патрону важить більше, ніж сучасні альтернативи ринкових відносин, демократичні схеми прийняття рішень, а також професіоналізм державних бюрократій. Стосунками «клієнт–патрон» часто пояснювали суспільні відносини в Латинській Америці, і це поняття дедалі більше використовують для пояснення розвитку подій в інших суспільствах, які переживають «викривлені» процеси модернізації.

«Клієнтизм і корупція – це різні поняття. Клієнтизм – одна з форм організації суспільства, тоді як корупція – форма поведінки особи в суспільстві (коли ви сам для себе клієнт, при цьому намагаючись бути для самого себе ще й патроном), яка може або ні перерости в масове явище. Можна уявити клієнтизм без корупції, хоча вони часто йдуть пліч-о-пліч. У посткомуністичному контексті обидва явища сприймають як щось нерозривно поєднане. Сказати, що посткомуністичний клієнтизм передбачає чи породжує корупцію, означає при-

пустити, що корупція стає фундаментом суспільних структур клієнтистського типу, які виникають у цьому регіоні. А. Шайо називає таке явище «клієнтистською корупцією», тобто однією з форм структурної корупції, яку слід відрізняти від конкретних дій, пов'язаних із корупцією індивідуальною.

У Східній Європі клієнтизм, взаємодіючи з різними видами та рівнями корупції, стає усталеною формою організації суспільства. Клієнтистська корупція поширюється на всі сфери суспільного життя, хоча фаворитизм, можливо, відіграє в ньому важливішу роль, аніж корупція як така. Відчуття непорядності урядів у такому разі неминуче. Повсюдна урядова аморальність підсилює враження, що все чинине як на суспільному, так і на приватному рівнях (наприклад, у школах – це переваги, які під час набору віддають певним учням порівняно з іншими), стає зрозумілим тільки в контексті клієнтистських стосунків» [16, с. 3]. Наявність клієнтистської структури сприяє та обумовлює потенціал розвитку корупційних процесів. І в той же час не за кожною системою клієнтизму знаходиться корупція. Клієнтизм у специфічних умовах відіграє функцію інституційної компліментарності (доповнюваності).

Системний характер корупції у пострадянських країнах ґрунтується на такій атрибутивній характеристиці її інституційної структури, як явище гібридизації (змішування) різних функціональних сфер.

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 [17, с. 19].

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 століттях, 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, що є базисом системної корупції.

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, общин-

них зв'язків, які зберігають монізм, нероз'єднаність людини, великою мірою залишається закономірністю, що притаманна країнам селянської цивілізації. 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 (консервативної) модернізації селянського суспільства через неповну функціональну відокремленість різних підсистем одної від одної має потужний потенціал тінізації. Всюди, де економічний простір розірваний на окремі, різноманітні шматки, економічні трансакції, побудовані на механізмах, які мають 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, зрощення її, з одного боку, з економікою, з іншого – з криміналітетом [18, 19], існування інтенсивних корупційних зв'язків.

У зв'язку з необхідністю подолання вищезазначеного протиріччя слід звернутися до зауважень відомого англійського дослідника селянської цивілізації Т. Шаніна, який радив зосередити увагу на так званих маргінальних соціально-економічних формах, що, на його думку, притаманні селянському суспільству [20, с. 12–17]. Це експлоярні (позаполосні), нечисті економічні форми, які відбивають об'єктивно властиву цьому суспільству якісно більшу різноманітність змішаних форм, що значною мірою, формують економічну структуру, альтернативну пануючій у даний час розвинутій ринковій. Експлоярні, змішані форми – це форми, які ґносеологічно функціонують поза існуючі інваріанти домінуючої прозахідної економічної моделі і відбиваються у такий спосіб у перетворених формах у базових важелях економічної політики, виявляють себе там і як відповідні її тіньові засади організації реальної економічної влади.

Подібна експлоярність є закономірністю розвитку і українського суспільства. Так, йому на відміну від західного відповідає не тільки тотальний характер гібридизації влади, а й наявність гібридних економічних форм, таких як податок на додану вартість [21, с. 50], напівпідприємництво. Як зазначають дослідники економічної структури українського суспільства, вагомим засобом його виживання є надзвичайно щільний характер приватного бізнесу з роботою за наймом – напівприватно-службовою діяльністю. Для багатьох підприємців-службовців збереження посади (службового місця) в «офіційній» діяльності відіграє багатофункціональну роль: для одних вона є головним засобом нейтралізації конкурентно-адміністративного контролю та протидії, соціального прикриття, для інших – способом накопичення трудового стажу, для третіх – страховкою на випадок стрімких соціаль-

них змін, банкрутства, для четвертих – джерелом доступу до дефіцитних ресурсів, пільг та ділових зв'язків [22, с. 526]. У цьому полягає найпотужніше джерело тінізації вітчизняних суспільних відносин, насамперед на рівні верхніх поверхів владної еліти [23, с. 62–65], розвитку системної корупції.

Протиріччя існуючих програм виходу з кризи, детінізації економіки виявляється передовсім у тім, що об'єктивно притаманні соціально-економічній структурі нашого суспільства «рудиментарні утворення» є не тільки не супротивником модернізації, але її (високоорганізованого капіталізму) продуктом та головним об'єктивно можливим засобом прискорення. Будь-яка спроба обмежити чи штучно усунути їх з економічного простору чи то під прапором буржуазної, чи то соціалістичної реформації веде не до досягнення цілей модернізації, а до поглиблення кризового стану і знищення потенціалу модернізації, зростання потенціалу тінізації всіх соціально-економічних процесів. У розвинутих селянських цивілізаціях, таких як Україна, ті форми симбіозу з общинними формами, які нав'язувались і нав'язуються вітчизняним капіталізмом, означали стрімкий процес архаїзації селянської економіки і вже у прямому розумінні регрес і руйнацію.

На противагу цьому в сучасних умовах швидко набирає силу протилежна глобальна тенденція, на яку вітчизняні дослідники звернули недостатню увагу, значення якої для України усвідомлене далеко не повною мірою, – глобальний потяг до ренесансу общинної організації, її, так би мовити, новітня тріумфальна хода. Взаємодія капіталістичної організації з общинною (чи прообщинною) в умовах вже домінування розвитку останніх забезпечує напрочуд швидкий поступ новітніх соціально-економічних проєктів, зокрема перехід до неоекономічного розвитку, саме прообщинні форми організації виявились найбільш ефективними, адекватними реалізації неоекономічної моделі, її рухомих сил, розв'язання вузла соціально-економічних протиріч сучасного суспільства, його глобальної кризи управління.

Висновки

Інституційна модель, що притаманна вітчизняним умовам і має високий корупційний потенціал, є моделлю традиційного (селянського) суспільства, в центрі якої знаходиться протообщинні зв'язки. Матриця інституційних зв'язків, побудованих на протообщинних структурах, що некритично інтегровані у сучасну західну ринкову економіку, викликає вибуховий розвиток корупційних процесів.

Західний антрополог Ерік Вольф вказує на те, що «вторгнення ринкових сил у сільське суспільство» зумовлює політичну й економічну корупцію. Політолог Сідней Терроу стверджує: «Цінності, які походять з первинних і особистісних асоціацій, проникають у світ знеособлених сучасних соціальних організацій», що обумовлює виникнення такого явища, як мафія [24, 25]. У зв'язку з цим виникає проблема обмеження цих процесів, пошуку механізмів протидії їм у системі макроекономічної політики держави.

Глибоке протиріччя реформаційних проєктів щодо вітчизняної економіки, яке притаманне як правій, так і лівій сторони політичного спектра, виявляється в суттєвій неадекватності рецептів подолання існуючої кризи та практики модернізації суспільних відносин по відношенню до дійсних причин її хвороби, що призвело до подальшого поглиблення існуючих сучасних протиріч та посилення тінізації економіки.

Набираючи силу сучасна глобальна тенденція до розвитку прообщинних форм селянської цивілізації дає Україні добрий шанс швидко, в історично обмежені строки значною мірою подолати сучасні існуючі суперечності її розвитку і здійснити широку модернізацію економічної системи, усунути найбільш кризові вузли державного управління.

Література

1. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.
2. Словник іншомовних слів. Головна редакція УРЕ. – К., 1977. – 776 с.
3. Бокль Г. История цивилизации в Англии / Г. Бокль. – СПб., 1906. – С. 50–57.
4. Ruckert H. Lehrbuch der Weltgeschichte in organischer Darstellung. Leipzig / H. Ruckert. – 1857, Bd.I, S. 96.
5. Toynbee A. Study of History / A. Toynbee – V.3. London, 1934. – P. 380.
6. Зибер Н. Избранные экономические произведения, в 2-х томах / Н. Зибер. – Т. 2. – М., 1959. – С. 7.
7. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. – Т. 3. – М.: «Советская Энциклопедия», 1979. – С. 156.
8. Кудрявцев М.К. Община и каста в Хиндустане / М.К. Кудрявцев. – М.: Наука, 1971. – С. 12–18.
9. Туган-Барановский М.И. Социалистические общины последователей Оуэна и Фурье / М.И. Туган-Барановский // Вестник Европы. – 1913. – №2.
10. Туган-Барановский М.И. Социалистические общины нашего времени / М.И. Туган-Барановский // Вестник Европы. – 1913. – №3.

11. Якименко М. Приватизація селянської надільної землі в Україні 1906–1917 рр.: причини, зміст, наслідки / М. Якименко, О. Краснікова, Д. Селіхов // Економіка України. – 1997. – №8. – С. 62, 66.
12. Лановик Б.Д. Економічна історія / Б. Д. Лановик, М. В. Лазарович. – К.: Вікар, 2001. – С. 209, 210.
13. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство / А.В. Чаянов. – М.: Экономика, 1989. – С. 143.
14. Колесов В.А. Социальная память и познание / В.А. Колесов. – М.: Мысль, 1984. – С. 11.
15. Маркарян Э.С. Человеческое общество как особый тип организации / Э.С. Маркарян // Вопросы философии. – 1971. – №10. – С. 67.
16. Шайо А. Клиентизм та зблизення: корупція в перехідному періоді / А. Шайо // Політична корупція перехідної доби / [за ред. С. Коткіна, А. Шайо]. – К.: «К.І.С.», 2004. – XX. – 440 с.
17. Олейник А.Н. Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2001. – С. 19.
18. Кара-Мурза С.Г. Советская цивилизация (книга первая) / С.Г. Кара-Мурза. – М.: Алгоритм, 2001. – С. 123–125.
19. Огородник В. Тіньова економіка як кримінально-економічний феномен / В. Огородник // Політична думка. – 1996. – №3–4. – С. 91–92.
20. Шанин Т. Иное всегда дано... / Т. Шанин // Знание–сила. – 1990. – №9. – С. 12–17.
21. Павлишенко М. Про економічну суть податку на додану вартість / М. Павлишенко // Економіка України. – 1993. – №7. – С. 50.
22. Зубов В.О. Людинотворчі виміри малого бізнесу та проблеми його розвитку в Україні / В.О. Зубов // Бюджетно-податкова політика в Україні (проблеми та перспективи розвитку): зб. наук. пр. за матер. наук.-практ. конф. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2002. – С. 526.
23. Предборський В.А. Кризові процеси сучасної елітної економіки / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. наук.-досл. екон. ін-ту Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України. – К., 2009. – Вип. 5. – С. 62–65.
24. Eric Wolf. Peasant Wars of the Twentieth Century / Eric Wolf. – New York, 1969.
25. Sidney Tarrow. Between Center Periphery / Sidney Tarrow. – New Haven, 1977.

Н.П. СІТНИКОВА,
к.е.н., докторант, НДЕІ

Розвиток вітчизняної системи стратегічного планування: напрями та принципи реформування

У статті розглянуті питання розвитку системи стратегічного планування. Також наведено огляд існуючого досвіду розроблення стратегічних документів та шляхів удосконалення системи стратегічного планування соціально-економічного розвитку України.

Ключові слова: система стратегічного планування, соціально-економічний розвиток.

В статье рассмотрены вопросы развития системы стратегического планирования. Также приведен обзор

существующего опыта разработки стратегических документов и путей усовершенствования системы стратегического планирования социально-экономического развития Украины.

Ключевые слова: система стратегического планирования, социально-экономическое развитие.

In the article the issues on improving the system of strategic planning are considered. Also an overview of the existing experience on elaboration of strategic documents for socio-economic development and ways to improve the strategic planning system are provided.

Постановка проблеми. Успішне впровадження реформ в Україні певною мірою залежить від вдосконалення системи державного управління та забезпечення стійкого зв'язку між програмами, бюджетом та виконавською дисципліною щодо реалізації програм. За роки незалежності України створена законодавча база, яка регулює організаційні, правові та соціально-економічні рамки стратегічного планування розвитку. Разом із тим існуюча в Україні система стратегічного планування та програмування залишається досі внутрішньо суперечливою, малоефективною і відірваною як від реальних можливостей фінансування відповідних стратегічних завдань, так і від очікувань населення щодо покращення якості життя, що зумовлює необхідність удосконалення системи стратегічного планування. Позитивною ознакою сучасного етапу суспільного розвитку є посилення уваги політиків, науковців та пересічних громадян до проблем формування та досягнення стратегічних пріоритетів, розробки стратегій розвитку [3].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню і розвитку загальної теорії та практики державного управління, формуванню й реалізації державної політики, механізмів державного стратегічного планування відводилося чільне місце в багатьох працях відомих українських та зарубіжних учених, зокрема Г.В. Атаманчука, А.А. Богданова, Д.М. Гвішіані, Р. Гріффіна, У. Ешбі, Р. Кіні, В.І. Кнорринга, Б.Г. Литвака, Г.М. Мескона, Г. Райта, Т. Сааті, Л.В. Сморгунова, А.І. Соловйова, Ю.В. Тихонравова, Г.П. Щедровицького. Однак у цих роботах розглянуто тільки окремі аспекти теорії державного стратегічного планування в різних сферах життєдіяльності суспільства та держави без урахування його особливостей саме на сучасному етапі розвитку. Питанням індикативного планування, програмування та прогнозування економіки присвячені праці таких українських вчених, як В.Ф. Беседін, В.М. Геець, Н.І. Горшкова, І.М. Євдокимова, А.С. Ємельянов, Я.А. Жаліло, І.В. Крючкова, І.Г. Манцуров, Л.А. Мусіна, В.І. Науменко, Б.М. Щукін тощо. Більш комплексно теоретико-методологічні засади стратегічного планування та управління досліджено в роботах І. Ансоффа, Джона М. Брайсона, О.С. Віханського, Дж.Б. Куїнна, Г. Мінцберга, М. Портера, Дж. Томпсона, Д. Хассена, які в основному стосуються сфери бізнесу та державного стратегічного планування.

Мета статті. Висвітлити питання удосконалення системи стратегічного планування національного розвитку на сучасному етапі розвитку країни та розглянути досвід розроблення стратегічних документів.

Виклад основного матеріалу. Останнім часом у бізнесі і державному управлінні все частіше використовують термін «стратегічне планування», під яким розуміється бажаний стан розвитку економіки на 10–20 років. Стратегічне планування можна трактувати як результат розрахунку плану (траєкторії) оптимального використання національних ресурсів для максимального прискорення руху в бажаному напрямі. Термін «стратегічний менеджмент» був введений в науковий обіг наприкінці 60-х років ХХ століття, а у 1965 році видатний науковець Ігор Ансофф запропонував нову модель стратегічного планування [1]. У процес становлення нової дисципліни «стратегічне планування» значний внесок внесли Альфред Чандлер, Філіп Зельцнік, Пітер Друкер та інші науковці та практики. Стратегічне планування розглядається як алгоритм дій, пов'язаних у просторі (за виконавцями) та у часі (за строками), націлених на виконання стратегічних завдань.

Державне стратегічне планування соціально-економічного розвитку країни має дозволити: послідовно конструювати майбутнє суспільства на основі переосмислення минулого та розуміння сьогодення; запобігати дублюючим і суперечливим діям; об'єднати всі елементи соціально-економічної системи навколо основних стратегічних пріоритетів; враховувати інтереси всіх верств населення, тобто забезпечити реальне народовладдя. Удосконалення державного стратегічного планування починається з визначення принципів, на яких воно має базуватись, серед яких основними є: пріоритет волі більшості, захист прав меншості і верховенство права. Пріоритет волі більшості означає, що основні параметри управлінських рішень слід формувати з урахуванням тих ідей та пріоритетів розвитку країни, які поділяє більшість громадян країни. Обов'язком посадових осіб є дізнаватися про волю більшості через вибори, опитування громадської думки та роботу з групами громадян. Захист прав меншостей означає, що розробники політики мають захищати інтереси меншостей, зокрема, етнічних або релігійних меншин країни, вразливих верств населення, соціально відторгнених його груп тощо. Верховенство права означає, що розробники політики мають здійснювати заходи в межах сфери повноважень органів влади. Законодавство країни, за умови відповідності найвищому закону держави – конституції, встановлює параметри для прийняття рішень органами влади на всіх рівнях.

Стратегічне планування також має базуватися на принципах: відкритості (процес вироблення політики має бути відкритим для громадськості, а також здійснюватися при широкій суспільній участі; досягнуті результати мають систематично оприлюднюватися; в разі відхилення від намічених цілей має бути застосований механізм підтвердження народом довіри органам влади); взаємоузгодженості та цілісності прогнозних і програмних документів (на засадах визна-

чення чітких цілей, вивчення трендів минулих періодів, оцінки поточної ситуації та можливого впливу прийнятих рішень на майбутні тенденції розвитку або на певні групи населення; наукової обґрунтованості і послідовності державної політики (використання результатів наукових досліджень); об'єктивності (використання достовірної інформації); узгодженості з бюджетним процесом.

На сучасному етапі розвитку України існує можливість для перегляду підходів до стратегічного планування та формування економічної політики, беручи до уваги зміни, що відбулися в розподілі повноважень гілок влади. Процес удосконалення стратегічного планування передбачає низку організаційних етапів і кроків, які мають бути чітко регламентовані в нормативно – правових актах. Вдосконалення стратегічного планування має велике значення для суспільства. По-перше, стратегічне планування дозволяє певною мірою передбачати перебіг подій і готуватися належним чином, замість того, щоб постійно вирішувати проблеми в «пожежному» режимі. По-друге, стратегічне планування сприяє досягненню консенсусу різних груп суспільства щодо визначення цілей, завдань і заходів, необхідних для досягнення запланованого результату (в подальшому забезпечуючи синергетичний ефект на шляху досягнення цілей). По-третє, стратегічне планування допомагає визначити оптимальну модель використання обмежених матеріальних, людських та фінансових ресурсів. Також стратегічне планування пропонує орієнтири, які дозволяють суспільству здійснювати моніторинг прогресу на шляху розвитку та вимірювати ефективність виконавської діяльності.

Стратегічне планування необхідно розглядати як симбіоз самого процесу стратегічного планування і його результату (тобто процес і продукт стратегічного планування є однаково важливими). Процес стратегічного планування передбачає формування державної політики в широкому розумінні цього поняття із залученням громадянських інститутів. Продукт стратегічного планування – це система стратегічних документів, тобто взаємопов'язаних документів, в яких викладено цілі та заходи для їх досягнення в залежності від сфери планування та часового горизонту. Наразі відсутнє розуміння того, що ці компоненти являють собою єдине ціле, правове забезпечення саме процесу державного стратегічного планування носить фрагментарний, суперечливий і розмитий характер. Для удосконалення стратегічного планування необхідним є: переосмислення ролі самого процесу управління змінами в умовах ринкової економіки та несталих демократичних традицій; розроблення послідовної та чіткої нормативно-правової регламентації; впровадження сучасних процедур та технологій, які застосовуються у провідних розвинутих країнах з ринковою економікою.

Завданням правового забезпечення процесу державного програмування має бути вироблення механізмів по запобіганню типових для існуючої системи державного стратегічного планування помилок, серед яких: відсутність норм,

що забезпечують суспільну участь у стратегічному плануванні; плутанина зі строками розробки, затвердження та дій стратегічних документів; відсутність системи моніторингу, контролю за виконанням поставлених завдань та відповідальності за результати підготовлених рішень; брак достовірної інформації; невідповідність стратегічних завдань ресурсному забезпеченню; неналежна виконавська дисципліна щодо реалізації заходів; низький рівень державного менеджменту; недостатньо високий професійний рівень управлінців та часті зміни керівного складу.

Процес стратегічного планування включає наступні етапи: етап визначення волі громадян, етап цілепокладання (формування пакету стратегічних цілей і пріоритетів із залученням громадськості), етап аналізу державної політики (дослідження проблем і варіантів їх вирішення) та розроблення механізмів впровадження державної політики, а також критеріїв оцінки її результативності, етап відкритого та прозорого розроблення стратегічного документа із залученням представників груп інтересів, етап його широкого обговорення, доопрацювання та затвердження. Результатом цього процесу стає документ, який спрямовує владу, бізнес і громадян на досягнення поставлених цілей. Основним завданням є забезпечення виконання рішень, створення системи комплексного впровадження планованих заходів та управління змінами. Вкрай важливо для отримання повної підтримки в суспільстві виробленого стратегічного документа та забезпечення його життєздатності запровадити механізми врахування зауважень від громадськості на етапі розроблення документа. Проте розроблення документа не є кінцевим результатом процесу стратегічного планування. В подальшому набувають значення процеси моніторингу та оцінки реалізації програмного документа.

Важливим є визначення учасників процесу стратегічного планування, Законом України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» визначено повноваження та відповідальність учасників державного прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку як на центральному, так і на місцевому рівні. У країнах з ринковою економікою та сталими демократичними традиціями особливу роль у процесі стратегічного планування та розробленні політики відіграють учасники, що знаходяться поза органами влади. Центральне місце у цьому процесі займають недержавні організації (НДО), які представляють інтереси різних груп суспільства. Ці організації досить поширені на Україні і мають певний вплив, особливо в регіонах. Вони об'єднують громадян за професійними, ідеологічними та іншими ознаками і створені в тому числі і для того, щоб представляти інтереси певних груп у процесі прийняття рішень, доносити свої ідеї до органів влади та формувати громадську думку у певних сферах. Важливими «гравцями» у процесі стратегічного планування виступають науковці, тобто весь спектр дослідницьких агентів – установи НАНУ, галузеві

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

наукові установи, дослідницькі центри, окремі незалежні експерти тощо.

У процес розроблення прогнозів та стратегій/програм залучаються науковці, проте існують певні проблеми, пов'язані з невизначеністю їх ролі та місця у стратегічному плануванні. Існують перешкоди на шляху імплементації результатів наукових досліджень у процес стратегічного планування, серед яких слід зазначити відсутність узгодженої позиції щодо бачення ключових векторів розвитку, що базується на результатах ґрунтовних досліджень та відсутність достатнього фінансового забезпечення наукових досліджень. Для забезпечення принципу науковості при розробленні прогнозів та програм необхідним є здійснення якісних дослідницьких робіт в рамках державного замовлення із залученням широкого кола наукових установ на субпідрядних умовах.

Іншими «зовнішніми» учасниками стратегічного планування виступають політичні партії, засоби масової інформації, незалежні експерти тощо. Політичні партії використовують

механізми, які дозволяють брати участь у процесі цілепокладання та контролю дій органів влади (шляхом участі своїх представників у діючих виконавчих структурах або у опозиції, наприклад, у «тіньовому» уряді). Незалежні засоби масової інформації мають можливість діяти як обереги демократії, привертаючи увагу до ключових проблем, які мають бути враховані у процесі стратегічного планування.

Сталі демократичні традиції в європейських країнах передбачають врахування суспільної думки щодо бачення майбутнього розвитку країни у процесі стратегічного планування. Всі позиції зацікавлених груп суспільства (учасників стратегічного планування) є однаково важливими.

На шляху від централізованої планової до соціально орієнтованої ринкової економіки перед Україною поставили нові виклики щодо необхідності розв'язання низки проблем, від яких потерпає суспільство, проте зосередитись на розв'язанні всіх проблем одночасно в процесі стратегічного планування не реально.

Таблиця 1. Стратегічні пріоритети національного розвитку

	Стратегічний пріоритет	Програма діяльності Кабінету Міністрів України, рік
1.	Стале економічне зростання	2000, 2001, 2002
2.	Створення нових робочих місць	2005, 2008
3.	Розвиток ринку праці, соціального захисту та забезпечення його адресності, проведення пенсійної реформи	2000, 2002, 2008
4.	Захист прав власності та розвиток підприємництва	2000, 2002, 2008
5.	Промисловий розвиток	2003, 2004, 2008
6.	Агропромисловий розвиток	2000, 2005, 2008
7.	Розвиток внутрішнього ринку	2000, 2002
8.	Інвестиційна та структурно-інноваційна політика	2000, 2005, 2008
9.	Утвердження інноваційної моделі розвитку	2001, 2002, 2003, 2004, 2008
10.	Підвищення конкурентоспроможності	2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2008
11.	Розв'язання проблем структурної та технологічної відсталості, впровадження високих технологій	2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2008
12.	Інформатизація суспільства	2001, 2002, 2003, 2004, 2008
13.	Розвиток інтелектуального потенціалу	2008
14.	Підвищення якості життя населення	2000, 2002, 2003, 2004, 2005, 2008
15.	Подолання бідності	2000, 2001, 2002, 2005
16.	Становлення середнього класу	2002, 2008
17.	Людський розвиток	2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2008
18.	Підтримка молодих, соціально незахищених та багатодітних сімей	2005, 2008
19.	Поступове забезпечення соціальним житлом тих, хто цього потребує	2005, 2008
20.	Безпечна життєдіяльність населення	2000, 2001, 2003, 2004, 2008
21.	Екологічна політика	2000, 2008
22.	Охорона довкілля	2008
23.	Активна державна регіональна політика	2000, 2001, 2002, 2008
24.	Активізація зовнішньоекономічної діяльності	2002, 2008
25.	Вступ до СОТ	2002
26.	Розвиток експорту	2000, 2002, 2008
27.	Інтеграція в ЄС	2000, 2001, 2005, 2008
28.	Інтеграція у світову економіку	2001, 2008
29.	Реформування правової системи, зміцнення законності та правопорядку	2000, 2008
30.	Боротьба із злочинністю та корупцією	2000, 2005, 2008
31.	Формування громадянського суспільства	2008
32.	Захист прав і свобод людини і громадянина	2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2008
33.	Політична стабільність та посилення дієздатності уряду	2000, 2008
34.	Сучасна система державного управління	2001, 2002, 2003, 2004, 2008
35.	Зміцнення обороноздатності держави	2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2008

Незважаючи на різні політичні погляди та різне бачення перспективи економічного і соціального розвитку країни, головні спільні стратегічні цілі простежуються в майже всіх розроблених за останню декаду стратегічних документах, зокрема це: забезпечення економічного зростання; підвищення якості життя людей, подолання бідності; підвищення конкурентоспроможності національної економіки; європейська інтеграція.

Протягом останнього десятиліття стратегічні цілі, визначені в програмних документах уряду, практично не зазнавали змін і трансформувалися із програми в програму (див. табл.). Так, наприклад, можна виокремити 35 основних пріоритетів розвитку, які були визначені у програмах діяльності КМУ протягом 2000–2008 років.

У багатьох програмних документах спостерігається певне «вільне» тлумачення ієрархії понять «ціль», «пріоритет», завдання, «напрямок» тощо. Документи структуровані таким чином, що незрозуміло, що є ціллю, що є стратегічним пріоритетом або напрямом. Слід зазначити, що всі наведені у таблиці «стратегічні пріоритети» присутні майже у всіх стратегічних документах. Вони мігрують із року в рік (та із документа в документ) з тією різницею, що в різних документах вони посідають різні ієрархічні позиції в переліку пріоритетів або завдань та можуть мати різне редакційне викладення, що залежить від особистої думки розробника документу або бажання не повторювати пріоритети попередніх розробників, що, у свою чергу, було викликано нестабільною політичною ситуацією та частими змінами урядів. Тобто в кожному документі розставлені свої акценти, які не залежать від узгодженого бачення перспектив розвитку та ранжування цілей, значущості пріоритетів на конкретний момент. Так, наприклад, у Конституції України (стаття 3) визначено, що «Утвердження і забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави». Це положення трактується як основний пріоритет (перший у переліку пріоритетів – «захист прав і свобод людей») у Програмі діяльності КМУ «Назустріч людям» (2005 рік). В Програмі діяльності КМУ «Реформи заради добробуту (2000 рік)» «забезпечення захисту прав та свобод людини» визначено як стратегічну ціль урядової політики (четверта в переліку цілей). У Програмі діяльності КМУ (2002 рік) «захист прав і свобод людини» займає сьоме місце в ієрархії пріоритетів внутрішньої політики держави на 2002–2004 роки.

Деякі декларативні гасла в різних програмах (залежно від структури та стилістики) виступають у ролі або цілі, або завдання, або пріоритету, або напрямку, або очікуваного результату. Також загальною рисою майже всіх документів є велика кількість цілей та завдань у всіх напрямках, велика кількість пріоритетів розвитку. Щодо фінансового/ресурсного забезпечення стратегічних та програмних документів, слід зазначити, що виконання заходів/завдань не узгоджується з наявністю відповідних ресурсів. Тому навіть добре розроблені документи залишалися стратегіями на папері, тобто нежиттєздатними. Існує така практика, що короткострокові програмні документи в процесі розроблення не пов'язують-

ся з можливостями державного бюджету, що ускладнює або унеможливорює їхнє виконання.

Навіть на перший погляд оцінку стратегічних цілей урядової політики можна звести до двох простих категорій: «нереалістичність» і «нереалізованість» державних намірів. Таким чином, система державного стратегічного програмування поступово втрачає суспільну довіру, формує кризу довіри до державних інституцій.

Тому вкрай важливо окреслити коло найголовніших пріоритетів та питань, до яких привернуто суспільну увагу на певний момент чи період часу, та сфер, в яких ситуація вже стає нетерпимою і потребує дій з боку влади. Розв'язання рутинних проблем (боротьба з інфляцією, антимонопольний контроль щодо зростання цін, забезпечення надходжень до бюджету тощо) є завданнями поточної діяльності державних інституцій. У процесі цілепокладання головним є визначення системних проблем, шляхів їх розв'язання та дій, спрямованих на злам/подолання негативних тенденцій, які найбільше турбують суспільство. Визначення цілей розвитку та формування пакету пріоритетів є ключовими компонентами стратегічного планування.

Процес цілепокладання на національному рівні складається з наступних кроків: визначення суспільних потреб та інтересів; ранжування цілей з відповідним обґрунтуванням; соціально-економічне прогнозування; формування пакету пріоритетів соціально-економічної політики з урахуванням впливу/впровадження запланованих реформ у відповідній сфері. Визначення суспільних потреб та інтересів здійснюється через вивчення, узагальнення та поєднання особистих, колективних і державних інтересів з урахуванням інтересів найбільш уразливих верств населення. Ця складова стратегічного планування – цілепокладання – є основою для розвитку громадянського суспільства та становлення демократії. Потреби та інтереси людей агрегуються (узагальнюються) політичними партіями, громадськими організаціями, НДО, спілками і трансформуються в колективні інтереси. Консенсус і компроміс між різними політичними силами щодо базових суспільних цінностей досягаються шляхом застосування демократичних технологій (референдумів, виборів, переговорів, вивчення громадської думки та ін.) та реалізації принципів соціального партнерства.

Оцінка важливості та ранжування цілей має здійснюватися відповідно до політики пріоритетів. Визначення пріоритетних напрямів здійснюється за експертними методами на підставі певних критеріїв (факторів). Основними критеріями можуть виступати: соціально-економічна ефективність; швидкість одержання позитивних результатів; оптимізація необхідних ресурсів для досягнення цілі; оцінка впливу дій у пріоритетному напрямі на інші сфери тощо. Установлення цілей, які перевищують можливості економіки, може призвести до значних збитків і загострення соціально-економічних проблем.

З аналізу стану економіки починається раціональна економічна політика. Метою аналізу цілей і пріоритетів є з'ясу-

влення стратегічних, тактичних та оперативних цілей із можливостями економіки.

Важливими умовами прийняття наряду діяльності як пріоритетного має бути реалістичність та вірогідна здійсненість заходів у цьому напрямі за наявності відповідних людських, матеріальних та фінансових ресурсів [4]. Наприклад, можна визначити пріоритетом досягнення оплати праці в Україні західноєвропейського рівня, однак цей пріоритет не відповідатиме реальним можливостям держави на даний момент з огляду на технологічну відсталість та системні структурні недоліки економічної моделі формування та розподілу суспільного продукту. Тобто встановленню такого пріоритету має передувати розроблення цілого комплексу заходів, спрямованих на модернізацію економіки в цілому.

Система інформації (статистична інформація, інформаційно-аналітичні матеріали, результати досліджень незалежних експертних центрів, соціологічних опитувань, огляди соціально-економічної ситуації в засобах масової інформації тощо) має важливе значення для процесу прийняття рішень та формування переліку стратегічних пріоритетів.

Поштовхом для визначення пріоритету можуть стати події, наприклад, фінансова криза чи техногенна катастрофа, розповсюдження небезпечної хвороби серед населення тощо. Ці події в поєднанні з даними, отриманими в інформаційному середовищі, а також зворотною реакцією в суспільстві, можуть стати критичним чинником на користь обрання того чи іншого пріоритету.

Таким чином, пакет стратегічних пріоритетів має формуватися з врахуванням домінуючих настроїв та цінностей в суспільстві, пріоритети мають бути реалістичними та здійсненними [6]. Учасники процесу стратегічного планування на основі дискусії та домовленостей, поступок і компромісів мають досягти консенсусу щодо цільових орієнтирів.

Визначення стратегічних напрямів економічної і соціальної політики дає поштовх для вироблення відповідних заходів, реалізація яких дасть змогу отримати запланований результат – стійке економічне зростання на фоні макроекономічної стабільності та підвищення якості життя населення країни – на базі виважених, системних і послідовних кроків та ефективного використання бюджетних коштів.

Для вироблення політики в пріоритетних напрямках необхідно провести аналіз відповідного середовища (підприємницького, інвестиційного тощо) та вивчити можливий вплив на нього як внутрішніх, так і зовнішніх чинників [5]. Заходи політики мають бути спрямовані на досягнення визначених цілей, бути конкретними та дієвими.

Процес розроблення заходів політики потребує чіткої організації та залучення досвідчених експертів з політики в певних сферах соціально-економічного розвитку. Існуюча практика вироблення політики свідчить, що аналітичні підрозділи державних інституцій готують документи з аналізу поточної ситуації, нормативно-правового регулювання та фактично діючих механізмів реалізації політики у відповідних сферах.

До процесу формування політики у певних сферах та розроблення плану заходів слід залучати всіх учасників стратегічного планування, використовуючи для цього різні механізми, такі як: запровадження роботи груп з аналізу політики (в які мають входити представники всіх учасників стратегічного планування); проведення експертних обговорень; залучення громадських рад, які діють при міністерствах; розміщення проектів документів на Веб-сторінках урядових установ для отримання пропозицій та зауважень від зацікавлених сторін тощо. З огляду на те, що державна політика суттєво впливає на інтереси певних груп населення, слід очікувати активність у формуванні політики і представників бізнесу, профспілок, недержавних організацій та незалежних експертів.

Розроблення заходів політики в рамках підготовки стратегічних документів передбачає аналіз варіантів розв'язання проблем у пріоритетних сферах. Для більшості проблем є декілька альтернативних варіантів розв'язання, а для окремих проблем не існує жодного, про який можна впевнено сказати, що він дасть позитивний результат. Тому важливо знайти оптимальний варіант політики, який дозволив би досягти консенсусу щодо необхідних заходів (із обов'язковим визначенням механізму їх реалізації) [2].

План заходів має відповідати трьом основним вимогам: бути конкретним, визначеним у часі та реальним (тобто має бути забезпечено його виконання). Конкретність досягається встановленням кількісних і якісних орієнтирів (нормативів) – інформаційної бази для планово-економічних розрахунків, організаційних рішень, оцінки результатів діяльності державних органів і суб'єктів господарювання та контролю.

Стратегічні та програмні документи можуть розглядатися як засоби, за допомогою яких крок за кроком виконуються поставлені завдання. Так, наприклад, система стратегічних документів може складатися із наступних уточнених за часовим виміром документів: Стратегія розвитку України, Стратегічний план розвитку України, Прогноз економічного і соціального розвитку України, Основні засади грошово-кредитної політики, Прогноз Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди, Плани діяльності центральних органів виконавчої влади, Стратегічні плани розвитку державних господарських об'єднань, національних акціонерних компаній, державних холдингових компаній, Зведений національний план дій (державний бюджет України може бути включений до викладеного набору документів). Стратегія розвитку України має розроблятися головним органом у системі центральних органів виконавчої влади з формування та забезпечення реалізації державної політики економічного і соціального розвитку раз на десять років та відповідати пріоритетам програми Президента (за якого проголосувала більшість населення, що означає підтримку його передвиборчої програми). У Стратегії розвитку України мають бути відображені: стратегічні цілі та індикатори їх досягнення; аналіз тенденцій та основних проблем соціально-економічного розвитку, гео економічного положення

ня та конкурентних переваг України, результати оцінки природно-ресурсного, виробничого, трудового, наукового та фінансового потенціалу; пріоритетні напрями розвитку держави). До Стратегії розвитку України можуть додаватися: довгостроковий прогноз основних макроекономічних показників; демографічний прогноз; прогноз науково-технічного розвитку; стратегії розвитку галузей (сфер) економіки, стратегія розвитку людського потенціалу тощо. Стратегія розвитку України має бути основою для розроблення інших документів системи стратегічного планування.

Відсутність стратегічних документів, або їх неналежна якість може призвести до марного витрачання й так обмежених бюджетних ресурсів і розбалансування економічної системи.

Для удосконалення стратегічного планування необхідно: розробити відповідний закон «Про державне стратегічне планування»; підвищити інституційну спроможність плануючих інституцій з урахуванням досвіду планування розвитку в розвинених країнах; запровадити практику використання вже апробованих та новітніх технологій стратегічного планування на системній основі; посилити нормативно-правову та організаційну складові процесу розроблення та обговорення документів стратегічного спрямування.

Для ухвалення документів (стратегій, програм тощо) необхідно, щоб збіглися декілька обставин: політична воля представників влади, настрої суспільства щодо сприйняття виробленої політики, бажання різних політичних сил досягати домовленостей заради суспільного прогресу. В умовах протидії опозиційних сил представники влади мають шукати шляхи збалансування різних груп інтересів. У противному випадку опозиція буде мати можливість заблокувати ухвалення та перешкоджати впровадженню передбачених заходів.

В Україні ухвалення стратегічних документів відбувалось не завжди внаслідок визначеності статусу документів, програмні та стратегічні документи розглядались як додатковий аналітичний матеріал для прийняття рішень, а не як програма дій для досягнення стратегічних цілей. Така практика сприяла тому, що стратегічному (програмному) документу в Україні не надавалось і не надається статусу плану дій, обов'язкового для виконання. Відсутність (або недостатня кількість) встановлених у програмних документах конкретних критеріїв унеможливорює процес звіту уряду щодо виконання стратегічних завдань. Також необхідно закладати механізми моніторингу виконання програми вже на етапі її розроблення.

Відсутність моніторингу дій влади призводить до безвідповідальності уряду, з одного боку, а з іншого — дає підстави до необґрунтованих популістських звинувачень політичних опонентів та громадськості. В цілому запровадження цілісної національної системи моніторингу суспільного прогресу сприятиме прозорості та відкритості діяльності уряду, його підзвітності, що послабить тенденцію дискредитації урядової політики (особливо на фоні кризи довіри суспільства до влади, яка спостерігається в Україні останнім часом).

Оцінка дій уряду громадськістю у більшості європейських країн надається шляхом голосування на виборах за ту чи іншу партію (або коаліцію), що є показником ставлення до державної політики, яка проводилася попереднім урядом.

У процесі оцінювання постає два основних питання: чи досягнуто успіху внаслідок дій органів влади відповідно до стратегічного документу; до яких дій слід вдаватися органам влади в подальшому, щоб усунути негативні результати або посилити позитивну тенденцію в певному напрямі.

Є об'єктивні і суб'єктивні оцінки успішності державної політики. Наприклад, суб'єктивно можна оцінювати ефективність дій органів влади шляхом спостереження за зростанням частки споживчих витрат у доходах, що є непрямым свідченням того, що збільшення доходів не встигає за зростанням вартості життя (так звана «оцінка власним гаманцем»). Під об'єктивними оцінками мається на увазі здійснення системного аналізу державної політики для виявлення та утворення довготермінової стійкої відповідності між цілями політики, результатами виконаних завдань, ефективним використанням ресурсів та управління змінами.

Висновки

У стратегічному плануванні широкого визнання набули як необхідність взаємоузгодження економічних, політичних та соціальних факторів при визначенні пріоритетів розвитку, так і нагальна потреба більш ефективного реагування з боку відповідальних за розвиток інституцій на соціальні та економічні виклики. Стратегії розвитку багатьох країн передбачають розвиток у таких ключових сферах, як інновації, освіта, зайнятість, конкурентоспроможність [7]. На національному рівні стратегічне планування має базуватися на принципах: суспільної підтримки (для забезпечення досягнення результатів завдяки суспільній підтримці та участі громадян у процесі реалізації стратегічних завдань, у першу чергу побудованих навколо консенсусної «національної ідеї»); відкритості (процес планування має бути відкритим для громадськості, а також здійснюватися при широкій суспільній участі; досягнуті результати мають систематично оприлюднюватися); взаємоузгодженості та цілісності стратегічних та програмних документів (на засадах визначення чітких цілей, вивчення трендів минулих періодів, оцінки поточної ситуації та можливого впливу прийнятих рішень, також з урахуванням глобальних та наднаціональних орієнтирів розвитку); наукової обґрунтованості і послідовності державної політики (використання результатів наукових досліджень); об'єктивності (використання достовірної інформації); узгодженості з можливостями ресурсного забезпечення. Стратегічні документи XXI століття мають бути спрямовані на створення умов для формування «креативного класу», тобто такого шару населення, що здатний «створювати», людей, що спроможні генерувати нові ідеї, винаходи та знання. Також сучасна система документів стратегічного планування має передбачати такі способи оптимізації зв'язку між економічним зростанням і суспільним розвитком: нарощення інвестицій в освіту

впродовж життя, у розкриття творчого потенціалу, професійну підготовку, що сприяє реалізації здібностей людей, їх активній участі у виробництві та розподілі благ; сприяння розвитку інноваційної сфери, поліпшення умов і можливостей фінансування досліджень, винаходів і інновацій, комерціалізації науки, що сприяє економічному зростанню, створенню нових робочих місць та впливає на прискорене збільшення доданої вартості; забезпечення більш справедливого розподілу доходу та багатства, що гарантує стабільність та злагоду у суспільстві.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989.

2. Ведута, Е.Н. Стратегия и экономическая политика государства. – М.: Gaudeamus, 2004.

3. Жалило Я. Теория та практика формування ефективної економічної стратегії держави, Монографія, НІСД. – К., 2009.

4. Томпсон А.А., Стрикленд А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. – М., Вильямс, 2007.

5. Porter, M.E. (1996) What is Strategy, Harvard Business Review, Nov/Dec 1996.

6. Porter M.E. (1990, 1998) The Competitive Advantage of Nations, Free Press, New York, 1990.

7. Porter, M.E. & Kramer, M.R. (2006) Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility, Harvard Business Review, December 2006.

В.М. КОЧЕТКОВ,
д.е.н., професор, Національний технічний університет України «КПІ»,
А.О. ПРУДНІКОВ,
Національний технічний університет України «КПІ»

Особливості акумуляції грошових коштів кредитними спілками України в період економічної кризи

Розглянуті актуальні питання та особливості функціонування кредитних спілок в Україні. Вивчено підходи до особливостей залучення грошових коштів, що використовуються вітчизняними кредитними спілками в умовах економічної кризи.

Ключові слова: кредит, позика, кооперація, ліквідність, моніторинг, мікрокредитування, ризик, процентна політика, процентна ставка, кредитний продукт, грошові внески, фінансова стабільність.

Рассмотрены актуальные вопросы и особенности функционирования кредитных союзов в Украине. Изучены подходы к особенностям привлечения денежных средств, используемых отечественными кредитными союзами в условиях экономического кризиса.

Ключевые слова: кредит, ссуда, кооперация, ликвидность, мониторинг, микрокредитование, риск, процентная политика, процентная ставка, кредитный продукт, денежные взносы, финансовая стабильность.

Actual problems and characteristics of credit unions in Ukraine. Approaches to study the peculiarities of raising funds used by local credit unions in economic crisis

Keywords: credit, loans, cooperative, liquidity, micro-credit, risk, interest rate policy, interest rate, credit product, cash contributions, financial stability.

Постановка проблеми. Актуальність теми дослідження полягає в тому, що в умовах економічної кризи особливого значення набувають комплексні дослідження, які дають

можливість на основі всебічного аналізу стану системи розробити науково обґрунтовані мікроекономічні підходи. Необхідно приділити увагу дослідженню діяльності кредитних спілок як фінансових установ, головною метою яких є фінансовий та соціальний захист своїх членів шляхом залучення їх особистих заощаджень для взаємного кредитування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вітчизняні дослідники кооперативних форм господарювання, зокрема М. Аліман, С. Бабенко, С. Гелей, В. Гончаренко, А. Гончарук, В. Зіновчук, П. Маковський, В. Морочко, П. Козинець, А. Оленчик, А. Пантелеймоненко, В. Семчик, звертали основну увагу на висвітлення організаційно-економічних питань, пов'язаних із функціонуванням споживчої, сільськогосподарської кооперації, діяльністю сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, розвитком кооперативного права. В. Гончаренко один із перших зробив значний внесок у розробку питань щодо організації кредитних спілок за кооперативним принципом [2].

У ході дослідження розроблені рекомендації для досягнення кредитними спілками поставлених цілей щодо розширення поля членства, мережі, нарощення капіталу.

На теперішній час необхідно обґрунтувати сутність кредитних спілок не тільки з позицій кооперативної природи, а й з позицій визнання їх фінансовими установами парабанківської системи. Важливо також впровадження найпоширеніших типів ощадних рахунків, що використовуються у кредитних спілках та їхня диверсифікація.

Мета статті. Таким чином, очевидно стає необхідність обґрунтування теоретико–методологічних засад функціонування кредитних спілок України, розробка рекомендацій і механізмів поліпшення процесу кредитування ними суб'єктів господарювання.

Поставлена мета зумовила вирішення таких основних завдань: обґрунтування можливостей використання світового досвіду діяльності кредитних спілок в умовах функціонування економіки України в період економічної кризи; визначення основних напрямів вдосконалення економічного механізму функціонування кредитних спілок.

Виклад основного матеріалу. Дієвими суб'єктами фінансового ринку, які надають послуги, подібні до банківських, дрібним власникам, а також майбутнім бізнесменам, є кредитні спілки.

Кредитні спілки є одним з різновидів кооперативних організацій. Від ступеня їх розвитку залежить весь процес відродження масового кооперативного руху в Україні, а отже і рівень продуктивності всієї діяльності населення із самозабезпечення необхідними товарами і послугами на засадах кооперування. В усіх країнах основною метою функціонування кооперативів є не отримання прибутків, а надання послуг своїм членам, які виступають водночас і власниками, і клієнтами. Кооперативна діяльність у такому розумінні – це насамперед самозабезпечення послугами [2, с. 24].

Процес діяльності кредитної спілки вже на першому своєму етапі, при залученні капіталу, значно відмінний від банківського. Сам сенс кредитної спілки полягає в організованому об'єднанні групи осіб, що передбачає можливість будь-якого громадянина, що бажає розмістити власні кошти, бути учасником цієї спілки (засновником чи акціонером).

Будучи громадською організацією, створеною групою фізичних осіб для надання позиково–ощадних послуг виключно членам цього об'єднання, кредитні спілки використовують різні види позичок, у тому числі такі, як споживчі кредити, тобто позички на купівлю квартири, автомобіля, інших споживчих товарів, чи на будівництво будинку; комерційні кредити, які можуть використовуватися для розвитку підприємництва і призначені на купівлю обладнання чи формування обігових коштів.

Ключовим елементом діяльності кредитних спілок є акумуляція грошових коштів і формування з них ресурсів, які згодом використовуються для кредитування. Ресурсний аспект діяльності кредитних спілок визначає можливості їх фінансової діяльності.

Залучені ресурси – сукупність грошових коштів, що знаходяться у розпорядженні кредитних спілок і використовуються ними для виконання кредитних операцій і для підтримки своєї ліквідності. Акумулюючи грошові накопичення, прибутки і заощадження юридичних і фізичних осіб, кредитні спілки перетворюють їх на позиковий капітал, тобто грошовий капітал, що надається в позику на умовах зворотності за плату у вигляді відсотка.

Діяльність кредитних спілок полягає у залученні грошових коштів і наданні їх в позику. Вони виступають посередниками між тими, хто має у розпорядженні тимчасово вільні грошові кошти, і тими, хто їх потребує. Метою і рушійним мотивом здійснення такого посередництва є отримання прибутку, виплати дивідендів пайовикам, що є джерелом, створення резервних фондів, базою підвищення добробуту членів кредитних спілок. Основним джерелом прибутків більшості кредитних спілок є відсотки, що стягуються з позичальників за користування кредитами.

Таким чином, пасивні операції відіграють важливу роль у діяльності кредитних спілок. Саме з їх допомогою кредитні спілки придбають кредитні ресурси на ринку. Історично пасивні операції грали первинну роль, що визначає, по відношенню до активних, оскільки для здійснення активних операцій необхідною умовою являється достатність ресурсів. Депозитним операціям надається велике значення в підприємницькій діяльності компаній і фірм, кредитних спілок, приватних осіб, а також в економічній політиці держави.

Згідно з інформацією, розміщеною на офіційному сайті Національної асоціації кредитних спілок України [4], до Державного реєстру фінансових установ станом на 28.02.2010 р. внесено інформацію про 734 кредитні спілки. Результати діяльності кредитних спілок (КС) за 2009 рік показують уповільнення рівня ділової активності та значне зниження темпів приросту показників діяльності кредитних спілок. На фоні загального зростання кількості членів кредитних спілок (з 1,2 млн. осіб у 2005 році до 2,2 млн. осіб у 2009 році) частка громадян, що мають внески (вклади) на депозитні рахунки у КС, є незначною – за період кризи вона зменшилася з 245,3 тис. осіб до 117,0 тис. осіб.

Вклади членів на депозитні рахунки протягом 12 місяців зменшилися на 262,5 млн. грн., що становило 23,7%. Протягом четвертого кварталу 2009 року вони зменшилися на 78,2 млн. грн. у порівнянні з третім кварталом 2009 року, а без урахування виключених спілок – на 1,4 млн. грн.

Вклади членів КС на депозитні рахунки залишаються основним джерелом коштів у кредитних спілках – членах НАКСУ. Від процентних ставок за цими вкладами залежать в основному процентні ставки за кредитами.

Щодо структури вкладів на депозитні рахунки, то на 57% депозитний портфель складається з середньострокових вкладів (від 3 до 12 місяців), безстрокові вклади становлять майже 1%, короткострокові вклади – 3% портфеля, а 39% депозитного портфеля припадає на довгострокові вклади. У порівнянні з попереднім кварталом структура вкладів членів спілок на депозитні рахунки майже не змінилася.

Сумарні дані по системі кредитних спілок – членів НАКСУ не відображають повної картини. Суттєвий вплив на зведені дані мають дані 27 збиткових кредитних спілок (три з яких отримали збиток у четвертому кварталі вперше за рік). Незважаючи на те, що ці спілки складають 18% загальної кількості

кості, активи цих спілок складають 56% загальних активів кредитних спілок – членів НАКСУ, лише на одну з цих спілок припадає 36% активів. Зрозуміло, що як збитки, так і рівень формування резерву забезпечення втрат від не повернених позичок (РЗПВ) цими спілками мають суттєвий вплив на загальну інформацію. Так, наприклад, достатність формування РЗПВ без урахування цих спілок становить 99,7% від нормативного значення. 20% кредитних спілок продемонструвало за рік зростання активів, а 27% – зростання активів протягом кварталу. У 36 кредитних спілок протягом останнього кварталу продовжує зростати кредитний портфель, при цьому кількість позичальників зростає у 42 кредитних спілок. Необхідно зазначити, що лише десять кредитних спілок не видавали кредити протягом четвертого кварталу, а у 40% кредитних спілок кількість кредитів, виданих протягом кварталу, становила понад 100 кредитів.

У порівнянні з початком року сума простроченої заборгованості за кредитами зменшилася у 31 кредитній спілці, а протягом кварталу – у 80 кредитних спілок.

Кількість вкладників протягом останнього кварталу 2009 року зросла у 28 кредитних спілок, а сума вкладів – у 46 спілок.

Наведені дані свідчать про початок відновлення діяльності у більшості кредитних спілок, у той же час у частини спілок простежується поглиблення кризових явищ.

Акумулятором кредитоспроможності позичальника та ліквідності кредитора (кредитної спілки), як правило, виступають ощадні рахунки. Ці кошти, вміщені у вклади, надаються членам під низьку ставку процента. Щороку після визначення величини поточних витрат і резервного фонду залишок коштів, зароблених кредитною спілкою, сплачується членам у формі дивідендів на заощадження або ж як часткове погашення позички. Гроші повертаються членові кредитної спілки тоді, коли вони забирають свій пай і вибувають з неї. Серед найпоширеніших типів ощадних рахунків, що використовуються у кредитних спілках, необхідно виділити:

1) прямі перерахування із заробітної плати. Член кредитної спілки дає згоду на регулярне здійснення прямих перерахунків із його зарплати або на перерахування всієї суми заробітку на свій рахунок у кредитній спілці;

2) дитячі рахунки. Діти (разом із родичами) вносять невеликі суми нагромаджених коштів;

3) строкові вклади. Цей вид вкладів заохочує до внесення великих сум у заощадження на тривалий час. Робляться внески на один, п'ять та десять років із відповідними процентами;

4) поточні рахунки, які здебільшого не застосовуються при створенні фондів нагромадження, хоча існує тенденція і до їх використання [3, с. 99].

Економічна діяльність кредитної спілки показує, що весь її капітал за своїм характером є позичковим. Основним джерелом капіталу є вільні грошові кошти приватних інвесторів.

Крім них, засобами формування позичкового фонду можуть бути: заробітна плата, премії, гонорари; дивіденди за акціями, облігаціями, іншими цінними паперами; доходи, що отримуються в результаті випуску державних паперів; продаж майна, отримання спадщини, дарувань та ін.

У цілому механізм економічної діяльності кредитної спілки будується на основі таких принципів:

1. Членський контроль. Суть цього принципу зводиться до того, що діяльність кредитної спілки контролюється всіма членами, кожен з яких має право лише одного голосу при вирішенні питань незалежно від його вкладу чи ступеня користування послугами кредитної спілки. Всі члени мають можливість брати участь у процесі обговорення питань та прийняття рішень на засадах принципу демократичного управління, який забезпечує врахування інтересів усіх членів спілки ще до того, як це рішення буде прийняте.

2. Отримання економії. Кредитні спілки створюються для задоволення спільних потреб членів і для покращення економічних результатів їх діяльності. У спілці має виникати економія грошових коштів, яка повинна повертатися членам пропорційно їх участі у фінансово-господарській діяльності кредитних спілок. До того ж така економія може просто повертатися у грошовій формі і зараховуватись як внесок одного члена у позичковий фонд кредитної спілки. В останньому випадку забезпечуються джерела коштів для довгострокових капіталовкладень.

3. Обмеження величини дивідендів. Реалізація цього принципу сприяє функціонуванню кредитних спілок в інтересах їх членів, насамперед як клієнтів, а не як вкладників чи акціонерів. Вигоди від членства у спілках мають залежати від ступеня участі у господарській діяльності кредитної спілки (користування послугами), а не від величини грошового вкладу. Як правило, на кошти, вкладені у фонди спілки, дивіденди та проценти не нараховуються.

Висновки

Узагальнюючи вище сказане, можна зробити висновок про те, що головними ознаками, які характеризують економічну діяльність кредитних спілок і які є визначальними для оптимізації їх функціонування, є:

1) ототожнювання власників та клієнтів кредитної спілки;

2) ведення господарської діяльності в інтересах усіх членів кредитної спілки з метою отримання ними економії або окремих послуг;

3) наявність у кредитній спілці одночасно двох форм власності: приватної власності членів (пай, персоніфіковані фонди) та колективної власності спілки (неперсоніфіковані, колективні фонди).

Отже, незважаючи на кризовий стан в економіці України, перспективи в розвитку кредитних спілок все ж таки є, що пояснюється насамперед морально-етичними, християнськими засадами взаємодопомоги, на яких ґрунтується вся організація діяльності кредитних спілок.

Література

1. Про кредитні спілки: Закон від 20.12.2001 р. №2908-III [Текст] // Галицькі контракти. – 2002. – №4. – Асоціація «Контакт». – С. 69–78.
2. Гончаренко В. Кредитна кооперація. Форми, економічної самодопомоги сільського і міського населення у світі та в Україні (теорія, методологія, практика) [Текст] // В. Гончаренко. – К.: Глобус, 2008. – 330 с.
3. Гончаренко В. Неприбуткова економічна природа кредитних спілок та кооперативних банків: теорія і практика [Текст] / В. Гончаренко // Вісник НБУ. – 2002. – №5. – С. 31.
4. Маковський П.А. Система управління кредитною спілкою. [Текст] // П.А. Маковський. – К.: НАКСУ, НМЦ, 2007. – 98 с.
5. Бабенко С.Г., Гелей С.Д., Гончарук Я.Л. та ін. Історія кооперативного руху [Текст]: [Підручник для вузів] // С.Г. Бабенко, С.Д. Гелей, Я.Л. Гончарук та ін. – Укоопспілка, Львівська комерційна академія. – Львів: Інститут українознавства НАНУ, 1995. – 410 с.
6. Жид Ш. Общества потребителей [Текст] // Б-ка кооператора / Под ред. Е. Ленской. – М.: Изд-во Московского союза потребителей, 1917. – 89 с.
7. Туган-Барановський М.И. Социальные основы кооперации [Текст] // М.И. Туган-Барановський // Предисл., коммент.: Л.А. Булочникова и др. М.: Экономика, 1989. – 100 с.
8. Слав'юк Р. Кооперативні кредитні установи у фінансовому забезпеченні розвитку аграрного бізнесу [Текст] // Р. Слав'юк // Фінанси України. – 2000. – №2 (50). – С. 96–103.
9. Якоб Е. Хозяйственная теория кооперации [Текст] // Е. Якоб – М, 1919. – С. 11.
10. www.ukrcu.kiev.ua

Т.В. ДІДКІВСЬКА,
к.е.н., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Місце інституту довіри у процесі удосконалення сфери державних фінансів

У статті проаналізовано вплив інституту довіри на функціонування державних фінансів. Розглянуто основні інституційні складові державних фінансів та запропоновані напрями їх удосконалення через призму інституту довіри.

Ключові слова: інститут довіри, державні фінанси, бюджетна політика, інституційне середовище, державний кредит, оподаткування, соціальний інститут.

В статье проанализировано влияние института доверия на функционирование государственных финансов. Рассмотрены основные институциональные составляющие государственных финансов и предложены направления их усовершенствования через призму института доверия.

Ключевые слова: институт доверия, государственные финансы, бюджетная политика, государственный кредит, налогообложение, социальный институт.

In the article influence of institute of trust is analysed on functioning of state finances. The basic institution components of state finances are considered and directions of their improvement are offered through the prism of institute of trust.

Постановка проблеми. Державні фінанси, які є невід'ємною централізованою ланкою фінансової системи, впливають на економічний та соціальний розвиток країни. Основні принципи, положення, згідно з якими функціонують державні фінанси, відбуваються процеси розподілу та перерозподілу ВВП, здійснюються державні витрати, реалізуються адміні-

стративні та ринкові механізми, управління потоками державних фінансів, визначається поведінка органів державної влади та суб'єктів господарювання, їх взаємодія, що залежить від діючих у суспільстві інститутів, визначаються інституційним середовищем. У трансформаційній економіці це середовище складається з різних інститутів, суперечності між якими створюють певну невизначеність економічного простору.

Чільне місце в економіці України посідає державний сектор, ефективність управління яким є достатньо низькою. Основними проблемами є бюрократизм, обтяжливе регулювання, корупція та зловживання, а також обмежена інтеграція та підзвітність у сфері управління державними фінансами, хоча певний прогрес все ж таки спостерігається, особливо внаслідок реформи бюджетного кодексу 2001–2002 років. Проте цей прогрес є нерівномірним. Основним недоліком є те, що в Україні функціонує недосконала система державних закупівель. Це значно знижує ефективність витрат, відкриває можливості для корупції, є каменем спотикання на переговорах щодо міжнародної торгівлі, зокрема в процесі укладання поглибленої Угоди про вільну торгівлю з ЄС, і спотворює внутрішню конкуренцію. Крім того, Україні не вистачає середньострокового прогнозу бюджету, який дозволив би краще планувати й узгоджувати державні ресурси відповідно до середньострокових пріоритетів. Також надзвичайно важливою проблемою є забезпечення прозорості у сфері управління великими державними підприємствами. В той же час поліпшення процесу управління державними фінансами вкрай

необхідне для відновлення довіри громадськості та покращення якості надання державних послуг.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням загальнотеоретичних питань у сфері державних фінансів займається багато вітчизняних вчених, зокрема В.Д. Базилевич, Л.О. Баластрик, О.Д. Василик, В.В. Зимовець, І.О. Луніна та ін. Фундаментальні результати в напрямі вивчення бюджетної та податкової політики були досягнуті такими вченими, як Й.М. Бескид, В.В. Бурковський, М.І. Вдовиченко, О.Д. Данілов, А.О. Єпіфанов, В.М. Опарін, І.Я. Чугунов та ін. Проте недостатньо дослідженою лишається сфера впливу інституційного середовища на функціонування державних фінансів, а також проблема місця та ролі довіри у процесі їх удосконалення.

Метою статті є обґрунтування ролі інституту довіри у процесі функціонування державних фінансів та шляхів удосконалення їх регулювання.

Виклад основного матеріалу. Державні фінанси являють собою сукупність розподільчо-перерозподільчих відносин, які виникають у процесі формування та використання централізованих грошових коштів, призначених для фінансового забезпечення виконання державою покладених на неї функцій. Інститут довіри відіграє в цій сфері домінуючу роль, оскільки з позицій держави формування коштів централізованих фондів характеризує відносини і обміну, і розподілу, і перерозподілу. Наявність державних фінансів об'єктивно зумовлена необхідністю розподілу і перерозподілу ВВП між верствами населення, підприємницькими структурами та окремими територіями.

Крім того, державні фінанси є інструментом впливу на соціально-економічний розвиток країни. Управління фінансами здійснюється завдяки системі державних органів та інститутів за допомоги форм і методів організації управлінської діяльності та зумовлене історичними, економічними та політичними умовами розвитку держави й підпорядковане її фінансовій політиці.

Головною проблемою структурної побудови системи державних фінансів є встановлення оптимального співвідношення між її рівнями. З одного боку, загальнодержавний рівень має бути таким, щоб надійно забезпечувати загальнонаціональні інтереси. Нестача коштів у центральних органів влади підриває її фінансову, а відтак і політичну силу, звужує можливості їхнього впливу, що може негативно позначитись на країні загалом. З іншого боку, загальнодержавний рівень не може підривати фінансової бази регіонів. Місцеві органи влади потребують фінансових стимулів для ефективної діяльності, за відсутності яких представники місцевої влади перетворюються на звичайних виконавців.

Формування необхідних інститутів у сфері державних фінансів відбувається у процесі розвитку суспільства. Функціональні зв'язки, що встановлюються між ними, стають основою виникнення відповідних відносин у фінансовій сфері. Інституційне середовище розкриває вплив механіз-

му бюджетної системи на показники соціально-економічного розвитку.

В умовах побудови в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки виникла потреба наукового обґрунтування реалізації бюджетної політики на основі методологічного інструментарію теорії інституціоналізму з метою глибшого розуміння процесів, що відбуваються не лише у сфері державних фінансів, а й у економіці в цілому. Теорія інституціоналізму дає можливість врегулювати суперечності та невизначеності, які супроводжують фінансові, економічні, соціальні, політичні процеси в сфері державних фінансів. Тим більше перехід від одного суспільно-економічного ладу до іншого спричинив кардинальні зміни старої системи правил і норм, породив значну кількість нових інститутів, які відповідають сучасним умовам функціонування суспільства.

Основною інституційною складовою бюджетної системи є відповідні нормативно-правові акти, що регулюють процес утворення централізованого грошового фонду разом із напрямами та методами використання бюджетних коштів і забезпечують можливість виконання органами державної влади, місцевого самоврядування відповідних функцій, сприяють реалізації пріоритетних цілей. У цьому контексті важливим аспектом є функціонування інститутів законодавчого регулювання бюджетної політики держави. Правила, норми, законодавчі акти, процедури, культура, довіра, державні органи й організації разом формують цілісний інституційний механізм бюджетної політики, який є ефективним інструментом у сфері державного регулювання та позитивно впливає на соціальний та економічний розвиток. З цієї точки зору важливим є побудова інституту бюджетної політики в контексті інституційної архітектури. На сучасному етапі вчені визначають архітектуру як особливу науку, що досліджує загальні принципи побудови цілісних систем, у тому числі інституційних. Інституційна архітектура бюджетної політики в системі державного регулювання включає систему правил, норм, законодавчих актів, традицій, довіри, органів законодавчої й виконавчої влади, організацій та їх оптимальний синтез і співвідношення, за допомоги яких формуються та реалізуються стратегічні й тактичні цілі, спрямовані на забезпечення ефективного функціонування системи бюджетного регулювання та соціально-економічного розвитку країни.

Ступінь розвитку інституційного середовища впливає на величину трансакційних витрат, а прозорі інститути забезпечують ефективну роботу ринкових механізмів. Зростання рівня довіри в сфері державних фінансів сприяє зменшенню трансакційних витрат, необхідних, зокрема, для збору, обробки й аналізу інформації з метою прийняття належних управлінських рішень і контролю за їх виконанням. Забезпечення відповідного рівня довіри до здійснюваної політики в області державних фінансів не лише сприятиме ефективній реалізації бюджетної політики, але й створенню в суспільстві економічно ефективних і соціально справедливих інститутів [3].

Вагомою складовою державних фінансів є бюджет держави – централізований і основний фонд грошових коштів, призначений для фінансового забезпечення виконання державою своїх функцій, а саме: управління суспільством, оборона країни, реалізація економічної та соціальної політики. Через бюджет регулюється діяльність усіх сфер і гілок фінансової системи, тому з позицій управління фінансами бюджет є важливою складовою, яка спрямовує у відповідному напрямі розвиток економіки та суспільства в цілому. Бюджетом розпоряджаються центральні органи влади, його кошти використовуються для фінансування заходів загальнодержавного значення.

Бюджетний механізм як складова загального фінансового механізму, в межах якого формуються певні правила гри на макрорівні, існує не ізольовано, а регулюється чинними законами, правилами, нормами тощо. Ці закони та правила створюються в державі та формують певний економічний режим, який включає елементи державного законодавства, визначає рівень довіри до бюджетної політики та політики оподаткування, тобто створює юридичну та інституціональну базу бюджетного механізму. Суб'єкти економічної діяльності будь-якої форми власності і форми господарювання, організації виробництва змушені виконувати ці правила. У випадку суперечності взаємодії виникає певна форма протесту проти неефективної державної політики, реальними проявами якої є згортання діяльності, переведення її у тіньову або вивезення капіталу за кордон. Необхідне створення ефективних норм і правил, які б забезпечували стримування свавілля влади та боротьбу з корупцією. Це потребує розвитку ефективних форм суспільного контролю за функціонуванням як державних і місцевих органів управління, так і приватного сектору [2, с. 52].

По своїй природі дефіцит бюджету та державний борг самі по собі не є негативними явищами, проте їх збільшення може вести до серйозних небажаних наслідків не лише економічного, але і суто політичного характеру. Тому що довіра населення до бюджетної політики держави, до бюджетного механізму країни визначає довіру до уряду, довіру до реформ, що проводяться. Досягнення високого рівня довіри неможливе в умовах незбалансованого бюджету, що є головним фінансовим документом держави, за зростаючого внутрішнього та зовнішнього боргу. Тому важливим є чітке планування, вдосконалення бюджетного процесу і ретельна розробка структури статей прибутків і витрат, що повинні стати першочерговою задачею держави на сучасному етапі розвитку суспільства.

Важливою інституційною складовою державних фінансів є державний кредит, що втілює відносини, за яких позичальником є держава, а кредиторами – суб'єкти господарювання, резиденти та нерезиденти, уряди інших країн, міжнародні фінансові організації. Основна функція державного кредиту полягає у забезпеченні держави грошовими коштами, необхідними їй для виконання економічних, соціальних і політичних функцій. У свою чергу під кредитом розуміють такі економічні відносини, в основі яких лежить довіра, підкріплена взаємни-

ми вигодами та гарантіями сторін. Тому державний кредит – це заснована на довірі, взаємних інтересах і зобов'язаннях позичальників та кредиторів сукупність фінансових угод з надання державою коштів на умовах строковості, платності та повернення. Слід зазначити, що державний кредит є іманентною складовою державних фінансів у ринковій економіці. Запозичення коштів на фінансовому ринку дає можливість державі розширювати фінансові ресурси. Забезпечення постійно зростаючих потреб суспільства є одним із основних завдань держави у контексті побудови соціально орієнтованої ринкової економіки. Довіра кредиторів до держави може бути високою чи низькою, однак феномен держави полягає в тому, що вона практично ніколи не може повністю втратити довіру. При цьому довіра до неї завжди децю вища, ніж до емітентів – суб'єктів господарювання. Саме цей чинник надійності становить основну зацікавленість кредиторів.

Найважливішим чинником державних позик є можливість своєчасного та повного повернення боргів і виплати доходу. Це забезпечує в майбутньому і довіру до держави, і зацікавленість у наданих нею позиках. Головне при цьому – реальне забезпечення боргів, що, у свою чергу, досягається за рахунок зароблених на залучених коштах доходах. В окремих випадках у результаті зміни ситуації в економіці та на фінансовому ринку чи погіршення фінансового стану держави вона не може забезпечити достатню платоспроможність. Тоді держава змушена вносити певні корективи у свою позичкову політику. Такі корективи, як правило, небажані, оскільки підривають довіру до держави. Отже, державний кредит являє собою відносини, що базуються на довірі, високій репутації і відповідальності. Продуктивне використання державного кредиту сприяє розвитку народного господарства, а в разі невиробничого використання він перетворюється на гальмо соціально-економічного прогресу.

У фінансовій системі будь-якої країни особливе місце посідає податкова політика, завдання якої забезпечити повне, регулярне та стабільне надходження податків і обов'язкових платежів, що є основою системи державних доходів, а також податкової дисципліни. Оподаткування як соціальний інститут виступає одним із основних інструментів соціальної політики держави, завданням якої є забезпечення існування та відтворення економічних суб'єктів у межах суспільства як єдиної соціальної системи та сприяння формуванню умов для розвитку та самореалізації економічного потенціалу людини, її сутнісних сил як основи подальшого розвитку суспільства в цілому. Одним із соціальних інститутів в межах податкової політики виступає соціальна норма добросовісного виконання податкових зобов'язань. Вона передбачає модель поведінки, яка буде однаковою як для сприйняття, так і закріплення, хоча б частково суспільним схваленням або засудженням. У результаті, коли більшість поводить згідно з певною соціально прийнятною моделлю поведінки, то й окремі індивіди поводитимуться відповідно. Існування цієї норми свідчить про те, що окремі індивіди виконувати-

ме свої податкові зобов'язання до тих пір, поки він вважатиме виконання цих зобов'язань соціальною нормою. І навпаки, якщо пошириться невиконання податкових зобов'язань, соціальна норма добросовісного виконання зникне.

Зростання індивідуальної участі у процесі ухвалення рішень підвищує рівень виконання податкових зобов'язань, зокрема тому, що суб'єкти господарювання проявляють певну відданість і довіру до тієї чи іншої інституції, а це вимагає поведінки, узгодженої зі словами та діями. Як показує досвід, виконання податкових зобов'язань зростає тоді, коли платники податків відчують, що їхню думку враховують при визначенні способу розподілу податкових надходжень.

Загалом соціальну норму добросовісної сплати податків можна поділити на дві основні категорії. Перша з них пов'язана з тим, як платник податку оцінює безпосередньо свою поведінку на основі власних уявлень про належну, прийнятну або моральну поведінку з урахуванням внутрішніх переконань. Друга категорія пов'язана з тим, якою мірою платники податків виконують свій обов'язок перед державою, наскільки адекватною є політика уряду щодо надання суспільних послуг, чи відповідають урядові рішення бажанням платників податків. Таким чином, ця категорія стосується зовнішнього впливу [1, с. 166–171].

Висновки

Інститут довіри відіграє домінуючу роль у сфері функціонування та удосконалення державних фінансів, оскільки вони безпосередньо впливають на розподільчі та перерозподільчі процеси, здійснення державних витрат, управління потоками грошових коштів на рівні держави. Лише достатній рівень довіри до державних фінансів сприятиме не лише вирішенню суперечностей між фінансовими, економічними, соціальними та політичними її складовими, але й поліпшенню соціально-економічного розвитку країни в цілому.

Бюджетно-податкова політики має бути зосередженою на скороченні загального показника дефіциту, що необхідно для підтримки середньострокових цілей щодо консолідації заборгованості, зміцнення довіри до державних фінансів та сприяння подальшому зменшенню витрат на позики. Досягнення значного прогресу в покращенні структури державних фінансів можливе завдяки запровадженню реформи, яка спростить структуру податків і зміцнить адміністрування податків, а також зменшить державні витрати.

Отже, першочерговим завданням, яке необхідно реалізувати для зміцнення фінансової системи України, є удосконалення регулювання сфери державних фінансів. Виконання даного завдання можливе за допомоги фіскальних реформ, які зменшують неефективність роботи податкових органів, реалізують систему трансфертів і субсидій та поліпшать стимули для державних інвестицій. Це сприятиме подоланню спадщини минулого та зміцненню регулювання, прозорості й ефективності функціонування державної влади заради відновлення довіри. Без фіскальної реформи неможливо буде досягти макроекономічної стабільності та стійкого відродження, і настрої інвесторів залишаться очікувальними.

У короткостроковій перспективі відсутність коригуючих фіскальних заходів негативно вплине на довіру ринку, а це збільшить макроекономічні ризики. Відсутність фіскального простору для державних інвестицій перешкоджає відновленню економіки і можливості створення робочих місць. Відсутність фіскальної реформи у середньостроковій перспективі може поставити під загрозу економічну прийнятність боргу та утримувати вартість позик на високому рівні. Крім того, відсутність державних інвестицій призведе до збільшення витрат на ведення бізнесу, спричиняючи тривалий економічний спад.

Також важливим є удосконалення системи державних закупівель, на які припадає 8% ВВП. Відновлення довіри до управління державними фінансами можливе за допомоги внесення змін до Закону України «Про державні закупівлі», адже діюча система схильна до зловживань і є основним джерелом розкрадання державних ресурсів. Новий закон про державні закупівлі, який відповідатиме міжнародним стандартам і принципам, допоможе досягти економії бюджетних коштів і направити потужний сигнал міжнародному співтовариству стосовно того, що Україна бере на себе зобов'язання у галузі реформ.

Література

1. Державні фінанси в розвиткових та перехідних країнах / [пер. з англ. Р. Ткачук]. – К.: «K.I.C.», 2006. – 400 с.
2. Фінанси України: інституційні перетворення та напрями розвитку / За ред. І.Я. Чугунова. – К.: ДННУ АРУ, 2009. – 848 с.
3. Чугунов І.Я. Бюджетна система в інституційному середовищі суспільства / І.Я. Чугунов, Л.В. Лисяк // Фінанси України. – 2009. – № 11(168) – С. 3–11.

Міжнародний досвід організації податкової служби та його значення для України

Проведено комплексний аналіз організаційних аспектів діяльності податкових органів провідних країн світу та сформульовано пропозиції щодо залучення позитивного міжнародного досвіду організації податкової служби в Україні.

Ключові слова: податкова служба, податкові органи, міжнародний досвід, організаційна структура.

Проведен комплексный анализ организационных аспектов деятельности налоговых органов ведущих стран мира и сформулированы предложения по привлечению позитивного международного опыта организации налоговой службы в Украину.

Ключевые слова: налоговая служба, налоговые органы, международный опыт, организационная структура.

The complex analysis of organizational aspects of leading countries of the world tax organs activity is conducted. Suggestions for bringing in of positive international experience of tax service organization in Ukraine are set.

Keywords: tax service, tax organs, international experience, organizational structure.

Постановка проблеми. У провідних країнах світу системи оподаткування та податкові органи є одними із основних підвалин їх фінансових систем. Сучасні податкові системи є досить складними інституціями, зважаючи на широкий перелік інструментів адміністративно-правового та економічного впливу на соціально-економічне становище в державі. Звичайно, для організації процесу оподаткування необхідні спеціальні державні органи, які забезпечуватимуть дотримання податкових норм та реалізацію податкової політики держави. Податкова служба незалежної України щойно подолала двадцятирічний рубіж свого існування, розвиваючись і працюючи, як правило, за методом «спроб та помилок». Тому вивчення міжнародного досвіду організації податкових органів надасть можливість визначити можливі напрями вдосконалення їх діяльності в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дана проблематика неодноразово піднімалася у працях вітчизняних вчених. Серед них окремо треба відзначити В. Андрущенко, О. Данілова, А. Крисоватого, Я. Лебедзевич, В. Мельника, І. Таранова, В. Федосова. В їх дослідженнях висвітлюються питання побудови організаційної структури та організації роботи податкових органів у зарубіжних країнах, а також окремі пропозиції щодо залучення їх досвіду в Україні. Проте серед науковців так і не склалася єдина точка зору щодо

необхідності використання багатьох здобутків міжнародної податкової практики. Зокрема, це торкається повернення податкової служби до структури Міністерства фінансів та функціонування податкової міліції в структурі податкових органів. Це зумовлює необхідність узагальнення організаційних особливостей податкових служб зарубіжних країн та обґрунтування можливості їх використання в Україні.

Метою даної статті є комплексний аналіз організаційних аспектів діяльності податкових органів провідних країн світу та формування на цій основі пропозицій щодо залучення позитивного міжнародного досвіду організації податкової служби в Україну.

Виклад основного матеріалу. Зважаючи на історичні, геополітичні та соціально-економічні умови розвитку, в різних країнах світу податкові служби доволі суттєво відрізняються як за організаційною структурою, так і за рівнем адміністративної відповідальності перед суспільством. У переважній більшості розвинених країн податкове відомство є структурним підрозділом міністерства фінансів, але це не виключає певної автономності в здійсненні ним своїх функцій. Спільною рисою є той факт, що система податкових органів в розвинутих країнах побудована за територіальною ознакою.

У таблиці відображені назви податкових відомств окремих зарубіжних країн. Далі розглянемо особливості організації роботи податкових органів зарубіжних країн.

Значний вплив на результативність діяльності податкової служби здійснює модель її організаційної структури. На сьогодні таких моделей три: «за видами податків», функціональна та «за видами платників». Кожна з них має свої позитивні і негативні особливості, але еволюціонували вони від моделі «за видами податків» до функціональної, а від функціональної – до моделі «за видами платників». Негативом першої моделі вважається вузька податкова спеціалізація, другої – стандартизований підхід до обслуговування різних категорій платників, яким притаманні свої особливості. Великі надії покладаються на нещодавно розроблену модель «за видами платників», яка дозволяє врахувати особливості податкового адміністрування великого, середнього та малого бізнесу, а також фізичних осіб. Безперечно, вибір моделі організаційної структури податкової служби відбувається відповідно до стану соціально-економічного розвитку країни та потреб суспільства. Тому розбудова податкової служби в Україні насамперед потребує вивчення досвіду зарубіжних країн, податкові системи яких мають багатолітню історію.

Центральні органи закордонних податкових служб

№ з/п	Країна	Центральний податковий орган
1	Азербайджан	Міністерство податків
2	Австралія	Австралійське податкове управління
3	Білорусь	Міністерство по податках і зборах
4	Великобританія	Казначейство
5	Данія	Центральна митна та податкова адміністрація
6	Ізраїль	Міністерство фінансів
7	Іспанія	Податкове агентство
8	Казахстан	Податковий комітет Міністерства фінансів
9	Канада	Митне та податкове агентство
10	Киргизія	Державна податкова інспекція при Міністерстві фінансів
11	Нідерланди	Податкова та митна служба
12	Польща	Податкова палата при Міністерстві фінансів
13	Росія	Міністерство по податках та зборах
14	США	Служба внутрішніх доходів Міністерства фінансів
15	Узбекистан	Державний податковий комітет
16	Франція	Головне податкове управління Міністерства економіки, фінансів і бюджету
17	ФРН	Федеральне відомство з фінансів
18	Швеція	Агентство зі сплати податків

У Сполучених Штатах Америки процес оподаткування організують конгрес, Служба внутрішніх доходів, Податковий підрозділ і прокурорські відділи Міністерства юстиції, податкові суди [1, с. 6054]. Основні напрями податкової політики у США визначаються в результаті скоординованої діяльності податкової служби, казначейства і Міністерства фінансів.

Головним фіскальним відомством є Міністерство фінансів – головна фінансова установа держави. Служба внутрішніх доходів (СВД) є структурним підрозділом Міністерства фінансів США, задекларованою місією якого є забезпечення американських платників податків послугами вищої якості через допомогу в роз'ясненні та виконанні податкових зобов'язань, а також застосування податкових законів належним чином і справедливо по відношенню до всіх. Стягнення податків має бути якомога економнішим під кутом зору менших затрат часу, фінансових, матеріальних і людських ресурсів. Діяльність СВД поєднує функції власне податкової служби і податкової поліції [2, с. 99].

Служба внутрішніх доходів США є центральним, але не єдиним податковим органом США, що безпосередньо реалізує фіскальну функцію держави. У США як державі з федеральним устроєм фіскальна система має три рівні:

1) на верхньому рівні – СВД, яка здійснює контроль за дотриманням податкового законодавства і збиранням федеральних податків;

2) на середньому рівні – податкові служби штатів, так звані департаменти доходів, які збирають податки і збори, що вводяться законодавчими зборами штатів; департаменти доходів, які очолюються головами виконавчої влади штатів, тобто губернаторами, складаються з підрозділів, які вирішують питання ідентифікації та реєстрації платників податків, податкових декларацій і грошових переказів, розрахунків сум податків, їх примусового стягнення, надання допомоги платникам;

3) на нижньому рівні – місцеві податкові органи, що стягують податки, запроваджені місцевими органами влади [3, с. 1086].

Причому, як зауважує О. Мещерякова, навряд чи будь-яка інша державна установа в США може зрівнятися з податковою інспекцією за широтою наданих повноважень [4, с. 48].

Структура СВД складається з центрального апарату; семи регіональних управлінь; 62 податкових округів; 10 сервісних центрів електронної обробки даних. На початок 2004 року в системі СВД працювало 99 тис. осіб [2, с. 100].

СВД як структурний підрозділ Міністерства фінансів США має багато підрозділів. Основні з них такі: Служба обробки податкових декларацій (30 тис. службовців по всій країні); Служба перевірки податкових декларацій (35 тис. службовців); Служба стягнення податків (15 тис. службовців); Служба кримінальних розслідувань (приблизно 3 тис. службовців) – це силовий підрозділ СВД, який забезпечує примусове виконання податкових законів. Працівники служби називаються податковими агентами і наділені широкими слідчими повноваженнями, співпрацюють з місцевими прокурорськими органами, іноді взаємодіють із Федеральним бюро розслідувань [5, с. 134].

Порівнюючи організаційні аспекти побудови податкових служб США та України, можна зробити висновки про наявність незначних відмінностей у структурі центральних податкових відомств. Суттєвою відмінністю є визначення та організація пріоритетних напрямів їх діяльності. В Україні, безумовно, це контролюючий напрям, у США – масово-роз'яснювальний. Так, загальна кількість спеціалістів у США, які проводять навчання як з податковими інспекторами, так і з платниками податків, – 16 тис. осіб, що становить 15% від загальної чисельності працюючих податківців. В Україні зазначений показник становить приблизно 1,2 тис. осіб, або 1,9% відповідно [6, с. 112–113]. Отже, для вітчизняних реалій доцільно запозичити досвід США щодо організації консультативно-навчальної роботи серед платників податків з реструктуризацією штатного розпису податкових органів в сторону збільшення чисельності працівників відповідних підрозділів.

Зважаючи на євроорієнтацію нашої держави, особливо цікавим для України є європейський досвід організації податкових органів. Структура податкових служб у країнах Європи практично мало відрізняється, оскільки вони здійснюють подібні функції. Проте, звісно, існують і відмінності.

Як відмічає І. Таранов, податкова служба Німеччини у її сучасному стані може слугувати взірцем для інших країн [7, с. 131]. Спеціального податкового відомства по типу Державної податкової адміністрації України в Німеччині не існує. Функції податкових органів виконують федеральне і земельні відомства по фінансах, відповідно підпорядковані федеральному й земельному міністерствам фінансів. Така специфічна організаційна структура відображає федеративний устрій держави і неабиякий рівень автономності 16 федеральних земель. Адмініструванням податку на додану вартість, фіскальними монополіями, митом і фінансовими взаємовідносинами з бюджетом Європейського Союзу відають федеральні фінансові органи, решту податків адмініструють земельні фінансові органи [2, с. 130].

У кожній федеральній землі є також Головне фінансове управління, яке одночасно підпорядковується федеральному і земельному міністерствам фінансів. Хоча Головному фінансовому управлінню безпосередньо підпорядковані місцеві податкові інспекції і митні органи, воно по своїй суті є посередницьким координуючим органом. Така своєрідна структура фінансово-податкових органів потребує широкого обміну інформацією між відповідними фіскальними структурами та іншими державними відомствами. При цьому підпорядкованість податкових і митних органів міністерству фінансів забезпечує координацію їх діяльності та тісну взаємодію, що сприяє підвищенню ефективності кінцевого фіскального результату [2, с. 130].

Податкові органи земельного рівня повністю автономні від центрального апарату і мають свій директорат з функціями нагляду і спостереження. В податкових органах земельного рівня є відділи, які займаються питаннями податків і митниці. Вони мають загальну комісію, членами якої є представники податкової і митної служб, тому що податкові і митні питання тісно переплетені. Цей орган не має свого статуту. Перша перевага цього комітету полягає в тому, що спеціалісти податкової і митної служб мають можливість оперативно обмінюватися інформацією, що дуже важливо для своєчасного прийняття рішень [8, с. 213].

Головний функціональний і найбільш масовий структурний підрозділ податкової служби ФРН – податкова інспекція. Структура податкової інспекції складається з відділів, які поділяються за видами податків. Наявні відділи відстрочки платежів, реєстрації платників ПДВ, перевірки підприємств (великі підприємства перевіряються спеціалізованим підрозділом Головного фінансового управління), електронної обробки податкової інформації та автоматизованої системи контролю платників податків, оціночний відділ, що займається оцінкою майна, земельних ділянок, сільськогосподарських угідь, що

необхідно, зокрема, при розрахунку податку з спадщини. Залежно від кількості платників податків, яких обслуговує місцева податкова інспекція, при її керівнику можуть працювати також декілька спеціалістів з різних видів податків (радників та помічників). У складі податкової інспекції функціонує фінансова каса з штатом так званих конфіскаторів. Особливістю структури податкових органів Німеччини можна вважати наявність департаменту контролю за банківською діяльністю, який за своєю суттю є регулятивним відомством. У великих інспекціях існують відділи оподаткування юридичних осіб, слідчі та розшукові відділи [2, с. 131–132]. Спеціальної податкової поліції в Німеччині немає. У багатьох інспекціях існує відділ розслідування, а ухиленнями від сплати податків займається відділ штрафів [9, с. 269].

У зв'язку із запровадженням в Україні податку на нерухомість, а також податку на спадщину, рухоме майно та подарунки, доцільним буде запозичення досвіду Німеччини щодо створення та функціонування в податкових інспекціях відділу оцінки майна. До речі, для проведення податкової перевірки у ФРН залучаються три сторони: податковий інспектор, платник податку і його банк. Якщо платник податків та його банку відмовляються від надання необхідної інформації, податкові органи мають значні можливості для отримання дозволу суду про використання банківської інформації без дозволу платника та його банку [7, с. 134]. Для вітчизняної податкової практики позитивним є досвід Німеччини щодо проведення перевірки банківських рахунків у присутності платника податків – їх власника та обслуговуючого банку, що підвищує достовірність інформації про рух коштів по банківських рахунках з метою оподаткування.

Структура податкового відомства Франції в цілому схожа із структурою податкових органів інших європейських країн, але має свою специфіку. Вона полягає в тому, що ця структура є чотирирівневою: центральний рівень (один центральний апарат); регіональний рівень (20 регіональних служб); провінції (119 провінцій); місцеві податкові органи (близько 900 служб) [10, с. 166, 182–185].

Податкова служба Франції знаходиться в складі Міністерства економіки, фінансів і бюджету. Адміністрування податків здійснюють Головне податкове управління та Головне управління мита та інших надходжень. Структурно Головне податкове управління складається з п'яти відділів:

- відділ підготовки законодавства (функції: розробка проектів законів та інших нормативних актів в сфері оподаткування);
- відділ загального управління податками (функції: забезпечення акумуляції податкових надходжень у державному бюджеті);
- відділ розгляду спорів (функції: розгляд скарг і підготовка матеріалів для кримінального переслідування за податкові правопорушення);
- відділ у справах земель і державного майна (функції: кадастрова оцінка земель, управління рухомим і нерухомим державним майном);

– відділ кадрів (функції: кадрове забезпечення податкової служби) [11, с. 111].

Сама податкова служба має структуровану вертикаль на кожному рівні. На центральному рівні є Генеральний податковий директорат, який поділений на служби. Головне митне управління організує роботу митних пунктів на кордонах Франції та всередині країни, забезпечує нагляд за додержанням державної заборони на продажу зброї, наркотиків і т. ін., а також здійснює санітарний контроль зовнішньої торгівлі. Головне управління обліку визначає обсяг державних доходів на основі даних про податкові надходження, що надходять від управління податків і мита, інших державних відомств.

Відмінною рисою організації французької податкової служби є те, що центральний податковий апарат має доступ до комп'ютерних баз даних податкових органів всіх рівнів. І навпаки, коли податкова інформація передається знизу наверх, то тут існує жорстка вертикаль, інформація з нижчого рівня повинна пройти через всі інстанції до центрального апарату. Запозичення такої практики в Україну дозволило б підвищити ефективність контрольно-економічної роботи податкових органів, так як податкова інформація стає більш доступною і існує негласний нагляд вищих структур за її формуванням та використанням, що унеможливує її перекручення та використання в корупційних схемах.

Чисельність працівників податкової служби Франції складає близько 80 тис. працівників, зайнятих у 830 податкових і 16 інформаційних центрах. Справляння податків регламентується податковим кодексом, який щороку уточнюють при затвердженні закону про бюджет із виданням відповідних коментарів [11, с. 115].

У Міністерстві фінансів Франції створено окреме управління для проведення аудиту великих підприємств. Крім цього, зазначені підприємства повинні відкривати свої офіси і мати штаб-квартири тільки у Парижі. Спеціалісти цього управління повинні знати англійську мову, тому що більшість цих підприємств ведуть свою бухгалтерію англійською мовою, і більшість контрактів укладаються ними також англійською мовою [12, с. 178–182].

Аналізуючи організацію діяльності податкової служби Франції, ми також можемо зауважити на її спрямуванні в бік навчально-консультаційної та масово-роз'яснювальної роботи. Широкого розповсюдження у французькій податковій практиці набула мережа телефонних довідкових служб та інформаційних пунктів, які працюють при різних громадських організаціях та державних структурах, зокрема меріях. Широко використовуються і телевізійні трансляції у режимі відповідь – запитання. Податкове відомство координує публікації оглядів та коментарів до податкового законодавства, довідникової літератури з питань оподаткування. Специфічною рисою є те, що податкові інспектори несуть відповідальність за розповсюдження окремих податкових декларацій серед платників.

Центральним органом сучасної податкової служби в Польщі є Податкова палата при Міністерстві фінансів, яка

займається питаннями податків і бюджету. Міністерство фінансів Польщі відповідає за формування податкової політики, розробку податкових законів та адміністрування податків і має у своєму складі наступні податкові підрозділи: управління непрямих податків; управління прямих податків; управління фінансового фіскального контролю, працівники якого розглядають апеляції на дії працівників місцевих податкових інспекцій; управління фіскального контролю, яке займається проведенням податкового аудиту, а також проводить навчання аудиторів; управління фінансової політики і аналізу, яке розробляє податкові законопроекти, а також частково допомагає інспекторам проводити аудит розрахунків з бюджетом [13, с. 45].

До функцій місцевих податкових інспекцій входить реєстрація та облік з метою оподаткування, нарахування і збір податків, кабінетний аудит, провадження кримінальних справ у сфері оподаткування. Місцеві податкові інспекції вважаються інстанціями першого ступеня, в яких приймаються первинні рішення по податках. Другим ступенем є фіскальні чи фінансові палати.

Підрозділи фіскального контролю проводять перевірки великих підприємств та промислових груп, спеціалізовані перевірки у сфері міжнародних зв'язків та зовнішньоекономічної діяльності, здійснюють нагляд за цінами, що контролюються державою [13, с. 47].

Зважаючи на вищевказане, можна відмітити, що принципових відмінностей між функціонуючими підрозділами у структурі податкових служб Польщі та України немає. Вони різняться лише окремими посадами, а також окремими підрозділами, зокрема відділами громадської допомоги, обліку платежів із банківських карт та кримінально-бюджетним відділом. Такі підрозділи у складі вітчизняної податкової служби відсутні, проте наявні підрозділи податкової міліції, яких немає у Польщі.

Тому, на нашу думку, за доцільне вважаємо залучення в Україну позитивного польського досвіду щодо створення та функціонування в структурі органів податкової служби відділів громадської допомоги платникам податків, що одразу дозволило б охопити два різнобічних аспекти організації оподаткування – як збільшення рівня мобілізації податкових платежів до бюджету, так і підвищення рівня добровільної сплати податків.

Висновки

Узагальнюючи викладений матеріал, можемо сформулювати загальний висновок. Він полягає у тому, що в цілому організаційні аспекти діяльності податкових органів в Україні відповідають загальним стандартам розвинених країн, але не враховують сучасних перетворень і залишаються за межами останніх міжнародних тенденцій. Тому системне вивчення зарубіжного досвіду організації податкової служби та обґрунтоване використання його позитивних здобутків може бути дієвим напрямом підвищення ефективності вітчизняного податкового менеджменту. За необхідне вважаємо

виділити окремі елементи організації податкової служби в зарубіжних країнах, доцільність запровадження яких в Україну вважаємо обґрунтованою:

- поступове повернення податкової служби до структури Міністерства фінансів;
 - виведення податкової міліції із структури органів податкової служби та введення її до системи правоохоронних структур із належним нормативно-правовим забезпеченням;
 - перехід від існуючої моделі організаційної структури органів податкової служби України (яка об'єднує риси моделей «за видами податків» та функціональної) до більш сучасної із об'єднанням рис моделей «за видами платників» та функціональної;
 - визначення пріоритетними консультативно-навчальний та масово-роз'яснювальний напрями діяльності податкової служби України, поступово позбавляючи пріоритетності контролюючо-перевіркову роботу. Це потребуватиме реструктуризації штатного розпису вітчизняних податкових органів в сторону збільшення чисельності працівників відповідних підрозділів;
 - створення та функціонування в структурі органів податкової служби на обласному та місцевому рівнях відділів громадської допомоги платникам податків;
 - створення та функціонування в податкових інспекціях відділу оцінки майна у зв'язку із запровадженням в Україні податку на нерухомість, а також справлянням податку на спадщину, рухоме майно та подарунки;
 - підвищення ефективності організаційно-інформаційного забезпечення управлінської діяльності в системі податкових органів шляхом чіткої регламентації обміну інформацією між ними та відкритого доступу центрального податкового відомства до комп'ютерних баз даних податкових органів середнього та місцевого рівнів;
 - для підвищення достовірності інформації про рух коштів по банківських рахунках з метою оподаткування забезпечити проведення перевірки банківських рахунків у присутності платника податків – їх власника та обслуговуючого банку.
- Зважаючи на вищевказане актуальними для дослідження залишаються питання наукового, організаційно-правового

та матеріального забезпечення процесу залучення позитивного світового досвіду у діяльність українських податкових органів.

Література

1. Selected Federal Taxation Statutes and Regulations. – West Publishing Co., St. Paul, Minn, 1992. – P. 6054.
2. Андрущенко В.Л., Данілов О.Д. Податкові системи зарубіжних країн: Навчальний посібник / В.Л. Андрущенко, О.Д. Данілов. – К.: Комп'ютер прес, 2004. – 300 с.
3. Encyclopaedia Britannica in 30 Volumes. Volume 17. – 1997. – P. 1086.
4. Мещерякова О.В. Налоговые системы развитых стран мира: Справочник / О.В. Мещерякова. – М.: Фонд «Правовая культура», 1995. – 240 с.
5. Податкові системи зарубіжних країн / За загальн. ред. М.Я. Азарова. – К.: «Видавничий дім »Комп'ютерпрес», 2004. – 240 с.: іл., табл.
6. Крисоватий А.І. Податкові системи зарубіжних країн: Навчальний посібник / А.І. Крисоватий. – Тернопіль: Економічна думка. – 2001 р. – 258 с.
7. Таранов І. Організація та повноваження служб податкового контролю Німеччини / І. Таранов // Збірник наукових праць Академії ДПС України. – 2001. – №3 [13]. – С. 131–138.
8. Morgan P Tax Prosedure and Tax Fraud in a Nutshell (Nutshell Series). 2nd ed. / West Information Pub Group. – 1998. – P. 213.
9. Лебедзевич Я.В. Світовий досвід організації податкового контролю / Я.В. Лебедзевич // Економічний вісник університету. Випуск №16/2. – Переяслав-Хмельницький, 2011. – С. 267–271.
10. Studies of International Fiscal Law. – London, 1995. – P. 166, 182–185.
11. Налоговые системы зарубежных стран: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Г. Князева, проф. Д.Г. Черника. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1997. – 191 с.
12. Данілов О.Д., Фліссак Н.П. Податкова система та шляхи її реформування: Навчальний посібник / О.Д. Данілов, Н.П. Фліссак. – К.: Парламентське видавництво, 2001. – 216 с.
13. Tax Administration and Tax System in Poland // News Bulletin. Ministry of Finance. Warsaw. – 2000. – September.

П.Б. ЮР'ЄВА,
к.е.н., Національний університет Державної податкової служби України

Пріоритетні напрями формування сучасної торговельної політики України

Стаття присвячена проблемі підвищення ефективності державної регуляторної діяльності у торговельній сфері України. У статті обґрунтовано стратегічні пріоритети торговельної політики у відповідності до етапу ринкових трансформацій та стану соціально-економічного розвитку країни. Визначено основні заходи щодо забезпе-

чення формування цивілізованого та ефективного внутрішнього споживчого ринку.

Ключові слова: торгівля, торговельна мережа, внутрішній споживчий ринок, торговельні відносини, державне регулювання торгівлі, торговельна політика.

Статья посвящена проблеме повышения эффективности государственной регуляторной деятельности в торговой сфере Украины. В статье обоснованы стратегические приоритеты торговой политики в соответствии с этапом рыночных трансформаций и состоянием социально-экономического развития страны. Определены основные мероприятия по обеспечению формирования цивилизованного и эффективного внутреннего потребительского рынка.

Ключевые слова: торговля, торговая сеть, внутренний потребительский рынок, торговые отношения, государственное регулирование торговли, торговая политика.

The article deals with enhancing the efficiency of government regulatory policy in the trading sector of Ukraine. The article presents rationale for strategic priorities of the trade policy depending on the stage of market transformation and social and economic development of the country; the article also defines main steps in the formation of a civilized and effective domestic consumer market.

Keywords: trade, trading network, domestic consumer market, trade relationship, government regulation of trade, trade policy

Постановка проблеми. Розвиток торгівлі не може відбуватися стихійно. Торгівля – це первісноринкова сфера. Проте ринок не володіє досконалим механізмом забезпечення макроекономічної рівноваги та неспроможний до абсолютної саморегуляції. Ці недоліки компенсуються державним втручанням та регулюванням ринку. Але надмірне втручання держави у ринкові процеси може призвести до зворотного ефекту. Зокрема, суворе планування елементів споживчого ринку, тотальний розподіл товарних ресурсів, встановлення фіксованого рівня цін на споживчі товари для всіх об'єктів торгівлі призводить до деформації розвитку споживчого ринку, звуження сфери його діяльності, зниження ефективності діяльності суб'єктів ведення торгівлі тощо. Тому держава має проявляти себе там, де вона повинна це робити, причому повноцінно та максимально ефективно.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження теорії та методології державного регулювання торговельної сфери здійснювалися у працях К. Виестової, Голдшмідтта, О. Звереві, В. Лагутіна, А. Летенко, Л. Ліго-ненко, А. Мазаракі, С. Малахіна, О. Покрещука, Ю. Родіонова, А. Статівка, В. Торопкова, О. Шалимінова, М. Штернгарца та інших науковців. Проте відсутність виваженої торговельної політики в Україні призвела до появи та нагромадження таких негативних явищ і тенденцій у сфері торгівлі, як деформації та диспропорції торговельної мережі, територіальна та регіональна диференціація рівнів споживання, експансія міжнародних торговельних операторів, тінізація торговельної діяльності, недобросовісна конкуренція, імпортозалежність внутрішнього товарного ринку тощо. У зв'язку з цим актуалізується потреба пошуку нових підходів до регулювання процесів та явищ, що відбуваються у торговельній сфері України.

Мета статті. З огляду на вище сказане метою статті є визначення пріоритетних напрямів торговельної політики України та механізмів їх реалізації.

Виклад основного матеріалу. Під «торговельною політикою», на наш погляд, слід розуміти форму економічної та соціальної політики держави, що передбачає вплив держави через інститути законодавчої, виконавчої та контрольної влади на торговельні процеси з метою їх зміни відповідно до законів ринку та стратегії соціально-економічного розвитку країни. Стратегічною метою торговельної політики України в сучасних умовах має стати формування цивілізованого та ефективного внутрішнього споживчого ринку, який має бути побудований на єдиних стабільних правилах торговельної діяльності та суворому їх виконанні. Реалізація стратегічної мети не є одноразовим актом і потребує вирішення ряду завдань, якими, на нашу думку, мають бути:

- формування дієвої організаційно-управлінської структури регулювання розвитку торговельної сфери;
- вдосконалення правового поля та створення нормативно-правової бази у сфері торгівлі, забезпечення ефективного державного контролю за дотриманням вимог цього законодавства;
- створення повноцінної системи інформаційного забезпечення торговельної сфери та вдосконалення методології її дослідження;
- підвищення рівня науково-технічного прогресу в торгівлі;
- формування системи якісного торговельного обслуговування споживачів;
- розвиток конкурентного середовища;
- забезпечення економічної безпеки внутрішнього ринку;
- оптимізація функціональної та територіальної структури торговельної сфери;
- здійснення ефективного захисту прав та контролю за дотриманням інтересів споживачів.

Кризові явища, що нині спостерігаються в економіці України, потребують нових підходів у сфері державного регулювання розвитку торгівлі. Існуюча модель державного регулювання не дозволяє оперативно реагувати на зміни, що відбуваються у торговельній сфері. Рівень управління торговельною сферою досить низький через порушення системи органів регулювання, зв'язків між її ланками та всередині них. У результаті цього управлінська система в торговельній сфері витрачає час на адаптацію до нових умов, розв'язання проблем, пов'язаних з організаційним впорядкуванням, і не може повною мірою реалізувати свої управлінські повноваження, а ефект від рішення, як правило, не досягається. Отже, виникає потреба у відновленні вертикальної структури регулювання торговельної сфери, але нового організаційного, функціонального та територіального формату.

Сьогодні модель державного регулювання розвитку торговельної сфери має розглядатися як трирівнева організаційно-управлінська система:

1. Загальнодержавний (держава в цілому).

2. Регіональний (регіони, райони, міста Київ та Севастополь).

3. Місцевий (міські та сільські населені пункти) рівні.

На кожному з рівнів необхідно створити відповідні структури з конкретним цілями, завданнями та функціями. При цьому їх роль має бути зведена до створення найбільш привабливого середовища для розвитку внутрішнього споживчого ринку шляхом реалізації середовищотворюючої, контрольної та інформаційної функції.

Загальнодержавний рівень – це рівень центральних органів державної влади, які мають концентруватись на загальних проблемах формування та реалізації ринкової торговельної політики. Пріоритетними завданнями макроекономічного регулювання торговельної сфери повинні стати: створення нормативно-правової бази в галузі торговельного права; забезпечення виконання загальнодержавних норм та правил торговельної діяльності усіма учасниками ринку; підтримка необхідного рівня конкуренції та запобігання монополії на внутрішньому ринку; захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції в разі її посилення; налагодження та удосконалення взаємозв'язків торговельної політики з іншими напрямками державної політики; забезпечення економічної та соціальної стабільності споживчого ринку; удосконалення торговельних відносин; формування якісного торговельного обслуговування споживачів; визначення напрямів подальшого розвитку торговельної сфери. Насамперед необхідно відтворити міністерство торгівлі у складі КМУ, яке б забезпечувало реалізацію та координацію державної торговельної політики, яку формує ВРУ за поданням КМУ.

Регіональний рівень – це рівень регіональних (районних) органів державної влади, діяльність яких має бути спрямована на забезпечення виконання загальнодержавних завдань функціонування та розвитку торговельної сфери через формування та реалізацію регіональної торговельної політики. Крім того, регіональні органи повинні в межах своїх повноважень розробляти та впроваджувати нормативно-правові акти з питань торгівлі, тобто норми і правила, які б конкретизували загальнодержавні відповідно до специфіки регіону; здійснювати контроль за виконанням як загальнодержавних, так і регіональних нормативно-правових актів; визначати пріоритетні напрями розвитку торгівлі в регіоні; створювати та підтримувати ефективне конкурентне середовище на регіональному ринку; забезпечувати розвиток регіонального ринку на основі підтримки вітчизняних товаровиробників, створення сприятливого інвестиційного клімату та формування розвинутої інфраструктури; забезпечувати проведення дієвого контролю за дотриманням прав споживачів. Вважаємо, що на рівні регіонів органами державного регулювання розвитку торговельної сфери мають стати регіональні управління у сфері регулювання торгівлі, які б здійснювали регіональну торговельну політику, контролювали дотримання встановлених вимог і правил у сфері торгівлі, координували б роботу структурних підрозділів облдержадміністрації, райдержадміністрацій та органів місце-

вого самоврядування, інших організацій і установ незалежно від форми власності щодо найбільш повного забезпечення населення регіону товарами народного споживання, насамперед вітчизняного (місцевого) товаровиробника.

Місцевий рівень – це рівень місцевих органів місцевого самоврядування, які мають спрямовувати свою діяльність на вирішення проблем торговельного обслуговування на рівні населених пунктів. На цьому рівні державного регулювання необхідно забезпечити формування та функціонування ефективних споживчих ринків; створити сприятливе торговельне середовище та забезпечити умови ефективного господарювання суб'єктів ведення торгівлі; сформувати оптимальну організаційну, функціональну та територіальну структуру торгівлі населеного пункту; забезпечити якісне торговельне обслуговування на основі впровадження нових форм торгівлі; сформувати відповідну товарну пропозицію та запаси товарів для задоволення потреб населення та здійснювати контроль за діяльністю учасників торговельного обороту. Для реалізації цих завдань необхідно сформувати власну торговельну політику з урахуванням усіх територіальних факторів, реалізація якої має здійснюватись відповідно до загальнодержавних, регіональних завдань функціонування та розвитку торгівлі шляхом розробки та впровадження програм та планів. На місцевому рівні вже здійснюється ряд заходів з державного регулювання розвитку торгівлі, зокрема реєстрація суб'єктів ведення торгівлі, видача необхідних документів (ліцензій, патентів тощо) для здійснення торговельної діяльності та безпосередній контроль за діяльністю об'єктів торгівлі, проте їх не достатньо. Вже сьогодні стає зрозумілим, що серед пріоритетних завдань державного регулювання розвитку торгівлі «на місцях» є розробка відповідних нормативно-правових актів з регулювання торговельних відносин на рівні населеного пункту; формування єдиного державного реєстру об'єктів торгівлі населеного пункту; проведення системних і глибоких досліджень торговельного простору населеного пункту, на підставі яких мають розроблятися схеми розміщення об'єктів торгівлі та надаватися суб'єктам господарювання конкретні рекомендації щодо організації діяльності об'єктів торгівлі та їх розміщення. На наш погляд, ці функції мають бути зосереджені на рівні місцевих відділів у сфері державного регулювання розвитку торгівлі.

Зауважимо, що в регулюванні розвитку торгівлі активну участь мають приймати і недержавні та громадські організації, серед яких уже досить успішно діють Торгово-промислова палата України, товариство із захисту прав споживачів. На нашу думку, ефективну участь у цьому процесі можуть скласти й об'єднання суб'єктів ведення торгівлі та спеціалізовані організації у сфері торгівлі. Вони можуть легко встановити проблемні місця в торговельній сфері, оскільки знаходяться у безпосередній близькості до торговельного процесу, адекватно визначити пріоритетні напрями розвитку, виходячи із своїх економічних інтересів, розробити ефективні засоби, що забезпечать рух в обраному напрямі, та

відпрацювати механізм реалізації даного вибору, оскільки мають певні навички та ресурси для цього.

Важливу роль у регулюванні розвитку торговельних відносин виконують і міжнародні торговельні організації, зокрема СОТ, Конференція ООН з питань торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Комісія ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ), Міжнародний торговельний центр (МТЦ), Всесвітня митна організація (ВМО), Міжнародна торговельна палата (МТП), Спілка міжнародних ярмарків (СМЯ) тощо. Основні напрями діяльності цих міжнародних організацій такі: створення догіврно-правової основи торговельно-економічних відносин; вироблення домовленостей щодо застосування на національному рівні комплексу торговельно-політичних засобів впливу на міждержавні торговельні зв'язки; сприяння досягненню домовленостей і розв'язанню спірних торговельних проблем; обмін інформацією та досвідом організації торговельно-економічних зв'язків. Звісно, це опосередковано впливає і на організацію та розвиток торговельних відносин усередині країни та на їх державне регулювання.

Однією з основних умов формування та реалізації політики державного регулювання розвитку торговельної сфери є існування повноцінної та стабільної правової бази. Сьогодні правове регулювання зазначеної сфери економіки здійснюється великою кількістю законодавчих та підзаконних нормативно-правових актів, які, на жаль, не містять чітких визначень та положень щодо організації та регулювання торговельної діяльності, не охоплюють усіх аспектів цих процесів та подекуди суперечливі, що закономірно обумовлює необхідність удосконалення правових основ торговельних відносин. І першочерговим завданням в цьому аспекті є прийняття закону «Про внутрішню торгівлю та торговельну діяльність» як законодавчого акта прямої дії, який би закріпив єдині правила гри на внутрішньому споживчому ринку всіх учасників торговельного процесу. Цей законодавчий нормативно-правовий акт, на нашу думку, має складатися з таких розділів: загальні положення; визначення основних понять, суб'єкти, об'єкти (види та форми) та принципи торговельної діяльності; право на здійснення торговельної діяльності та вимоги щодо її реалізації; взаємовідносини держави та внутрішньої торгівлі, тобто державне регулювання торговельної діяльності з визначенням основних засад регулювання, структури та компетенції органів регулювання, державний контроль за торговельною діяльністю; захист прав та інтересів суб'єктів торговельної діяльності; відповідальність за правопорушення у сфері торгівлі; порядок розгляду спорів, що виникають у процесі організації та здійснення торговельної діяльності. Зауважимо, що відповідно до положень концепції [2] було розроблено проект цього закону, проте вже декілька років він не реалізований. Ряд науковців та експертів у галузі торговельного права [1, 3] пропонують кодифікувати торговельне право. Однак в Україні сьогодні немає ні традицій, ні економіко-правових передумов для прийняття Торговельного кодексу. Більш реальним є впровадження саме закону.

Вважаємо, що для покращення правового поля в торговельній сфері України, крім створення єдиного закону, необхідно здійснити ще ряд заходів, а саме: доопрацювати Концепцію розвитку внутрішньої торгівлі України відповідно до сучасного рівня та пріоритетів розвитку країни; удосконалити ДСТУ 4303:2004 щодо видів та форм торгівлі, класифікації об'єктів торгівлі; внести зміни у ДК 009:2005 щодо розмежування оптово-роздрібної, дрібнооптової, оптової торгівлі та посередницької діяльності; ліквідувати невідповідності у чинних нормативно-правових актах; вдосконалити норми ліцензування та патентування торговельної діяльності; внести зміни до податкового, банківського та господарського законодавства спрямовані на підвищення ефективності та удосконалення торговельної діяльності; сформувати правову основу функціонування оптової, комісійної та електронної торгівлі; розробити нормативно-правову базу для впровадження сертифікатів діяльності у роздрібній торгівлі; регламентувати функціонування неорганізованого сектору внутрішнього споживчого ринку та підпорядкувати його загальним вимогам та правилам торгівлі; розробити нормативні основи управління якістю та асортиментом товарів; синхронізувати правову та нормативну основу організації торгівлі до відповідних норм ЄС; розробити нормативні акти з регулювання територіальної організації торгівлі тощо.

Важливе значення у формуванні та реалізації торговельної політики відіграє й інформаційно-методологічне забезпечення. Без цього неможливий повноцінний аналіз стану та розвитку торговельної сфери та прогнозування розвитку внутрішнього споживчого ринку, а отже, й ефективне регулювання розвитку торгівлі. На жаль, інформаційні можливості Держкомстату України ще далекі від досконалості. Зокрема, офіційна статистика не надає інформації про мережу об'єктів оптової торгівлі, їхню діяльність, забезпеченість товарами та людськими ресурсами; інформаційно не забезпечена електронна, розвізна, розносна торгівля, торгівля на особливих товарних ринках (ярмарках, торгах, аукціонах); відсутні комплексні статистичні спостереження щодо діяльності та розвитку форматів торгівлі; не формується масив інформації з витрат на державне управління торговельною сферою та економічних вигод для держави тощо. Все це вимагає удосконалення статистичної звітності, створення єдиного державного реєстру об'єктів торгівлі та у довгостроковій перспективі інформаційно-аналітичної системи. Щодо останньої пропозиції, то зазначена система має бути визначена у вигляді програм «Маркетинг», «Ринок», «Консалтинг», «Інвестиції», «Ресурси». В подальшому їй необхідно буде підключити до відповідних закордонних інформаційних систем та баз (банків) даних, що значно розширить можливості інформаційного забезпечення всієї торговельної діяльності (як внутрішньої, так і зовнішньої) та взаємовигідного обміну інформацією на комерційній основі на міжнародному ринку інформаційних послуг. Важливим, на наш погляд, є створення системи інформаційно-консультацій-

них послуг – центрів із надання організаційно–управлінської допомоги суб'єктам торгівлі, а також забезпечення ринковою та технічною інформацією в сфері торгівлі тощо.

Крім того, не розроблено жодних методологічних рекомендацій щодо планування та прогнозування розвитку торговельної сфери, що, звісно, негативно позначається на результатах цих процесів. Якість розроблюваних програм, планів і прогнозів залежить від професіоналізму виконавців. Безумовно, що для вирішення цієї проблеми важливе значення мають наукові дослідження у торговельній сфері і не лише поодиноких вчених, а й наукових колективів. У зв'язку з цим необхідно активно розвивати науково–дослідні структури та підрозділи з дослідження проблем у сфері торгівлі. Зокрема, нами розроблено власну методику планування територіальної організації торгівлі та прогнозування розвитку мережі роздрібної торгівлі [4, 5].

Підвищення рівня науково–технічного прогресу в торгівлі перш за все передбачає впровадження у вітчизняну практику торговельної діяльності прогресивних форматів об'єктів торгівлі, методів продаж та форм обслуговування, новітніх технологій у діяльність об'єктів торгівлі та нормативів торговельної діяльності. Для цього необхідно розробити такі стандарти: «Послуги роздрібної торгівлі. Загальні вимоги», «Роздрібна торгівля. Вимоги до обслуговуючого персоналу», «Торгівля. Методи забезпечення якості послуг», «Оптова торгівля. Класифікація об'єктів торгівлі», «Оптова торгівля. Методика торговельної діяльності», «Електронна торгівля. Визначення основних понять», «Електронна торгівля. Загальні вимоги щодо організації та діяльності» тощо.

На нашу думку, завдання щодо формування системи якісного торговельного обслуговування споживачів може бути виконано через забезпечення торговельної сфери висококваліфікованими кадрами. У торгівлі не можуть працювати люди, які мають недостатні знання у торговельній справі. Це стосується всіх категорій торговельних працівників – від керівників до підлеглих. Для цього необхідно не лише здійснювати професійну підготовку кадрів, а й їхню перепідготовку та підвищення кваліфікації. Причому держава бере безпосередню участь через систему освіти у галузі торгівлі. Проте ще й досі вона не відповідає західним стандартам і потребує подальшого вдосконалення та приведення у відповідність. Крім того, із цієї системи випали елементи перепідготовки та підвищення кваліфікації. На нашу думку, необхідно відновити центри з перепідготовки та підвищення кваліфікації. Вони можуть функціонувати при вищих навчальних закладах, які здійснюють підготовку кадрів для торговельної сфери, науково–дослідних центрах, які досліджують проблеми у сфері торгівлі. Не останню роль у цьому спроможні відігравати і спеціалізовані маркетингові фірми. Участь держави у підвищенні якості торговельного обслуговування має обов'язково доповнюватись відповідними діями з боку суб'єктів ведення торгівлі, які мають безпосередньо слідкувати за рівнем фахової підготовки своїх трудових кадрів,

здійснювати контроль за їх професійною діяльністю і, виходячи з цього, визначати потребу в їх перепідготовці та підвищенні кваліфікації, а також проводити стимулюючу політику з підвищення якості їх роботи.

Державне регулювання розвитку торговельної сфери обов'язково має бути спрямоване на формування конкурентного середовища та його розвиток. З цією метою держава повинна створити рівні умови для усіх суб'єктів ведення торгівлі, не допускати зловживань монополістичним становищем, протидіяти ціновим домовленостям і узгодженим діям, обмежувати виникнення недобросовісної конкуренції. Особливого значення тут набуває антимонопольний контроль з боку держави за діяльністю супер– та гіперроздрібних мереж та підтримка малого підприємництва. Протягом останніх років державою було здійснено ряд заходів щодо стимулювання підприємницької діяльності, але бажаного ефекту вони не забезпечили. Тому першочерговими завданнями державної політики підтримки малого бізнесу повинні стати: впорядкування правового поля для малого підприємництва; удосконалення концепції та програм розвитку малого підприємництва; формування податкової свідомості та впровадження ефективної системи оподаткування – зменшення податкових ставок, створення гнучкої системи пільг, надання податкового кредиту з соціально–важливих напрямів торговельної діяльності, особливо у депресивних регіонах і сільській місцевості, удосконалення механізмів збирання податків і отримання податкових пільг, забезпечення надійного захисту прав суб'єктів ведення торгівлі–платників податків; спрощення процедури та фінансових витрат на реєстрацію суб'єктів ведення торгівлі та отримання дозволів на здійснення торговельної діяльності – зменшення кількості державних інститутів, що беруть участь у встановленні легітимності торговельної діяльності, забезпечення прозорості в діяльності державних органів, які видають дозволи на провадження торговельної діяльності, створення державних центрів, які б спеціалізувалися на наданні послуг з реєстрації та продовження торговельної діяльності; сприяння доступу до фінансових, інформаційних та матеріальних ресурсів шляхом формування та розвитку інфраструктури малого підприємництва – бізнес–центрів, бізнес–інкубаторів, кредитних спілок, гарантійних фондів кредитування, страхових, лізингових та консалтингових компаній.

Для захисту внутрішнього ринку в нових торговельних умовах в Україні передовсім необхідно забезпечити конкурентоспроможність українських товарів та суб'єктів господарювання. Для цього, на нашу думку, необхідно: розвивати власне виробництво товарів, розширювати асортимент та підвищувати їх якість; розробити та застосовувати стандарти якості товарів, здійснювати сертифікацію товарів та торговельних послуг відповідно до системи стандартизації та сертифікації ISO (Міжнародної організації із стандартизації); диверсифікувати торговельну діяльність шляхом впровадження нових форм торгівлі; проводити як разові, так і постійно ді-

ючі виставки—ярмарки вітчизняної продукції, роздрібні торгові ярмарки під гаслом: «Місто селу!» та «Село місту!», організовувати виставково—торговельні центри; випускати та розповсюджувати каталоги продукції, яка випускається місцевими товаровиробниками; стримувати проникнення та завоювання внутрішнього споживчого ринку іноземними товарами за допомогою адміністративних обмежень зовнішньої торгівлі (ліцензування та квотування), антидемпінгових розслідувань, технічних бар'єрів та інших засобів нетарифного регулювання, що дозволені в рамках СОТ; не допускати домінування на внутрішньому ринку міжнародних торговельних мереж, а надавати перевагу залученню іноземних інвестицій на створення спільних об'єктів торгівлі.

Ефективними засобами підтримки вітчизняних товаровиробників та суб'єктів ведення торгівлі, можуть стати важелі податкового та цінового регулювання. Адже надмірна податкова складова та завищена торговельна надбавка призводять до підвищення реалізаційної вартості вітчизняних товарів і тим сам роблять їх неконкурентоспроможними.

Недосконалість системи оподаткування, непрозорість та нестабільність податкового законодавства, свавілля та зловживання представників контролюючих органів державної влади призвели до того, що значна частина торгівлі відійшла до тіньового сектору економіки. Тому першочерговим завданням у сфері податкового регулювання торговельної сфери є удосконалення всіх елементів оподаткування. Крім того, необхідно проводити ефективну роботу по боротьбі з корупцією в податкових органах. Проведення державою дій щодо вдосконалення системи оподаткування також повинно супроводжуватись заходами щодо формування податкової свідомості в суспільстві шляхом проведення масово—роз'яснювальної роботи органами Державної податкової служби серед безпосередніх суб'єктів ведення торгівлі — платників податків, а також серед учнів шкіл та студентів вищих навчальних закладів — майбутніх платників податків. Лише на такій ниві можливо вивести торговельний сектор економіки з тіні і тим самим забезпечити розвиток економіки та стабільність внутрішнього споживчого ринку.

Цінове регулювання торговельної діяльності спрямоване на стабілізацію рівня та недопущення значних коливань споживчих цін. Виходячи з рівня розвитку ринкової економіки та соціально—економічного становища в Україні цінове регулювання має розповсюджуватися на товари, що задовольняють життєдайні потреби людини, тобто товари щоденного попиту, вилучення яких із споживання вже ставить перед людиною проблему її виживання. Для цього держава може проводити інтервенційні операції, встановлювати фіксований рівень цін продажу, регулювати розміри торговельної надбавки тощо. Всі ці інструменти цінового регулювання використовуються в Україні, але недостатньо ефективно. У зв'язку з цим вважаємо, що: інтервенції мають здійснюватись за більшим асортиментом товарів та проводитись на основі відкритих прозорих тендерів; на найбільш важливі у життєза-

безпеченні населення товари, зокрема хліб, молоко, олія тощо має встановлюватись фіксований рівень цін продажу, а щодо інших товарів, можна застосовувати більш м'яку форму цінового регулювання — регулювання граничних розмірів торговельних надбавок; при встановленні граничних рівнів рентабельності необхідно виходити з такої суми економічної вигоди від реалізації товарів, яка б покривала операційні витрати та приносила хоча б мінімальний прибуток суб'єкту торгівлі з урахуванням впливу негативних соціально—економічних процесів у країні, зокрема інфляції, зростання цін на енергоносії тощо; за умови посилення конкуренції з боку імпортованих товарів чи недостатності вітчизняних товарів через значні обсяги його експорту застосовувати засоби тимчасового адміністративного регулювання — контингенти.

Актуальним завданням, що постає перед державою щодо регулювання розвитку торговельної сфери, є подолання функціональних і територіальних деформацій та диспропорцій. У системі державних заходів щодо реалізації цього завдання перш за все необхідно розробити державні цільові програми, комплексні програми у регіонах і плани розвитку та розміщення об'єктів торгівлі. Дієвою державною підтримкою розвитку торговельних мереж є формування інформаційної системи, яка, на наш погляд, має складатись із схем (у населених пунктах), атласів (на рівні регіонів), географічних інформаційних мереж (держави в цілому) розміщення об'єктів. Для регулювання торгівлі з позиції формування територіальної структури торговельної мережі необхідно встановити індикатори для визначення потреби в об'єктах торгівлі, зокрема ми пропонуємо показники, що характеризують потенціал торговельного простору. У загальному при розміщенні об'єктів торгівлі суб'єкт господарювання має виходити з економічної доцільності та переваг для споживачів. Критеріями розміщення об'єктів торгівлі на території населених пунктів має бути пішохідна, пішохідно—транспортна та транспортна доступність. При цьому межа критерію зростатиме у міру концентрації об'єктів торгівлі та покращення транспортного забезпечення у міських населених пунктах, а у сільській місцевості — в міру розсіяної побудови, скорочення чисельності жителів, територіальної віддаленості від інших населених пунктів.

Оптимізація структури торговельної мережі передбачає урізноманітнення форматів об'єктів торгівлі, поглиблення товарної спеціалізації, соціальної диференціації, розширення торговельних мереж, розвиток електронної, посилкової торгівлі та інших форм позамагазинного продажу. Для цього в рамках інформаційних систем мають бути сформовані масиви інформації з бажаними та перспективними форматами об'єктів торгівлі з їх характеристикою.

Особливої уваги потребує стан розвитку торговельної мережі у депресивних регіонах та сільській місцевості. Спільним між ними є незадовільний рівень соціально—економічного розвитку. Без належного розвитку їх економіки про якісні зрушення у сфері торговельного обслуговування не

може бути й мови. Тому мають розроблятися комплексні програми їх розвитку, обов'язковою складовою яких мають стати плани розвитку та розміщення об'єктів торгівлі. У сучасних умовах можна лише рекомендувати застосування економічних та адміністративних пільг для суб'єктів ведення торгівлі, щоб зацікавити їх працювати у малоефективних торговельних зонах, чи створення державних торговельних мереж. Основним форматами торгівлі у таких зонах мають стати об'єкти торгівлі, які спеціалізуються на низьких цінах, – дискаунти, фірмові магазини, споживчі ринки, автомагазини, соціальні магазини, демонстраційні зали, «магазини викидних або фіксованих цін».

Соціальна орієнтація економіки України вимагає активної участі державних органів влади у забезпеченні належної якості та безпеки споживчих товарів, як це здійснюється у розвинених країнах світу. Для цього в Україні було здійснено ряд заходів щодо адаптації національної системи технічних стандартів до міжнародних. Проте ще й досі не відпрацьовано механізм її реалізації через ряд невіршених питань правового, економічного, організаційного та соціального характеру. За результатами наших досліджень, вважаємо, що до заходів, які забезпечують вирішення завдання споживчої політики, належать такі: вдосконалення структури органів із захисту прав споживачів, зокрема розширення їх компетенції та створення розгалуженої системи торговельних інспекцій; налагодження дієвої співпраці між рівнями та видами органів з регулювання прав споживачів: Держспоживстандартом, асоціаціями українських товаровиробників, органами фітосанітарного контролю; розвиток інформаційної інституціональної системи із репрезентації структур по захисту прав споживачів у засобах масової інформації та Інтернеті; розробка дієвої політики захисту прав споживачів, яка б підвищувала довіру та впевненість споживачів у захисті їх прав – вдосконалення законодавства з захисту прав споживачів та забезпечення його реалізації; створення ефективної системи контролю, захисту та попередження ввезення в країну та виробництво неякісних та фальсифікованих товарів – здійснення постійних перевірок наявності сертифікатів на товар та відповідності йому наявних товарів та проведення незалежної експертизи представниками органів захисту прав споживачів, вдосконалення системи пакування та маркування товарів, здійснення суб'єктами ведення торгівлі постійного моніторингу ринку, регулярних перевірок та контрольних закупівель своїх товарів в об'єктах торгівлі; формування системи управління якістю та асортиментом товарів на об'єктах торгівлі – створення спеціалізованого структурного підрозділу чи введення в штат посадової особи-експерта з якості продукції, яка б здійснювала контроль за якістю товарів, а саме: встановлення наявності сертифіката на товар, їх тестування на якість, забезпечення та перевірка умов їх зберігання, визначення та перевірка терміну їх придатності; проведення виховної роботи серед

споживачів – забезпечення їх поінформованості та сприяння набуттю споживчої освіти, всебічних знань та навичок, що допомагають купити якісний товар та за необхідності відстоювати свої права, якщо вони порушені.

Для виконання поставлених завдань торговельна політика має ґрунтуватись на чотирирівневій системі принципів (загальні, територіальні, функціональні та управлінські принципи).

У сучасних умовах реалізація торговельної політики держави має здійснюватись за допомогою таких заходів: правове регулювання організації та здійснення торговельної діяльності; ліцензування та патентування торговельної діяльності; сертифікація товарів та торговельних послуг; регулювання цін на товари та послуги торговельної сфери; податкові обмеження та стимулювання; розробка та реалізація комплексних та цільових програм розвитку торгівлі; планування та прогнозування розвитку та розміщення об'єктів торгівлі; контроль за дотриманням торговельного законодавства, прав споживачів та захист їх інтересів; фінансування, кредитування та страхування торговельної діяльності; інформатизація суб'єктів ведення торгівлі та споживачів тощо.

Висновки

Таким чином, державне втручання у процеси та явища, що відбуваються у торговельній сфері, є об'єктивною необхідністю. Адже якщо держава не регулює торговельну діяльність, то вона регулюється монополіями та тіньовим капіталом. Очевидно, що перехід до цивілізованого та ефективного внутрішнього споживчого ринку вимагає нових підходів до управління торговельною сферою. Важливими у цьому аспекті є розробка та реалізація системної державної торговельної політики.

Література

1. Козлов С. Віртуальна реальність проекту Торговельного кодексу [Електронний ресурс] / С. Козлов // Юридична газета. – 2004. – 8 грудня. – №22(34). – Режим доступу: <http://www.yur-gazeta.com/oarticle/1180/>
2. Концепція розвитку внутрішньої торгівлі України [Електронний ресурс]: постанова КМУ від 20.12.97 р. №1449 / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1449-97-%EF>.
3. Покрещук О. Місце торговельного кодексу в правовій системі України / О. Покрещук // Підприємство, господарство і право. – 2001. – №5. – С. 3–6.
4. Юр'єва П.Б. Моделювання перспективного розвитку роздрібно-торговельної мережі України / П.Б. Юр'єва, Г.В. Мамонова // Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць. – Київ: НДЕІ, 2010. – Вип. 3 (106). – С. 88–92. Особистий внесок: розроблено прогноз розвитку роздрібно-торговельної мережі України.
5. Юр'єва П.Б. Територіальне планування організації торгівлі: методологічні та методичні аспекти / П.Б. Юр'єва // Економіка та держава. – 2011. – №11.

Теоретико-методологічний аспект дослідження економічної безпеки суспільства

Статтю присвячено теоретичному аналізу наявних наукових надбань у галузі визначення змістовної характеристики поняття «економічна безпека» та уточненню категоріального апарату дослідження цієї дефініції. Визначено характер взаємозв'язку між поняттями «економічна безпека», «національна безпека» та «стан економіки».

Ключові слова: безпека, національна безпека, економічна безпека, економічні інтереси, загрози.

Статья посвящена теоретическому анализу существующих научных наработок в сфере определения содержательной характеристики понятия «экономическая безопасность» и уточнению категориального аппарата исследования этой дефиниции. Определен характер взаимосвязи между понятиями «экономическая безопасность», «национальная безопасность» и «состояние экономики».

Ключевые слова: безопасность, национальная безопасность, экономическая безопасность, экономические интересы, угрозы.

The article is dedicated to the theoretical analysis of available scientific achievements in the field of defining the content description of the concept of «economic security» and determining the categorial apparatus of research of this definition. The type of correlation between the concepts of «economic security», «national security» and «the state of economy» was defined.

Keywords: security, national security, economic security, economic interests, threats.

Постановка проблеми. На сьогодні проблема економічної безпеки суспільства є визначальною в контексті існування і подальшого розвитку України як суверенної держави, що актуалізує потребу проведення відповідних ґрунтовних наукових досліджень даної галузі. Необхідність доповнення та переосмислення більшості сучасних знань в економіці з урахуванням поняття «безпека» тісно пов'язана насамперед з уточненням змістовних характеристик окремих дефініцій і систематизацією використовуваного категоріального апарату.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню змісту поняття «економічна безпека» у своїх роботах приділяють увагу такі вітчизняні і зарубіжні вчені: Л. Абалкін, А. Баланда, О. Барановський, І. Богданов, І. Бінько, О. Власюк, В. Гейць, Б. Губський, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, В. Кириленко, А. Колосов, В. Мартинюк, В. Мунтіян, В. Садовничий, В. Сенчагов, А. Сухоруков, Г. Пастернак-Тарануценко, С. Пирожков, В. Шлемко та інші.

Мета статті. Проаналізувати та систематизувати накопичені науковою думкою погляди на економічну безпеку суспільства та уточнити її сутність з позиції системного підходу.

Виклад основного матеріалу. Історико-ретроспективний аналіз сутності наукової категорії «безпека» найбільш широко висвітлено А.Л. Баландою. Вчений зауважує, що проблемами безпеки переймалися мислителі починаючи з античних часів. Перше визначення поняття безпеки зустрічається у роботах Платона і зводиться до відвернення шкоди. Демокрит дещо змінює акценти і під безпекою розуміє здатність людини пристосовуватися до умов проживання. Аристотель визначав безпеку як природну властивість людини до самозбереження. А.Л. Баланда дійшов висновку, що переважна більшість науковців сучасності базуються на тому, що безпека має об'єктивний і суб'єктивний аспекти. Перший передбачає відсутність загроз набутих цінностям, а другий – відсутність страху стосовно того, що цим цінностям буде заподіяна шкода. Вперше таке розуміння категорії «безпека» було висвітлено в середині ХХ століття А. Уолферсом [5].

На сьогодні пояснення сутнісних властивостей і конкретних характеристик безпеки суспільства багато в чому ускладнене плюралізмом в осмисленні й розумінні того наукового апарату, за допомогою якого вони виражаються.

Серед іноземних економістів досить широко розповсюджене розуміння безпеки як стану захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства й держави від внутрішніх і зовнішніх погроз. На нашу думку, такий підхід ілюструє не досить коректне співвідношення безпеки й життєво важливих інтересів. Логічніше було б співвіднести безпеку не із захищеністю інтересів, а із захищеністю життєвого, економічного простору, в якому ці інтереси реалізуються.

Більш розгорнуту й повну характеристику безпеки обґрунтовує В.І. Мітрохін, на думку якого, «безпека є кількісна і якісна характеристика захищеності середовища життя, честі, достоїнства, цінностей особистості, соціальних груп, суспільства, цивілізації в цілому від впливу несприятливих факторів й умов, забезпечена економічним, політичним, військовим, інтелектуальним, фізичним й іншим потенціалом» [12]. Це соціально-філософське визначення безпеки як характеристики життєвого простору людини, суспільства, держави, різних соціальних, етнічних, професійних співтовариств, економічних, політичних й інших структур. Дане визначення відповідає ознаці системності і дозволяє більш адекватно аналізувати сутнісні риси економічної безпеки, її об'єктні й суб'єктні параметри.

На думку академіка РАН В. Садовниченко: «Безпека в широкому сенсі — це система умов і факторів, у якій країна й суспільство обмежено функціонують і розвиваються за своїми внутрішніми законами, делегуючи управлінню право стимулювати позитивні зрушення й тенденції, а також корегувати негативні відключення, огорожуючи при цьому країну від погроз зовнішнього середовища». У даному визначенні акцент зроблено на взаємозв'язок, взаємозумовленість безпеки та саморозвитку суспільства, його керованість [13].

З інших позицій визначають сутність безпеки В. Серебрянников, В. Хлоп'єв. «Ми виходимо з того, — пишуть автори, — що безпека є діяльність людей, суспільства, держави, світового співтовариства народів по виявленню (вивченню), попередженню, ослабленню, усуненню (ліквідації) і відбиттю небезпек і погроз, здатних погубити їх, позбавити фундаментальних матеріальних і духовних цінностей, нанести неприйнятний (неприпустимий об'єктивно й суб'єктивно) збиток, закрити шлях для виживання й розвитку». Автори підходять до визначення сутності й ознак безпеки через функціональну активність суб'єктів по нейтралізації погроз і небезпек [14].

У політичному енциклопедичному словнику сутність терміну «безпека» трактується як стан і ступінь захищеності життєво важливих інтересів громадян, суспільства та держави у різних сферах життєдіяльності від внутрішніх та зовнішніх загроз, що є необхідною умовою існування та розвитку нації, збереження та примноження її матеріальних та духовних цінностей [16].

У трактуванні російських науковців А.І. Татаркіна, В.Г. Благодатського безпека — це властивість об'єкта, що дозволяє йому не допускати ситуацій, небезпечних для людей і навколишнього середовища [15].

Плюралізм у трактуванні поняття «безпека» породжує неоднозначність поглядів на сутність категорії «національна безпека».

Проблематика національної безпеки в сучасному її розумінні почала активно розроблятися всередині минулого століття. Її головні концептуальні положення вперше було сформульовано у США (у Посланні Президента США Теодора Рузвельта Конгресу країни, 1904 рік). У наступні роки національна безпека перетворилася на одну із широко розповсюджених базових наукових категорій. Результатом її розробки стали праці Є. Азара, Д. Бартон, Л. Брауна, Б. Броуді, Зб. Бжезинського, Р. Джексона, У. Ліппмана, Г. Моргентхау. У роботах цих авторів викладено основні підходи до визначення поняття «національна безпека» та стратегій її забезпечення [5].

У 1947 році у США був прийнятий закон «Про національну безпеку», а при президенті країни була створена Рада з національної безпеки, до компетенції якої входили стратегічні рішення не тільки в галузі оборони, але і в сфері зовнішньої й внутрішньої економічної політики. Це стало відправним пунктом розвитку Концепції національної безпеки, основу якої становили фізичне виживання суспільства, збереження суверенітету й територіальної цілісності держави,

забезпечення його дієздатності перед загрозою застосування сили з боку інших суб'єктів міжнародних відносин.

У більш широкому сенсі національна безпека включає також забезпечення всім громадянам необхідних і достатніх умов для нормального цивілізованого життя, для вільного розвитку особистості. Наприклад, у документах ООН головним чином говориться про безпеку людини. «Безпека людини — це коли дитина не вмирає, хвороба не поширюється, етнічні заводи не виходять з-під контролю, жінку не гвалтують, бідняк не голодує, дисидента не змушують мовчати, людський дух не придушують» [6].

Як відзначали В. Серебрянников, В. Хлоп'єв «...у світі є якісно різні системи й моделі національної безпеки: американська — орієнтована на єдність зовнішньої й внутрішньої безпеки, що береться за зразок багатьма іншими державами; японська — з акцентом на внутрішню соціальну безпеку; китайська, що є найбільш концентрованим вираженням систем безпеки тих держав, які здійснюють будівництво соціалістичного суспільства» [14]. Окремо автори виділяють системи, властиві молодим державам, що недавно здобули незалежність, а також ті, що здійснюють глибоку переорієнтацію напрямку свого розвитку.

В Україні ґрунтовні дослідження питань національної безпеки започатковано в 90-х роках минулого століття. У наукових доробках, присвячених проблемам національної безпеки, в основному акцентовано на вивчення національних інтересів, напрямках мінімізації викликів та загроз національній безпеці. З-поміж українських дослідників проблематики, яка прямо чи опосередковано стосується питань національної безпеки, можна виділити праці О. Барановського, О. Белова, І. Бінька, О. Бодрука, О. Власюка, В. Гейця, Я. Жаліла, В. Горбуліна, О. Гончаренка, О. Данильяна, О. Дзьобаня, А. Качинського, Є. Лисицина, В. Мандибури, О. Новікової, Н. Нижник, М. Панова, Д. Прейгера, С. Пирожкова, Г. Ситника [5].

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про основи національної безпеки України» національна безпека — це захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам [1].

Таким чином, категорія національної безпеки передбачає безпеку в політичних відносинах, економіці, військовій і соціальній сферах. Як правило, національна безпека містить і категорію національних інтересів, що передбачає додатково активний вплив на інші держави в напрямку реалізації власних цілей економічного розвитку й може передбачати певну експансію, що в принципі є нормальним у встановленні сучасних міждержавних відносин. Виокремлюють економічні інтереси особистості, груп, членів суспільства й держави. При цьому за основні прийняті інтереси держави, що поєднують і погоджують інтереси особистості й соціальних груп. Економічні інтереси держави поділяються на внутрішні й зовнішні.

Внутрішні інтереси полягають у забезпеченні економічного зростання, задоволенні потреб членів суспільства, стійких відтворювальних процесах, оптимізації територіального розвитку, створенні системи захисту економічних інтересів членів суспільства (фізичних й юридичних осіб, основних груп). Зовнішні економічні інтереси проявляються в ефективній участі національної економіки в міжнародному поділі праці, оптимізації зовнішньоекономічних відносин, створенні товарної структури експорту, що забезпечує найбільш повне й ефективне використання ресурсного й виробничого потенціалу країни, захисту внутрішніх товаровиробників від імпорту.

У науковій літературі зустрічаються різні підходи до визначення взаємозв'язку, взаємозумовленості базового й видового понять безпеки (економічної, соціальної, політичної, продовольчої тощо).

Зміст категорії економічної безпеки для кожної держави може бути різним. В одних випадках економічна безпека розглядається як основа, базис національної безпеки, в інших – вона представляється як один із компонентів системи суспільної або національної безпеки. Разом із тим основні фактори й критерії оцінки будуть схожими настільки, наскільки збігаються параметри розвитку економік різних країн і прийняті у світовій практиці показники їх аналізу.

Приведемо найбільш характерні думки щодо основних проблем економічної безпеки.

На думку А.І. Сухорукова, що знайшла своє відображення у Методичних рекомендаціях щодо оцінки рівня економічної безпеки України, ухвалених Радою національної безпеки і оборони України у 2003 році, економічна безпека – це сукупність умов, за яких зберігається спроможність країни ефективно захищати свої економічні інтереси; задовольняти у довгостроковому режимі потреби суспільства і держави; генерувати інноваційні зрушення в економіці з метою забезпечення стабільного економічного розвитку; протистояти зовнішнім економічним загрозам та повністю використовувати національні конкурентні переваги у міжнародному поділі праці [2].

Відповідно до Методики розрахунку рівня економічної безпеки України, затвердженої наказом Міністерства економіки України у березні 2007 року, економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави [3].

Н.М. Білов вважає, що «найважливішою складовою безпеки є економічна безпека. Вона означає надійну захищеність національних, державних інтересів у сфері економіки від зовнішніх і внутрішніх погроз, забезпечену всіма необхідними інститутами держави, включаючи силові структури» [7]. У даному визначенні робиться акцент не тільки на системно-структурні ознаки, але й на механізм забезпечення безпеки.

А.В. Колосов наголошує на тому, що сьогодні економічну безпеку варто розглядати як «... здатність підтримувати послідовну реалізацію національно-державних інтересів, стійку ді-

єздатність господарюючих суб'єктів, нормальні умови життєдіяльності населення». Таким чином, на його погляд, економічна безпека «охоплює сукупність дій по створенню й протидії небезпекам і погрозам для економічних інтересів» [17].

Схожу позицію у своїх дослідженнях займає В.А. Дворянков, який під економічною безпекою розуміє «здатність національної економіки забезпечувати ефективне задоволення суспільних потреб, невразливість країни від зовнішніх і внутрішніх погроз і нормальний економічний розвиток». Він вважає, що економічна безпека створюється здатністю економіки забезпечити гідні умови життя й розвитку особистості, соціально-економічну й політичну стабільність суспільства й держави. Це здатність зберігати високий рівень стабільності при зовнішніх і внутрішніх економічних, політичних, соціальних, військових, природних і техногенних дестабілізуючих впливах [9].

С.В. Блохін визначає економічну безпеку як «достатність забезпечення певного рівня національної безпеки власними фінансовими та іншими необхідними ресурсами, створення сприятливих умов для розвитку економіки та підвищення рівня конкурентоспроможності країни та захищеність життєво важливих інтересів особистості, суспільства та держави в економічній сфері від внутрішніх та зовнішніх загроз» [11].

На думку М.І. Дзлієва, економічна безпека є «синтетичною категорією політекономії й політології, тісно пов'язаною з категоріями економічної незалежності й залежності, стабільності й вразливості, економічного тиску, шантажу, примусу й агресії, економічного суверенітету й т.п.» [10].

Варто погодитися з вищенаведеними висновками із приводу синтетичних характеристик категорії «економічна безпека», але, як нам представляється, вона містить у собі не тільки політекономічні й політологічні властивості. У категорії «економічна безпека» виражаються, відображаються властивості, явища, процеси й економічного, і політичного й іншого характеру, у тому числі пов'язані із процесами прогнозування, управління, маркетингу, спеціальних галузей і розділів права.

Академік Л.І. Абалкін вважає, що, економічна безпека – це сукупність умов і факторів, що забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, прагнення до постійного відновлення й самовдосконалення. «Головне завдання економічної безпеки – забезпечити проведення незалежного курсу економічної політики. Незалежної не в сенсі автаркії (економічний режим самозабезпечення країни, за якого мінімізується зовнішній товарооборот), а з погляду можливості вироблення програми дій, що відповідають вищим національно-державним інтересам країни й заснованих на контролі за національними ресурсами. Економічна безпека повинна також гарантувати стабільність і стійкість національної економіки, її здатність до саморозвитку й прогресу» [4].

Г.А. Пастернак-Таранушенко відзначає, що економічна безпека являє собою стан держави, в якому вона забезпечена

можливістю створення і розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку її економіки у сьогоденні та у майбутньому та у зростанні добробуту її мешканців [8].

Досить широке визначення поняття економічної безпеки надає І.Я. Богданов: «...це стан економіки країни, що, по-перше, по об'ємним і структурним параметрам достатній для забезпечення існуючого статусу держави, її незалежного від зовнішнього тиску політичного й соціально-економічного розвитку й, по-друге, здатний підтримувати рівень легальних доходів, що забезпечує абсолютній більшості населення добробут, що відповідає стандартам цивілізованих країн» [6].

Звичайно, у цьому формулюванні можна доглянути взаємозв'язок економічної й національної безпеки в цілому. Цей зв'язок проглядається у включенні в стан економії, що відповідає вимогам економічної безпеки, достатності для забезпечення існуючого статусу держави, його незалежного від зовнішнього тиску політичного й соціально-економічного розвитку. Однак цей взаємозв'язок економічної безпеки з національною безпекою виражений у даному формулюванні в неявній, прихованій формі. В загальному контексті це звучить як достатність тільки від економічного зовнішнього тиску. З іншого боку, у наданому формулюванні досить розпливчасто й відірвано від аспектів національної безпеки представлена така соціальна складова поняття економічної безпеки, як добробут, що відповідає стандартам цивілізованих країн. Однак неясно, чому вимогам економічної безпеки відповідає тільки рівень добробуту, що відповідає стандартам цивілізованих країн.

Більш лаконічним і зі значно більшим взаємозв'язком з національною безпекою в цілому дане академіком В.К. Сенчаговим визначення змісту економічної безпеки: «Сутність економічної безпеки можна визначити як стан економіки й інститутів влади, при якому забезпечуються гарантований захист національних інтересів, соціальна спрямованість політики, достатній оборонний потенціал навіть при несприятливих умовах розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів» [18].

У цьому формулюванні уже є пряме посилання на національну безпеку як більш складну систему, частиною якої є економічна безпека, і на один її аспект — оборонну безпеку. Однак не можна зводити національну безпеку тільки до оборонної. Представляється також, що досить невизначеним є відношення соціальної складової економічної безпеки тільки до соціальної спрямованості політики без вказівки на результат цієї спрямованості.

Висновки

Підсумовуючи вищевикладене зауважимо, що у більшості визначень сутності економічної безпеки увага зосереджується на необхідності економічної незалежності держави й соціальній спрямованості розвитку економіки. Разом із тим у них має місце істотне змістовне перетинання визначень використовуваних категорій і функцій. Так, найбільш поширеним серед російських та вітчизняних науковців є тлумачення економічної безпеки як певного стану економіки. На нашу думку, ці два по-

няття тісно взаємопов'язані та взаємозалежні, але їх отождивлення є некоректним. Стан економіки описує її змінні властивості та характеризується множиною стабільних на певний проміжок часу значень змінних параметрів економіки. Коливання будь-якого з таких показників веде до зрушень в стані економіки в цілому. В той же час економічна безпека передбачає певний щабель захищеності економіки від несприятливих змін окремих параметрів. При цьому, чим нижчим буде ступінь чутливості стану економіки до зрушень значень критеріїв, що його вимірюють, тим вищим буде рівень економічної безпеки.

Численною є і група економістів, що у визначенні терміну «економічна безпека» дотримуються функціонального підходу. Найбільш спрощене розуміння сутності економічної безпеки в даному випадку зводиться до притаманної економіці здатності забезпечення, по-перше, невразливості від зовнішніх впливів і рівноправного й незалежного положення в світі, що глобалізується й, по-друге, гідний рівень життя своїм громадянам. Таким чином, поняття економічної безпеки має два вектори — зовнішній і внутрішній, і обидва вони рівнозначні й не можуть вирішуватися один за рахунок іншого.

Безумовно, що можливості забезпечення обох цих векторів економічної безпеки залежать від масштабів економіки, а стосовно до конкретних економічних індикаторів — від величини ВВП у цілому й на душу населення. Величина ВВП має бути такою, щоб мати можливість, по-перше, нарощувати потенціал найважливіших базових галузей реального сектора економіки до масштабів, достатніх для рівноправної інтеграції у світові господарські зв'язки, забезпечення своєї незалежності від кон'юнктури ринку, для підтримки належної обороноздатності й, по-друге, піднімати добробут свого населення.

Зауважимо, що переважна більшість спеціалістів в галузі економічної безпеки акцентує увагу на необхідності нейтралізації існуючих небезпек і реальних загроз нормальному розвитку економіки. Дослідженню потенційних ризиків приділяється значно менше уваги, в той час як, на нашу думку, попереджувальний характер дій відіграє не менш суттєву роль у забезпеченні економічної безпеки. Найбільш яскраво такий аспект ілюструє розвиток освіти, науки, впровадження новітніх технологій, побудова економіки знань, тощо.

У цілому плюралізм у визначенні поняття «економічна безпека» багато в чому обумовлений досить неоднозначним підходом до виявлення онтологічних характеристик феномена безпеки. В одних випадках безпека розглядається як стан того або іншого об'єкта, в інших — як умова стабільного, стійкого розвитку, в третіх — як результат тих або інших суб'єктивно-управлінських дій. Вважаємо, що дані підходи доповнюють один одного, акцентуючи увагу на системних, процесуальних, структурних та функціональних властивостях безпечного буття особистості, суспільства, держави, цивілізації в цілому.

Із врахуванням всього вищезазначеного автором пропонується таке тлумачення змісту категорії «економічна безпека суспільства» — це сукупність властивостей економіки, що характеризують такий рівень її стійкості до існуючих вну-

трішніх і зовнішніх загроз розвитку суспільства, а також ймовірних ризиків, який дозволяє економіці виконувати свої основні функції навіть за несприятливих умов.

Література

1. Закон України «Про основи національної безпеки України», Відомості Верховної Ради України, 2003, №39, ст. 351.
2. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України за редакцією академіка НАН України С.І. Пирожкова. – К., НІПМБ, 2003. – 42 с.
3. Наказ Міністерства економіки України №60 від 02.03.2007 р. «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України».
4. Абалкин Л.И. К концепции будущего развития // К самосохранению России. – М.: РАН, Ин-т экономики. – М., 1995.
5. Баланда А. Соціальні детермінанти національної безпеки України [монографія] / А. Баланда. – К.: Вид-во Національної бібліотеки ім. Вернадського, 2008. – 413 с.
6. Богданов И.Я. Экономическая безопасность; сущность и структура / Рос. акад. наук, Ин-т соц.-полит. исслед. – М: ИСПИ, 2000.
7. Блинов Н.М., Городецкий А.Е. Экономическая безопасности и политика реформ. – М., 1996.
8. Пастернак–Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення: Монографія. – К.: Київський економічний інститут менеджменту, 2003. – 320 с.

9. Дворянков В.А. Экономическая безопасность. Теория и реальность угроз. – М., 2000.

10. Дзлиев М.И. Социальная напряженность и национальная безопасность России. – М., 1996.

11. Літош Г.М. Економічна безпека країни: зміст та структурні елементи // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №4(83). – С. 183–188.

12. Митрохин В.И. Сущность и категориальный аппарат современной концепции национальной безопасности. – М., 1999.

13. Садовничий В. Образование и наука как фактор национальной безопасности // Социальная и духовная безопасность России / Под. общ. ред. В.И. Добренкова, Г.Н. Бутырина, Н.Н. Ефимова. – М., 1995.

14. Серебрянников В., Хлопов А. Социальная безопасность России / Под общ. ред. Иванова В.Н., Яновского Р.Г. – М., 1996.

15. Влияние энергетического фактора на экономическую безопасность регионов Российской Федерации / Татаркин А.И., Благодатский В.Г., Богатырев Л.Л.

16. Политология: Энциклопедический словарь / Общ. ред. и сост. Ю.И. Аверьянов. – М.: Изд-во. Моск. коммерч. ун-та, 1993.

17. Экономическая безопасность хозяйственных систем: Учеб. / Колосов А.В., Кушлин В.И., Фоломьев А.Н. и др.; Под общ. ред. А.В. Колосова; РАГС при Президенте РФ. – М.: Изд-во РАГС, 2001.

18. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. 2-е изд. – М.: Дело, 2005. – 896 с.

В.В. ТОКАР,

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

Напрями реформування оподаткування майна в Україні

У статті досліджується сучасний стан оподаткування майна в Україні. Розглянуто міжнародний досвід використання різних методів оподаткування майна. Представлені економічно обґрунтовані авторські пропозиції щодо удосконалення оподаткування нерухомості з метою поповнення доходної частини консолідованого бюджету та зменшення соціальної нерівності в Україні.

Ключові слова: оподаткування майна, житлова нерухомість, елітна нерухомість, реформування.

В статье исследуется современное состояние налогообложения имущества в Украине. Рассмотрен международный опыт использования разных методов налогообложения имущества. Представлены экономически обоснованные авторские предложения по усовершенствованию налогообложения недвижимости с целью пополнения доходной части консолидированного бюджета и уменьшения социального неравенства в Украине.

Ключевые слова: налогообложение имущества, жилая недвижимость, элитная недвижимость, реформирование.

The article researches the modern stage of the property taxation in Ukraine. International experience of the usage of different methods of property taxation is revealed. The author's economically sound suggestion to improve of the real estate taxation for the purpose of increase of revenues of the consolidated budget and reduction of the social inequality in Ukraine is presented.

Keywords: property taxation, estate, elite estate, reforming.

Постановка проблеми. Фінансова криза 2007–2010 років установила чіткі об'єктивні обмеження на залучення зовнішніх запозичень національними економіками периферії, до яких належить Україна. Сукупне боргове навантаження вже сьогодні актуалізує питання пошуку можливостей для поповнення доходної частини консолідованого бюджету з метою стимулювання соціально-економічного розвитку. Зважаючи на те, що потенціал приватизації у якості джерела фінансування державних видатків в Україні практично вичерпано (і витрачено переважно на поточне споживання),

єдиною альтернативою залишається посилення оподаткування.

У даному контексті особливу увагу привертає майно фізичних і юридичних осіб, яке на відміну від доходів і видатків достатньо складно приховати від контролюючих органів. У світовій практиці основним видом оподаткування майна є податок на нерухомість, який стягується майже в 130 державах. У країнах ЄС ставка податку на нерухомість становить в середньому 1–2% від її вартості [7, с. 1]. Оподаткування майна в Україні фактично залишається на примітивному рівні, свідченням чого є незначні надходження до консолідованого бюджету, що обумовлює необхідність здійснення інституційних змін у даній царині.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На думку дослідників І. Мазур та Н. Габельчук, нерухомість є унікальним об'єктом, здатним забезпечити стабільний та прогнозований дохід. Унікальність зумовлена низкою її особливостей, таких як: наочність (наявність блага, очевидність рівня доходу, добробуту), постійність розташування, тривалість існування, обов'язковість державної реєстрації (як об'єкта власності й застави) [10, с. 62]. Схожої думки дотримується С. Митяй, який стверджує, що набір характеристик нерухомості дозволяє легко визначити її власника, візуалізувати та встановити базу оподаткування [11, с. 111].

На думку С. Лекаря, основними елементами моделі податку на нерухомість є [8, с. 16–17]:

- 1) регулювання капіталізації нерухомості (зменшення мотивів до спекуляції);
- 2) обмеження споживання (спекулятивний попит);
- 3) справедливе оподаткування: Україна є одним із світових лідерів за рівнем диференціації доходів і статків населення; для неї характерна значна матеріальна нерівність між громадянами;
- 4) зменшення розриву між багатими та бідними;
- 5) зростання фінансової основи місцевого самоврядування.

Стосовно нерухомості фізичних осіб даний автор обґрунтовує ставку на рівні 1% від бази оподаткування [8, с. 20], проте в умовах дефіцитності житла та мінімізованої оплати праці навіть дана ставка може бути обтяжливою для більшості населення України через надмірну капіталізацію нерухомості (високі ринкові ціни, які не обґрунтовані економічними чинниками).

Базуючись на дослідженні світової практики, В. Павлов наполягає на тому, що величина податку на нерухомість не повинна перевищувати 3,5–4,5% від загальної суми особистих доходів громадян [13, с. 6], проте в умовах тінізації соціально-економічної діяльності в Україні важко встановити реальні доходи різних верств населення.

А. Луцик та В. Дмитрів указують на проблему визначення уповноваженого органу з оцінки нерухомості з метою оподаткування в Україні, називаючи серед претендентів Бюро технічної інвентаризації, Міністерство фінансів, Фонд дер-

жавного майна, Міністерство юстиції, органи місцевого самоврядування, які, враховуючи потенційні значні фінансові надходження, могли отримати суттєвий політико-економічний вплив [9, с. 133].

Незважаючи на значну кількість наукових публікацій, які аналізують проблему оподаткування майна в Україні, існує дефіцит досліджень потенційних шляхів розширення податкової бази з урахуванням української специфіки соціально-економічного розшарування населення.

Метою статті є обґрунтування методики оподаткування майна в усій сукупності форм і видів у контексті вирішення проблеми наповнення дохідної частини консолідованого бюджету України та зменшення соціально-економічного розшарування населення.

Виклад основного матеріалу. Майнові податки, поряд із митом, є найдавнішою формою податкових взаємовідносин між державою та її громадянами. У Стародавній Греції існувала ейсформа – тимчасовий, надзвичайний внесок необхідний для фінансування у форс-мажорних обставинах (ведення воєн, будівництво флоту). У Давньому Римі за аналогічних обставин справлявся надзвичайний податок, відомий під назвою *tributum*. Величина якого залежала від земельної власності римського громадянина, тому римляни розробили систему її обліку, яка отримала назву цензу. Не менш відомим обов'язковим платежем Середньовічної Європи, що розраховувався залежно від майнового стану платника, була Саладінська десятина, за рахунок якої фінансувалися Хрестові походи [14, с. 347].

Елементи майнового оподаткування можна віднайти і у давньослов'янській десятині. Залежно від майнового стану платників в епоху Великого князівства Литовського та Речі Посполитої, справлялися обов'язкові платежі, відомі під назвами сребщизна, ланове, шос, подимне. Після входу України до складу Московії головними майновими податками, що стягувалися у надзвичайних випадках стали «десята деньга» або «п'ята деньга» [14, с. 347]. На сучасному етапі елементи майнового оподаткування в Україні представлені акцизним податком, збором за першу реєстрацію транспортного засобу, платою за землю та податком на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Відповідно до ст. 9 Податкового кодексу України (далі – ПКУ) [1] акцизний податок, збір за першу реєстрацію транспортного засобу та плата за землю належать до загальнодержавних податків і зборів. Згідно зі ст. 10 ПКУ до місцевих податків належить податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки.

У ст. 265 ПКУ зазначено, що платниками податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки виступають фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які є власниками об'єктів житлової нерухомості. Таким чином, законодавець поза увагою залишив суттєві сегменти, такі як виробнича та комерційна нерухомість. Пункт 265.4.1 ПКУ зазначає, що база оподаткування об'єкта житлової нерухомості, що перебуває у власності фізичної особи платни-

ка податку, зменшується: а) для квартири на 120 кв. м; б) для житлового будинку на 250 кв. м. Тобто понад 90% житлової нерухомості взагалі не підпадає під оподаткування, а решта значно в обмеженому вигляді.

Пункт 265.5.1 ПКУ взагалі нівелює сенс запровадження майнового податку в такому вигляді. За 1 кв. м: для квартир, житлова площа яких не перевищує 240 кв. м, та житлових будинків, житлова площа яких не перевищує 500 кв. м, ставки податку не можуть перевищувати 1% розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року; для квартир, житлова площа яких перевищує 240 кв. м, та житлових будинків, житлова площа яких перевищує 500 кв. м, ставка податку становить 2,7% розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року.

Відповідно до ст. 190 Цивільного кодексу України (далі – ЦКУ) майном як особливим об'єктом вважаються окрема річ, сукупність речей, а також майнові права та обов'язки. Майнові права є неспоживною річчю [2]. Майнові права визнаються речовими правами. У свою чергу, згідно зі ст. 179 ЦКУ річ – це предмет матеріального світу, що якого можуть виникати цивільні права та обов'язки. Ураховуючи широку різноманітність форм і видів майна у світовій практиці існує значна кількість груп майнових податків (див. рис.), які відіграють суттєву роль у формуванні дохідної частини місцевих і національних бюджетів різних країн.

Розглянемо досвід застосування майнових податків у деяких країнах світу. Головним джерелом наповнення місцевих бюджетів Великобританії є податок на майно. Він справляється як з власників так і з орендарів нерухомості – землі, житлових будинків, магазинів, заводів, фабрик. Базою для оподаткування є річна чиста вартість майна. Перерахунок її вартості проводиться раз у 10 років. Ставка податку встановлюється місцевими муніципалітетами, виходячи із потреб місцевого бюджету. Податок може сплачуватися раз у рік, щоквартально, або 10 разів на рік рівними частками. Не підлягає оподаткуванню земля сільськогосподарського

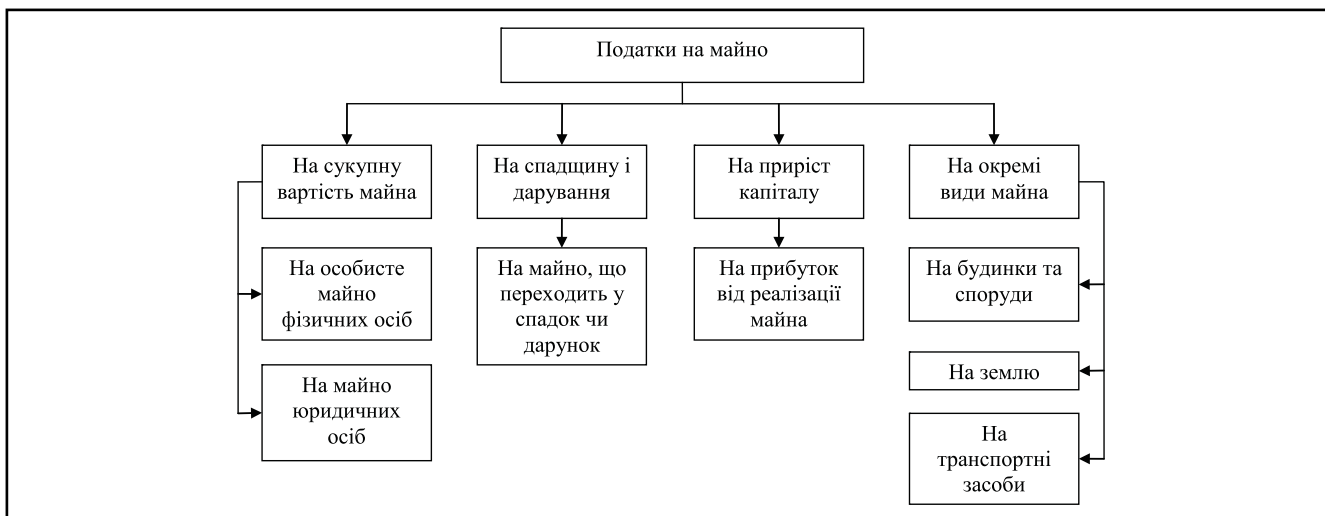
призначення, будівлі, що знаходяться на ній, церкви, майно благодійницьких організацій. Величина муніципального податку залежить від вартості власності платника. Майно класифікується по одній із восьми оціночних категорій та оподатковується за ставкою, встановленою місцевою владою. Якщо у будинку чи квартирі проживає лише один мешканець, то такому платнику муніципального податку надається податкова пільга в розмірі 25% від суми розрахованого податку [14, с. 350].

У США майновий податок належить до місцевих податків. Об'єктами оподаткування при стягненні майнового податку є земля, будівлі, споруди, матеріальні активи, акції та інші цінні папери. Сплачується майновий податок як фізичними, так і юридичними особами в розмірі 0,33–6,75% від вартості майна [12, с. 3]. Податок на нерухомість характеризується значною варіацією ставок, наприклад у Нью-Йорку розмір податку становить 11,6%, а в Лос-Анджелесі – 1,08% [15, с. 150].

Найважливішим серед податків Німеччини, які входять до бюджетів земель, виступає майновий податок, об'єктом оподаткування яким є власність платника. Базою оподаткування являється сукупне майно платника на початок календарного року, зменшене на суму неоподаткованого мінімуму. Ставка податку диференційована для платників: фізичних осіб – 0,5%; для юридичних осіб – 0,6% [14, с. 350].

Під майнове оподаткування у Франції підпадають в основному юридичні особи. Податок на майно господарюючих суб'єктів не повинен перевищувати 1,5% його вартості. Ставка податку на автотранспортні засоби підприємств та компаній коливається в залежності від кількості автомобілів та потужності двигуна. Особливістю податкової системи держави є те, що сума податків з прибутку та майнових податків не повинна перевищувати 85% усього доходу платника [14, с. 350].

Майнове оподаткування в Швеції представлено податком на нерухомість та податком на спадок і подарунки. Об'єктом оподаткування першим з них виступає нерухомість, що перебуває у приватній власності. У Швеції державний податок на нерухомість накладається на всі види нерухомості, яка



Групи майнових податків [4, с. 123]

може бути використана для проживання, в комерційних і виробничих цілях [15, с. 150]. Податкова база визначається, виходячи із кадастрової вартості об'єкта оподаткування. Ставка податку становить 1,7% для приватних будинків та 2,55 – для квартир [14, с. 350].

В Японії і юридичні особи, і фізичні платять податок на нерухомість за єдиною фіксованою ставкою – 1,4% вартості майна. Переоцінка його проводиться один раз на три роки, в оподатковувану базу входить як земля, так і все нерухоме майно на ній, а звільнення від сплати податків надається по новобудовах протягом кількох років [15, с. 150].

Майновим податком у КНР є податок з власників будівель. Його платниками є фізичні та юридичні особи – власники житлової та комерційної нерухомості, орендарі та користувачі житлового фонду (за виключенням іноземців). При оподаткуванні застосовується два підходи: оподатковується залишкова вартість житла за ставкою у 1%; при здачі нерухомості в оренду оподатковується дохід від такої операції за ставкою 12%.

До групи місцевих податків віднесено податок на майно в Грузії. Його сплачують особи, в яких на території держави є майно, що підлягає оподаткування, або в користуванні чи володінні перебувають земельні ділянки. Для юридичних осіб, окрім земель, об'єктом оподаткування виступають основні засоби, що знаходяться на балансі, не змонтовані пристрої, незавершені капітальні вкладення і нематеріальні активи. Для фізичних осіб, окрім землі, об'єктами оподаткування є нерухоме майно, легкові автомобілі, яхти, катери, літаки, гвинтокрили. Ставка податку не може перевищувати 1% від балансової залишкової вартості – для юридичних осіб, або 1% вартості майна – для фізичних осіб. Окрім того, ставка податку на нерухоме майно для фізичних осіб диференціюється в залежності від величини доходів отриманих платником у діапазоні від 0,05 до 0,8% ринкової вартості майна.

Місцевим податком в Естонії є податок на нерухомість (землю та споруди). Ставка податку становить 1,5% від ка-

дастрової оцінки землі, причому місцева влада може надавати значні податкові скидки – до 90% від нарахованої суми податку. Не підлягає оподаткування територія де не проводиться економічна діяльність, спортивні споруди, національно-культурні пам'ятники.

Майнове оподаткування в Литві представлене податком на нерухоме майно. Майно оподатковується за ставкою 1% від податкової розрахункової вартості з врахуванням місцевих коефіцієнтів. Розрахунок податку необхідно надати податковому органу до 1 березня поточного року. Сплата проводиться чотирма рівними частками до 25 числа, після закінчення кварталу. Звільняються від сплати податку наукові, благодійницькі, культурні та громадські організації [14, с. 350].

Більшість країн при визначенні бази оподаткування використовують переважно ринкову вартість оподатковуваних об'єктів (табл. 1). Податок на нерухомість може справлятися як у державний, так і в місцевий бюджет. У більшості країн цей податок є місцевим і справляється в місцевий бюджет [9, с. 133]. Ставки податку на нерухоме майно, як засвідчує світова практика, треба встановлювати на рівні від 1 до 3% від бази оподаткування. База оподаткування має бути скоригованою з урахуванням шляхів використання нерухомого майна та місця його розташування [9, с. 135].

У світовій практиці передбачається, як правило, надання пільг об'єктам (типів нерухомості), а не платникам податків, відповідно до принципу: податком безпосередньо обкладається сама нерухомість, а не її власник [5, с. 11]. Від оподаткування звільняються певні види майна, які підлягають оподаткуванню спеціальним податком. У Франції від оподаткування звільняється майно, яке використовується для професійної діяльності, твори мистецтва, певні види приватних колекцій (книг, марок). У Російській Федерації до об'єктів оподаткування не належать об'єкти житлово-комунальної власності, об'єкти охорони навколишнього середовища, утилізації відходів, пожежної безпеки, цивільної оборони, бюджетні установи, релігійні й культові споруди, науко-

Таблиця 1. Ставки податку на нерухомість (у % від бази оподаткування) [9, с. 132]

Країна	Ставка податку
Азербайджан	1
Білорусь	0,1–1
Болгарія	0,15
Великобританія	1,5
Грузія	0,05–0,8
Іспанія	0,3–1,1
Казахстан	0,05–0,5
Канада	1–1,2
Кіпр	3,5
Молдова	0,02–0,5
Норвегія	2,5
Росія	0,1–2
США	1
Туреччина	0,3–0,4
Узбекистан	4
Франція	3,1
Чорногорія	0,08–0,8

Таблиця 2. Житловий фонд України в 2006–2010 роках*

Роки	2006	2007	2008	2009	2010
Загальна площа, млн. кв. м	1049,24	1057,64	1066,64	1072,24	1079,54
У середньому на одного жителя, кв. м	22,2	22,5	22,8	23,0	23,3

Складено автором на основі [16].

во–дослідні установи, які не провадять комерційної діяльності, незавершене виробництво [4, с. 124].

Ураховуючи вищенаведений міжнародний досвід, необхідно зазначити, що в умовах надмірного розшарування населення України за розміром доходів оподаткування майна виступає ефективним методом вилучення частини доходів, які були сформовані за рахунок тіньових схем. На першому етапі пропонуємо застосувати прогресивну шкалу оподаткування щодо такого майна, як нерухомість (земельні ділянки та споруди) та транспортні засоби. Ставка даного податку пропонується на рівні 0,15% від ринкової вартості об'єкта (знаходиться на одному з найнижчих рівнів у світовій практиці) для більшості випадків та 0,5% до майна, яке належить до так званої елітної групи: елітні житла, автомобілі, літаки, яхти тощо. Критерій елітності буде встановлюватися у залежності від ринкової ціни об'єкта, який оподатковується.

На нашу думку, платниками податку мають виступати фізичні та юридичні особи. У випадку резидентів під оподаткування повинно потрапляти належне їм майно незалежно від місця його розташування або реєстрації, тобто в тому числі нерухоме майно, яке належить їм на правах власності в інших країнах, транспортні засоби, які належать їм на правах власності та зареєстровані в інших країнах. Нерезиденти мають сплачувати майновий податок лише з того майна, яке належить їм на правах власності та знаходиться, зареєстровано або використовується на території України.

Доцільно перевести абстрактну юридичну мову на конкретні приклади зрозумілі будь-кому. Уявімо ситуацію, що замиський будинок українського підприємця займає площу 1500 кв. м. Як зазначалося вище, середня ціна за 1 кв. м елітного житла становить \$5 тис., таким чином ринкова вартість будинку становить приблизно \$7,5 млн., або 60 млн. грн. (за курсу 8 грн./\$). Застосуємо до цього будинку норми українського податкового законодавства.

З метою оподаткування загальна житлова площа зменшується на 250 кв. м, тобто перевищення становить $1500 - 250 = 1250$ кв. м. Відповідно до Закону України «Про Державний бюджет України на 2011 рік» [3] на 01.01.2011 р. мінімальна заробітна плата встановлена на рівні 941 грн. Тобто максимальний грошовий еквівалент податку буде становить 25,41 грн. / кв. м (2,7% від 941 грн.), таким чином сума податку до сплати становитиме 31 762,5 грн., що становитиме ефективну ставку в розмірі 0,053%. Порівняємо із запропонованою нами методикою: $60 \text{ млн. грн.} \times 0,5\% = 300 \text{ тис. грн.}$

Значним податковим потенціалом характеризується житлова нерухомість. Протягом 2010 року нотаріусами України було посвідчено понад 245,1 тис. договорів купівлі–прода-

жу житлової нерухомості. Указана кількість операцій купівлі–продажу нерухомого майна лише на 0,5% (близько 1,5 тисячі угод) нижча за показники 2009 року [17]. На думку експертів, ціна 1 кв. м елітного житла дорівнює \$3–10 тис., у середньому \$5 тис. Мінімальна ціна квартири (приватного будинку) елітного цінового сегменту становить \$0,5 млн. [6]. Таким чином, у випадку житлової нерухомості шкала оподаткування може мати в першому наближенні такий вигляд: ринкова ціна об'єкта до \$0,5 млн. (4 млн. грн.) – 0,15% від ринкової вартості; від \$0,5 млн. (від 4 млн. грн.) – 0,5% від ринкової вартості об'єкта.

Для того щоб оцінити податкову базу лише житлового фонду України, достатньо помножити загальну площу житлового фонду в 2010 році (1079,54 млн. кв. м) (табл. 2) на мінімальну вказану урядом собівартість житла у 8000 грн. / кв. м, отримуємо:

Податкова база = $1079,54 \text{ млн. кв. м} \times 8 000 \text{ грн./кв. м} = 8,636 \text{ трлн. грн.} (\$1,08 \text{ трлн.})$.

Потенційний податок = $0,0015 \times 8,636 \text{ трлн. грн.} = 12,954 \text{ млрд. грн.} (\$1,619 \text{ млрд.})$.

Таким чином, необхідно зазначити, що оподаткування майна в Україні має суттєві перспективи в контексті наповнення дохідної частини консолідованого бюджету України. За умови впровадження прогресивної шкали оподаткування 0,15–0,5% від ринкової вартості майна лише житлова нерухомість здатна поповнити консолідований бюджет щорічно мінімум на \$1,619 млрд., або 12,954 млрд. грн. (за курсом 8 грн./ \$).

Висновки

Ураховуючи вищенаведене, необхідно адаптувати ефективний міжнародний досвід оподаткування майна фізичних і юридичних осіб в українських умовах з метою: 1) поповнення дохідної частини консолідованого бюджету; 2) зменшення розриву між багатими прошарками та рештою населення; 3) перенесення податкового навантаження з праці на капітал; 4) протидії спекулятивному споживанню та спрямуванню коштів на виробничі цілі в реальний сектор економіки; 5) запобігання монополізації на ринку нерухомості, зокрема житлової та комерційної.

Потенційні додаткові надходження від оподаткування лише житлової нерухомості складають мінімум 12,954 млрд. грн. (\$1,619 млрд.) щорічно. У зв'язку з цим необхідно здійснити такі інституційні зміни:

1) прийняти зміни до Податкового кодексу України, які передбачають запровадження майнового податку з фізичних і юридичних осіб за ставками 0,15–0,5% від ринкової вартості об'єкта оподаткування;

2) передбачити, що резиденти повинні сплачувати майновий податок з усього майна, яке належить їм на правах власності незалежно від місця розташування та реєстрації, а нерезиденти – лише з майна, яке зареєстровано або використовується на території України;

3) у випадку несвоєчасної оплати майнового податку передбачити процедуру продажу об'єкта оподаткування з метою погашення податкових зобов'язань.

Перспективними для подальшого дослідження виступають виявлення податкового потенціалу комерційної та виробничої нерухомості, у тому числі земельних ділянок; дослідження та уточнення податкового потенціалу транспортних засобів, у тому числі повітряних і водних; розробка алгоритму оподаткування майна домогосподарств за типами та рівнем доходів.

Література

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755–VI // Офіційний портал Верховної Ради України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>
2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. №435–IV // 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. Блонська В.І. Майнове оподаткування як елемент податкових систем в економіках добробуту / В.І. Блонська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.4. – С. 122–129.
5. Бобох Н.М. Проблеми пільгового оподаткування нерухомості та можливі шляхи їх вирішення в Україні / Н.М. Бобох // Наука й економіка. – 2009. – №4 (16). – Т. 1. – С. 9–14.
6. Житло зі статусом [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://halupa.org.ua/article.php/Eltne_jitlo_v_Ukrain
7. Кравчун А.С. Щодо окремих питань реформування оподаткування майна в Україні / А.С. Кравчун // Часопис Національного університету «Острозька академія». Серія «Право». – 2011. – №1 (3). – С. 1–11.
8. Лекарь С.І. Концептуальні основи моделювання податку на нерухомість фізичних осіб / С.І. Лекарь // Економіка, фінанси, право. – 2010. – №10. – С. 16–22.
9. Луцик А.І., Дмитрів В.І. Податок на нерухомість – тест на демократичність / А.І. Луцик, В.І. Дмитрів // Інноваційна економіка. – С. 130–135. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>
10. Мазур І.М., Габельчук Н.В. Особливості впровадження майнового оподаткування в Україні на прикладі податку на нерухомість / І.М. Мазур, Н.В. Габельчук // Науково-інформаційний вісник. – 2010. – №2. – С. 60–67.
11. Митяй С.А. Система оподаткування нерухомості України: сучасний стан та шляхи реформування / С.А. Митяй // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – №31. – С. 111–116.
12. Молодченко Т.Г. Місцеві податки як основа фінансової незалежності місцевого самоврядування / Т.Г. Молодченко // Теорія та практика державного управління. – Вип. 4 (27). – 2009. – С. 1–6.
13. Павлов В.І., Кадебська Е.В. Механізм забезпечення дієвості оподаткування нерухомого майна / В.І. Павлов, Е.В. Кадебська // Науковий вісник Волинського національного університету імені Л. Українки. – 2009. – №7. – С. 5–11.
14. Фрадинський О.А. Вітчизняний та світовий досвід еволюції оподаткування нерухомого майна / О.А. Фрадинський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №6. – Т. 4. – С. 346–351.
15. Хром'як Н. Аналіз проблем та перспектив уведення податку на нерухомість в Україні на сучасному етапі розвитку економіки / Н. Хром'як // Галицький економічний вісник. – 2010. – №4(29). – С. 149–154.
16. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
17. Офіційний сайт Міністерства юстиції України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua/O/33668>

В.В. ТРОХИМЧУК,
асистент, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Формування інституціонального середовища економічної влади: ринкова влада, її природа та форми прояву

У статті розглянуто теоретичні аспекти взаємодії системоутворюючих елементів інституціонального середовища економічної влади. Досліджено питання ринкової влади як однієї з основних складових. Розкрито підходи до визначення економічної сутності ринкової влади, виявлено джерела її виникнення та проаналізовано форми її прояву.

Ключові слова: інститут, економічна влада, ринкова влада, конкуренція, досконала конкуренція, недосконала конкуренція.

В статье рассмотрены теоретические аспекты взаимодействия системообразующих элементов институциональной среды экономической власти. Исследовано

вопрос рыночной власти как одной из основных составляющих. Раскрыты подходы к определению экономической сущности рыночной власти, выявлены источники ее возникновения и дан анализ форм ее проявления.

Ключевые слова: институт, экономическая власть, рыночная власть, конкуренция, совершенная конкуренция, несовершенная конкуренция.

The article deals with theoretical aspects of how institutional environment system-forming elements interact within the economic power framework. The subject of economic power as one of the most important is investigated. Major approaches to determining the economic essence of economic power are revealed, the sources of its advent are explored, forms of its display are analyzed.

Keywords: economic power, market power, competition, perfect competition, imperfect competition.

Постановка проблеми. Хронічне запізнення з проведенням інституціональних реформ, інституціональна нестабільність, перманентні перетрясання в системі владних інститутів у відношенні як частини персоналій, так і організаційних структур органів державного управління призводять до лихоманки реорганізацій у складі вищих ешелонів влади, міністерств і відомств. Нестабільність інститутів влади негативно відбивається на українській економіці. Іншими словами, відсутні необхідні і достатньо інституціональні основи ринкових реформ, що провокує анархію, кримінал і корупцію. Саме з урахуванням наведених вище обставин цілеспрямоване й усвідомлене формування інституціональних основ економіки і влади набуває на даному етапі реформ вирішальне значення.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку економічних систем, коли всі економічні процеси проявляються через взаємодію різноманітних ринкових інститутів, інституційний підхід до вивчення особливостей саме інституційної трансформації економіки набуває особливого значення. Нові ринкові інститути організації та управління закладають інституційні основи трансформаційної економіки та надають відносинам відповідне інституційне оформлення.

З розвитком в Україні ринкових відносин все більш нагальним стає питання теоретичного обґрунтування процесів та змін, що відбуваються в економіці. Успішний розвиток економіки в цілому в першу чергу залежить від ступеня розвинутості окремих ринків та галузей, їх конкурентного і технологічного рівня. Одним із ключових інститутів, що визначають стан економічних відносин на мікрорівні є ринкова влада. Інтерес до ринкової влади обумовлений тим, що передумови її появи закладені в недосконалих ринкових структурах. На всіх ринках, де є порушення умов досконалої конкуренції, а це приблизно 90% реально існуючих ринків, закладений потенціал для ринкової влади економічних суб'єктів. Дана ситуація визначає актуальність дослідження, особливо для України, коли питання про національну конкурентоздатність у світовій економіці постає особливо гостро.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Ґрунтовні теоретичні розробки та дослідження, присвячені інституту ринкової влади, в українській науковій думці знайти досить важко. Серед науковців, які зверталися до цієї проблеми, можна назвати В. Дементьєва, який використовує поняття ринкової влади в рамках системного дослідження інституціональних основ економічної влади, та В.О. Точиліна і В.В. Венгера, які використовують поняття ринкової влади для обґрунтування вибору і розвитку ефективної моделі ринку. Є і серед російських вчених економісти, що присвятили свої дослідження зазначеній проблемі, – це В.П. Третьяк і В.А. Новіков, які аналізують ринкову владу в рамках теорії галузевих ринків. Найбільша кількість праць, що присвячені проблемі ринкової влади, пов'язана з іменами іноземних вчених, таких як Е. Чемберлін, Дж. Робінсон, Р. Коуз, О. Вільямсон та багато інших. Основні результати цих досліджень стисло викладені у кожному підручнику з мікроекономіки.

Для подальших досліджень інституту ринкової влади необхідно дати чітке та несуперечливе її визначення, таке, що найбільш повно відображає її сутність. Існуючий рівень теоретичних розробок суті інституту ринкової влади не відповідає потребам практики і потребує більш глибоких напрацювань.

Недостатня глибина розробок окремих її аспектів, а також можливість використання результатів досліджень в регулюванні ринкових відносин з метою розвитку конкуренції та прискорення економічного зростання дозволяють сформулювати таку **мету статті** – розкриття сутності інституту ринкової влади, джерел її виникнення і форм прояву, роль у формуванні інституціонального середовища економічної влади.

Основними завданнями, що сприятимуть досягненню мети, є:

- дослідження різноманітних підходів до визначення ринкової влади;
- аналіз існуючих теорій, що розглядають різні аспекти ринкової влади;
- формулювання визначення поняття «інститут ринкової влади», виявлення форм її прояву у відносинах між економічними суб'єктами та з'ясування позитивних і негативних наслідків ринкової влади для розвитку трансформаційної економіки.

Виклад основного матеріалу. Наявність влади першочергово передбачає ситуацію, коли у владних відносинах беруть участь два економічні агенти. При цьому один з них, використовуючи різноманітні ресурси, підкоряє собі іншого, спрямовуючи дії останнього в своїх власних інтересах. Але реально в економічній системі діє велика кількість економічних агентів, які здійснюють постійний вплив один на одного. Цей вплив проявляється в тому, що виникає необхідність в регулюванні поведінки економічних агентів, захисті їх особливих прав і створенні певних умов, за допомогою яких реалізуються відповідні владні функції. Ці умови утворюють особливу сферу діяльності, в рамках якої стають можливими і здійснюються відносини влади. Це так зване інституціо-

нальне середовище, яке визначає систему правил, дотримуючись яких можна встановити владу над контрагентом. Ці норми мають тенденцію до постійних змін, що відбиваються на поведінці економічних агентів, і можуть бути зумовлені спонтанною реакцією на вимоги життя суспільства, ліквідацією старих норм економічної діяльності і впровадженням нових правил та законів. Інститути роблять можливою владу, а влада в свою чергу, як відношення, яке регулюється системою правил, стає інституціональним відношенням.

У соціально-економічній системі інституціональне середовище економічної влади включає в себе такі основні інститути: влада держави, фінансова влада, ринкова влада, влада всередині фірми. Кожний з цих інститутів можна описати за допомогою таких параметрів: 1) суб'єкт та об'єкт влади; 2) цілі та функції влади; 3) ресурси, які є основою для влади; 4) організація контролю з боку володаря влади; 4) межі влади суб'єкта над об'єктом; 5) формальні та неформальні правила, що регулюють взаємовідносини владних сторін.

Вказані вище інститути влади не можуть існувати ізольовано і незалежно один від одного, тому вони постійно взаємодіють між собою. Ця взаємодія може проявлятися в переході однієї форми влади в іншу, в справлянні прямого чи непрямого впливу один на одного, в двосторонньому обмеженні дії, у взаємозамінності або взаємодоповнюваності владних інститутів.

Таким чином, кожний з окремих інститутів влади представляє собою певною мірою цілісну систему, тому доцільно розглядати їх в якості самостійних системоутворюючих елементів інституціонального середовища влади. Основу кожного з цих інститутів складають промисловий, грошовий, товарний капітали, різноманітні форми власності, галузі, які виробляють продукцію для населення з метою задоволення потреб споживачів та отримання доходу.

З урахуванням характеру системної трансформації, специфіки української трансформаційної економіки можна виділити один із найважливіших компонентів структури середовища функціонування економічної влади – ринкову владу.

Багато вчених стверджують, що відносини між двома суб'єктами завжди містять в собі владні характеристики. Вони містять в собі такі складові:

- має бути не менше двох партнерів у відносинах влади, цими партнерами можуть бути як окремі особи, так і групи осіб;
- є обов'язковим наказ того суб'єкта, який здійснює владу, тобто вираження волі по відношенню до того суб'єкта, над яким здійснюється влада, що супроводжується погрозою застосування санкцій у випадку непокори;
- підкорення того суб'єкта, над яким здійснюється влада, тому суб'єктові, який здійснює її;
- суспільні норми, що встановлюють право суб'єкта влади віддавати накази та обов'язок суб'єкта підкорення їх виконувати.

Окреслені складові містяться у відносинах між суб'єктами незалежно від того, в якій сфері вони взаємодіють, а, отже,

не є виключенням й господарська система в цілому, й ринкове середовище зокрема.

В економічній літературі можна зустріти такі трактування категорії «ринкова влада»:

1) це здатність фірми вивести внутрішню фірмову відносину за власні межі і корегувати власне ринковий механізм розподілу ресурсів [1];

2) виникає, коли ринковий механізм замінюється внутрішньо фірмовим і компанія починає самостійно цілеспрямовано визначати поведінку інших компаній [2, с. 79];

3) це здатність суб'єкта господарювання або групи суб'єктів визначати чи суттєво впливати на умови обороту товару на ринку, не допускати, усувати, обмежувати конкуренцію, зокрема підвищувати ціну та підтримувати її понад рівень ціни, який існував би за умов значної конкуренції [3, с. 26];

4) показує ступінь впливу, якою володіє окрема фірма або декілька фірм, на рівень цін та обсяг виробництва у галузі [4, с. 402];

5) це здатність продавців або покупців впливати на ринкову ситуацію, яка складається у зв'язку з реалізацією певного виду товару, який не має заміни, за допомогою ціни та обсягу випуску [5].

Останні три визначення замикають коло питань, які стосуються ринкової влади фірми, на ціні та обсязі випуску, хоча підприємство може здійснювати вплив на конкурентів й іншими способами, наприклад, змінюючи якість своєї продукції, створюючи позитивний імідж компанії або систему вертикальних обмежень. Безумовно, ціна та обсяг випуску є основними ринковими індикаторами, однак, необхідно розглядати й інші, на перший погляд невидимі показники, але не менш важливі.

Перші ж два визначення говорять про те, що підприємство, яке має ринкову владу, визначає дії своїх конкурентів, і чим більші можливості воно має при здійсненні впливу на своїх конкурентів і нав'язуванні свої умов економічної поведінки, тим більшою ринковою владою користується. Подібні визначення дають можливість максимально широко розглядати ринкову владу, наголошуючи на впливові фірми на дії своїх конкурентів, не обмежуючись лише впливом на ціну та обсяг випуску, як це роблять прибічники неокласичного напрямку в економічній теорії. Але вони носять більше маркетинговий характер, ніж політекономічний.

Тому ми здійснимо спробу дати своє визначення поняття «ринкова влада», спираючись на методологію інституціональної теорії, яку останнім часом у своїх дослідженнях почали активно використовувати багато українських та російських вчених. Наприклад, Прутська О.О. вважає: «Хід реформування української економіки, процеси, що при цьому спостерігаються, явно не вкладаються у рамки неокласичних теоретичних уявлень, а тому пояснення особливостей трансформаційних процесів в нашій економіці слід шукати на основі міждисциплінарного підходу, на стику різних наук про людину: економіки, психології, філософії, історії, культурології. Інституціональна економічна теорія, яка останнім ча-

сом бурхливо розвивається у всьому світі, цілком відповідає подібним вимогам» [6, 3]. Дійсно, в зарубіжній економічній науці вже давно сформувалася і розвивається наукова теорія, об'єктом дослідження якої є різні інститути, покликані забезпечити ефективність різноманітних соціально-економічних процесів в суспільстві. В Україні наукові розробки на основі інституціоналізму можуть бути з успіхом використані для вирішення завдань системної трансформації економіки шляхом порівняльних досліджень інституціональних факторів розвитку, зосередження зусиль на адаптації досягнень інституціоналізму і становлення інституціонального напрямку в українській економічній науці.

Таким чином, поняття «інститут ринкової влади» ми трактуємо як форму закріплення відносин між учасниками ринку, яка базується на можливостях певного економічного суб'єкта або групи суб'єктів визначати дії контрагентів, диктувати умови ринкових контрактів і контролювати поведінку учасників господарських відносин.

Ринкова влада проявляється у двох формах: 1) монополярна влада – у випадку, коли продавець має деякий контроль над ціною; 2) моносоністична влада – у випадку, коли такий контроль має змогу здійснювати покупець, монополістичне положення якого веде до того, що він є створювачем ціни. Моносоністична влада є характерною, наприклад для ринку праці, на якому інтереси працівників представляє потужна профспілка. На ринку влада суб'єкта базується на здатності впливати на ринкові ціни і збільшувати економічний прибуток, обмежуючи обсяги виробництва і збуту. Ринкова влада проявляється також в інноваційній конкуренції, у процесах злиття і поглинання. Об'єктом влади є інші компанії, що функціонують на даному ринку.

Як відомо, важливою ознакою ринкової економіки є те, що вона виявляє тенденцію до децентралізації або розпорошення влади. Великі фірми, об'єднання підприємств, профспілки користуються значною економічною владою. Однак її обмежують конкуренція з боку інших великих економічних одиниць та постійна поява нових продуктів і фірм конкурентів. В умовах конкурентної боротьби економічна влада на ринку виступає як набір засобів і методів, спрямованих на реалізацію виробленої продукції споживачу, як сила, що стверджує своє місце у даному просторі. При цьому ринкова конкуренція є різновидом економічної владної взаємодії. В ній беруть участь різні суб'єкти економічних відносин. Чим більшою могутністю володіє суб'єкт виробництва, чим більше у нього можливостей, тим легше йому вести боротьбу зі своїми конкурентами.

Наявність у певних економічних суб'єктів ринкової влади може мати для конкурентного середовища як позитивні, так і негативні наслідки. Позитивні містяться у наступному: ринкова влада дозволяє підприємствам акумулювати ресурси для здійснення додаткових вкладень у виробництво, що сприяє розвитку інновацій та економічному зростанню, введенню прогресивних розробок і технологічному прогресові, і в кінцевому підсумку, веде до зростання добробуту населен-

ня в цілому. Сильні позиції вітчизняних підприємств на світових ринках укріплюють конкурентні переваги країни на міжнародній арені, підвищують її авторитет у світовому співтоваристві. До негативних слід віднести: нав'язування та диктування умов постачання і продажу; витіснення з ринку інших виробників, створення бар'єрів для вступу на ринок потенційних конкурентів; скорочення або обмеження випуску продукції; підвищення цін і підтримка їх на максимально високому рівні; неефективність розподілу ресурсів; високий рівень концентрації ринку.

Оскільки негативні наслідки наявності і посилення ринкової влади здійснюють безпосередній вплив на економічне зростання і добробут населення, виникає необхідність посилення інтересу до цієї проблеми з боку держави. Держава намагається не допускати виникнення і посилення ринкової влади, проводячи конкурентну політику. Її мета полягає у забезпеченні справедливої та ефективної конкуренції шляхом формулювання чітких «правил гри» та стимулювання «рівноваги влади» між всіма учасниками конкурентної боротьби. В основі державної конкурентної політики повинні міститися наступні відповідні механізми:

1) послідовне втілення в життя принципів вільного світового господарства – якщо забезпечений вільний рух людей, товарів і капіталу через державні кордони, можна уникнути зрощення економічної і політичної влади;

2) пріоритет права – воно має обмежувати і впорядковувати дії державних органів та економічних суб'єктів; при цьому право як загальну систему правил не можна легко поставити на службу владним інтересам;

3) етичні і світоглядні орієнтири – вони можуть сприяти добровільному обмеженню прагнення до зловживань владою [7, с. 50].

Досить тривалий час у центрі аналізу знаходився ринок досконалої конкуренції, в якому відсутні будь-які перепони для входу і виходу з нього, число агентів досить велике і кожний з них був повністю інформований про діяльність інших. За даної моделі кожний економічний агент міг діяти, не приймаючи до уваги рішення і саме існування інших агентів. При цьому жодне рішення жодного агента не могло вплинути на стан ринку і, зокрема, на рівень цін. В. Ойкен з цього приводу пише: «Якщо б у будь-якій країні на всіх ринках існувала б повна конкуренція, то всі виробничі одиниці, всі домогосподарства і тим самим всі жителі країни були б в значній мірі позбавлені економічної влади. Або, формулюючи інакше, кожний мав би невелику частку влади. Проблема економічної влади в такій країні майже непомітна» [8, с. 257]. Отже, модель досконалої конкуренції не враховувала фактор влади.

Але дозволимо собі стверджувати, що навіть при дослідженні особливостей функціонування конкурентно досконалих ринків, обов'язково необхідно враховувати владні фактори, такі як влада цін і влада конкуренції. Ціна є зовнішнім параметром, який економічній суб'єкту в даних умовах не може змінити і якому він вимушений підкорюватись. «Кожний має

однакову міру економічної свободи, але кожний у рівному ступені безвладний на ринку, оскільки вимушений приймати ринкову ціну» [9, с. 175]. Якщо економічний агент відмовляється підкорюватись встановленій на конкурентному ринку ціні, це призведе до неможливості продати товар або до неможливості придбати необхідне благо за цінами, що відрізняються від ринкових. Влада конкуренції проявляється через співставлення діяльності одного економічного суб'єкта з діяльністю іншого з точки зору наявності або відсутності у них конкурентних переваг у вигляді ціни, витрат, якості продукції у порівнянні з іншими економічними суб'єктами. Якщо в економічного суб'єкта будуть відсутні конкурентні переваги, це обмежить його можливості в отриманні доходів.

Практика функціонування ринкової економіки показала, що з розвитком капіталізму знову й знову виникають сили, які сприяють обмеженню конкуренції. Іншими словами, в умовах послідовно еволюціуючої ринкової економіки типу *laissez faire* кожний підприємець прагне не до прибутку, а передовсім до монополії, а значить, владної позиції, яка дозволить йому потім максимізувати прибуток. У кінцевому рахунку такий прибуток перевищить той, який він може отримати в ході конкурентної боротьби [7, с. 49].

Із зростанням ролі монополій та олігополій з'явилася теорія недосконалої конкуренції, яка створена Є. Чемберліном і Дж. Робінсоном, на базі якої в західній економічній науці склався самостійний напрямок — теорія галузевих ринків. Суть даного підходу полягає в тому, що деякі агенти ринку здатні вплинути на його розвиток в цілому і на поведінку інших учасників, тобто мають певну владу над ними, яка реалізується непрямым шляхом, як правило, через вплив деяких агентів на рівень цін. Таким чином, «невидиму руку» механізму цінової координації в теорії галузевих ринків замінила ринкова влада великих корпорацій. Тому теорію організації промисловості (інша назва теорії галузевих ринків) можна трактувати як науку про джерела ринкової влади, форми її прояву і наслідки для окремих ринків та товариств.

Незважаючи на це, в теорії недосконалої конкуренції розглядалась виключно непряма влада, що проявляється через ціновий механізм. Між тим у рамках фірм та організацій координатія за допомогою цін відсутня або зведена до мінімуму, а рух факторів виробництва і благ відбувається під впливом розпоряджень підприємця (пряма влада). Крім того, в теорії галузевих ринків монополійна влада завжди розглядається як фактор, що знижує економічну ефективність. Якщо врахувати, що фірма прихильниками даного підходу часто трактується як прихований шлях для використання монополійної влади в умовах державного антимонопольного регулювання, то неясними є причини існування організацій, що базуються на економічній владі, оскільки логічним наслідком було б твердження про їх повну неефективність.

Питання про владу в організації був розглянуто в рамках неінституціонального підходу (Р. Коуз, О. Вільямсон, А. Алчян, Х. Демсец). У запропонованій ними контрактній теорії фірми

вказується, що пряма економічна влада в деяких випадках є більш ефективною, ніж ціновий механізм. В економічній теорії організації наявність владних відносин стала однією з ознак ієрархії, що дозволяє мінімізувати трансакційні витрати. Відмічено також, що існування відносин економічної влади саме пов'язане з так званими витратами управління, які обмежують сферу її розповсюдження. Таким чином, визнається, що влада може бути ефективною, але в певних межах.

Монополійну владу пояснюють за допомогою моделей ринку з недосконалою конкуренцією — монополістичної конкуренції, олігополії та чистої монополії. Максимальною є влада монополіста, потім — у напрямі зменшення — олігополістів, компаній на ринках монополістичної конкуренції і компаній на ринках досконалої конкуренції (прагне до нульового значення). Монополійна влада полягає також у здатності виробника призначати на свій продукт ціну, яка перевищує його граничні витрати. Різницю між ними визначає еластичність попиту на продукт фірми, яка залежить від таких чинників:

1. Еластичності ринкового попиту, який обмежує можливість прояву ринкової влади. Попит на продукт фірми буде щонайбільше такий само еластичний, як і ринковий попит (чиста монополія) або ж, що на практиці спостерігається значно частіше, менш еластичний (монополістична конкуренція та олігополія).

2. Кількості виробників на ринку. Якщо він містить багато фірм і всі вони приблизно однакового розміру, тоді ймовірно, що жодна з них не зможе істотно впливати на ринок. Маловірогідною є таємна змова між багатьма фірмами, оскільки вона супроводжувалася б значними трансакційними витратами.

3. Конкуренції між виробниками. Якщо на ринок продукцію постачають всього кілька виробників, але всі вони агресивні, що проявляється у їхньому прагненні захопити якомога більшу частку ринку, то жоден з них не буде здатен істотно підвищувати ціну.

4. Бар'єрів входження у ринок. Навіть якщо на ринку є лише одна фірма, але інші виробники мають змогу легко входити в нього, вона не зможе довгий час отримувати значні монополійні прибутки. Їй доведеться знижувати ціну на свій продукт, щоб її потенційні конкуренти не мали стимулу входити у цей ринок [10, с. 33].

Висновки

Отже, економічний суб'єкт завдяки наявності у нього ринкової влади не зазнає значної конкуренції, має здатність не допускати, усувати або обмежувати конкуренцію та інтереси інших економічних суб'єктів.

В умовах досконалої конкуренції влада дуже розпорошена, внаслідок чого виробники не мають можливості впливати на ціну і вимушені пристосовуватись до неї. Влада здійснюється у формі створення рівноважної ціни і виступає більше як влада споживача, яка не піддається контролю з боку виробника. При монополістичній конкуренції влада проявляється через застосування різноманітних

методів конкурентної боротьби з метою отримання прибутку та утримання власної частки ринку. Методи цінової боротьби тут обмежені, тому найчастіше вдаються до нецінових методів, надаючи продукту будь-які властивості, що відрізняють його від інших продуктів. Влада в умовах олігополії розподілена між фірмами більш менш рівномірно. В даній моделі влада реалізується через лідерство в цінах, яке передбачає захват влади однією фірмою в результаті великих масштабів виробництва або високої ефективності виробничої діяльності. Метою тут є або максимізація прибутку, або недопущення на ринок конкурентів. Чиста монополія характеризується тим, що єдиний виробник продукту самостійно встановлює ціну і блокує появу конкурентів. Монополіст сам встановлює ціну, враховуючи своє прагнення до максимізації прибутку і рівень платоспроможного попиту з боку споживачів.

Таким чином, економічна влада виявляє себе через реалізацію ринкової влади як всередині окремих підприємницьких одиниць, з яких складається приватний сектор, так і у зв'язках між ними. В інституціональному середовищі економічної влади ринкова влада є одним із головних системоутворюючих елементів.

Література

1. Третьяк В.П. Возрастание рыночной власти фирмы и экономический рост [электронный ресурс] / В.П. Третьяк. – Режим доступа: http://www.riep.ru/works/almanach/0007/almanac0007_040_051.pdf

2. Новиков В.А. Рыночная власть фирмы: природа и формы проявления: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 «Экономическая теория» / В.А. Новиков. – Москва, 2005. – 179 с.

3. Точилін В.О. Формування функціонально ефективної моделі ринку: конкуренція та бар'єри, ринкова влада і державне регулювання / В.О. Точилін, В.В. Венгер // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №2. – С. 23–28.

4. Самуэльсон П.Э. Экономика [Текст] / П.Э. Самуэльсон, В.Д. Нордхаус; [пер. с англ. О. Л. Пелявского]. – Москва [и др.]: Вильямс, 2010. – 1358 с.

5. Ринкова влада [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.market-journal.com/mikroekonomika/8.html>

6. Прутська О.О. Особливості економічної поведінки в перехідній економіці України (інституціональний підхід): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра экон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / О.О. Прутська. – К., 2004. – 26 с.

7. Херрман-Пиллат К. Социальная рыночная экономика как форма цивилизации / К. Херрман-Пиллат // Вопросы экономики. – 1999. – №12. – С. 48–53.

8. Ойкен В. Основы национальной экономики [Текст] / В. Ойкен; общ. ред. В.С. Автономова [и др.]. – М.: Экономика, 1996. – 352 с. – (Экономическое наследие).

9. Дементьев В.В. Власть в системе экономических отношений: Дис... д-ра экон. наук: 08.01.01 / В.В. Дементьев; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2004. – 391 с.

10. Власть. Банки. Бізнес: політекономія взаємодії і розвитку [Текст] / С.К. Реверчук [та ін.]; Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. – К.: Атіка, 2002. – 320 с.

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

Оздоровлення фінансово-кредитної системи в Україні – шлях до стабільного розвитку економіки

На основі аналізу фактичного матеріалу, даних статистики аналізується рух грошей у сучасній економіці України, робиться висновок, що лише принципові нововведення змінюють структуру всієї промисловості, відкривають можливості сталого економічного розвитку, а для цього потрібно оздоровити власну фінансово-кредитну систему. Автор, використовуючи спосіб системно-структурного підходу, методи аналізу і синтезу, аналогії, порівняння тощо, доводить, що прихильники «неокласичного синтезу» не перебільшували регулюючих можливостей ринку. Проте вони вважали, що в міру ускладнення економічних взаємозв'язків і відносин слід удосконалювати та активно використовувати різноманітні методи державного регулювання. Оскільки мова йде про грошово-кредитне регулювання, то це не лише емісія грошей. Головна ідея статті

та її актуальність полягає в тому, щоб довести: грошово-кредитне регулювання – це встановлення розмірів обов'язкових резервів, регулювання діяльності комерційних банків та кредитних спілок, валютне регулювання тощо. Автор наголошує, що безпека – вторинна, і вторинний характер функції безпеки нітрохи не зменшує її ролі і значення в об'єктивній фінансовій діяльності – захистити економічний розвиток від різного роду загроз.

Ключові слова: фінанси, фінансова система, заощадження, фінансовий ринок, фінансові посередники, підприємницькі інвестори, кредитний ринок, ринок цінних паперів, фондовий ринок, фінансова безпека.

Автор, используя способ системно-структурного подхода, методы анализа и синтеза, аналогии, сравнения и

т.п., доказує, що сторонники «неокласического синтеза» не преувеличили регулирующих возможностей рынка. Вместе с тем они считали, что по мере усложнения экономических взаимосвязей и отношений следует совершенствовать и активно использовать различные методы государственного регулирования. Поскольку речь идет о денежно-кредитном регулировании, это не только эмиссия денег. Основная идея статьи, ее актуальность заключается в том, чтобы доказать: денежно-кредитное регулирование – это определение размеров обязательных резервов, регулирование деятельности коммерческих банков и кредитных обществ, валютное регулирование и т.п. Автор акцентирует внимание на том, что безопасность – вторична, и вторичный характер функции безопасности ничуть не уменьшает ее роли и значения в объективной финансовой деятельности – защитить экономическое развитие от различного рода угроз.

Ключевые слова: финансы, финансовая система, сбережения, финансовый рынок, финансовые посредники, предпринимательские инвесторы, кредитный рынок, рынок ценных бумаг, фондовый рынок, финансовая безопасность.

Using the method of systematic and structural approach, methods of analysis and synthesis, analogy, comparison etc., the author proves that the followers of «neoclassic synthesis» didn't overstate the regulative opportunities of the market. At the same time they considered that as far as economical interrelations are complicating different methods of governmental regulation should be improved and used actively. Since it is said about monetary and credit regulation, it is not only the emission of money. The main idea of this article, its urgency is to prove that monetary and credit regulation is the determination of amount of the required reserves, regulation of activity of the business banks and loan associations, currency regulation etc. The author emphasizes that security is secondary nature of security function doesn't diminish its role and significance in the impartial financing activity to protect economical development from different threats.

Keywords: finances, financial system, savings, financial market, financial intermediaries, entrepreneur investors, credit market, equity market, stock market, financial security.

Постановка проблеми. Надання Україні статусу країни з ринковою економікою, вступ до СОТ, посилення вектора і євроатлантичної співпраці вимагають наукового обґрунтування оптимальних шляхів створення ефективного конкурентного середовища. Створити таке середовище й у подальшому його поліпшувати можна, якщо в країні є надійні джерела інвестування в економіку. Автор прагне довести, що зовнішні запозичення не сприяють вирішенню проблеми.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Грошовий обіг, його закони й методи регулювання, кредит (принципи, форми, функції), вплив інвестицій на зростання національної

економіки, елементи фінансової системи, система оподаткування та її роль у макроекономіці досліджувалися й досліджуються в працях вітчизняних науковців. Серед них: А.А. Чухно, В.Д. Базилевич, С.А. Румянцев, М.В. Андреев, А.І. Кредісов, М.Ю. Алексеев, П.Л. Віленський, М.М. Богуславський, М.С. Гончар, В.С. Стельмах, В.В. Ільїн, А.А. Мазаракі та ін.

Метою статті є:

- умови виникнення потреб в економіці України в кредитних ресурсах;
- обґрунтування напрямів удосконалення фінансового забезпечення на рівні країни в цілому, органів місцевого самоврядування.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової економіки окрім руху товарів відбувається відносно самостійний рух грошей. У процесі відтворення на підприємствах, у галузях народного господарства й у суспільстві в цілому утворюються грошові фонди, які функціонують перш за все у формі фінансів. Основою фінансових відносин, тобто сукупності економічних відносин, що виникають між державою, регіонами, галузями, підприємствами, організаціями та окремими громадянами в зв'язку з рухом грошових ресурсів у тій чи іншій формі, є формування, використання та рух грошових фондів. А система економічних відносин, що склалися в суспільстві щодо формування та використання фондів грошових ресурсів, і є фінансами, які виконують акумулюючу, регулюючу, розподільчу та контрольну функцію. Фінанси опосередковують практично всі сторони управління економікою, вони являються економічним важелем оптимізації пропорцій розширеного відтворення, й перш за все між фондами нагромадження й споживання.

Утримуватися від негайного споживання й разом із тим задовольняти зростаючі потреби можна, якщо інтенсифікувати виробництво, тобто суттєво змінити комплекс взаємозв'язаних факторів розвитку економіки на базі науково-технічного прогресу, що забезпечує тривале й стійке підвищення ефективності виробництва при швидкому зростанні продуктивності суспільної праці. На інтенсивний розвиток економіки впливає ряд факторів: підвищення рівня освіти й кваліфікації населення, створення певного запасу науково-технічних відкриттів і умов їх практичного застосування й раціоналізації, методів експлуатації природних багатств і структури видобутих ресурсів за рахунок збільшення частки таких видів сировини, матеріалів, палива (в загальному обсязі ресурсів), які потребують менших витрат на переробку, раціоналізацію споживання цих ресурсів, підвищення частки машин, агрегатів, приладів (у загальному парку обладнання), що базуються на нових технічних рішеннях.

У міру сталого економічного розвитку все більша частка фонду споживання направляється на задоволення потреб населення. За визначенням Міжнародної комісії з проблем довкілля та розвитку «сталим можна назвати такий розвиток, який забезпечує задоволення поточних потреб суспільства без зменшення можливостей майбутніх поколінь задоволь-

няти їхні потреби» [1]. Разом із тим люди не можуть перестати виробляти тому, що вони не можуть перестати споживати. За допомогою бюджетних засобів забезпечується переважний розвиток прогресивних галузей, стимулюється розвиток господарств в економічних районах, багатих природною сировиною й енергоресурсами. Йдеться про об'єкти стратегічного значення державної власності, про розвиток внутрішніх та міжрегіональних шляхів сполучення та видів транспорту швидкого, дешевого й доступного, створення умов економічної інтеграції центрів економічної концентрації і менш розвинутих територій шляхом кластерних моделей, започаткування промислових, індустріальних, технологічних парків, бізнес-інкубаторів – одних із найбільш ефективних способів стимулювання зростання нового підприємництва. Підприємницькі інвестори або бізнес-інкубатори – спеціалізовані державні, чи приватно-державні встанови, що здійснюють багатопланову підтримку створюваним компаніям. Відміна бізнес-інкубатора від комісії з економічного розвитку полягає в тому, що він виконує не лише функції підтримки (пряма підтримка бізнесу, технічна допомога, адміністративно – господарські послуги), а й територіально збирає компанії в одному місці. Інкубатор виправдовує свою назву. Це багатоцільовий будинок, в якому компанії (підприємства) можуть знайти прийнятне приміщення (офіс, склад, цех і т.п.). Перебування під одним дахом дозволяє багатьом фірмам суттєво скоротити численні витрати на своє утримання. Діяльність бізнес-інкубаторів свідчить про їхню високу ефективність. Якщо близько 25% всіх створених в США компаній припиняють існування протягом двох років, а більше 50% – протягом чотирьох років, то серед фірм, які розпочали свою діяльність в інкубаторі, виживають 80% [2]. Важливим є запровадження середньострокового планування розвитку із застосуванням середньострокового бюджетного фінансування, що дають можливість найефективніше використовувати інвестиційні субвенції на соціально-економічний розвиток територій, які щорічно передбачаються в державному бюджеті. Поки що такі угоди укладені урядом з Донецькою, Львівською, Волинською та Вінницькою обласними владами. Проте головна мета державної регіональної політики – поліпшення якості життя людей незалежно від місця проживання. Загальновідомо, що в Європі, до якої так прагне Україна, регіоналізм набирає загальнодержавного міждисциплінарного значення не лише в науковій, а й в управлінській діяльності, оскільки економічний і соціальний рівень регіонів формує основу стійкого розвитку і конкурентоспроможності економіки країни в цілому. Нова модель місцевої влади з урахуванням інтересів держави, регіону, територіальної общини, місцевого бізнесу, установ є більш ніж актуальною [3]. Поки що найбільш привабливими для прямих інвестицій є м. Київ, Дніпропетровська, Херсонська, Донецька, Київська та Львівська області. Найбільш відстаючими за рівнем інвестиційної привабливості є Волинська, Івано-Франківська, Сумська, Хмельницька та Рівненська області [4]. Втрати валового регіонального продукту

лише від трудової міграції, наприклад у Волинській області в 2008 році, становили 11 804,7 тис. грн., а в Львівській – 15 839,9 тис. грн. Упродовж 2001–2008 років найбільше недоотримала Закарпатська область. Якщо ж урахувати кількість неофіційних мігрантів, ці суми можна збільшити у 5–7 разів. Тобто, якщо б ці особи були працевлаштовані на території західного регіону, валовий регіональний продукт міг бути на 15–20% більший. Крім того, трудова еміграція спричиняє ефект «постаріння вікової структури населення регіону і, як наслідок, збільшення коефіцієнта навантаження на працездатне населення». І не дивно, що саме ці області мають найнижчий в Україні агрегований індекс рівня життя (від 0,0237 у Сумській області до 0,0154 у Волинській області) [5]. Суттєве зменшення реальних доходів значної частини населення ще довго обмежуватиме можливості заощадження як джерела економічного розвитку. Активізувати в цих областях самозайнятність (започаткувати власну справу) могли б центри допомоги у створенні власного бізнесу, своєрідні бізнес-інкубатори, консультативні центри, зорієнтовані на мігрантів та ін., тобто потрібна максимальна консолідація діяльності крайової влади, бізнесу, робітництва та громади. Ці питання мають вирішуватися в ході адміністративної реформи. Досвід Харкова, Одеси, Львова та інших міст, де відбуваються аналогічні перетворення, свідчить про те, що подібна «шокова терапія» – крок нелегкий, але необхідний.

Сукупність установ, які утворюють, розподіляють і використовують кошти, являють собою фінансову систему, яка включає два блоки відносин: фінанси підприємств і галузей народного господарства та загальнодержавні фінанси. Останні утворюють державний бюджет, бюджет соціального страхування й фонд Державного майнового страхування. Найважливішою ланкою загальнодержавних фінансів є держбюджет. Держбюджет виступає як основна форма утворення й використання централізованого фонду грошових засобів; є знаряддям економічної політики держави, її основним фінансовим планом, з допомогою якого регулюється сталий розвиток народного господарства. Потоки податків, вкладів, позик, лотерей, різноманітних платежів, мит, відсотків за кредит, платежів за страхування, платежів за викуп держмайна до бюджету породжують зворотні потоки від держбюджету у формі пенсій, допомоги, стипендій, пільг, кредитів на будівництво житла та інші потреби, відсотків за державними цінними паперами. Гальмування прямих потоків до бюджету в тій чи іншій ланці стає причиною гальмування зворотних потоків. Варто зазначити, що в промислово розвинутих країнах 90 відсотків доходної частини держбюджету становлять податки, причому 50 відсотків їхньої загальної суми – податки з населення. В американській сім'ї на оплату податків іде в середньому 40 відсотків заробітку. То ж, мабуть, і порівнювати частку дефіциту в бюджеті України і частку дефіциту бюджету в США чи в інших промислово розвинутих країнах недоречно. У розвинутих країнах заробітна плата становить не менше 50 відсотків від отриманого виторгу під-

приємств. В Україні цей показник – лише 21–22 відсотки. У розвинених країнах світу пенсіонери отримують не нижче 60 відсотків від середньої заробітної плати за попередні роки трудового стажу, а українські пенсіонери лише 30–40 відсотків [6]. До того ж, як свідчать дослідження працівників Інституту економіки НАН України, до бюджету України перераховуються лише 40 відсотків можливих надходжень із ПДВ, а якщо взяти до уваги, що розрахунки зроблені на основі офіційної статистики без урахування обсягів доданої вартості, створеної «в тіні», то фактично втрати бюджету від неефективного стягування податків ще вищі [7]. Пенсійна реформа породжує нові підводні камені, присутність яких, імовірно, не сприятиме зростанню доходів цієї привілейованої категорії громадян. А підвищення пенсійного віку не приведе до наповнення Пенсійного фонду, а лише відстрочить доступ до пенсійного забезпечення частини громадян. Ця норма не враховує середню тривалість життя в Україні, яка на 10–15 років менша, ніж у країнах Європи. Шлях іноземних запозичень теж ненадійний в умовах, коли впевненості, що надходження в бюджет будуть стабільно високими, немає. Боргові виплати України у 2009 році становили 40 млрд. грн., а у 2010–2013 роках ці виплати досягнуть 50 млрд. грн. У вересні 2010 року на кожного громадянина припадало \$1000 боргу. Темпи зростання боргових зобов'язань у кілька разів перевищують темпи зростання економіки держави [8]. До того ж обсяги фінансової допомоги МВФ країнам Східної Європи в 2008–2010 роках становили \$91,3 млрд. (із них Україні – 28,14%), Європейського Союзу – \$21,7 млрд. (із них Україні – 5,99%); Світового банку – \$7 млрд. (із них Україні – 48,57%); міжнародних організацій – всього \$128,5 млрд. (із них Україні – 25,29%) [9].

Фінансова безпека – поняття інтегральне й складається не лише із золотовалютної безпеки, оскільки золотовалютні резерви є важливим джерелом формування фінансового потенціалу економіки й дозволяють забезпечувати стабільність національної валюти та погасити зовнішню заборгованість країни, а й інфляційної, боргової, бюджетної, інвестиційної безпеки тощо. Забезпечити її необхідний рівень можна лише за досягнення належного рівня та складових частин, мають-ся на увазі такі форми впливу держави, як: бюджетно-податкова, кредитно-грошова, адміністративно-економічна, цінова тощо. Тобто залишається один шлях – оздоровлення власної фінансово-кредитної системи. І перші кроки в цьому напрямі зроблені. Фіскальна політика спрямована на зниження податків у поєднанні зі зростанням науково обґрунтованих державних витрат (урядові інвестиції, трансферти домогосподарствам і бізнесу та інші заходи, що пов'язані з видатками) стануть вагомими інструментами боротьби з фінансово-економічною нестабільністю. Такий курс підтверджено практикою країн «Великої двадцятки», які перебували у стадії серйозного спаду та рецесії, маючи при цьому значні проблеми із зайнятістю, а стимулююча фіскальна політика дала змогу стабілізувати, а в окремих випадках і збільшити

обсяг ВВП, при цьому рівень інфляції залишився прийнятним, а безробіття навіть знизилося [10]. У відповідь на фінансово-економічну кризу уряди Данії, Німеччини, Франції, Латвії, Литви, Люксембургу, Угорщини, Мальти, Нідерландів, Португалії, Франції та Швеції внесли корективи в рівень податків із доходів фізичних осіб, ставка ПДВ була скоректована в Бельгії, Чеській Республіці, Франції, Швеції [11]. Передбачуваний податковою реформою в Україні податок на глобальні фінансові операції дозволить: а) стабілізувати фінансові ринки, скорочуючи спекулятивні та технічні операції, що особливо характерні для ринків похідних цінних паперів, збільшуючи операційні витрати учасників таких угод; б) збільшити податкові надходження до бюджетів. При цьому фіскальний потенціал фінансового операційного податку буде залежати від ставки оподаткування, податкової еластичності й адміністративної конструкції податку; в) слугуватиме внеском фінансового сектора у фінансування державних витрат, пов'язаних із його підтримкою під час фінансової кризи. Багатообіцяючим може стати також курс на підвищення ролі стимулюючої податкової системи шляхом зміни її структури: зменшення ПДВ із паралельним підвищенням розмірів податків і зборів, які оплачуються за рахунок собівартості продукції. У такому разі розмір податкових зобов'язань залежатиме не тільки від форми власності або розміру виторгу, а й від результатів господарської діяльності підприємств у напрямі раціонального використання як матеріальних ресурсів, так і засобів виробництва [12].

Зроблені також перші кроки в напрямі стимулювання банківського союзу до злиття, поглинання або примусового реформування проблемних банків, захищаючи інтереси кредиторів, оскільки кредит як економічна категорія являє собою систему економічних відносин, що виражають акумуляцію тимчасово вільних грошових засобів підприємств, бюджету, населення з метою доцільного використання на принципах платності, терміновості, повернення, диференційованості, матеріальної забезпеченості й цільового характеру. Коли мова йде про посилення державного регулювання у сфері капітального інвестування, перегляду пріоритетів державного інвестування й удосконалення процедур спрямування бюджетних коштів на реалізацію визначених пріоритетів, то до цих пріоритетів варто долучити й створення сталої кредитної системи, що спирається на достатні внутрішні ресурси, зважаючи на те, що, за даними щоденного балансу НБУ, станом на 01.01.2010 р. 74,6 відсотків загальних активів становлять кредитні операції [13]. Більшість нових підприємств на Заході виникають завдяки кредитам. Так здійснюється оренда приміщень, лізинг обладнання й т.п. Потім необхідні десятиліття на погашення позики, після чого підприємець стає повноправним власником. Практика засвідчує: подібний шлях є ефективним. Проте кредитні відносини між банками й клієнтами виникають не тільки при одержанні останніми позики, а й під час розміщення ними заощаджень у вигляді внесків на поточних і депозитних рахунках.

Заощадження – частина доходу, що не споживається. Чим більше населення заощаджує, тобто втримується від негайного споживання, тим більше суспільство може спрямувати їх на капітальні вкладення, тобто розвиток виробництва. Головне – забезпечити продуктивне їхнє використання, щоб досягти приросту вартості. Особливістю капіталу є те, що він має бути кимось нагромаджений і в процесі застосування має властивість самозростати. Припинення руху на одній із стадій кругообігу призведе до порушення процесу зростання капіталу. Довга затримка в одній із функціональних форм (наприклад, грошовій) веде до його загибелі. Відповідності між інвестиціями й заощадженнями не може бути, оскільки й ті, і інші керуються різними мотивами. Заощадження не обов'язковокладаються в банки й тому не можуть бути джерелом позик для підприємців. Між тим коливання в інвестиціях спричиняють коливання рівня реального виробництва, зайнятості, цін. Тому ніхто не стане заперечувати, що розмір інвестиційної активності в країні визначається обсягом заощаджень. Так, іноземні інвестиції активізують цей процес. Разом із тим посилюють залежність країни від іноземного капіталу. Тому не варто засмучуватися від того факту, що Україна займає лише 95–те місце по індексу залучення прямих іноземних інвестицій, розрахованому експертами Конференції ООН з торгівлі й розвитку (UNCTAD) [14]. До того ж відсутність в Україні транснаціональних банків може поставити її в залежність від іноземних фінансових установ, які визначатимуть напрями та динаміку розвитку фінансових процесів в Україні, й немає впевненості, що їхня діяльність буде спрямована на зміцнення грошового обігу та реалізацію кредитно–грошової політики в інтересах економіки України. Між тим іноземний капітал у банківській системі України щорічно збільшується [15]. Іноземні інвестори вимагають надання податкових та митних пільг, гарантій (неможливість примусового вилучення) та ін. За минулий період іноземний капітал неістотно вплинув на ефективність функціонування промислового комплексу, його структурну перебудову, впровадження прогресивних технологій, технічне оновлення виробництва. Мотив пошуку нових ринків є домінуючим стимулом для прямих іноземних інвестицій в Україні й набагато випереджає інші можливі мотиви, зокрема, досягнення більш високої ефективності, пошук додаткових ресурсів. Отже, актуальними залишаються дві основні проблеми інвестиційного використання насамперед заощаджень: як залучити заощадження в інвестиції та як їх ефективно використати в економіці. Проте трансформація заощаджень у фінансові активи ще не означає автоматичного вкладення в реальні активи: депозити, цінні папери, угоди страхування. У більшості випадків це мобілізовані заощадження. Разом із тим є заощадження офіційно не мобілізовані (кошти в національній та іноземній валюті), які можуть бути використані як джерела інвестицій. Отже, для того, щоб збільшити частку заощаджень в інвестиційні процеси, необхідно залучати в цей процес і офіційно не мобілізовані кошти, оскільки для збереження й

примноження заощаджень варто відмовитися від старих засобів накопичення та перейти до засобів, притаманних ринковим відносинам, які пов'язані з інвестиційною діяльністю. Остання являє собою широкий комплекс цілеспрямованих проектних, організаційних, економічних, фінансових, управлінських робіт, які виконуються в інтересах ефективної реалізації інвестицій. За фінансовим визначенням інвестиції – це всі види активів (коштів), щокладаються в господарську діяльність із метою отримання доходу. Економічне визначення інвестицій – це видатки на створення, реконструкцію, технічне переозброєння основного капіталу, а також пов'язані з ним зміни оборотного капіталу, оскільки зміни в товарно–матеріальних запасах здебільшого залежать від руху видатків на основний капітал. Інвестиційна діяльність відбувається як у сфері виробництва, так і у сфері обігу. У сучасних умовах інвестиційна діяльність здійснюється переважно у сфері обміну у формі купівлі–продажу товарів та послуг на ринках інвестиційних товарів. Створення єдиної інвестиційної системи стає можливим у міру розвитку кредитної системи та інституту ринку цінних паперів (фондового ринку).

Розрізняють два методи вкладання коштів населенням, підприємствами, державою та іноземними суб'єктами: прямий (ті, що вкладені безпосередньо у виробництво окремого виду продукції) і непрямий метод, що реалізується:

а) через фінансових посередників:

- банки (депозитні інститути);
- договірні ощадні інститути (компанії страхування життя, пенсійні фонди, компанії страхування від нещасних випадків);
- інвестиційних посередників (взаємні фонди грошового ринку, фінансові компанії);

б) через фінансовий ринок – певну сукупність економічних відносин із приводу організації й купівлі–продажу вільних грошових коштів та їхнє перетворення на грошовий капітал, тобто:

- ринок грошей і капіталів (інвестиційний ринок),
- ринок акцій і облігацій,
- первинні й вторинні ринки цінних паперів,
- біржі й позабіржовий оборот.

До ринку капіталів відносять перш за все товари й послуги виробничого призначення або такі товари й послуги, які безпосередньо не призначаються для задоволення потреб населення, а через поставку обладнання, машин, технологій, сировини, матеріалів спрямовані на вирішення завдань із задоволення потреб суспільства в необхідних благах. Оскільки конкуренція стимулює активне впровадження нової техніки та технологій, розробку нових моделей товарів, підвищення їхньої якості, підприємства потребують усе нових інвестицій. У багатьох галузях діяльності технологічний потенціал стає основою стратегії розвитку. Інвестиції неминуче приводять до зміни структури попиту й пропозиції, що склалися на світовому ринку, це дає шанс на успіх одним виробникам та може надовго, якщо не назавжди, вибити з колей інших. Важливим її джерелом є кредит, який надається у вигляді позики і являє собою необхідний компонент фінан-

сового ринку – кредитний ринок. Суб'єктами кредитного ринку виступають підприємства, організації, банки, держава через свої повноважні органи, а також громадяни. Ринок цінних паперів є прямим продовженням кредитного ринку. Згідно із Законом України «Про цінні папери й фондову біржу» в Україні можуть випускатися такі види цінних паперів: акції, облігації, зобов'язання державної скарбниці, ощадні сертифікати, векселі. Розрізняють первинний і вторинний ринки цінних паперів. На первинному ринку здійснюється продаж нових паперів після емісії (випуску). Вторинний ринок цінних паперів – ринок, на якому обертаються раніше випущені акції та облігації, тобто здійснюється їхній пере- продаж, обслуговується фондовою біржею.

Діяльність фінансових посередників у трансформації заощаджень в інвестиції, її наявність і ускладнення до розумних меж веде до розширення можливостей інвестування. Однак, незважаючи на те, що всі фінансові посередники перетворюють заощадження в інвестиції, методи, цілі та інструменти реалізації ними цієї функції є різними та за наявних умов мають свої переваги та недоліки. Виходячи з тієї ролі, яку виконує банківська система у процесі накопичення й розміщення капіталу у всіх галузях економіки, а також у забезпеченні необхідних умов сталого економічного розвитку, економісти розрізняють чотири типи моделей фінансових ринків: банкоцентричну (континентальну), «із широкою участю» (англосакську), «змішану» та «ісламську» (сімейну). Банкоцентрична модель (Франція, Німеччина, Японія та деякі інші) передбачає, що основою фінансового ринку є діяльність банків, а їхня роль у механізмі економічного зростання є визначальною. Більшість вітчизняних та закордонних науковців стверджують, що формування такої моделі характерне для посткомуністичних країн, у тому числі й для України. Наймасовішими інвесторами в Україні можуть стати домогосподарства як більш стабільне джерело формування ресурсного потенціалу банків. Проте в силу об'єктивних причин вони залишаються в цій сфері пасивними. Внаслідок обмеженої пропозиції наявних фінансових інструментів вони не мають широких можливостей щодо розміщення власних вільних ресурсів. Домогосподарства орієнтуються переважно на депозитні програми банків, тобто вклади коштів у готівковій або іноземній валюті чи банківські метали, які банк прийняв від вкладника, або які надійшли для вкладника на договірних засадах на визначений строк зберігання чи без зазначення такого строку (під процент або дохід в іншій формі) і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору згідно з постановою правління Національного банку України від 03.12. 2003 р. №516. Однак в умовах зростаючої недовіри до банків в умовах кризи домогосподарства воліють зберігати свої кошти вдома в іноземній валюті. До того ж в умовах інфляції депозити втрачають привабливість для населення як засіб заощадження коштів, а обсяги альтернативних вкладень у цінні папери саме цих суб'єктів господарювання вкрай нез-

начні. Між тим розмір, напрями формування та використання ресурсів банківської системи впливають на забезпеченість економіки інвестиційними ресурсами, обсяги трансформації, темпи ділової активності в суспільстві, вартості та доступу до кредитних ресурсів тощо [16].

Світові кризові процеси 2008–2009 років призвели до масштабних втрат української економіки, які виявилися одними з найбільших у світовому господарстві [17]. Водночас в економіці загострилася ситуація в банківській сфері державних фінансів. Підвищення стійкості фінансової системи, підтримка ліквідності, поступове повернення депозитів до банківської системи мають стати запорукою підвищення ефективності дії механізму перерозподілу тимчасово вільних коштів в економіці на користь фінансування інвестиційних проєктів із модернізації та розширення виробництва. Варто коригувати стратегічні державні рішення в напрямі встановлення необхідних та достатніх умов формування й ефективного використання потенціалу банківської системи в контексті забезпечення безперервності та розширеного характеру відтворення ВВП, задоволення грошово-кредитних потреб суб'єктів суспільних перерозподільних відносин, переорієнтації пріоритетів у розвитку вітчизняної банківської системи з виконання нею посередницької функції на мобілізаційну та трансформаційну, перегляду системи узгодження економічних інтересів професійних посередників фінансового ринку.

Що стосується кредитного та фондового ринків, то вони мають різні можливості щодо управління ризиками, забезпечення інформаційної ефективності та прозорості ринку, захисту від поглинання, несумлінних дій на ринку ефективного використання капіталу, різного впливу на стимулювання прогресивних інновацій тощо. Основне завдання регіональних фондових ринків у тому, щоб трансформувати вільні кошти в інвестиції шляхом організації обороту цінних паперів у вигляді акцій, облігацій, векселів, заставних листів іпотечних банків, ощадних сертифікатів тощо, адаптувати засади діяльності національного фондового ринку до міжнародних стандартів. У сучасній західній економіці майже немає індивідуальних власників підприємств. В основному вони акціонери і кооперативні. Колективний власник виявився надійнішим. Відбулося взаємопроникнення приватної й колективної власності. Утворився свого роду симбіоз при загальній акціонеризації. В Україні капіталізація ринку акцій, обсяг ринку боргових цінних паперів зростають більш високими темпами, ніж ВВП. З 1997 по 2008 рік вони зросли майже у шість разів, у той час як сукупний ВВП збільшився лише в три рази [18]. Цей процес міг бути більш динамічним і цілеспрямованим, а не спекулятивним, при наявності чіткої державної політики щодо розвитку біржового сектору в напрямі:

- створення ефективно діючої інфраструктури, що забезпечує акумуляцію капіталу для інвестицій та сприяє раціональному розміщенню ресурсів;
- висвітлення досвіду використання систем угод і обліку прав власності;

- створення єдиної платіжної системи, що призводить до зростання надходжень закордонних портфельних інвестицій;
- подолання стагнації ринку цінних паперів із невисокою рентабельністю капіталовкладень у цінні папери з високими податками;

- запровадження в Україні практики формування депозитарного обліку, обмеження обсягу законодавчих актів та нормативних документів, які регулюють питання обігу цінних паперів і прав власності із чітко визначеним порядком їх застосування тощо.

Оскільки внесок банківської системи у забезпечення системної трансформації суспільно відновлюваних відносин в Україні є значно більш вагомим, ніж внесок фондового ринку, необхідні відповідний перегляд стратегії регулювання фінансового ринку в цілому, диференціація інструментів державного регулювання середовища фінансового посередництва, зміна пріоритетів у формуванні принципів і методів самоорганізації фінансового ринку, удосконалення комплексу мотиваційно-стимулюючих заходів НБУ в напрямі збільшення обсягів участі конкретних банків в операціях мобілізації вільних ресурсів та трансформації їх в інвестиції. Адже банківські зобов'язання залежно від джерел та умов мобілізації коштів поділяють на депозитні та не депозитні. Депозитні становлять основну частину залучених ресурсів банків, оскільки вони, як правило, є набагато дешевшими, ніж не депозитні, й залишаються сьогодні одним із найважливіших джерел доходу сучасних банків. Така структура залучених коштів у банківській системі потребує значної роботи задля досягнення Україною рівня, притаманного банківській практиці промислово розвинутих країн, де особлива увага з боку банків приділяється розвиткові вкладних операцій із населенням, що являє собою чинник забезпечення належної фінансової стійкості банківських установ на ринку. Однак невисока ощадна активність населення при низькому рівні життя тих, хто живе виключно на заробітну плату, а темпи зростання індексу споживчих цін набагато випереджають темпи зростання номінальної заробітної плати, можливість олігархів тримати свої заощадження в банках за кордоном, неадекватні дії працівників комерційних банків та кредитних спілок по відношенню до своїх клієнтів у період економічного спаду чи депресії гальмують їхнє надходження на депозитні рахунки, не переконують громадян у доцільності довіряти свої пенсійні накопичення приватним пенсійним фондам. Актуальною залишається проблема об'єднання промислового, банківського і торгового капіталів у могутні структури спроможні продукувати високотехнологічні конкурентоспроможні товари й послуги: промислово-фінансові групи, холдинги, науково-технічні парки, лізингові фірми та ін. з метою створення механізму трансферу інноваційного продукту у виробництві, вирішення проблем залучення інвестицій на вітчизняні підприємства.

Необхідним є створення ефективного нагляду за діяльністю всіх видів фінансових посередників, включаючи дієві

механізми контролю виконання економічних нормативів, систему санкцій до порушників, у тому числі вилучення їх з ринку. Отже, інвестиційний ринок є системоутворюючим чинником фінансової безпеки через те, що він забезпечує рух капіталів в економіці. Серед потенційних напрямів регулювання ринку можна назвати не лише контроль за діяльністю інвестиційних фондів, компаній та іноземних інвесторів, розвиток інфраструктури ринку (організаційно-технічної, фінансово-кредитної та науково-дослідної), формування державної системи страхування ризиків, удосконалення нормативно-правової бази, а і оптимізацію інвестиційних потоків. Так, завдяки недосконалості правових актів та податкової системи в Україні значна частина інвестицій спрямовується в тіньовий сектор економіки, більша частина якого ідентична діяльності офіційного сектору. На жаль, серед країн Центральної та Східної Європи й на пострадянському просторі за масштабами тіньового сектору Україна й надалі втримує одну з чільних позицій. Ці процеси посилювалися в умовах кризи 2009–2010 років [19]. Залучення цих коштів до офіційної економіки суттєво її зміцнило б. За різними експертними оцінками, у тіньовому секторі України обертаються готівкою \$8–12 млрд. щорічно. А стрімкий відплив капіталу за кордон уже на початку 2008 року, коли уряд України й не думав про розробку програми антикризових заходів, наводять на думку про його причетність до такого знекровлення економіки перед такими серйозними випробуваннями, які принесла із собою світова фінансова криза 2008–2010 років. У 2008 році прямі іноземні інвестиції з України становили 2546,9 відсотків по відношенню до їхніх обсягів у 2007 році [20]. Такі ж темпи витоку капіталу збереглися й у подальшому. Наслідком вищезазначених подій стали збитки в банківському секторі на 20 944 млн. грн. станом на 1.10.2009 р., рентабельність активів знизилася з 0,79 до –2,12 відсотка. В 2008 році рентабельність акціонерного капіталу – з 8,85 до –20,06 відсотка, а рентабельність власного капіталу – з 6,12 до –17,75 відсотка [21]. Між тим найбільш негативний вплив на інвестиційну діяльність як будівельних підприємств, так і промислових, у роздрібній торгівлі, у галузі транспорту, у сфері послуг справляє нестача власних коштів, неможливість скористатися банківськими кредитами з причини високих процентних ставок та об'єктивних труднощів з отримання довгострокових кредитів. У 2006–2008 роках лише на 3 процентних пункти збільшилася частка підприємств, що займалися перепідготовкою та/або наймом технічного персоналу (це на 16,7% опитаних), але на 2,7 процентного пункту зменшилася частка респондентів, які впроваджували нову продукцію (28,7%), та на 1,5 п.п. – інформаційні системи (9,6%). За даними Держкомстату України, частка підприємств, які показали у фінансовій звітності збитки від звичайної діяльності до оподаткування у 2008 році, становила 33,9% до загальної кількості підприємств (у промисловості – 41,3%) [22].

Висновки

Отже, прихильники «неокласичного синтезу» не перебільшували регулюючих можливостей ринку. Проте вони вважали, що в міру ускладнення економічних взаємозв'язків і відносин слід удосконалювати та активно використовувати різноманітні методи державного регулювання. Оскільки мова йде про грошово-кредитне регулювання, це не лише емісія грошей і контроль за грошовим обігом та інфляцією, а й установлення розміру облікової ставки, операції на відкритому ринку, установлення розмірів обов'язкових резервів, регулювання діяльності комерційних банків та кредитних спілок, валютне регулювання тощо. Так, фінансова безпека – вторинна й має забезпечити цей розвиток, захистити його від різного роду загроз, і вторинний характер функції безпеки не зменшує її ролі й значення в об'єктивній фінансовій дійсності [23]. А в сьогоденній реальності розвиток економічного потенціалу гальмується тягарем зростаючого зовнішнього й внутрішнього боргу; погіршенням інфраструктури національної економіки, значним зносом основних засобів тощо. Нейтралізація цих чинників є можливою за умови відродження реального сектора економіки, оздоровлення власної фінансово – кредитної системи, подальшого нарощування фінансового потенціалу країни, зменшення залежності банківської системи від зовнішнього фінансування, активізації інвестувань за рахунок власних коштів та підвищення рівня заощадження домогосподарств, збільшення надходжень до бюджетів шляхом згортання тіньового бізнесу.

Література

1. Дорогунцов С. Сталий розвиток: траєкторія можливостей та обмежень; модель функціонування еколого-економічної системи / С. Дорогунцов, О. Ральчук // Вісник НАН України. – 2000. – №8. – С. 3–4.
2. Сулян В. Государственная поддержка предпринимательств в США (региональный аспект) // Международный журнал «Проблемы теории и практики управления» 1994/ 3. – С. 114.
3. Офіційний сайт Ради Європи (Електронний ресурс) – Режим доступу: coln.Raga – назва з титул. екрана.
4. Статистика України. Науково – інформаційний журнал. 1'2010. – С. 47.

5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Соціально – економічне становище регіонів України: [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) / назва з титул. екрана; Сайт Державного комітету у справах національностей та релігій. Департамент у справах біженців та притулку. Мігранти та біженці в Україні (Електронний ресурс). – Режим доступу: <http://scum.gov.ua> / назва з титул. екрана.

6. «Урядовий кур'єр» 24.12. 2009 р., №58. – С. 2–3.
7. «АИФ в Украине» 2009 г., №11; [www/ AIF/ UA/](http://www.AIF.ua)
8. [http:// rut.News.ua/ finance/](http://rut.News.ua/finance/) 17 mar 2010 / gosdolg.html /
9. Розраховано за: Статистика України. Науково-інформаційний журнал. 2011/1 – С. 87.
10. Horton M.The Stat of Public Finances: A. Cross – country Fiscal Monitor/ M. Horton, M. Kumar, P. Mauro // IMF Staff Position Note. – Gully 2009. – 32 p.
11. Hemmelgarn The.The 2008 Financial Crisis and Taxation Policy/ The. Hemmelgarn, G.Nicodem / Taxation Paper. – 2010. – No. 20. – 45 p.
12. Ткаченко В. Аналіз впливу податків за рахунок діяльності підприємств // «Економіст», 2010/ 8. – С. 34–37.
13. [http:// ukrstat.gov.ua](http://ukrstat.gov.ua) – Державний комітет статистики України.
14. «Економіст», 2009/2. – С. 22.
15. «Економіст», 2011/1. – С. 18.
16. Кузьменко С. Випробування рядів Фур'є для формалізації структури фінансового ринку / «Економіст», 2011/2. – С. 19.
17. «Урядовий кур'єр», 27 жовтня 2010 р., №200. – С. 4.
18. «Економіст», 2010/2. – С. 37.
19. Україна. Відновлення зростання на засадах справедливості. Меморандум про економічний розвиток України. – Світовий банк, 1999; С. Аржевітін. Легалізація або амністія тіньових доходів як спосіб повернення коштів у легальну економіку / «Економіст», 2010/7. – С. 66–68.
20. [http:// www. Aerostat.Gov/ us/ operatic](http://www.Aerostat.Gov.us/operatic) 2007 zd/ zd rich/ zd u / pi_07U. Html. /
21. Статистика України. Науково-інформаційний журнал. 2010/1. – С. 47.
22. Статистика України. Науково-інформаційний журнал. 2009/1. – С. 43.
23. Штангрет А.М. Поняття «безпека», «небезпека», «ризик», «загроза»: суть та взаємозв'язок // Формування ринкових відносин в Україні. Зб. наук. праць. – №9 (112). – К., 2010. – С. 38–42.

О.В. НУСІНОВА,
к.е.н., доцент, професор, Міжнародний науково-технічний університет

Методичні підходи до оцінки рівня соціально-економічної безпеки

У статті розглянуті економічні прояви загроз соціально-економічній безпеці підприємства. Запропоновані методичні підходи до оцінки соціально-економічної безпеки, виконано її оцінку на прикладі гірничо-збагачувальних комбінатів України.

Ключові слова: соціально-економічна безпека, гірничо-збагачувальні комбінати.

В статье рассмотрены экономические проявления угроз социально-экономической безопасности предприятия. Предложены методические подходы к оценке

социально-экономической безопасности, выполнена ее оценка на примере горно-обогатительных комбинатов Украины.

Ключевые слова: социально-экономическая безопасность, горно-обогатительные комбинаты.

There are the considered economic displays of threats to socio-economic safety of enterprise in the article. Offered methodical approaches to estimation of socio-economic safety, its estimation is executed on the example of ore mining and processing combines of Ukraine.

Постановка проблеми. Безпека підприємства можлива тільки за умови забезпечення балансу інтересів усіх осіб, зацікавлених у результатах діяльності підприємства. До зацікавлених осіб відносяться не лише власники самого підприємства, а й його працівники та всі зовнішні контрагенти, з якими підприємство має взаємовідносини, в тому числі держава. Дійсно, недостатнє урахування інтересів будь-якої зацікавленої особи на користь інших осіб призводить до дестабілізації та погіршення економічного стану підприємства.

Особливо це стосується великих стратегічних підприємств та їх об'єднань, які суттєво впливають на різні аспекти діяльності суспільства. Прикладами таких підприємств в Україні є гірничорудні, що в більшості випадків є містоутворюючими. Ці підприємства впливають не тільки на економічну сферу, а й на соціальну, культурну, політичну та екологічну. Поняття «безпека» є комплексним та багатограним, сфера його застосування протягом усієї історії постійно розширюється, тому в сучасних умовах категорія «безпека» є однією з найскладніших. Економічна безпека підприємства характеризує прояви всіх складових безпеки та включає фінансову, екологічну, ринкову, техніко-технологічну та соціальну складову, а їхня сума і є економічною безпекою підприємства. До соціально-економічної безпеки відносяться безпека праці, кадрова та інформаційна безпека. Розглянемо методичні підходи до їх оцінки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В роботі О.Ф. Новікової [10] детально розглянуті питання забезпечення соціальної безпеки. При цьому широко використовуються соціологічні та психологічні методи дослідження для аналізу соціальної захищеності населення, демографічних проблем.

На нашу думку, в рамках економічної науки ці питання можуть досліджуватися на макrorівні шляхом визначення макроекономічних показників-індикаторів (ВВП на душу населення, рівень безробіття тощо) та порівняння їх з нормативами. Питання забезпечення соціальної безпеки на макrorівні розглянуті, зокрема, у роботах [11, 12]. На рівні економіки підприємств мають бути розглянуті питання кадрового забезпечення підприємства, продуктивності праці. Кадрова та інтелектуальна складова економічної безпеки виділяється в роботах [6, 14, 9, 5].

У роботі [9] до основних показників кадрової складової відносяться продуктивність праці, плинність кадрів, кваліфікацій-

ний рівень персоналу. У роботі [5] по цій складовій виділяються показники новітніх технологій та інновацій, хоча, на нашу думку, ці показники більше відповідають техніко-технологічній складовій. Також даний автор додає показники мотивації персоналу: середня зарплата працівників, соціальні пільги на одного працівника. У роботі [6] додаються показники середнього стажу роботи на підприємстві, кількості неявок, відповідності кваліфікації ступеню складності робіт. У роботі [14] пропонуються показники управлінської повноти, рівневоїєрархічної повноти, структурно-ієрархічної спеціалізації та раціональності структури управління, що засновані на співвідношеннях чисельності різних категорій персоналу. Недоліком розглянутих методів є різномірність показників та відсутність інтегрального показника по цій складовій безпеки.

Наступною складовою соціально-економічної безпеки є інформаційна. Цей вид безпеки розглянутий у роботах [6, 9, 5]. Для оцінки інформаційної безпеки у роботі [9] використовуються методи рентабельності витрат на здійснення заходів щодо захисту інформації, методи оцінки шкоди від загрози хакерських атак. Поширеним також є метод нечітких множин. При цьому експертним шляхом оцінюється ймовірність подолання системи захисту інформації, ймовірність доставки одиниці інформації до споживача, час доставки та апаратна складність. У роботі [5] використовуються показники частки працівників інформаційних відділів у загальній кількості працівників, частки витрат на забезпечення інформаційної безпеки у загальній величині витрат. У роботі [6] додаються такі показники:

– продуктивність інформації ($\Pi_{ін}$):

$$\Pi_{ін} = \frac{\Pi_{п}}{В_{ін}}, \quad (1)$$

де $\Pi_{п}$ – обсяг промислової продукції;

$В_{ін}$ – витрати на придбання інформаційних ресурсів;

– коефіцієнт інформаційної озброєності ($K_{ін.озб}$):

$$K_{ін.озб} = \frac{В_{ін}}{Ч_{с.с}}, \quad (2)$$

де $Ч_{с.с}$ – середньооблікова чисельність працівників;

– коефіцієнт захищеності інформації ($K_{з.ін}$):

$$K_{з.ін} = \frac{В_{з.ін}}{В_{ін}}, \quad (3)$$

де $В_{з.ін}$ – витрати на захист інформаційних ресурсів.

Також даний автор пропонує визначати інтегральний показник рівня інформаційної безпеки ($K_{іб}$) за формулою:

$$K_{іб} = K_{пi} \times K_{тi} \times K_{сi}, \quad (4)$$

де $K_{пi}$ – коефіцієнт повноти інформації (відношення обсягу інформації, що є в розпорядженні особи, яка приймає рішення, до загального обсягу інформації, необхідної для прийняття цього рішення);

$K_{тi}$ – коефіцієнт точності інформації (відношення обсягу достовірної інформації до загального обсягу інформації);

$K_{сi}$ – коефіцієнт суперечливої інформації (відношення кількості незалежних свідчень на користь ухвалення рішення до загальної кількості незалежних свідчень).

Низький рівень інформаційної безпеки має місце при $K/b < 0,3$, середній – до $0,7$, високий – більше $0,7$.

На наш погляд, наведені показники та методичні підходи характеризують не сам рівень соціально-економічної безпеки, а чинники, що на неї впливають. Зазначені чинники не дозволяють визначити втрати, пов'язані з існуванням загроз безпеці підприємства. Таким чином, існуючі методичні підходи до оцінки рівня соціально-економічної безпеки потребують вдосконалення.

Метою статті є аналіз загроз безпеці праці, кадровій та інформаційній безпеці, визначення втрат, пов'язаних з погіршенням безпеки, та оцінка складових соціально-економічної безпеки гірничо-збагачувальних комбінатів України.

Виклад основного матеріалу. Прямі загрози соціально-економічній безпеці можна поділити на дві групи:

1) загрози сплати штрафу за порушення законодавства та встановлених нормативів;

2) загрози зупинки діяльності підприємства при грубому порушенні нормативів, встановлених державними контролюючими органами.

Слід зазначити, що штрафи, встановлені за порушення законодавства про охорону праці є незначними.

У той же час у другому випадку зупинка підприємства може призвести до набагато більших втрат. Наприклад, у випадках, коли є загроза життю працюючих, державний комітет з промислової безпеки, охорони праці та гірничого нагляду має право зупинити діяльність відповідних підприємств. Враховуючи те, що вітчизняних ГЗК є невелика кількість, стає можливим отримання репрезентативної вибірки по усіх цих підприємствах для визначення ймовірності зупинки їх діяльності. Далі при визначенні рівня безпеки необхідно величину втрат від зупинки діяльності підприємства помножити на ймовірність цієї зупинки.

У разі довгострокової зупинки діяльності проводиться консервація підприємства та його основних фондів. Особливо актуальною проблема консервації є для гірничорудних підприємств. Згідно з Гірничим законом України [3] консервація – припинення діяльності гірничого підприємства на невизначений строк із можливістю подальшого поновлення його роботи. Ліквідація або консервація гірничого підприємства здійснюється за проектом, затвердженим керівником гірничого підприємства, який включає соціально-економічне обґрунтування, технічне рішення, пропозиції про можливе відновлення гірничих робіт, використання гірничих виробок, будівель, споруд іншого призначення, заходи, спрямовані на запобігання небезпечному впливу на інші підприємства, довкілля та людей, та який пройшов екологічну, технічну та інші види експертиз, а також погоджений в установленому законодавством порядку з органами гірничого нагляду, органами місцевого самоврядування та іншими заінтересованими органами.

Працівники гірничого підприємства, що підлягає ліквідації або консервації, отримують компенсаційні виплати у разі звільнення, а також користуються пільговими умовами праце-

влаштування і професійної перепідготовки та іншими соціальними гарантіями, передбаченими законами України. Працівникам, які звільнені з гірничих підприємств у зв'язку з їх ліквідацією або консервацією і зареєстровані у державній службі зайнятості в установленому законодавством порядку та проходять професійну підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації, за період навчання здійснюється доплата до розміру тарифної ставки за попереднім місцем роботи. Працівникам гірничих підприємств, які звільняються у зв'язку з виходом на пенсію при ліквідації або консервації гірничого підприємства, виплачується компенсація, передбачена колективним договором (галузевою угодою). Розмір такої компенсації встановлюється залежно від стажу роботи працівника.

Згідно з Положенням про порядок консервації основних виробничих фондів підприємств [13] у разі консервації також здійснюються відповідні заходи і відносно збереження основних фондів.

У Малій гірничій енциклопедії [8] розрізняються суха і мокра консервація. При сухій консервації шахтні водовідливні засоби продовжують працювати, а гірничі виробки підтримують у стані, придатному для експлуатації з проведенням відповідних засобів безпеки. Всі основні виробки періодично оглядаються і в необхідних випадках перекріплюються; огляд і ремонт гірничих виробок проводиться при нормальних умовах вентиляції і пересування (транспортування) виробками. При сухій консервації шахт, небезпечних за газом, здійснюється провітрювання гірничих виробок за рахунок загальношахтної депресії і контроль за вмістом газу у виробках.

При мокрій консервації робота водовідливу припиняється і виробки затопляються. Всі механізми і обладнання видаються на поверхню. При веденні відкритих гірничих робіт консервуються тільки окремі ділянки діючих кар'єрів. Заходи по консервації направлені на збереження і підтримку на цих ділянках бортів, робочих уступів, запобіжних і транспортних берм.

Таким чином, у разі консервації окрім втраченого прибутку втрати підприємства включають умовно-постійні витрати на збереження і підтримку у робочому стані основних фондів, консервацію шахт тощо. Отже, у разі консервації або ліквідації втрати для підприємства набагато більші та впливають і на інші види безпеки.

Розглянемо методичні підходи до оцінки рівня безпеки праці. Згідно із Законом України «Про охорону праці» [7] роботодавець зобов'язаний створити на робочому місці в кожному структурному підрозділі умови праці відповідно до нормативно-правових актів, а також забезпечити додержання вимог законодавства щодо прав працівників у галузі охорони праці.

У разі якщо є загроза життю працюючих, посадові особи центрального органу виконавчої влади з нагляду за охороною праці мають право забороняти, зупиняти, припиняти, обмежувати експлуатацію підприємств, окремих виробництв, реалізацію продукції, а також скасовувати або припиняти дію виданих ними дозволів і ліцензій до усунення порушень. Слід зазначити, що за весь період існування вітчизняних ГЗК не було

випадків їх повного закриття або консервації внаслідок порушення законодавства про охорону праці. Мали місце лише короткотермінові зупинки роботи у разі нещасних випадків, але підприємство в цілому продовжувало працювати в звичайному режимі. Тому ймовірність консервації ГЗК з цієї причини дорівнює нулю. Отже, доцільно проводити лише оцінку безпеки праці за умови сплати штрафів.

Будь-які загрози можуть мати як прямий, так і непрямий вплив на рівень безпеки. Непрямий вплив загроз безпеки праці на рентабельність діяльності підприємств відсутній, у той же час зниження безпеки праці суттєво впливає на репутацію підприємства та, відповідно, на його ринкову вартість.

Також загрози безпеки праці мають прямий вплив на рівень безпеки. Пропонуємо при оцінці безпеки праці встановлювати величину прямих втрат прибутку на рівні штрафів за порушення зовнішніх нормативів, встановленими різноманітними державними органами: державним комітетом з промислової безпеки, охорони праці та гірничого нагляду, державними органами з питань пожежної безпеки, гігієни праці тощо.

Згідно із Законом України «Про охорону праці» [7] за порушення законодавства про охорону праці підприємства притягаються органами державного нагляду за охороною праці до сплати штрафу, який не може перевищувати 5% місячного фонду заробітної плати підприємства.

Отже, відносно загальної величини вартості підприємства зазначений штраф є незначним, що не може суттєво вплинути на результати загальної оцінки безпеки. Тому в даному випадку пропонуємо проводити локальну оцінку рівня безпеки праці, яка дорівнює відхиленню відповідних капіталізованих величин штрафів:

$$БП_{лок} = 1 - \frac{Ш_{факт} - Ш_{мін}}{Ш_{макс} - Ш_{мін}}, \quad (5)$$

де $Ш_{факт}$, $Ш_{макс}$, $Ш_{мін}$ – фактична, максимальна та мінімальна величина штрафу, відповідно, грн.

Максимальна сума штрафів з охорони праці становить 5% місячного фонду заробітної плати підприємства, мінімальний штраф дорівнює нулю.

У табл. 1 наведено результати оцінки безпеки праці для вітчизняних ГЗК за 2009 рік. Сума фактично сплачених штрафів встановлена на підставі звітів по наглядовій діяльності Криворізького гірничопромислового теруправління Держгірпромнагляду за 2007–2010 роки [2].

Як видно з табл. 1, у всіх підприємств локальний показник безпеки праці знаходиться приблизно на одному рівні (0,95–0,97). Найгірший локальний показник безпеки праці

у ВАТ «Полтавський ГЗК» – 0,954. Це пов'язано з тим, що у цього підприємства одна з найбільших сума фактично сплачених штрафів (56 тис. грн.). Найкращий локальний показник безпеки праці у ВАТ «Північний ГЗК» (0,968).

Отже, штрафи за порушення законодавства про охорону праці є незначними у всіх вітчизняних ГЗК, тому за умови лише сплати штрафів можна говорити про високий рівень безпеки праці.

Що стосується кадрової безпеки, безпосередній вплив її на рентабельність діяльності підприємства виявити складно. Це пов'язано з тим, що витрати на навчання і розвиток персоналу приносять віддачу лише у довгостроковій перспективі, а у короткостроковому періоді, навпаки, призводять до зниження прибутку. В той же час кваліфікація керівництва підприємства є однією з найважливіших складових репутації підприємства, тому вплив даного виду безпеки може враховуватись за умови визначення впливу репутації на ринкову вартість підприємства.

Ще одним різновидом соціально-економічної безпеки є інформаційна безпека. Інформаційну безпеку, на відміну від безпеки праці, повністю визначають внутрішні нормативи, встановлені самим підприємством.

Загрози інформаційній безпеці виникають у разі затримок у отриманні інформації або отриманні неякісної та неповної інформації про діяльність підприємства. Прямі втрати виникають у разі отримання неактуальної інформації на суму витрат, пов'язаних із підготовкою відповідних документів та звітів, на суму штрафів податкової інспекції у разі несвоечасного та неякісного нарахування та перерахування податків у бюджет, на суму втраченого прибутку від простоїв наслідок затримок у оформленні документів з оплати та відвантаження матеріально-енергетичних ресурсів, а також на суму втраченого прибутку від використання систем електронної комерції в мережі Інтернет. Непрямий вплив може бути визначений через регресійну залежність рентабельності від продуктивності праці користувачів інформаційної системи. Крім того, використання інформаційних систем з вільним доступом для акціонерів збільшує прозорість діяльності підприємства, а отже, і його привабливість для інвесторів.

Проведемо оцінку інформаційної безпеки вітчизняних ГЗК. На трьох з них, що відносяться до холдингу «Метінвест» (ВАТ «Північний ГЗК», ВАТ «Центральний ГЗК» та ВАТ «Інгулецький ГЗК»), з 2005 року впроваджується інформаційна система SAP for Mining. Як відмічається у [1], вартість лише програмного забезпечення складає приблизно 23 млн. грн., а з

Таблиця 1. Результати локальної оцінки безпеки праці вітчизняних ГЗК за 2009 рік

Показник	ВАТ «ПівнГЗК»	ВАТ «ЦГЗК»	ВАТ «ІнГЗК»	ВАТ «ПівдГЗК»	ВАТ «ПолтГЗК»
Місячний фонд оплати праці, тис. грн.	25359	18657	23947	20638	24230
Максимальна сума штрафів за порушення законодавства про охорону праці, тис. грн.	1268	933	1197	1032	1211
Сума фактично сплачених штрафів за порушення законодавства про охорону праці, тис. грн.	40	31	49	38	56
Локальний показник безпеки праці, частки од.	0,968	0,967	0,959	0,963	0,954

Таблиця 2. Результати оцінки інформаційної безпеки вітчизняних ГЗК за 2009 рік

Показник	БАТ «ПівнічГЗК»	БАТ «ЦГЗК»	БАТ «ІнГЗК»
Операційний прибуток, тис. грн.	2015790	596077	1644434
Операційні витрати, тис. грн.	8052266	3858693	8366439
Рентабельність операційної діяльності, %	25,0%	15,4%	19,7%
Збільшення рентабельності за рахунок впровадження інформаційної системи, %	10%	10%	10%
Збільшення операційного прибутку, тис. грн.	805227	385869	836644
Ринкова вартість підприємства, тис. грн.	10064952	3056375	7378199
Коефіцієнт капіталізації, частки од.	0,24	0,24	0,24
Капіталізовані вигоди, тис. грн.	3355111	1607789	3486016
Вартість підприємства за умови одержання вигод від впровадження інформаційної системи, тис. грн.	13420063	4664164	10864216
Показник інформаційної безпеки, частки од.	0,75	0,66	0,68

урахуванням витрат на закупівлю та встановлення спеціалізованого обладнання – 60 млн. грн. Це один із найбільших інвестиційних проектів у галузі інформаційних систем не лише в Україні, а й у світовій практиці. Результати розрахунків показників інформаційної безпеки наведено у табл. 2.

За розрахунками керівництва холдингу «Метінвест», впровадження інформаційної системи SAP for Mining на інших підприємствах гірничорудної промисловості дозволило отримати підвищення рентабельності діяльності на 10% [1]. На БАТ «Північний ГЗК», БАТ «Центральний ГЗК» та БАТ «Інгулецький ГЗК» планують отримати такі ж показники. Отже, економічна вигода від впровадження інформаційної системи на цих підприємствах визначається у збільшенні рентабельності діяльності на 10%. Враховуючи суттєву величину вигід по інформаційній безпеці, проведемо загальну оцінку рівня безпеки.

Як видно з табл. 2, за рахунок впровадження інформаційної системи у 2009 році операційний прибуток БАТ «Північний ГЗК» збільшується на 805 млн. грн. У результаті показник інформаційної безпеки становить 0,75, що свідчить про середній рівень безпеки. На інших підприємствах показники також знаходяться на середньому рівні.

Висновки

Таким чином, загрози безпеці праці, кадровій та інформаційній безпеці мають як прямий, так і опосередкований вплив на соціально-економічну безпеку підприємства. Прямий вплив безпеки праці та кадрової безпеки вимірюється штрафними санкціями за порушення законодавства та втратами, що виникають у разі зупинки підприємства. Опосередкований вплив зазначених загроз реалізується через репутацію підприємства, що впливає на його ринкову вартість. Рівень інформаційної безпеки визначається на основі стандартів, встановлених підприємством самостійно. За результатами проведеної оцінки встановлено, що гірничо-збагачувальні комбінати України мають достатньо високий рівень соціально-економічної безпеки, оскільки фактів зупинки цих підприємств протягом історії їх існування не було, а розміри штрафних санкцій за порушення законодавства є незначними порівняно з обсягами реалізації та вартістю ГЗК.

Література

1. Алексеева А. Когда счет идет на секунды // Компаньон – 2006. – №15. – С. 28–30.
2. Аналіз налядової діяльності по Криворізькому гірничопромислому територіальному держгірпромнагляду за 2007–2010 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dnopr-krog.dp.ua/index.php?option=com_content&task=blogsection&id=5&Itemid=45
3. Гірничий Закон України №1127–XIV від 06.10.99 р. // Відомості Верховної Ради України – 1999. – №50. – Ст. 433.
4. Гнибіденко І.Ф., Колот А.М., Новікова О.Ф., Новіков В. М., Пасхавер Б.Й. Соціальна безпека: теорія та українська практика. – К.: КНЕУ, 2006. – 291 с.
5. Губарев О.О. Економічна безпека / Харківський національний економічний ун-т. – Х.: ХНЕУ, 2007. – 60 с.
6. Економічна безпека підприємств, організацій та установ / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко. – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.
7. Закон України «Про охорону праці» №964–IV від 19.06.2003 р. // Відомості Верховної Ради України – 1992. – №49. – Ст. 668.
8. Мала гірнича енциклопедія. Т. 1 / За ред. В.С. Білецького. – Донецьк: «Донбас», 2004. – 640 с.
9. Мунтіян В.І. Економічна безпека України. – К.: КВЦ, 1999. – 463 с.
10. Новікова О.Ф., Покотилко Р.В. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізм забезпечення: монографія / НАН України; Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2006. – 407 с.
11. Паламарчук В.М. Економічні перетворення і соціальна безпека / Національний ін-т стратегічних досліджень. – К., 1996. – 64 с.
12. Палій Н.С. Соціальна безпека непрацездатного населення: сутність, стан і перспективи реформування: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / Донецький національний ун-т. – Донецьк, 2006. – 16 с.
13. Положення про порядок консервації основних виробничих фондів підприємств. Затв. постановою КМУ №1183 від 28.10.97 // Офіційний вісник України – 1997. – №44. – С. 28–39.
14. Шкарлет С.М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект: моногр.. – К.: Книжкове видавництво НАУ, 2007. – 436 с.

Проблеми оптимізації організаційних інтегрованих бізнес-структур (ІБС)

У статті досліджено переваги структур ІБС, вдосконалення підходів до формування організаційної структури, використовуючи принципи оптимізації та механізм забезпечення організаційної структури ІБС.

Ключові слова: глобалізаційні трансформації, організаційна структура ІБС, транзакційні витрати, інтеграційні процеси.

В статье исследованы преимущества структур ИБС, совершенствование подходов к формированию организационной структуры, используя принципы оптимизации и механизм обеспечения организационной структуры ИБС.

Ключевые слова: глобализационные трансформации, организационная структура ИБС, транзакционные расходы, интеграционные процессы.

In the article the advantages of structures IBS are explored, perfection of approaches to forming of organizational structure, using principles of optimization and mechanism of providing of organizational structure IBS.

Keywords: globalizatsiyni transformations, organizational structure IBS, transactsiyni charges, integration processes.

Постановка проблеми. Тенденції сучасного економічного розвитку, необхідність постійної адаптації підприємств, що входять до складу ІБС, до умов зовнішнього середовища, потреба у стійкій конкурентній перевазі цих структур як на національному, так і глобальному ринках потребують вдосконалення підходів до формування організаційної структури. Організаційна структура ІБС сучасного типу покликана забезпечувати керованість, креативність її роботи та оптимальність з огляду на прискорення циркуляції інформаційних потоків.

Глобальні суспільні трансформації, проявами яких є соціокультурні, економічні, політичні, науково-технічні перетворення, що в останні десятиріччя одночасно охоплюють переважну більшість країн світу, є визначальним чинником сучасного етапу розвитку людства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню процесів глобалізації світогосподарських зв'язків, проявів і наслідків поглиблення міжнародної економічної інтеграції, чинників, що впливають на даний процес, присвячено праці багатьох видатних науковців, таких як І. Алексєєв [1, 2], П. Анохін [3], Е. Асанова [4], Ю. Бабічева [5], В. Белозубенко [6], І. Вехов [8], Н. Кизим [9, 10], А. Пилипенко [11], Ю. Сурмін [12] та ін.

Метою статті є вивчення наслідків здійснення глобалізаційних трансформацій та проявів принципів оптимізації організаційних структур ІБС.

Виклад основного матеріалу. Організаційна структура об'єднання підприємств (ОС) – це форма розподілу й кооперації бізнесу, в рамках якої здійснюється діяльність, спрямована на вирішення поставлених завдань і досягнення намічених цілей [10].

Організаційна структура ІБС неодноразова і залежить від кількох обставин: територіальної близькості підприємств, що входять до її складу, ступеню виробничого зв'язку між ними, спільності асортименту продукції та ін. Слід відрізнити загальну організаційну структуру ІБС з фінансовими, науково-дослідними установами, які входять до її складу, від виробничої організаційної структури, що представляє собою головну частину загальної структури і формується з виробничих підприємств-учасників ІБС залежно від особливостей виробництва.

Під ОС ІБС розуміється упорядкована сукупність стійко взаємопов'язаних елементів, що забезпечують функціонування і розвиток об'єднання підприємств як єдиного цілого. Елементами ОС можуть бути як окремі працівники, так і структурні підрозділи окремих бізнес-одиниць, в яких зайнята та або інша кількість фахівців, що виконують певні функціональні обов'язки. В структурі управління ІБС розрізняються лінійні і функціональні зв'язки. Перші відображають відношення з приводу прийняття і реалізації управлінських рішень, руху інформації між так званими лінійними керівниками, які повністю відповідають за діяльність ІБС в цілому або її окремих членів. Функціональні зв'язки спрягаються з тими або іншими функціями менеджменту. В сучасній теорії менеджменту існують такі принципи оптимізації організаційної структури крупних структурних об'єднань [5, 9]: підпорядкованість цілі, завданню, та основним вимогам власника (головного підприємства); така спрямованість управління підпорядковує діяльність всіх підприємств, що входять до складу ІБС, загальній меті; оптимальність розподілу праці між управліннями та фахівцями всередині окремих бізнес-одиниць, та між підприємствами, що входять до складу ІБС; наявність повноважень та відповідальності окремих підприємств за певну ділянку роботи з огляду на вертикальний або горизонтальний типи відносин; відповідність функцій і обов'язків, з одного боку, і повноваженнями й відповідальністю з іншого; адекватність соціально-культурного середовища, що характеризує ступінь прийняття інновацій організаційного, технологічного та інших видів розвитку ІБС; наявність точок контролю за вхідними та вихідними фінансовими потоками, що характеризується ступенем фрагментації бізнесу визначенням типів фінансових відносин між бізнес-одиницями [3, 4].

Для застосування теорії оптимізації до вирішення конкретних завдань, у тому числі оптимізації організаційної

структури ІБС, потрібно виконати певну послідовність дій, яка називається постановкою завдання оптимізації. Вона включає етапи: встановлення меж оптимізації системи; вибір кількісного критерію, який дозволяє виявити найкращий варіант (характеристичний критерій); визначення внутрішньосистемних змінних, через які виражається характеристичний критерій; побудова моделі, яка описує взаємозв'язок внутрішньосистемних змінних.

Критерії можуть бути залежно від конкретного завдання економічного або організаційного характеру (мінімальна вартість, максимальний обсяг продаж, максимальний прибуток). Незалежно від того, який критерій прийнятий за характеристичний, він має приймати максимальне (або мінімальне) значення для найкращого варіанту. Критеріїв може бути багато, тоді завдання оптимізації стає багатокритеріальним. Існує багато методів вирішення багатокритеріальних завдань, але можна привести багатокритеріальне завдання до однокритерійного. Для цього один з критеріїв вибирається як первинний, а інші стають вторинними. Первинний критерій використовується як характеристичний, а вторинні формують обмеження задачі оптимізації.

Вибір незалежних змінних здійснюється з урахуванням таких рекомендацій: потрібно розділити змінні величини, які коливаються в широкому діапазоні і змінні величини, які фіксовані або змінюються слабо. Перші – незалежні, другі – параметри завдання оптимізації. Параметри завдання оптимізації поділяють на фіксовані й ті, які відчують флуктуації під впливом управлінських дій. Потрібно вибрати тільки ті змінні, які мають найбільший вплив на характеристичний критерій.

Модель системи описує взаємозв'язок між змінними і відображає ступінь впливу цих змінних на характеристичний критерій. Модель включає в себе основні рівняння матеріальних та економічних балансів; рівняння, що описують управлінські процеси в системі; нерівності, що визначають області допустимих значень змінних. Таким чином, завдання у вигляді, придатному для рішення методом оптимізації, об'єднує характеристичний критерій, безліч незалежних змінних і модель, яка відображає взаємозв'язок цих змінних.

Ефективність формування організаційної структури ІБС, яка в кінцевому підсумку виявляється в успішному (рентабельному) функціонуванні всіх складових системи, може бути досягнута за умов, що при її формуванні дотримуються таких вимог:

1) чітке формулювання мети ІБС;

2) максимальна простота структури ІБС. Чим простіше й чіткіше побудована структура ІБС, тим легше управляти об'єднанням;

3) забезпечення чіткої передачі інформації і відповідного зворотного зв'язку;

4) встановлення єдиначальності в прийнятті рішень як необхідної умови єдності дій, координації сил, поєднання зусиль;

5) обмеження кількості підлеглих, що визначається урахуванням норм управління (діапазоном контролю, який залежить від типу кожного члена ІБС, його складності);

6) обмеження кількості ланок управління: чим їх більше, тим довше йде інформація знизу вгору і розпорядження зверху вниз, чим більше можливостей перекичування їх у процесі передачі;

7) чітке розрізнення і координація функцій лінійного керівництва і функціональних служб;

8) чітка координація вищим керівництвом ІБС діяльності окремих членів об'єднання.

Серед найпоширеніших помилок при формуванні організаційних структур ІБС можна визначити такі [5]:

– відсутність чіткої структури управління ІБС, формалізованої ієрархії;

– велика кількість горизонтальних зв'язків. Часто це наслідок бажання керівництва безпосередньо контролювати якомога більше процесів, що відбувається всередині ІБС;

– занадто глибокі вертикальні зв'язки (багато рівнів підпорядкування без встановлення горизонтальних інформаційних зв'язків між окремими підприємствами, що входять до складу ІБС). Наслідком цього є необґрунтована бюрократизація ІБС, коли всі рішення приймаються на верхньому рівні;

– відсутність чітких посадових зобов'язань, формалізації функціональних та інформаційних зв'язків в середині інтегрованої структури.

Підтримка функціонування неоптимізованих структур обертається для інтегрованої структури великими фінансовими витратами, дублюванням функцій, проявами безвідповідальності, зниженням ініціативи та іншими негативними наслідками [6–8].

Важливу роль у розбудові організаційної структури ІБС відіграють його життєвий цикл та розмір (див. табл.) [6–8].

Дані таблиці свідчать про наявність тенденції ускладнення оргструктури ІБС у відповідності до збільшення його розміру та переходу до наступної стадії життєвого циклу. Таблиця також показує тенденцію спрощення оргструктури малих підприємств та незмінності оргструктури середніх та великих підприємств на стадії ліквідації. Це означає ускладнення та неналагодженість систематичного моніторингу діяльності окремих бізнес-одиниць по мірі збільшення їх розміру та нездатність прийняття вчасного рішення щодо реорганізації бізнесу.

Визначення ступеню складності оргструктури ІБС в залежності від його розміру та стадії життєвого циклу [6–8]

Тип підприємства	Стадія життєвого циклу		
	зародження	функціонування	ліквідація (реструктуризація)
Мале	Нескладна	Середній рівень складності	Середній рівень складності, тенденція до спрощення
Середнє	Нескладна	Середній рівень складності	Середній рівень складності
Велике	Середній рівень складності	Складна	Складна

Одним із показників оптимальності оргструктури є тривалість документообігу в системі. Факторами впливу на тривалість цього процесу є [6–8]: кількість рівнів управління; середня кількість управлінських задач, які вирішуються на одному рівні; складність управлінських задач; рівень автоматизації виробництва. Слід зазначити, що тільки комплексна автоматизації системи управління, особливо таких великих об'єднань підприємств, як інтегровані бізнес-структури, має ефективність. Сучасні економічні тенденції, які зумовлюють появу нових організаційних форм управління підприємствами, потребують кардинально нових технологій управління. Оптимізація інтеграційної структури може призвести до вилучення ресурсів одних членів ІБС та залучення ресурсів інших до системи розподілу ІБС. Критерієм такого перерозподілу має стати мінімізація неузгодженості між бажаною та отриманою конфігурацією організаційної структури за рахунок зміни форми організації ІБС та знань про способи об'єднання членів ІБС.

На думку деяких науковців [Ю.П. Сурміна [12], Н.А. Кизим [9, 10]], оцінювати ефективність переходу від одного типу організаційної структури до більш ефективного можна через зменшення рівня трансакційних витрат ($\sum TB \rightarrow \min$), отримання додаткових конкурентних переваг, виникнення компліментарних активів (K_a) чи прояв ефекту синергії (C_H). Кожна структурна одиниця ІБС прагне до максимізації власного прибутку ($PR(A_i) \rightarrow \max$) за умови збільшення також і рівня консолідованого прибутку ($KPP \rightarrow \max$). Таким чином, можна оцінити ефективність чи спрогнозувати доречність трансформації (оптимізації) організаційної структури, враховуючи певну систему обмежень.

З урахуванням всього вищесказаного постановка задачі оптимізації організаційної структури інтегрованого об'єднання виглядає таким чином:

$$\begin{cases} PR(A_i) \rightarrow \max; KPP \rightarrow \max \\ \sum TB \rightarrow \min \\ C_H \rightarrow \max \\ \sum K_a^i \prec \sum K_a^{i+1} \end{cases} \quad (1)$$

Сполучення цих видів розподілу дозволить розширити ресурсне обмеження інтегрованої бізнес-структури розподілом керівних впливів у системі координат «архитектурна проекція–рівень деталізації».

Як інший критерій оптимізації організаційної структури деякі вчені (І.В. Алексеев [1, 2], М.К. Колісник [1], А.С. Мороз [1]) пропонують розглядати якісний склад членів об'єднання з точки зору відповідності архітектури ІБС вимогам й потребам середовища господарювання. Введення цих показників як обмеження задачі оптимізації дозволяє забезпечити ряд змін у складі учасників інтегрованої цілісності, а саме: перегляд базового складу членів об'єднання як реалізація інтеграційного розвитку на біфуркаційному етапі з відповідним переглядом інституціональних правил відносин в межах інтеграційного простору; зміна комплементарного складу членів об'єднання як відбиття еволюційної динаміки на детерміністському етапі може розглядатися як накопичення потенціалу для трансформації та дифузії знань через перегляд параметрів інтегрованої мережі; дифузія суб'єктів господарювання між базовим та компліментарним складом учасників ІБС, що урізноманітнює конфігурацію й параметри інтеграційного процесу.



Механізм забезпечення дотримання принципів оптимізації організаційної структури ІБС

Моделювання зазначених варіантів перегляду організаційної структури ІБС дозволяє розвиток потенціалу співвіднести із структуруванням відносини між інтегрованими членами об'єднання на підґрунті моделювання спроможності ІБС до реконфігурування та розглядати його як звуження зони компромісів між автономією відокремлених бізнес-одиниць і загальними настановами інтегрованого простору. Але деякі вчені (К.В. Анохін [3], А.А. Пилипенко [11]) вважають, що головним критерієм, який слід враховувати при оптимізації організаційної структури, є оцінка якості безпосередньо процесу інтеграції.

Таким чином, на думку більшості вчених, оптимізацію організаційної структури ІБС слід розглядати як використання принципів, правил та прийомів перегляду і забезпечення відповідності бізнес-моделей, організаційних структур, логістичних процесів і систем діяльності взаємопов'язаних членів структури. Оптимізація зводиться до забезпечення можливості опціонального оновлення компетенцій інтегрованої цілісності відповідно до потреб середовища, а її реалізація – до оптимізації параметрів архітектури інтегрованого простору через реконфігурацію складу учасників ІБС. Критерієм для ініціалізації процедури реконфігурації (відповідно до постановки задачі оптимізації [1]) є відповідність акумульованих ресурсів та компетенцій бажаному результату (загального та індивідуального прибутку) за умови додержання владного балансу.

Проведення цього підходу вимагає вироблення критеріїв можливих варіантів структуризації та визначення складу робіт у межах оптимізації організаційної структури ІБС (див. рис.).

Висновки

Таким чином, кожен із виділених за допомогою схеми на рисунку принципів та задач оптимізації має відповідати логістичному підходу до задоволення потреб кожного з членів ІБС й тим самим забезпечувати у кожний наступний період зростання адаптаційного та трансформаційного потенціалу композиції окремих бізнес-одиниць, які беруть участь у проекті перетворень [11]. Окремо слід наголосити на потребі ресурсного обґрунтування оптимізації організаційної структури ІБС як в цілому, так і кожного з організаційно виділених його складових. Орієнтуючись на прийнятий мультиагентський підхід до побудови механізму функціонування ІБС, доречно утворювати композицію ресурсних полів учасників ІБС, які визначатимуть потреби у трансформаціях та можливостях щодо їх реалізації [11]. За допомогою цього утворюється ресурсна відповідність ІБС до програми змін організаційної структури. При цьому всі означені вимоги в постановці задачі по оптимізації організаційної структури ІБС (зокрема, владне підпорядкування та наявність асиме-

трії й опортунізму у відносинах членів ІБС) повністю перенеситимуться на програму ресурсного забезпечення формування інтегрованої бізнес-структури.

Література

1. Алексеев І.В. Управління ресурсним забезпеченням промислово-фінансових груп: монографія / І.В. Алексеев, М.К. Колісник, А.С. Мороз. – Львів: Вид-во Національного Університету «Львівська політехніка», 2007. – 132 с.
2. Алексеев І.В. Стратегії та регулювання інноваційного розвитку виробничо-господарських структур: Дис. ... д-ра економ. наук: 08.02.03 / І.В. Алексеев / Інститут економічного прогнозування НАН України. – К., 2002. – 40 с.
3. Анохин П.К. Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем / П.К. Анохин // Принципы системной организации функций. – М.: Наука, 1973. – С. 5–61.
4. Асанова Э.Р. Вертикальная интеграция предприятий / Э.Р. Асанова // Культура народов Причерноморья. – 2003. – №46. – С. 33–37.
5. Бабичевой Ю.А. Банковское дело / Под ред. Ю.А. Бабичевой. – М.: Экономика, 1993. – 397 с.
6. Белозубенко В.С. Онтология интеграционных процессов на уровне регионов мира / В.С. Белозубенко, А.С. Усова // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая: сб. науч. работ. – Донецьк: ДонНТУ, 2005. – Выпуск 31. – С. 79–86.
7. Вёйе Г. Введение в общую экономику и организацию производства: Пер. с нем. / Г. Вёйе, Г. Дёринг. – Красноярск: Красноярский государственный университет, 1995. – 498 с.
8. Вехов И.В. Современные дискуссии по проблеме организационного развития / И.В. Вехов, С.Г. Кошкина // Теоретический журнал. – 2004. – №4. – С. 14–18.
9. Кизим Н.А. Организация крупномасштабных экономико-производственных систем / Н.А. Кизим – Х.: Бизнес-Информ, 2000. – 108 с.
10. Кизим Н.А. Методологические основы организации крупномасштабных экономико-производственных систем / Н.А. Кизим, В.М. Горбатов // Экономика: проблемы теории та практики. Збірник наукових праць. Вип. 192. Т. 4. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – С. 1289–1294.
11. Пилипенко А.А. Организация управления интеграционным развитием субъектов хозяйствования: Дис. на здобуття наукового ступеня док. екон. наук: 08.00.04 – «экономика та управління підприємствами» / Андрій Анатолійович Пилипенко, Харківський національний економічний університет. – Х.: 2009. – 531 с.
12. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ: Учеб. пособие / Ю.П. Сурмин. – К.: МАУП, 2003. – 368 с.

Актуальні питання дослідження зовнішньоекономічної безпеки

У статті проаналізовані поняття зовнішньоекономічної та зовнішньоторговельної безпеки, визначені основні загрози, критерії та показники виміру ступеня зовнішньоекономічної безпеки, запропоновано порогові значення цих показників. Пропонується ввести два пороги чутливості для показників економічної безпеки, на основі чого виділяються три рівні безпеки: нормальний, передкризовий, критичний.

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

В статье проанализированы понятия внешнеэкономической и внешнеторговой безопасности, определены основные угрозы, критерии и показатели измерения степени внешнеэкономической безопасности, предложены пороговые значения этих показателей. Предлагается ввести два порога чувствительности для показателей экономической безопасности, на основе чего выделяются три уровня безопасности: нормальный, предкризисный, критический.

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

The article is dedicated to the concept of external economic and trade safety, key threats, criteria and indicators measuring the degree of external safety, proposed thresholds of these indicators. It is proposed to introduce two thresholds of sensitivity to indicators of economic safety which is allocated on the basis of three security levels: normal, pre-crisis, critical.

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

Постановка проблеми. Аналіз світового економічного розвитку впродовж останнього десятиріччя переконливо свідчить про поглиблення конкуренції національних економік, наднаціональних угруповань, транснаціональних корпорацій; посилення тенденції до лібералізації світової економіки, активізацію боротьби за ринки збуту, природні ресурси, інтелектуальний потенціал та інформацію. В цих умовах вирішального значення набуває забезпечення зовнішньоекономічної безпеки країни як основи для її розвитку та конкурентоспроможності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У наукових доробках вітчизняних і зарубіжних дослідників, серед яких варто зазначити насамперед роботи В.М. Геєця, В.І. Мунтіяна, С.І. Пирожкова, О.С. Власюка, І.В. Сухорукова, нині приділяється багато уваги питанням зовнішньоеко-

номічної безпеки в системі економічної безпеки держави. При цьому варто зазначити, що публікації як теоретичного, так і прикладного характеру містять ряд суперечностей щодо методологічних підходів дослідження зовнішньоекономічної безпеки, її індикаторів та їх порогових значень і, власне, самого поняття «зовнішньоекономічна безпека».

Мета статті. У контексті зазначеного автор ставить перед собою завдання висвітлити основні проблемні аспекти у дослідженнях зовнішньоекономічної безпеки, запропонувати напрями вирішення проблемних питань, визначення зовнішньоекономічної безпеки, яке б розкривало сутність самого поняття та одночасно охопило весь спектр зовнішньоекономічних загроз.

Виклад основного матеріалу. Аналіз проблеми зовнішньоекономічної безпеки України вимагає насамперед уточнення самого поняття «зовнішньоекономічна безпека». Нині немає однозначного тлумачення цього поняття в науковій літературі, представники сучасних наукових шкіл не лише по-різному його трактують, а й вкладають у це поняття різний зміст. Перша група науковців [2, 8] у визначенні поняття вкладають лише міжнародні торговельні відносини держави, друга група [10–12] – сукупність зовнішньоекономічних зв'язків. Для прикладу, В.М. Геєць вважає, що зовнішньоекономічна безпека полягає у мінімізації збитків держави від дії негативних зовнішніх чинників, у створенні сприятливих умов для розвитку економіки шляхом її активної участі у світовому поділі праці, відповідності зовнішньоекономічної діяльності національним економічним інтересам [11, с. 62].

У Методичних рекомендаціях щодо оцінки рівня економічної безпеки України [8] зовнішньоекономічна безпека визначається як «стан відповідності зовнішньоекономічної діяльності національним економічним інтересам, що забезпечує мінімізацію збитків держави від дії негативних зовнішніх економічних чинників та створення сприятливих умов розвитку економіки завдяки її активній участі у світовому розподілі праці», при цьому серед показників її виміру присутні лише зовнішньоторговельні показники.

Отже, без визначення економічної сутності поняття подальше дослідження втрачає сенс. У загальному розумінні «безпеки» – це ступінь стану захищеності, захисту об'єкта, який відрізняється динамічною стабільністю та своєчасною можливістю вплинути на хід подій, з метою збереження цього об'єкта. Відповідно, стан об'єкту захисту має визначатися за допомогою певних параметрів, які і будуть характеризувати ступінь його захищеності. Зважаючи на те, що рівень зовнішньоекономічної безпеки країни вочевидь залежить від цілої низки зовнішніх загроз, у тому числі торговельних, інвестиційних та

фінансових, виникає методологічна проблема виділення таких параметрів за допомогою кількісних і якісних ознак та, по можливості їх порогових значень, що відображатимуть ступінь захищеності об'єкта (в даному випадку – країни).

Оскільки стійкість до зовнішніх загроз, тобто зовнішньоекономічну безпеку, гарантує лише конкурентоспроможна економіка, що володіє серйозними перевагами у боротьбі за ринки, ресурси, капітал, інформацію та технології, автор пропонує вважати ознаками такої економіки:

- ефективну відкритість економіки, з одного боку, здатну забезпечити збалансоване сальдо зовнішньої торгівлі, а з іншого – невисоку експортну й імпорتنу залежність, тобто стійку до зовнішніх криз та потрясінь;
- високу інвестиційну привабливість провідних галузей та економіки в цілому, здатну забезпечити достатній притік іноземного капіталу та передових інноваційних технологій;
- конкурентоспроможність інноваційної продукції на світовому ринку, що забезпечить її високу частку в структурі експорту країни;
- продукцію з високою доданою вартістю як основу експорту.

Керуючись вищенаведеним, а також визнаючи, що зовнішньоторговельна безпека є невід'ємною складовою зовнішньоекономічної (оскільки зовнішня торгівля є лише однією з форм зовнішніх економічних відносин країни), автор пропонує такі визначення:

- Зовнішньоторговельна безпека країни – це оптимальна відкритість економіки, що забезпечує збалансовану зовнішню торгівлю, диверсифіковані поставки основних видів сировини, товарів, послуг та експортну й імпорتنу незалежність економіки країни від зовнішнього середовища.
- Зовнішньоекономічна безпека – це інвестиційно привабливий стан економіки країни, яка здатна генерувати конкурентоспроможну продукцію, забезпечуючи при цьому збалансованість зовнішньої торгівлі та стійкість фінансової системи країни в глобальній системі.

Тобто стан економіки країни, її міжнародні торговельні позиції, фінансова стійкість, інвестиційна й інноваційна привабливість, повинні бути стійкими до зовнішніх загроз, перелік яких подано в табл. 1.

Наступним кроком є виділення певних параметрів, які будуть характеризувати ступінь захищеності економіки від зовнішніх загроз, перерахованих у табл. 1, та визначення порогових (граничних) величин показників для економіки

конкретної країни. Один із перших дослідників економічної безпеки в Україні В.І. Мунтіян зазначає, що для економічної безпеки важливе значення мають не самі показники, а їхні порогові значення та структура, тобто граничні величини, недотримання значень яких перешкоджає нормальному ходу розвитку різних елементів відтворення, приводячи до формування негативних, руйнівних тенденцій в економічній безпеці [12, с. 37]. Теорія безпеки має практичне значення, тільки якщо вона включає у свою структуру комплекс характеристик, що описують обмежувальний стан об'єкта.

Деякі із дослідників [11, с. 62] виділяють три блоки показників зовнішньоекономічної безпеки: показники, що характеризують стан зовнішньої торгівлі, стан боргових зобов'язань та інші. Аналіз профільної літератури та публікацій дозволив виділити систему показників зовнішньоекономічної безпеки, представлену у табл. 2. Основними критеріями при відборі показників були вимірність і доступність в офіційній статистиці країни. Порогові значення були розроблені автором на основі аналізу відповідних показників в країнах-аналогах (Польща, Росія), встановлених порогових значень на законодавчому рівні, затвердженій Міністерством економіки України Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України [9], а також на основі розрахунків фахівців економічної безпеки у науковій літературі – Т.Н. Агапової [1], О.С. Власюка [2], З.В. Герасимчук [3], В.М. Гейця [11], К.І. Єфремової, Е.І. Георгадзе [5], Є.Д. Кормішкіна [7], В.І. Мунтіян [12], А.І. Сухорукова [10], А. Федорищева, О. Ральчук [14], А.І. Татаркіна [15] (табл. 2). Отже, пропонується визначати два порогові значення, перше з яких сповіщатиме про ризиковість ситуації та наближення небезпеки, дозволяючи при цьому зважено та завчасно розробити і прийняти управлінське рішення. Перетин другого порогового показника інформує про критичність ситуації та необхідності негайного втручання держави. Відповідно, виділяються три рівні зовнішньоекономічної безпеки: нормальний, передкризовий та критичний.

Разом із тим слід зауважити, що порогові значення показників економічної безпеки неоднозначні у різних дослідженнях, країнах, і зрозуміло чому. Доречно було б розділити порогові значення на дві групи: світові загальноприйняті значення, які є стандартними для будь-якої країни, та показники, що враховують специфіку країни. Так, для прикладу, як зазначає автор [10, с. 40], «у міжнародній практиці зазвичай «безпечним» є зовнішній державний борг, якщо він не перевищує 60% від ВВП». Проте зважаючи на те, що

Таблиця 1. Основні загрози зовнішньоекономічній безпеці

Зовнішні загрози	
1	Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі
2	Висока експортна залежність
3	Висока імпортна залежність
4	Низька інвестиційна привабливість для іноземного капіталу
5	Високий зовнішній державний та валовий борг
6	Низька частка інноваційної продукції в експорті країни
7	Сировинна структура експорту
8	Обмеженість у виборі партнерів, постачальників життєво необхідної продукції

Таблиця 2. Показники та їх порогові значення зовнішньоекономічної безпеки країни

№	Показники економічної безпеки	Порогове значення	
		передкризовий стан	критичний стан
1	Коефіцієнт покриття експортом імпорту	Менше 1; більше 1,2	Менше 0,9; більше 1,3
2	Експортна залежність, % до ВВП	Більше 40	Більше 50
3	Імпортна залежність, % до ВВП	Більше 40	Більше 50
4	Обсяг прямих іноземних інвестицій до ВВП, %	Менше 7	Менше 5
5	Частка в експорті товарів інноваційної продукції, %	Менше 15	Менше 10
6	Частка сировини в товарному експорті, %	Більше 40	Більше 50
7	Питома вага провідної країни-партнера в загальному обсязі зовнішньої торгівлі, %	Більше 25	Більше 30
8	Імпорт енергетичних ресурсів з однієї країни, %	Більше 25	Більше 30
9	Зовнішній державний борг по відношенню до ВВП, %	Більше 30	Більше 40
10	Валовий зовнішній борг, % до ВВП	Більше 80	Більше 100

Розроблено автором з урахуванням [1–3, 5, 7, 9, 11, 12, 14, 15].

вартість капіталу для кожної країни є різною і формується на зовнішніх ринках залежно від тих ризиків, які закладають туди інвестори, можна зробити висновок, що однозначного, стандартного порогового значення бути не може. Адже вартість капіталу впливатиме на спроможність країни обслуговувати цей борг, крім того, варто врахувати поширеність валютної кризи у міжнародних розрахунках, розвиненість фінансової системи та фондового ринку країни, спосіб формування курсу валюти та інші фактори. Враховуючи вищезазначене, зовнішній державний борг в Україні не може перевищувати 40% ВВП, в іншому разі він буде непосильним для нашої країни, нестиме в собі серйозні фінансові загрози та прирікатиме країну на постійні наступні позики.

Необхідно підкреслити, що передкризовий рівень діагностується, якщо одна або декілька загроз мають недопустиме значення, критичний – якщо сукупність показників (більше половини) має значення, гірше, ніж їх порогове значення.

Відхилення від порогових значень негативно відбиваються на економічному та соціальному розвитку держави. Кожна загроза несе в собі сукупність негативних явищ в економіці (табл. 3). Як правило, прояви наслідків відхилень від порогових значень показників економічної безпеки відбуваються із часовим запізненням навіть у декілька років.

Як видно із табл. 3, наслідки загроз зовнішньоекономічній безпеці взаємопов'язані, тому показники зовнішньоекономічної безпеки потрібно досліджувати в комплексі.

Кризові ситуації – головне джерело загроз економічній безпеці країни. В процесі своєї життєдіяльності здорова людина не звертає уваги на своє здоров'я, поки не настане «кризова» ситуація і людина не захворіє, як правило, підстави цієї хвороби формуються задовго до настання самої хвороби. Те саме відбувається і з економікою держави – уряд, центральний банк та інші державні органи, здійснюючи економічну та грошово-кредитну політику, забезпечують короткострокові

Таблиця 3. Потенційні наслідки відхилень від порогових значень стану зовнішньоекономічної безпеки

Загрози	Потенційні ризики та наслідки відхилень
Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі	Збільшення зовнішнього валового та державного боргу. Обвал національної валюти в період несприятливих зовнішніх умов для країни. Втрата внутрішнього ринку та підвищення залежності від імпорту
Висока експортна залежність	Зростання залежності економіки країни від зовнішньої кон'юнктури на експортних ринках, світових цін. Нерозвиненість внутрішнього ринку. Зростання вартості імпорту
Висока імпортна залежність	Зростання залежності економіки від імпортних поставок, світових цін. Втрата внутрішнього ринку (витіснення іноземними товарами вітчизняної продукції з внутрішнього ринку) та скорочення вітчизняного виробництва
Низька інвестиційна привабливість для іноземного капіталу	Технологічна відсталість економіки. Низькі темпи розвитку економіки
Низька частка інноваційної продукції в експорті країни	Технологічна відсталість економіки. Нераціональна структура економіки Зниження експортних можливостей країни
Сировинна структура експорту	Технологічна відсталість економіки. Нераціональна структура економіки. Виснаження природних ресурсів держави
Обмеженість у виборі партнерів, поставальників життєво необхідної продукції	Посилення енергетичної залежності країни. Монопольна ціна та інші умови поставки
Високий зовнішній державний та валовий борг	Банкрутство держави Посилення боргового тиску на державний бюджет. Підвищення реального валютного курсу на валюту. Стимулювання розвитку експорту та стимулювання імпорту. Імпорт інфляції в країну

цілі, які часто носять і політичний характер, та не звертають уваги або забувають про збалансованість в економіці та економічну безпеку країни, допоки не настане кризова ситуація. Яскравими прикладами сьогоденні є економічна політика урядів Греції, Португалії, Іспанії, Ірландії, Угорщини, Литви та й, власне, самої України. Кризові ситуації виступають ліками, які оздоровлюють економіку, повертаючи їй збалансованість. Ці процеси часто супроводжуються економічним падінням, соціальними потрясіннями, зупинкою виробництва, послабленням стійкості фінансової системи країни або її банкрутством. Чим більші відхилення від граничних значень показників безпеки, тим гіршими будуть наслідки для країни під час кризи.

Висновки

Таким чином, на основі проведеного дослідження можна ввести основне правило економічної безпеки: чим суттєвіші відхилення від порогових значень показників економічної безпеки, та/або періоди їх відхилення, тим сильніші потрясіння відбудуться в економіці країни у періоди кризових ситуацій. Важливим є також правильність визначення граничних меж показників економічної безпеки із врахуванням світової практики та специфіки країни, регіону. З метою попередження кризових ситуацій вимірювання зовнішньоекономічної (економічної) безпеки потрібно здійснювати на основі двох порогових значень і трьох рівнів безпеки: нормального, передкризового та критичного. Перспективними напрямками дослідження є вивчення стану зовнішньоекономічної безпеки України та її регіонів, розробка комплексу порогових значень для регіонів України з урахуванням їх специфіки.

Література

1. Агапова Т.Н. Методика и инструментарий для мониторинга экономической безопасности региона // Вопросы статистики. – 2001. – №2. – С. 44–48.
2. Власюк О.С., Сухоруков А.І., Недін І.В. Система економічної безпеки держави. – Національний інститут проблем міжнародної безпеки – К.: Стило, 2010. – 684 с.

3. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізм реалізації: Монографія. – Луцьк: Надстир'я, 2001. – 528 с.

4. Економіка України: Підсумки перетворень та перспективи зростання / За редакцією В.М. Гейця. – Х.: Форт, 2000. – 392 с.

5. Ефремов К.І., Георгадзе Е.І. Вопросы экономической безопасности региона // Вопросы статистики. – 2002. – №2. – С. 57–59.

6. Концепція економічної безпеки України // Економіст. – 1998. – №7–9. – С. 63–82.

7. Кормишкин Е.Д. Экономическая безопасность региона: Учеб. пособие. – Саранск: Издательство Мордовского ун-та, 2001. – 136 с.

8. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>

9. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / За ред. акад. НАН України С.І. Пирожкова. – К.: НІПМБ, 2003. – 42 с.

10. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / Під ред. А.І. Сухорукова. – К., 2003 – 63 с.

11. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / За ред. В.М. Гейця. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.

12. Мунтіян В.І. Економічна безпека України. – К.: Вид-во КВІЦ, 1999. – 462 с.

13. Стратегія національної безпеки України, затверджена Указом Президента України від 12 лютого 2007 року №105/2007. – [Електронний ресурс]. – <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=105%2F2007>

14. Федорищева А., Ральчук О. Безпека як розвиток і безпека як стабільність – синергетика соціоприродних систем // Регіональна економіка. – 2002. – №4. – С. 19–21.

15. Экономическая безопасность региона: единство теории, методологии исследования и практики / А.И. Татаркин, А.А. Ку克林, О.А. Романова и др. – Екатеринбург: Изд-во Уральского ун-та, 1997. – 237 с.

16. Яремко Л.А. Глобалізований регіон та зовнішньоекономічна безпека України: теоретико-методологічний підхід. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2007. – 524 с.

І.С. ФОМІН,
к.е.н., Апарат Верховної Ради України

Механізми контрзаходів у торговельній політиці України і ЄС

Стаття присвячена шляхам гармонізації з європейськими стандартами механізмів контрзаходів і захисту законних інтересів України у зовнішньоекономічних відносинах та підвищення за рахунок цього ефективності функціонування національної економіки.

Ключові слова: врегулювання суперечок, контрзаходи, треті країни, європейські стандарти, міжнародна торгівля, господарська діяльність.

Статья посвящена путям гармонизации с европейскими стандартами механизмов контрмер и защиты законных интересов Украины во внешнеэкономических отношениях и повышения за счет этого эффективности функционирования национальной экономики.

Ключевые слова: урегулирование споров, контрмеры, третьи страны, европейские стандарты, международная торговля, хозяйственная деятельность.

The article is devoted to the ways of harmonization with European standards of mechanisms of counter-measures and protection of the legitimate interests of Ukraine in external economic relations and increase owing to it of efficiency of functioning of the national economy.

Keywords: settlement of disputes, counter-measures, third countries, European standards, international trade, economic activity.

Постановка проблеми. В умовах інтеграції економіки України у світове господарство посилюється ступінь залежності темпів і напрямів її розвитку від відносин країни з іноземними державами. Отже, зростає актуальність завдання щодо забезпечення з додержанням міжнародних стандартів чіткого й всеосяжного врахування іноземними державами законних економічних інтересів України та ефективної протидії порушенню ними останніх. Велику роль при виконанні цього завдання покликано відігравати ефективне функціонування національних механізмів заходів у відповідь на ущемлення іноземними державами законних інтересів вітчизняних суб'єктів господарювання.

У рамках СОТ, питома вага 153 членів якої в загальних обсягах світових торгівлі та ВВП перевищує 95 та 90%, контрзаходи належать до крайніх засобів зовнішньоекономічної політики [1; 2]. Проте, як свідчить досвід членів СОТ, застосування контрзаходів або загроза їх запровадження являють собою важливі фактори, які своєю дією змушують держави до усунення порушень законних інтересів їх торговельно-економічних партнерів. Кількість суперечок, що виникли в рамках СОТ, становить на сьогодні 423 [1]. Причому мало місце схвалення рішень щодо застосування контрзаходів у взаємовідносинах між членами СОТ [1].

В Україні на сьогодні сформовано систему захисту її законних інтересів у сфері міжнародних економічних відносин і застосування у разі потреби контрзаходів. Було порушено шість розслідувань, спрямованих на виявлення ущемлень українських інтересів даного типу іноземними державами [3]. Україна ініціювала розгляд у рамках СОТ двох суперечок у зв'язку з порушеннями Вірменією та Молдовою принципу національного режиму у сфері товарної торгівлі [1]. Перша суперечка пов'язана із застосуванням Вірменією більш високого рівня внутрішнього оподаткування імпортованих алкогольних напоїв та тютюнових виробів, ніж аналогічної національної продукції [1]. До її причин належить, зокрема, використання Вірменією щодо імпортованих та вітчизняних сигарет податкових ставок у розмірах відповідно 6500 та 4750 вірменських драм з 1000 штук [1]. Друга суперечка пов'язана із застосуванням Молдовою зборів виключно щодо імпортованих товарів, використання яких обумовлює забруднення довкілля, та лише стосовно упаковок, у яких міститься іноземна продукція, за ставками від 0,5 до 5% та від 0,80 до 3,00 молдавських лей [1]. Застосування Україною контрзаходів проти інших держав поки що не мало місця.

У цілому можна констатувати здатність згаданої системи до забезпечення виконання завдань, на реалізацію яких во-

на спрямована. Разом із тим існує необхідність здійснення на основі наукових досліджень вдосконалення даної системи у напрямі підвищення ефективності функціонування та відповідності міжнародним стандартам.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Правила врегулювання суперечок й застосування контрзаходів у рамках СОТ, шляхи їх вдосконалення розглянуті у наукових працях, авторами яких є V. Rege [4, р. 39–44], C. Barfield [5, р. 131–135], A. Panagariya [6, р. 18–20]. Суть та шляхи врегулювання у СОТ суперечок, пов'язаних із застосуванням США спеціальних заходів щодо імпорту металопродукції та експортних субсидій, питання контрзаходів проти даної держави її торговельно-економічних партнерів висвітлено у статтях А. Полукетова [7, с. 19–25; 8, с. 3–7], R. Senti [9, р. 124–127]. Механізми врегулювання торговельно-економічних суперечок, передбачені в рамках НАФТА та Меркосур, розглядали Ю. Лезгінцев [10, с. 32–41], О. Кудрявцева [11, с. 47–60], Н. Нуньєс-Саранцева [12, с. 78–86].

У цілому питання, пов'язані з врегулюванням суперечок торговельно-економічного характеру й контрзаходами, широко висвітлені у науковій літературі. Проте нерозробленими залишаються рекомендації щодо механізмів захисту законних господарських інтересів у сфері міжнародних відносин, запозичення яких в іноземних держав Україною здатне істотно підвищити ефективність її політики, спрямованої на протидію необґрунтованим перешкодам зовнішнього характеру для розвитку національної економіки. Аналізу й пошуку шляхів врегулювання цих проблематичних питань присвячена дана стаття.

Метою статті є розробка на основі аналізу досвіду ЄС науково обґрунтованих пропозицій щодо забезпечення вдосконалення національних механізмів застосування контрзаходів і захисту законних інтересів України у зовнішньоекономічних відносинах та підвищення за рахунок цього ефективності функціонування економіки країни.

Виклад основного матеріалу. У взаємовідносинах між державами – членами ЄС застосування обмежувальних засобів торговельної політики неможливо за винятком вузького кола випадків, пов'язаних переважно з обставинами неекономічного характеру, до яких не належить ущемлення законних господарських інтересів [13]. У той же час ці держави використовують єдиний зовнішньоторговельний режим у взаєминах із країнами, що не є членами ЄС (далі – треті країни).

Базові механізми контрзаходів ЄС проти третіх країн визначає Регламент Ради Європейського Союзу від 22 грудня 1994 року №3286/94 «Про порядок застосування ЄС у сфері спільної торговельної політики заходів щодо забезпечення реалізації прав ЄС, передбачених торговельними правилами, визначеними на міжнародному рівні, зокрема в рамках Світової організації торгівлі» з подальшими змінами [13]. Даний Регламент спрямований на забезпечення із додержанням міжнародних стандартів ефективного реагування ЄС на перешкоди для торгівлі і їх вплив на ринок даного

інтеграційного угруповання чи третьої країни з метою усунення чи уникнення пов'язаних з ними шкоди або труднощів торговельно-економічного характеру.

При цьому під перешкодами для торгівлі розуміються заходи третьої країни у сфері торгівлі, у зв'язку із застосуванням яких, згідно з міжнародними торговельними правилами, можливо висування претензій. Йдеться про торговельні заходи, що заборонені або забезпечення нейтралізації негативного впливу яких дозволяється іншим державам.

Термін «школа» означає фактичну або можливу істотну шкоду галузі економіки ЄС, пов'язану з перешкодами для торгівлі і їхнім впливом на ринок даного угруповання.

Термін «галузь економіки ЄС» може означати всіх виробників товарів або постачальників послуг даного угруповання, ідентичних чи подібних продукції, що є об'єктом заходів третьої країни, які кваліфікуються як перешкоди для торгівлі, або безпосередньо конкуруючих з нею. Він також може означати всіх виробників товарів або постачальників послуг ЄС, які використовують продукцію, що є об'єктом зазначених заходів. Цим терміном можуть позначатися і всі виробники або постачальники певних товарів чи послуг відповідно, що здійснюють випуск основної їх частини у ЄС. Поняття «галузь економіки ЄС» може не охоплювати виробників товарів або постачальників послуг ЄС, які пов'язані з експортерами або імпортерами продукції, що є об'єктом згаданих вище заходів, або є її імпортерами. Під «галуззю економіки ЄС» можуть розумітися виробники чи постачальники конкретних товарів або послуг відповідно, розташовані у певному регіоні на території однієї або більшої кількості держав-членів ЄС, що здійснюють випуск/надання їх основної частини у такій країні/країнах. Таке тлумачення терміну «галузь економіки ЄС» можливо за умов впливу заходів, які кваліфікуються як перешкоди для торгівлі, виключно на економіку зазначених країни або країн.

Термін «труднощі торговельно-економічного характеру» повинен означати фактичні або можливі труднощі торговельно-економічного характеру для підприємств ЄС, пов'язані з впливом перешкод для торгівлі на ринок третьої країни, які обумовлюють або можуть викликати суттєві несприятливі наслідки для господарства ЄС в цілому, його окремих секторів чи регіонів даного інтеграційного угруповання.

Підприємством ЄС вважається компанія або фірма, що безпосередньо задіяна у виробництві товарів чи наданні послуг, які підпадають під дію перешкод для торгівлі, створена у відповідності із законодавством держави – члена ЄС, має зареєстрований офіс, центральну адміністрацію чи здійснює основну частину господарської діяльності в межах даного інтеграційного угруповання.

Процедура розгляду справи щодо перешкод для торгівлі має порушуватися Європейською Комісією (далі – Комісія) і проводитися нею у взаємодії з державами-членами ЄС. Дана процедура може бути порушена за скаргю від імені галузі економіки ЄС, одного або більшої кількості підпри-

ємств ЄС або на запит держави-члена ЄС. Її базовою метою є виявлення перешкод для торгівлі і пов'язаних з ними шкоди або труднощів торговельно-економічного характеру.

Встановлення комісією достатності доказів шкоди чи труднощів торговельно-економічного характеру має здійснюватися на основі аналізу комплексу відповідних факторів.

До об'єктів такого аналізу зараховується, зокрема, динаміка обсягів імпорту до ЄС або експорту з нього певної продукції. У цьому плані, особлива увага має приділятися встановленню значного зростання чи зменшення даних обсягів в абсолютному виразі або порівняно з виробництвом чи споживанням продукції згаданого типу на відповідній території. Аналізуватися повинні й ціни конкурентів відповідних суб'єктів господарювання ЄС в цілях встановлення, зокрема, існування на ринку останнього чи третьої країни їх занижених рівнів. Згаданий аналіз має охоплювати динаміку показників, що характеризують, становище відповідних суб'єктів господарювання ЄС. Йдеться про такі показники, як обсяги виробництва, продажу, запасів; розміри ринкових часток, прибутків; рівні окупності капіталовкладень, зайнятості, використання виробничих потужностей; величини цін.

У разі висування твердження про наявність загрози заподіяння шкоди або виникнення труднощів торговельно-економічного характеру Комісія повинна визначити існування високої вірогідності розвитку подій за таким сценарієм. У цьому зв'язку мають враховуватися темпи зростання експорту певної продукції з третьої країни на ринок, на якому вона конкурує з продукцією ЄС. Мають також братися до уваги наявність або формування у доступній для огляду перспективі на території третьої країни потужностей, необхідних для експортування даної продукції, та ступінь вірогідності здійснення у результаті цього її експортних поставок на ринок, про який йде мова.

Процедура розгляду справи щодо перешкод для торгівлі має бути завершена, якщо за її результатами встановлюється відсутність необхідності вжиття заходів для забезпечення реалізації законних інтересів ЄС. Дана процедура може бути призупинена, якщо відповідні треті країни вживають задовільних заходів щодо усунення ущемлень законних господарських інтересів ЄС. У цьому разі Комісія повинна здійснювати нагляд за застосуванням таких заходів третіми країнами. Для цілей такого нагляду комісія може вимагати від третіх країн надання їй необхідної інформації і здійснювати перевірку останньої. У ряді випадків можливим є поновлення призупиненої процедури розгляду справи з подальшим вжиттям ЄС контрзаходів проти третіх країн. Йдеться про випадки припинення, призупинення або неналежного вжиття третіми країнами зазначених заходів, наявності у Комісії обґрунтованих підстав вважати, що такі події мають місце, а також невиконання третіми країнами вимог Комісії щодо надання їй відповідної інформації.

Контрзаходи проти третіх країн можуть бути застосовані ЄС у разі встановлення потреби в них за результатами процедури розгляду справи. Такі контрзаходи мають спрямову-

ватися на забезпечення реалізації прав ЄС, передбачених міжнародними торговельними правилами, усунення чи уникнення пов'язаних з перешкодами для торгівлі шкоди або труднощів торговельно-економічного характеру. До різних видів контрзаходів належать, зокрема, припинення надання ЄС відповідним третім країнам поступок, узгоджених у ході міжнародних переговорів з питань торговельної політики. До них також зараховуються підвищення ставок ввізного мита, застосування будь-яких інших зборів щодо імпорту до ЄС продукції з таких країн. До різних видів контрзаходів віднесені і застосування ЄС щодо торгівлі з конкретними третіми країнами кількісних обмежень, інших інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

ЄС і всі 27 держав, що входять до його складу, які є членами Світової організації торгівлі (СОТ), мають чітко додержуватися її правил, що регламентують питання врегулювання суперечок й застосування контрзаходів, до яких, зокрема, належать такі. По-перше, еквівалентність переваг, що втрачаються у результаті контрзаходів і дій, які обмежують законні господарські інтереси й обумовлюють необхідність їх застосування. По-друге, застосування контрзаходів з дозволу компетентних структур СОТ упродовж обмеженого періоду часу до врегулювання проблем, у зв'язку з якими їх вжито. По-третє, максимально можлива відповідність галузей торговельно-економічних відносин, у яких мають застосовуватися контрзаходи та існують перешкоди для реалізації законних господарських інтересів, що викликають потребу у них. По-четверте, контрзаходи можуть бути застосовані після проведення і за результатами передбачених в рамках СОТ процедур врегулювання суперечок.

У цілому систему захисту ЄС своїх законних господарських інтересів у міжнародних економічних відносинах можна визначити як таку, що відповідає загальноновизнаним у світі принципам і підходам та здатна забезпечувати високу ефективність функціонування. ЄС, частка якого у світових обсягах експортно-імпортних операцій становить, за оцінками фахівців, 20%, ініціював розгляд у рамках СОТ 82 суперечок [13; 1]. Кількість суперечок у рамках СОТ, до третій сторін яких належить ЄС, становить 102 [1]. Компетентні органи ЄС з дозволу СОТ приймали рішення щодо застосування контрзаходів проти третій країн. Так, у 2005 році у зв'язку з невідповідністю механізмів антидемпінгової та антисубсидійної політики США стандартам СОТ ними було схвалено рішення щодо застосування контрзаходів проти даної держави у формі запровадження додаткового мита за ставкою у 15% на імпорт до ЄС ряду американських товарів в обсязі не більшому, ніж \$27,81 млн. [1].

Вищевикладене дозволяє висунути ряд пропозицій щодо вдосконалення з урахуванням європейських стандартів політики України у сфері протидії ущемленню іноземними державами її законних економічних інтересів.

Так, потребують приведення у відповідність із стандартами ЄС положення правової бази України щодо суб'єктів, які

можуть вимагати порушення розслідувань, спрямованих на встановлення фактів ущемлення іноземними державами їх законних господарських інтересів, та негативних наслідків економічного характеру, здатних створювати належні підстави для таких розслідувань [3]. Це дасть змогу забезпечити порушення і проведення розслідувань даного типу, застосування у разі потреби за їх результатами контрзаходів виключно у випадках, пов'язаних з обумовленими діями іноземних держав перешкодами на шляху реалізації суттєвих законних інтересів України в економічній сфері.

Доцільно забезпечити розповсюдження визначеного на національному рівні порядку проведення розслідувань, про які йдеться, на випадки ущемлення законних господарських інтересів України іноземними державами, що є членами тих самих, що й вона, міжнародних міжурядових організацій, в рамках яких є механізми вирішення подібних проблематичних питань. Таким чином Україна одержить змогу здійснювати на основі використання чітких механізмів і процедур встановлення фактів ущемлення своїх законних господарських інтересів з боку зазначених іноземних держав і на всебічно обґрунтованих засадах забезпечувати припинення їх порушення із додержанням міжнародних стандартів.

Треба передбачити можливість і механізми порушення розслідувань, що є об'єктом розгляду, за результатами аналізу Міністерством економічного розвитку і торгівлі України наявних у його розпорядженні даних стосовно законодавчої бази і політики іноземних держав у торговельній та взагалі господарській сфері. Такі кроки сприятимуть збільшенню результативності діяльності українських владних структур із забезпечення своєчасного виявлення фактів порушення іноземними державами законних національних інтересів у господарській сфері і прийняття у цьому зв'язку всебічно зважених рішень відповідного характеру.

На базі використання досвіду ЄС треба чітко визначити основні фактори і показники, за результатами аналізу яких владними структурами України мають прийматися рішення щодо характеру і ступеня впливу обмежень її законних господарських інтересів іноземними державами на національну економіку. За рахунок цього вдасться створити сприятливі передумови для підвищення обґрунтованості й ефективності державних рішень щодо захисту законних інтересів України у системі світогосподарських зв'язків.

З належним використанням стандартів ЄС необхідно розробити національні механізми нагляду з боку владних структур України за застосуванням іноземними державами заходів щодо усунення ущемлень її законних економічних інтересів, а також прийняття ними необхідних рішень (зокрема, щодо контрзаходів) у відповідних випадках. Йдеться насамперед про випадки припинення або неналежного вжиття іноземними державами таких заходів, створення ними перешкод на шляху одержання українськими владними структурами інформації, необхідної для цілей вищезгаданого нагляду. Використання таких механізмів відчутно підвищить

спроможність національних владних структур до протидії повторним порушенням іноземними державами законних господарських інтересів України та своєчасного ефективного реагування на них.

З урахуванням досвіду ЄС доречно опрацювати узгоджені з вимогами СОТ національні механізми визначення об'єктів та рівня жорсткості контрзаходів, що можуть застосовуватися Україною проти іноземних держав. За рахунок цього вдасться розширити можливості владних структур України щодо забезпечення шляхом вжиття контрзаходів ефективного стимулювання іноземних держав до ліквідації перешкод для реалізації законних національних інтересів у господарській сфері при паралельному уникненні відчутних негативних наслідків використання даного типу зовнішньоекономічних регуляторів для розвитку торговельного, виробничого та інших секторів української економіки, пов'язаних з їх обмежувальним впливом на міжнародну торгівлю.

Доречним представляється проведення комплексного аналізу підходів, застосовуваних ЄС у ході міжнародних переговорів з питань вдосконалення системи врегулювання суперечок між членами СОТ, які тривають у рамках даної організації, і визначення на його основі і з урахуванням національних економічних інтересів чіткої позиції України в даному переговорному процесі. Так вдасться сформулювати належні засади для вжиття національними владними структурами ефективних заходів, спрямованих на забезпечення оптимізації позитивного впливу трансформації системи врегулювання суперечок в рамках СОТ на здатність України до протидії із додержанням міжнародних стандартів перешкодам з боку іноземних держав на шляху результативного провадження вітчизняними суб'єктами господарювання зовнішньоекономічної діяльності.

Висновки

Підсумовуючи, доречно зосередити увагу на таких моментах. Реалізація комплексу викладених вище рекомендацій сприятиме підвищенню спроможності України до ефективного захисту у сфері міжнародних економічних

відносин своїх законних інтересів і забезпечення у результаті поліпшення показників експортної, виробничої та взагалі господарської діяльності вітчизняних суб'єктів підприємництва.

Література

1. <http://www.wto.org>
2. <http://www.me.gov.ua>
3. <http://www.rada.gov.ua>
4. Rege V. Business Guide to the Uruguay Round / Rege V. – Geneva: ITC/CS, 1995. – XXVIII, 392 p.
5. Barfield C. WTO Dispute Settlement System in Need of Change / C. Barfield // Intereconomics. Review of the European Economic Policy. – 2002. – №3. – P. 131–135.
6. Panagariya A. The Millenium Round and Developing Countries: Negotiating Strategies and Areas of Benefits / Panagariya A. – New York and Geneva: United Nations Conference on Trade and Development; Center for International Development Harvard University, 2000. – VIII, 30 p.
7. Полуэктов А.Б. ВТО как инструмент экономической политики стран-членов / А.Б. Полуэктов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2006. – №1. – С. 19–25.
8. Полуэктов А.Б. ВТО как инструмент экономической политики стран-членов / А.Б. Полуэктов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2006. – №2. – С. 3–7.
9. Senti R. Issues Surrounding the US–EU Steel Conflict / R.Senti // Intereconomics. Review of the European Economic Policy. – 2002. – №3. – P. 124–127.
10. Лезгинцев Ю.М. НАФТА как основополагающая модель латиноамериканских ССТ / Ю.М. Лезгинцев // Латинская Америка. – 2009. – №10. – С. 32–41.
11. Кудрявцева Е.Ю. Меркосур: трудности и ожидания современного этапа / Е.Ю. Кудрявцева // Латинская Америка. – 2008. – №3. – С. 47–60.
12. Нуньес–Саранцева Н.Н. Меркосур: проблемы управления региональным экономическим объединением / Н.Н. Нуньес–Саранцева // Латинская Америка. – 2010. – №1. – С. 78–86.
13. <http://www.europa.eu>

Н.І. ШАБРАНЬКА,
к.е.н., провід. наук. спів., НДІ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України

Аналіз факторних зв'язків між бюджетною та грошово-кредитною політикою та ІСЦ (інфляцією)

Стаття присвячена дослідженню впливу факторів бюджетної та грошово-кредитної політики на інфляційні процеси та виявленню тісноти зв'язків між ними. Для оцінки тісноти зв'язку використовувався коефіцієнт кореляції та коефіцієнт еластичності зв'язку.

Ключові слова: бюджетна політика, грошово-кредитна політика, інфляція, коефіцієнт кореляції, коефіцієнт еластичності зв'язку.

Стаття посвящена исследованию влияния факторов бюджетной и денежно-кредитной политики на инфля-

ционные процессы и определению тесноты связей между ними. Для оценки тесноты связей использовались коэффициент корреляции и коэффициент эластичности связей.

Ключевые слова: бюджетная политика, денежно-кредитная политика, инфляция, коэффициент корреляции, коэффициент эластичности связей.

The article investigates the influence of parameters of budget and monetary policy on inflationary processes and the estimation of closeness of relation between them. It has been used the coefficient of correlation and the relation elasticity coefficient for this task.

Постановка проблеми. Стабільність цін на внутрішньому ринку є однією з умов стабільного економічного зростання економіки. На її основі реалізується концепція зменшення ризиків і здешевлення кредитних ресурсів, що веде до їх більшої доступності і зростання частки інвестицій в основний капітал, яка реалізується за рахунок позик. Цінова стабільність досягається за рахунок збалансованої бюджетної політики, вираженої грошово-кредитної політики, узгодженості відповідних макроекономічних параметрів як з боку уряду, так і Національного банку України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема цінової стабільності актуальна як для економічної науки з теоретичного боку, так і в практичному плані для державних органів управління. Дослідженням причин, наслідків та методів подолання інфляції присвячені наукові праці зарубіжних авторів, зокрема Дж. Кейнса, А. Маршалла, А. Пігу, М. Туган-Барановського, І. Фішера, А. Філіпса, М. Фрідмена та українських вчених-економістів Є. Гайдара, А. Гальчинського, В. Гееця, С. Дзюбика, О. Мельника, М. Савлука, Л. Томашика та багатьох інших.

Метою статті є виявлення тісноти зв'язків між факторами бюджетної та грошово-кредитної політики та ціновими тенденціями. В результаті дослідження можуть бути надані рекомендації для узгодження відповідних макроекономічних параметрів і ведення збалансованих дій як з боку уряду, так і з боку Національного банку України, спрямованих на зменшення інтенсивності інфляційних процесів.

Виклад основного матеріалу. Цінові тенденції є результатом агрегованої дії комплексу факторів. Багато вчених вважають, що ІСЦ (інфляція) разом із ВВП та валютним курсом є системним індикатором збалансованості національної економіки.

Для цінової стабільності мають витримуватися декілька умов прямої і опосередкованої дії, в яких задіяні держава (через бюджетні вилучення коштів з економіки і напрями їх витрат, грошові емісії і вартість кредитів), підприємства-виробники товарів (послуг), підприємства-споживачі, домашні господарства (отримувачі оплати праці і кінцеві споживачі). Якщо будувати схему взаємозв'язків суб'єктів формування рівня цін – вона буде складною, із прямими і зворот-

ними впливами одних і тих же факторів плюс складні взаємні впливи факторів між собою.

По-перше, зростання цін може бути пов'язане з перевищенням попиту над пропозицією товарів, проте така диспропорція між попитом і пропозицією може мати і не економічні причини. Як наприклад можна навести військово-політичні причини інфляційних процесів через військові дії в нафтовидобувних країнах.

По-друге, незалежно від стану грошової сфери товарні ціни можуть змінюватися внаслідок зростання продуктивності праці, циклічних і сезонних коливань, структурних зрушень у системі відтворення, монополізації ринку, державного регулювання економіки, введення нових ставок податків, девальвації і ревальвації грошової одиниці, зміни кон'юнктури ринку, впливу зовнішньоекономічних зв'язків, стихійних лих і т. ін. Очевидно, що не всяке зростання цін спричинене інфляцією і тому особливо важливо виділити насправді інфляційний процес. Так, зростання цін, пов'язане із циклічними коливаннями кон'юнктури, не можна вважати інфляційним. По мірі проходження фаз циклу, особливо при інколи маючій місце їх «нестандартній» розтягнутості, помітно змінюватиметься і динаміка цін. Ціни будуть підвищуватися у фазах бума і падати у фазах кризи, а після цього знову зростати в наступних фазах виходу із кризи.

По-третє, підвищення продуктивності праці при інших рівних умовах призводить до зниження цін. Проте можливі випадки, коли підвищення продуктивності праці буде призводити через підвищення заробітної плати до інфляції витрат, яка супроводжується підвищенням загального рівня цін.

По-четверте, стихійні лиха не можна вважати причиною інфляції. Припустимо, внаслідок стихійного лиха на якійсь території зруйновані будинки. Очевидно, що зростатиме попит на будматеріали, послуги будівників, транспорт і т.і., і відповідно, ціни на них. Однак у той же час великий попит на послуги і промислову продукцію буде стимулювати виробників до збільшення обсягу виробництва і по мірі насичення ринка ціни будуть знижуватися.

Таким чином, до найважливіших інфляційних причин зростання цін можна віднести такі:

- Диспропорційність – незбалансованість державних витрат і прибутку – так званий дефіцит державного бюджету. Часто цей дефіцит покривається за рахунок використання «друкарського верстату», що призводить до збільшення грошової маси і як наслідок – до інфляції.

- Інфляційно небезпечні інвестиції – здебільшого мілітаризація економіки. Військові асигнування ведуть до утворення додаткового платоспроможного попиту, а як наслідок – до збільшення грошової маси. Надмірні військові асигнування зазвичай є головною причиною хронічного дефіциту державного бюджету, а також збільшення державного боргу, для покриття якого емітуються додаткові паперові гроші.

- Відсутність чистого вільного ринку і досконалої конкуренції як його частини. Зараз ринок часто виступає як оліго-

полістичний. Часто великі корпорації вступають у змову, домовляючись про штучно завищені ціни чи обмежену пропозицію на товари.

- Імпортована інфляція, роль якої зростає слідом за зростанням відкритості економіки і втягненням її в міжнародні світо-господарські зв'язки. Можливості для конкурентної боротьби у держави, що розвивається, досить-таки обмежені. Засіб ревальвації власної валюти, що інколи застосовується в таких випадках, робить імпорт більш вигідним, одчасно ускладнюючи експорт.

- Інфляційні очікування – виникнення в інфляції самопідтримуючого характеру. Населення і господарські суб'єкти звикають до постійного підвищення рівня цін. Населення вимагає підвищення заробітної плати і запасається товарами наперед, очікуючи на їх швидке подорожчання в найближчому майбутньому. Виробники ж побоюються підвищення цін з боку своїх постачальників, які водночас закладають в ціну своїх товарів прогнозоване ними зростання цін на комплектуючі і розгойдують цим самим маховик інфляції.

Причини інфляції треба також шукати в чотирьох видах монополій:

1. Державна монополія на емісію грошей.
2. Монополії держави на формування податкових вилучень коштів і структуру їх використання через бюджет.
3. Монополія населення на певний рівень соціальної допомоги і рівня життя і його стабільність незалежно від стану економіки.
4. Монополія великих компаній на визначення цін і власних витрат на «своїх» товарних ринках.

Ці чотири види монополій пов'язані між собою, і кожна з них може порушувати баланс попиту і пропозиції. Причини інфляції можуть знаходитися і поза національною економікою, в умовах світової торгівлі.

Інфляція попиту – це порушення рівноваги між попитом і пропозицією з боку попиту. Основними причинами тут можуть бути збільшення державних замовлень (наприклад, військових), збільшення попиту на засоби виробництва в умовах повної зайнятості і майже повної завантаженості виробничих потужностей, а також зростання купівельної спроможності трудящих (зростання заробітної плати) внаслідок, наприклад, узгоджених дій профспілок. Унаслідок цього виникає надлишок грошей по відношенню до кількості товарів, підвищуються ціни. Таким чином, надлишок платіжних засобів в обігу створює дефіцит пропозиції, коли виробники не можуть адекватно реагувати на зростання попиту.

Традиційно зміни в рівні цін пояснюються зайвим сукупним попитом. Економіка може спробувати витратити більше, ніж вона здатна виробляти. Виробничий сектор не в змозі відповісти на цей зайвий попит збільшенням реального обсягу продукції, бо всі існуючі ресурси уже повністю використані. Тому цей зайвий попит призводить до завищених цін на постійний реальний обсяг продукції і викликає інфляцію попиту. Суть інфляції попиту інколи пояснюють однією

фразою: «Надто багато грошей полює за надто малою кількістю товарів».

Інфляція пропозиції – це зростання цін внаслідок збільшення витрат виробництва чи зменшення сукупної пропозиції. Причинами збільшення витрат можуть бути олігополістична політика ціноутворення, економічна і фінансова політики держави, зростання цін на сировину, дії профспілок, направлені на підвищення заробітної плати та т.д. Вона може також з'явитися в результаті зміни структури пропозиції на ринку.

Теорія інфляції, зумовленої зростанням витрат, пояснює зростання цін такими чинниками, що приводять до збільшення витрат на одиницю продукції. Витрати на одиницю продукції – це середні витрати при наданому обсязі виробництва. Такі витрати можна одержати, поділивши загальні витрати на ресурси на кількість виготовленої продукції.

Підвищення витрат на одиницю продукції в економіці скорочує прибуток і обсяг продукції, що фірми готові запропонувати при існуючому рівні цін. Унаслідок цього зменшується пропозиція товарів і послуг у масштабі всієї економіки. Це зменшення пропозиції, у свою чергу, підвищує рівень цін. Отже, згідно з цією схемою витрати, а не попит підвищують ціни, як це відбувається при інфляції попиту.

На практиці нелегко відрізнити один тип інфляції від іншого, всі вони тісно пов'язані і постійно взаємодіють, і, наприклад, зростання заробітної плати може призвести як до інфляції попиту, так і до інфляції витрат.

Необхідно також відзначити, що в жодній з економічно розвинутих країн не спостерігалася в другій половині XX сторіччя повна зайнятість, вільний ринок чи стабільність цін. Ціни по ряду причин у цей час зростали постійно, і навіть у період застою виробництва. Таке явище називається стагфляцією – інфляційним зростанням цін в умовах стагнації – застою виробництва, економічної кризи.

Два найважливіших джерела інфляції, зумовленої зростанням витрат, – це збільшення номінальної зарплати і цін на сировину і енергію.

Інфляція, викликана підвищенням зарплати, є різновидом інфляції, зумовленої зростанням витрат. За певних обставин джерелом інфляції можуть стати профспілки. Це пояснюється тим, що вони якоюсь мірою здійснюють контроль над номінальною зарплатою шляхом колективних договорів. Припустимо, що великі профспілки вимагають і домагаються великого підвищення зарплати, тоді цим підвищенням вони встановлять новий стандарт зарплати робітників, що не є членами профспілки. Якщо підвищення зарплати в масштабі всієї країни не урівноважується якимись протидіючими чинниками, такими, як збільшення обсягу продукції, що випускається за одну годину, то підвищуються витрати на одиницю продукції. Виробники дадуть відповідь на це скорочуванням виробництва товарів і послуг, що викидаються на ринок. При незмінному попиті це зменшення пропозиції приведе до підвищення рівня цін. Цей тип інфляції називається інфляцією, викликаною підвищенням заробітної плати.

Інфляція, викликана порушенням механізму пропозиції. Вона є наслідком збільшення витрат виробництва, а отже і цін, що пов'язано з раптовим, непередбаченим збільшенням вартості сировини чи витрат на енергію.

У реальності ситуація часто буває значно складніша, ніж просте розділення інфляції на два типи – інфляцію, викликану збільшенням попиту та інфляцію, зумовлену зростанням витрат. На практиці важко розрізнити ці два типи.

Державна підтримка сільського господарства і стримування зростання цін на продовольство є найважливішою антиінфляційною і антикризовою мірою. Попит на продовольство мало еластичний по відношенню до цін і тому при їх лібералізації на сільськогосподарську продукцію вони можуть бути дуже високими. Зростання цін на продовольство при великій частці витрат на нього в прибутку населення призводить до зростання прибутку, забезпеченого лише інфляційною емісією.

Розглянемо декілька типів інфляційних процесів. Ефект інфляційного очікування. Сам факт зростання цін призводить до розкручування інфляції з боку попиту і пропозиції. Покупці одночасно починають скуповувати товари в більших обсягах, щоб випередити зростання цін і на цьому зекономити. Товаровиробники одночасно починають «притримувати» товари, превентивно підвищуючи ціни.

У результаті має місце інфляційна «спіраль», або автоінфляція – ситуація, коли зростання цін провокують інфляційні очікування, ті провокують ще більше зростання цін, а зростання цін провокують збільшення рівня номінальної заробітної плати, що в свою чергу задовольняє інфляційні очікування (у теорії авторегулювання це явище зветься позитивним зворотнім зв'язком). Такий антиінфляційний соціальний захід, як індексація заробітної плати і соціальних виплат, має на меті перерозподіл доходів для підтримки найменш забезпеченої частини населення і в той же час виступає чинником безперервного розкручування інфляції. За ситуації інфляційної «спіралі» для існування і розгортання інфляції не потрібні ніякі фактори (окрім початкового поштовху будь-якої природи), що відрізняє автоінфляцію від вимушеної і цільової інфляції.

Вимушена інфляція створюється об'єктивними чинниками стану економіки супроти намірів центральних органів державної влади (уряду і центрального банку).

Цільова інфляція створюється (або підтримується) центральними органами державної влади цілеспрямовано для врегулювання економічних відносин між суспільством і владою. Наприклад, криза в фінансово-кредитній сфері викликає цілеспрямовану інфляцію як регуляторний засіб відтермінування кризи і зменшення її наслідків. Сприяють інфляції надмірні витрати державного бюджету на:

- виробництво нетоварної продукції (послуг);
- покриття наслідків стихійних або техногенних лих (мається на увазі суспільний перерозподіл вже створених продуктів першої необхідності).

За кризи попиту матиме місце дефляція.

За кризи пропозиції матиме місце стагфляція.

Базовими факторами інфляції виступають розбіжності між попитом і пропозицією.

1. Нерівномірність розвитку економіки змінює структуру споживчого ринку, зокрема, співвідношення вартісних потоків, а з цим змінюється співвідношення цін. При незмінній грошовій масі в обігу ціни на нові (перспективні) товари зростатимуть, а на застарілі (неперспективні) – знижуватимуться. Щоб ціни на неперспективні товари не знижувалися за рахунок зростання цін на перспективні товари, включається механізм фрикційної інфляції, що діє через систему кредитування. Нерівномірність розвитку економіки збільшується з ростом її інтенсивності.

2. Скорочення обсягів виробництва споживчих товарів у фізичному вимірі з причин, незалежних від попиту, супроводжується повзучою інфляцією. Це відбувається в тому числі через тенденції зміни продуктивності праці. Причиною можуть бути багато потенційно можливих негативних процесів:

- а) пришвидшення темпів фізичного зносу основних засобів виробництва;
- б) залучення додаткової кількості безробітних на старі (фізично і морально зношені) робочі місця, що простоювали (наприклад, як етап продовження виходу країни з системної кризи);
- в) погіршення умов видобування корисних копалин, інші негативні природні чинники;
- г) зниження зацікавленості робітників у результатах праці за можливості більш вигідного (більш оплачуваного) гістарбайтерства;

д) прискорення темпів монополізації виробництва зі зменшенням обсягів виробництва для отримання надприбутків.

Зовнішньоторговельні фактори впливу на інфляційні тенденції.

1. Зміна на зовнішньому ринку співвідношення цін на товари, що експортуються і імпортуються, в бік підвищення останніх.

2. Скорочення обсягів експорту виробничих товарів у фізичному вимірі.

3. Збільшення обсягів експорту споживчих товарів у фізичному вимірі.

Фінансово-кредитні фактори впливу на цінові процеси.

1. Прискорені темпи кредитування сектору виробництва засобів виробництва призводять до зростання сукупної заробітної плати без відповідного збільшення обсягів споживчих товарів.

2. Прискорені темпи кредитування фізичних осіб (якщо темпи зростання реальної економіки не встигають за темпами кредитування населення).

3. Валютна інтервенція Національного банку, спрямована на підтримку курсу валюти (викуп зайвої інвалюти за емісійні гроші).

4. Генерування інфляції центральним банком і урядом з метою зменшення внутрішнього державного боргу.

5. Повернення стійкості банківській системі країни в ситуації, коли потік повернення вкладів перевищує потік депозитів. За таких обставин банківська маржа матиме від'ємний характер. У цей час збільшення рівня інфляції змушує фізичні особи подовжити потік вкладів на депозити (за неможливості купувати вартісні товари, які ще більш подорожчали).

6. У мережі грошового обігу серед підприємств існує чимало вузлів типу «замкнене коло», у яких циркулюють значні безготівкові потоки, котрі в звичайних умовах не перетворюються в готівку. Прискорений розпад торговельних відносин між підприємствами призводить до розриву замкнених безготівкових потоків, що призводить до перетворення частини баластної безготівкової маси в заробітну плату.

У зв'язку з останніми подіями у світі, та зокрема в Україні (фінансова криза), доцільно проаналізувати більш детально такі фактори, які, на наш погляд, мають великий вплив на ІСЦ (інфляцію).

1. *Емісія гривні.* За постулатами Нацбанку, «випущені в обіг гроші спрямовувалися на обслуговування процесів реального зростання економіки, заощаджень населення і потреб бізнесу». На підтвердження того, що випуск в обіг грошей був забезпечений реальним зростанням економіки і не провокував інфляційні процеси, НБУ навів дані офіційної статистики: приріст споживчих цін у 2010 році становив 9,1%, значно уповільнившись порівняно з 2009 роком (12,3%) та 2008 роком (22,3%).

2. *Ціни на пальне.* Цей аспект є суттєвою часткою державної антиінфляційної політики. Антимонопольний комітет не має волі вплинути на монополістів ринку нафтопродуктів. З 1 січня набрав чинності Податковий кодекс у частині підвищення на 40% акцизного збору, тобто на 50 коп. за літр. Усе це відбувається на тлі стрімкого підвищення цін на нафту, яка перевищує 100 доларів за барель, і продовжуватиме зростати. Немає об'єктивних причин для припинення цього процесу. Також на ці відносини впливає валютна політика (курс) та зовнішньоекономічна (мита на імпорту нафтопродуктів). Також, по-перше, до ризиків подальшого зростання паливних цін необхідно віднести додатковий податковий тиск на галузь. Нафтопереробні компанії України вимагають від уряду збільшення мита на імпорту нафтопродуктів для збільшення обсягів виробництва й підвищення маржі нафтопереробки.

По-друге, доведення мита на імпорту бензину у розмірі 130 євро за тонну та 80 євро за тонну дизпалива призведе до збільшення цін на 1,3 та 0,8 грн. за літр відповідно.

По-третє, зростання цін на пальне на 20–30% відсотків на рік є суттєвим фактором зростання тарифів у найбільш залежних галузях (транспортна та аграрна), подальшим негативним впливом на індекс споживчих цін.

3. *Підвищення цін на газ.* «Газпром» підвищує ціну для України, МВФ вимагає підвищити ціни на газ для населення. Газ буде дорожчати кожні півроку, поки населення не почне сплачувати його повну вартість, що призведе до підвищення цін на комунальні послуги. Ця складова витрат буде вже

не статистично, а функціонально впливати на цінову тенденцію.

4. *Дорогі продукти харчування.* У середньостроковій перспективі слід очікувати «харчової інфляції». Очікуване зростання світових цін на продовольство, а також розширення внутрішнього попиту приведе до постійного подорожчання продуктів в Україні.

У кошику для розрахунку індексу споживчих цін вони становлять 53%. Підвищення акцизів на пальне, і як наслідок на транспортні витрати, також впливатиме на зростання цін на продукти харчування. За даними експертів, у 2011 році споживча інфляція становитиме не менше 9%.

5. *Курсові коливання.* Нацбанк залежно від платіжного балансу має важелі і кошти для утримання курсу гривні у певних рамках. Однак необхідно дотриматися кількох умов, зокрема підтримувати відносини з МВФ, задовольняти попит у валюті з боку уряду і «Нафтогазу», які мають оплачувати свої валютні позики та контракти, і все це в рамках механізмів валютного ринку.

Уряд також залежить від притоку іноземних інвестицій. Україні потрібна добра зовнішня кон'юнктура, наприклад на ринку металу, для експорту і притоку валюти. Якщо хоча б на одному з цих напрямів валютної залежності щось піде не так, відразу ж посиляться валютні ризики, які підприємства захочуть компенсувати за рахунок цін на свої товари та послуги.

6. *Фактор «дорогих» кредитів.* Банки володіють надлишковою ліквідністю. Їм вдалося відновити довіру вкладників, у тому числі через високі ставки за депозитами. Ставки за кредитами ще вищі, і вони недоступні для інвестиційних проєктів економіки. Уряд та НБУ одержують ліквідність шляхом випуску державних цінних паперів і їхнього викупу за емісійні кошти. Висока вартість грошей веде до того, що витрати за кредитами перекладаються на споживачів. Тобто відсотки за кредитом закладаються у ціну товару, виробленого за цю позику. Діє і зворотний зв'язок: зниження інфляції веде до зниження кредитних ставок.

7. *Фактор податкового пресу.* Податки зменшують можливості виробників товарів і послуг, негативно впливають на пропозицію. Прийняття Податкового кодексу не додало платникам податків упевненості. Обіцянки через Податковий кодекс знизити податковий тиск, запровадити податкові канікули, спростити адміністрування та виключити корупційну складову залишаються поки лише потенційно можливими. Фактором посилення інфляції є зростання податкового навантаження на бізнес. Ситуація з поверненням ПДВ перетворює його з податку на додану вартість на податок із продажів. Бізнес включає суми неповерненого ПДВ у ціну своїх товарів. Крім того, практика ДПА встановлювати «планове податкове навантаження» з обороту компанії теж веде до зростання витрат і цін.

При дослідженні факторних впливів на інфляцію потенційно можливі чинники були розбиті на три групи:

– з боку бюджетної політики;

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

- з боку грошово–кредитної політики;
- з боку інших сфер макроекономічних параметрів.

Вибір факторів для дослідження зв'язків був зумовлений логікою потенційної залежності, наявністю статистичного показника, який відображає кількісний рівень факторів. Перелік відібраних для дослідження факторів в розрізі груп наведено в табл. 1.

Для дослідження зв'язків були сформовані динамічні ряди ІСЦ та показників, які відображають зміну кількісного рівня дослідженого фактора за 2000–2010 роки.

Досліджувалися кореляційні статистичні параметри зв'язків інфляції і показника фактора згідно з гіпотезою лінійної залежності. Суттєвість зв'язків визначалася за коефіцієнтами кореляції. Результати розрахунків за парною кореляцією узагальнені та наведені у табл. 2.

При проведенні дослідження зв'язків використовувалися три довжини інформаційної бази:

- 2000–2010 роки;
- 2001–2010 роки;
- 2001–2008 роки.

Це пов'язано з перевіркою впливу окремих «нетипових» років за 2000–2010 роки.

У табл. 2 наведені результати в розрізі довжини статистичної бази (за порядком проведення статистичних оцінок):

- за 2000–2010 роки (з урахуванням того, що це період відновлення економічного зростання, але у нього входить кризовий 2009 рік і 2000 рік підвищеної інфляції);
- за 2001–2010 роки з виключенням першого року економічного зростання;
- за 2001–2008 роки з виключенням першого року (2000), кризового 2009 року та 2010 року.

У табл. 3 представлені коефіцієнти еластичності зв'язку, які дають можливість дослідити фактори зв'язку залежно від зміни факторів.

Найбільш суттєвими факторні зв'язки з усіх досліджених мали місце для чинників, наведених у табл. 2.

У порядку зменшення суттєвості зв'язків були відібрані такі фактори:

1. Бюджетна сфера:

- обсяг зведеного бюджету (дефіцит);
- обсяг навантаження на економіку (доходи бюджету/ВВП);

2. Грошово–кредитна сфера:

- обсяг грошової маси МЗ;
- обсяг грошової маси М1;
- обсяг золотовалютних резервів НБУ;
- обсяг вимог банків за наданими кредитами;
- обсяг зобов'язань банків за коштами, залученими за рахунок суб'єктів господарювання та фізичних осіб;

3. Сфера виробництва, зовнішньоекономічна, доходів:

- обсяг ВВП;
- обсяг доходів населення;
- індекс споживчих цін товарів (послуг): з них житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива (до попереднього року);
- обсяг реалізованої промислової продукції (у фактичних цінах);
- роздрібний товарооборот підприємств;
- перевезення вантажів усіма видами транспорту;
- обсяг інвестицій в основний капітал;
- кількість зайнятих (у віці 15–70 років);
- середньомісячна номінальна заробітна плата;
- обсяг експорту товарів (послуг);
- обсяг імпорту товарів (послуг).

Таблиця 1. Класифікація факторів, які впливають на ІСЦ

	Бюджетна сфера		Грошово–кредитна сфера		Сфера: виробнича, зовнішньоекономічна, соціальна
1.	Обсяг зведеного бюджету (дефіцит)	1.	Обсяг грошової маси МЗ	1.	Обсяг ВВП
2	Обсяг навантаження на економіку (доходи бюджету/ВВП)	2.	Обсяг грошової маси М1	2.	Обсяг доходів населення
		3.	Обсяг золотовалютних резервів НБУ	3.	Індекс споживчих цін товарів (послуг): з них житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива (до попереднього року)
		4.	Обсяг вимог банків за наданими кредитами	4.	Обсяг реалізованої промислової продукції (у фактичних цінах)
		5.	Обсяг зобов'язань банків за коштами, залученими на рахунок суб'єктів господарювання та фізичних осіб	5.	Роздрібний товарооборот підприємств
		6.	Швидкість обертання грошей (ВВП/МЗ)	6.	Перевезення вантажів усіма видами транспорту
		7.	Приріст МЗ	7.	Обсяг інвестицій в основний капітал
		8.	Офіційний курс національної грошової одиниці до долару США	8.	Кількість зайнятих (у віці 15–70 років)
				9.	Середньомісячна номінальна заробітна плата
				10.	Обсяг експорту товарів (послуг)
				11.	Обсяг імпорту товарів (послуг)

Таблиця 2. Дослідження зв'язків між ІСЦ та факторами

Фактори	Грошова маса М3, млн. грн.	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
	Валовий внутрішній продукт (у фактичних цінах), млн. грн.	0,226	0,186	0,273	0,188	0,274	0,246	0,057	0,348	0,256	-0,101	-0,020	0,313	0,282	0,250	0,259	0,362	0,394	0,194	0,325	0,362
	Доходи населення, млн. грн.	0,621	0,539	0,700	0,557	0,615	0,613	-0,675	0,402	0,561	-0,057	0,160	0,562	0,726	0,625	0,781	0,832	-0,095	0,569	0,790	0,802
	Зотовувальютний резерв НБУ, \$ млн.	0,869	0,895	0,850	0,894	0,875	0,896	-0,750	0,641	0,833	-0,413	0,879	0,559	0,923	0,897	0,874	0,909	0,833	0,898	0,932	0,913
	Грошова маса М1, млн. грн.																				
	Вимоги банків за наданими кредитами, млн. грн.																				
	Зобов'язання банків за коштами, залученими на рахунок суб'єктів господарювання та фізичних осіб, млн. грн.																				
	Швидкість обертання грошей (ВВП на М3)																				
	Навантаження на економіку (доходи бюджету / ВВП)																				
	Пріріст М3, млн. грн.																				
	Офіційний курс національної грошової одиниці до долару США																				
	Зведений бюджет (перевищення видатків над доходами (дефіцит), млн. грн.																				
	Індекс споживчих цін товарів (послуг): з них житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива (до попереднього року)																				
	Обсяг реалізованої промислової продукції (у фактичних цінах), млрд. грн.																				
	Роздрібний товарооборот підприємств (у фактичних цінах), млрд. грн.																				
	Перевезення вантажів усіма видами транспорту, млрд. т																				
	Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах), млрд. грн.																				
	Кількість зайнятих (у віці 15-70 років)																				
	Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.																				
Експорт товарів та послуг, \$ млрд.																					
Імпорт товарів та послуг, \$ млрд.																					

Розраховано на основі даних Держкомстату.

Фактори	1	Рішова маса М3, млн. грн.	2	Рішова маса М3, млн. грн.	3	Валовий внутрішній продукт (у фактичних цінах), млн. грн.	4	Доходи населення, млн. грн.	5	Золотовалютний резерв НБУ, \$ млн.	6	Рішова маса М1, млн. грн.	7	Вимоги банків за наданими кредитами, млн. грн.	8	Зобов'язання банків за коштами, залученими на рахунок суб'єктів господарювання та фізичних осіб, млн. грн.	9	Швидкість обертання грошей (ВВП на М3)	10	Навантаження на економіку (доходи бюджету на ВВП), %	11	Приріст М3, млн. грн.	12	Офіційний курс національної грошової одиниці до долару США	13	Зведений бюджет (перевищення видатків над доходами (дефіцит), млн. грн.	14	Індекс споживчих цін товарів (послуг): з них житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива (до попереднього року)	15	Обсяг реалізованої промислової продукції (у фактичних цінах), млрд. грн.	16	Роздрібний товарооборот підприємств (у фактичних цінах), млрд. грн.	17	Перевезення вантажів усіма видами транспорту, млрд. т	18	Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах), млрд. грн.	19	Кількість зайнятих (у віці 15-70 років)	20	Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн. (Х19)	21	Експорт товарів та послуг, \$ млрд.	22	Імпорт товарів та послуг, \$ млрд.
	Коефіцієнт еластичності зв'язку за 2000–2010 роки	0,0000084	0,00000495	0,0000040	0,000016	0,0000144	0,0000069	0,0000124	0,354805	0,698006	0,0000365	-0,6945	-0,0000074	0,1391	0,0073	0,0197	11,235	0,0372	0,0079	0,0019	0,1174	0,1042																						
	Коефіцієнт еластичності зв'язку за 2001–2010 роки	0,0000183	0,0000113	0,00000976	0,00035	0,0000359	0,0000124	0,0000267	0,129058	0,636151	0,00000645	-0,3096	0,0000468	0,1979	0,0163	0,0414	30,125	0,0732	0,0117	0,0049	0,2446	0,1952																						
	Коефіцієнт кореляції зв'язку за 2001–2008 роки	0,0000363	0,0000235	0,00002533	0,00048	0,0000868	0,0000244	0,0000508	-5,625	2,10159	0,000123	-21,434	0,00107	0,2053	0,0254	0,0813	36,423	0,0849	0,0145	0,0116	0,3217	0,2402																						

91

Висновки

Цінова стабільність досягається за рахунок збалансованої бюджетної політики, виваженої грошово-кредитної політики, узгодженості відповідних макроекономічних параметрів з боку уряду і Національного банку України. Основними чинниками, що визначають цінові процеси в Україні, є вплив грошово-кредитної та бюджетної політики. Важливо при розробленні коротко- і середньострокових макроекономічних прогнозів, у тому числі цінових показників, враховувати конкретні заходи та безпосередні кількісні параметри впливу цих напрямів політики. Зважаючи на варіантність впливу різних типів грошово-кредитної і фінансової політики, визначення їх оптимального поєднання може ефективно використовуватися при обґрунтуванні програмних дій уряду та прогнозуванні їх наслідків.

Для дослідження було обрано 21 фактор, які відображалися у відповідних статистичних показниках за 2000–2010 роки. В результаті дослідження тісноти зв'язку між інфляцією і факторами бюджетної і грошово-кредитної сфери було відібрано:

– два параметри, які характеризують бюджетну сферу впливу уряду;

– вісім параметрів, які відносяться до грошово-кредитної сфери впливу Національного банку;

– 11 параметрів, які належать до інших сфер макроекономічної політики (виробничої, соціальної, зовнішньоекономічної сфери).

Саме дані параметри мають сенс бути використані для оцінки ефективності антиінфляційних заходів національної бюджетної та грошово-кредитної політики.

Література

1. Міщенко В., Сомих А. (2007): «Монетарний трансмісійний механізм в Україні. Стаття 1. Теоретичні засади трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в Україні» // Вісник НБУ, №6. – С. 24–28.
2. Усов В.В. Деньги. Денежное обращение. Инфляция. – М.: Изд-во Банка и Биржи, 2006. – С. 148.
3. Эконометрические методы. Дж. Джонстон. – М.: Статистика, 1980. – 444 с.
4. Шевчук В. (2001): «Вплив монетарної політики на промислове виробництво, інфляцію та реальний обмінний курс» // Вісник НБУ, №1. – С. 12–24.

С.М. ЕЛШ,

ст. викладач, Національний університет харчових технологій

Роль ринку фінансових послуг у підвищенні конкурентоспроможності фінансового ринку України

У статті розглядаються шляхи підвищення конкурентоспроможності ринку фінансових послуг (далі РФП) як сегмента фінансового ринку України, характеризуються проблеми розвитку сучасного вітчизняного РФП, визначається його роль у розвитку економіки країни.

Ключові слова: ринок фінансових послуг, економіка.

В статье рассматриваются пути повышения конкурентоспособности рынка финансовых услуг (далее РФУ) как сегмента финансового рынка Украины, характеризуются проблемы развития современного отечественного РФУ, определяется его роль в развитии экономики страны.

Ключевые слова: рынок финансовых услуг, экономика.

This article discusses the ways of increasing the competitiveness of the market financial service (MFS) of segment of the financial market of Ukraine, define problems of development contemporary native MFS, discusses the role in the development economical of country.

Постановка проблеми. Фінансовий ринок є складовою частиною фінансової системи країни. Всі процеси, що відбу-

ваються на ринку і його сегментах, прямо впливають на фінансовий механізм та економіку країни в цілому. Важлива роль у масштабних перетвореннях фінансового ринку належить РФП, який у загальній сфері вітчизняного фінансового механізму формує нову ринкову інфраструктуру послуг, спроможну забезпечити вихід фінансових інститутів країни на міжнародний фінансовий ринок і конкурувати з провідними світовими фінансовими центрами послуг.

Розвиток РФП із врахуванням сучасних умов господарювання вимагає глибоких досліджень його структури, інституційного, інформаційного та соціального елементів із використанням системного підходу, розробленням понятійного апарату і методологічного інструментарію. Подальший динамічний розвиток країни, її інтеграція у світовий ринок послуг потребують розширення вітчизняної мережі фінансових послуг, насамперед таких, що є визначальними у функціонуванні ринкової економіки: банківських, інвестиційних, інноваційних, страхових, з антикризового управління та інших. Найбільш ефективним способом забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного РФП є розробка нових стратегій розвитку його сегментів із використанням зарубіжного досвіду.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання фінансового ринку та його сегмента РФП, їх конкурентоспроможність є досить актуальними у розвитку сучасної економіки. Дослідження вітчизняного фінансового ринку і його сегментів відбувається з часу його виникнення, з прийняттям у 1991 році законів «Про цінні папери та фондову біржу», «Про банки і банківську діяльність» та інших, що визначили розвиток фінансових посередників, які першими на ринку надавали послуги. Серед науковців, які працювали у даному напрямі, варто виділити С.В. Науменкову, В.П. Унінець-Ходаківську, Н.М. Внукову, Л.М. Горбач, М.А. Коваленко, Є.А. Боброва та ін. Водночас аспекти формування РФП, його роль у підвищенні конкурентоспроможності фінансового ринку є недостатньо обґрунтованими і вимагають подальшого дослідження. Мало уваги приділяється вивченню світового досвіду розвитку РФП провідних країн світу, процесам інтеграції сегментованих ринків послуг. На даний час доречно переосмислити напрями розвитку вітчизняного РФП та його роль у фінансовій системі держави, розробивши заходи для мінімізації негативного впливу світової фінансової кризи на економіку України. Ситуація, що склалася у цьому напрямі дослідження, підкреслює актуальність проблеми більш поглибленого вивчення всіх сегментів РФП, їхню роль у розвитку фінансового ринку країни, що може бути корисним для практиків і науковців. Всебічному аналізу сучасного РФП країни присвячена дана стаття.

Метою статті є обґрунтування ролі РФП у розвитку фінансового ринку України, забезпеченні його конкурентоспроможності, визначенні тенденцій розвитку. Досконалий РФП спроможний забезпечити розвиток України як високорозвиненої європейської країни з високим рівнем життя, соціальною стабільністю. Для досягнення поставленої мети вирішено ряд завдань, що стосуються вивчення існуючого теоретичного матеріалу в теорії РФП і його сегментів.

У процесі підготовки статті автором було використано діалектичний метод наукового дослідження.

Виклад основного матеріалу. В структурі ринкової економіки важливе місце належить фінансовому ринку. В Україні оборот фінансових послуг стає однією з основних галузей фінансової сфери, яка забезпечує функціонування механізму ринкової економіки. Сукупність фінансових послуг формує нову сферу відносин, новий механізм функціонування фінансових інститутів, які в своєму розвитку утворюють новий сегмент фінансового ринку – ринок фінансових послуг. Ефективним способом забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного РФП є впровадження принципів антикризового управління на основі трансформації існуючих методик планування, аналізу й контролю діяльності фінансових установ, що надають послуги. Конкурентоспроможність РФП визначається його здатністю забезпечувати сприятливі позиції національної економіки в системі фінансових відносин, нарощувати темпи зростання обсягу фінансових послуг при одночасному збільшенні зайнятості та реальних

доходів громадян. В умовах світової фінансової кризи лише країни, що забезпечують конкурентні переваги свого фінансового ринку, зможуть розраховувати на залучення виробничих, фінансових ресурсів з метою подальшого розвитку.

Сфера послуг як вид діяльності має довгу історію і сьогодні є однією з найефективніших галузей економіки, розвиток якої відбувається швидкими темпами. У сфері послуг змінюється їх кількісний склад, асортимент, механізм застосування. Спостерігається збільшення зайнятості у цій сфері, зростання технічної оснащеності праці, впровадження більш завершених технологій. Роль послуг, як одного з найважливіших секторів економіки, велика і актуальна. Це пов'язано з ускладненням виробництва, насиченням ринку товарами повсякденного та індивідуального попиту, з швидким зростанням інноваційних технологій, що веде до нововведень в житті країни. Все це неможливо без існування інформаційних, фінансових, інвестиційних, страхових та інших послуг.

У 80–ті роки минулого століття за класифікатором ООН експерти виділяли 160 видів послуг, що поділялися на 12 розділів. Так, на першому місці були ділові послуги, які включали 46 галузевих видів послуг; на другому місці – послуги зв'язку, включали відповідно 25 видів, фінансові послуги, включаючи страхування, включали тільки 17 видів. У цей же час світовий експорт послуг переважно включає три великі групи послуг: найбільш видимі (перевезення, іноземний туризм та ін.), надходження від роялті (платежі від патентів, торговельних марок, авторських прав, програмних продуктів тощо) та інші послуги, які включили крім фінансових, брокерські, управлінські, бухгалтерські, лізингові та інші. Поняття «послуга», «ринок послуг» почали досліджуватись як економічні категорії.

У західній і російській науковій літературі існує багато визначень поняття «послуга», іноді взаємозаперечуючих, що відображає складність даної категорії і маловивченість її (табл. 1).

Таким чином, можна стверджувати, що існує неоднозначність трактувань, які характеризують внутрішній зміст поняття «послуга» і що дана категорія знаходиться на стадії дослідження. У процесі надання послуги не створюється новий матеріально-речовинний продукт (окрім виробничих послуг), не виникає відділення послуги від джерела її надання, однак може змінюватися місцезнаходження, стан та якість об'єкта. Послуги сприяють задоволенню індивідуальних та колективних потреб і враховують коливання попиту. На думку автора, послуга – це особливий товар, який має споживчу вартість, діяльність, що задовольняє потреби конкретних осіб і суспільство в цілому.

В умовах розвитку ринкових відносин в Україні, а також економічних і політичних обставин, що відбуваються в нашій країні, спостерігаються істотні зміни у сфері послуг. При кризових обставинах значно зростає обсяг послуг, специфічно властивих ринковій економіці – банківських, страхових, інноваційних, консалтингових, з антикризового управління тощо. В міру інтеграції економіки країни в світовий економічний простір відбувається розвиток імпорту та експорту послуг, по-

Таблиця 1. Трактунання змісту поняття «послуга» зарубіжними та вітчизняними вченими

Джерело даних	Суть визначення
1. Услуги и их социально-экономическая роль. – М.: Прогресс. 1967. – 312 с.	«...– це будь-які функції, пов'язані безпосередньо або опосередковано із задоволенням людських потреб, але безпосередньо не направлені на виробництво яких-небудь предметів» (О. Ланге)
2. Услуги в системе мировой торговли: Научно-аналитический обзор. – М.: ИНИОН, 1990. – 64 с.	«...зміна стану людини або предмета, що належить будь-якому учаснику економічних відносин, який досягається в результаті свідомих дій іншого учасника даних відносин. При цьому вплив відбувається на основі їх попередньої домовленості» (Т. Хілл)
3. Услуги в системе мировой торговли: Научно-аналитический обзор. – М.: ИНИОН, 1990. – 64 с.	«... нематеріальні блага, характерною рисою яких є споживання на місці її надання» (Т. Хілл)
4. Международное предпринимательство: анализ зарубежного опыта / П.И. Хвойник. Ю.В. Аджубей, И.Е. Артемьев и др. – М.: Наука. 1992. – 205 с.	«послуги є об'єктом купівлі-продажу на основі вільного вибору і є товаром, хоча і досить специфічним» (Ю.В. Аджубей)
5. Диденко Н.И. Основы внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации. СПб: Политехника. 1997. – 470 с.	«...– підприємницька діяльність, направлена на задоволення потреб інших осіб, за винятком діяльності, що здійснюється на основі трудових правовідносин» (Н.І. Діденко)
6. Теоретическая экономика. Политэкономия: Учебник для вузов / под ред. Т.П. Журавлевой и Н.Н. Мильчаковой. – М.: Банки и биржи. ЮНИТИ. 1997. – 485 с.	«...– такий вид корисної праці, при якій виробництво корисного ефекту співпадає з часом її споживання» (Т.П. Журавльова)
7. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М.: Инфра – М., 1997. – 608 с.	«...– функції або операції, на які є попит і, відповідно, ціна, що встановлюється на відповідному ринку» (Макмиллан)
8. Ходаківська В.П., Беляєв В.В. Ринок фінансових послуг: теорія і практика: Навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 616 с.	«...– функції, пов'язані із задоволенням потреб суб'єктів ринку у виробництві та реалізації предмета їх діяльності» (В.П. Ходаківська)
9. Внукова Н.М., Грачов В.І., Кузьминчук Н.В. Ринок фінансових послуг: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004. – 276.	«...вид діяльності, спрямований на задоволення потреб споживачів з метою одержання корисного ефекту» (Н.М. Внукова)

являються принципово нові технологічні основи функціонування цілого ряду послуг, зокрема інформаційних.

За міжнародними даними статистики понад 40% іноземних інвестицій вкладаються в розвиток сфери послуг, що підтверджує актуальність, інтерес і бачення перспективи розвитку даного сектора економіки.

Сьогодні сфера послуг у світі – це галузь економіки, що є однією з найперспективніших галузей економіки, що швидко розвивається і охоплює широке поле діяльності від торгівлі до фінансування, страхування та посередництва.

Розвиток кожного виду послуг почав формувати окремий ринок послуг із своїми інститутами, інструментами, конкретними учасниками.

За даними Інституту світової економіки Адама Сміта, перше місце за прибутковістю серед легалізованих видів світового бізнесу займає надання фінансових послуг, кількість яких в економічно розвинених країнах налічує понад 700 різновидів. Фінансові послуги у розвиненому суспільстві мають не менше значення, ніж виробництво. Найбільш динамічно розвивається та частина сфери послуг, яка пов'язана із задоволенням потреб суспільного виробництва: фінансово-кредитне обслуговування, страхові послуги, інформаційне та консалтингове обслуговування.

Сфера фінансових послуг включає сукупність багатьох видів діяльності, що пов'язана з фінансовими активами і розглядається як сукупність усіх фірм, що надають фінансові послуги; як об'єднання таких традиційних і сегментованих галузей промисловості, як банківська діяльність, цінні папе-

ри, страхування, нерухомість, кредит, антикризове управління. Наприклад, у США сфера надання фінансових послуг включає нефінансові корпорації типу «Дженерал Моторс», «Форд Мотор Компанія» та інші, які зайняті у виробництві та одночасно надають фінансові послуги. Виникає ринок фінансових послуг, який починає досліджуватись як сегмент фінансового ринку.

У розвинутих державах світу РФП почав завойовувати свою нішу на ринку ще в 70–ті роки ХХ ст. Уже розроблені провідні тенденції та напрями його розвитку у сучасному світі, які пов'язані з певними особливостями функціонування фінансових ринків і його сегментів окремих держав. Кожна країна має свої особливості у розвитку РФП, однак, незважаючи на безліч відмінностей, можна виділити і загальні напрями у розвитку світового ринку фінансових послуг, а саме [2]:

- розширення сфери діяльності фінансових корпорацій;
- посилення ролі нефінансових корпорацій у наданні фінансових послуг клієнтам;
- інтернаціоналізація РФП – широка диверсифікація активів і пасивів позичальників і кредиторів у країнах і регіонах;
- глобалізація фінансових потоків – збільшення ролі міжнародних ринків у проведенні операцій кредитування і надання позик резидентам різних країн;
- посилення міжнародної конкуренції на світовому РФП між суб'єктами, які є резидентами різних країн;
- інтеграція міжнародних ринків – інтеграційні процеси призвели до зняття бар'єрів на національних боргових ринках іноземних фінансових інструментів;

– комп'ютеризація та інформатизація ринків, яка супроводжується впровадженням нових інформаційних технологій, використанням інформаційних систем в процесі надання послуг та ін. Всі перераховані тенденції розвитку світового РФП характерні і для РФП України.

Вітчизняний РФП почав формуватися в 90-ті роки ХХ ст. Основні передумови його розвитку – це розвиток банківської системи, яка першою в державі почала формувати нову систему організації грошових потоків в економіці, використовувати нові інноваційні технології щодо переказу грошей, мобілізації заощаджень населення, формування нової кредитної політики; поява фінансових посередників – кредитних спілок, різних компаній (страхових, інвестиційних, консалтингових, інвестиційних, лізингових, факторингових), фондів (благодійних, недержавних пенсійних, з антикризового управління). Найпотужнішим посередником на РФП є банки, які надають найбільшу кількість послуг – більше 200 [1]. Масштабна приватизація і пов'язаний з нею масовий випуск цінних паперів привів до появи нових фінансових установ – депозитаріїв, реєстраторів, зберігачів, фондових бірж, які почали здійснювати посередницьку діяльність на ринку цінних паперів і в сукупності всі разом інститути почали формували інфраструктуру РФП; формування законодавчої бази – приймається ціла низка законів, які регулюють розвиток ринку цінних паперів, депозитарну діяльність, використання на ринку таких принципів як конкурентність, рівноправність учасників, вільний доступ до інформації, контрольованість, відповідність міжнародним стандартам тощо, що дає можливість виходу вітчизняним інвесторам до міжнародних ринків капіталів, використання цінних паперів у міжнародних розрахунках.

Сьогодні відбувається поштовх розвитку вітчизняного РФП. З 1997 року діє нова статистична класифікація видів економічної діяльності, в якій виділена фінансова діяльність (код 65), що включає фінансове посередництво, фінансовий лізинг, грошове посередництво, страхування та інші, які представлені значною кількістю фінансових послуг. З 12 липня 2001 року введено в дію Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», який встановив загальні правові засади у сфері надання фінансових послуг, забезпечує захист інтересів

покупців фінансової послуги, конкурентоспроможність, єдину державну політику у фінансовому секторі країни.

Спеціальним інструментом РФП є фінансова послуга – «операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, – і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів» [4].

Сутністю фінансової послуги є обслуговування руху грошей з метою одержання доходу. Особливості фінансової послуги полягають у тому, що вони відмінні від сфери матеріального виробництва, залежать від попиту та пропозиції при ціноутворенні, від мікро- і макрофакторів (рівень життя, заробітна плата, курс акцій, процентні ставки, національна психологія тощо).

Фінансова послуга є основним активом і основним інструментом РФП. Кожний сегмент РФП має свої інструменти, які досліджуються в економічній літературі як категорії (табл. 2).

Найважливішою ознакою при дослідженні фінансових інструментів РФП є рівень ризику послуг, пов'язаних із цінними паперами. Ці послуги на вітчизняному РФП надають депозитарії, зберігачі (в Україні це переважно банки), реєстратори, фондові біржі і торгово-інформаційні системи. З низьким рівнем ризику є послуги, пов'язані з обігом державних короткострокових цінних паперів, короткострокових депозитних сертифікатів надійних банків, золото та інші цінні метали, камені, придбані на короткий період. З високим рівнем ризику є послуги, пов'язані з інструментами, які використовуються для здійснення найбільш ризикованих спекулятивних операцій на ринку, наприклад, послуги з акціями венчурних фондів, облігації з високим рівнем відсотка, емітовані підприємством з кризовим фінансовим станом, опціонні та ф'ючерсні контракти та ін.

Сьогодні фінансові інститути та інші установи країни надають близько 500 законодавчо дозволених фінансових і супутніх послуг, які регламентують понад 3000 законодавчих і нормативних актів [5]. Найпоширенішими послугами на вітчизняному РФП є послуги, які надають банки, кредитні спілки, довірчі товариства, торговці цінними паперами, зберігачі, реєстратори, страхові та лізингові компанії, послуги у сфері

Таблиця 2. Рекомендовані інструменти ринку фінансових послуг

Сегмент РФП	Зміст фінансового інструменту
Ринок позичкових капіталів	Гроші і розрахункові документи, які обертаються на грошовому ринку
Ринок цінних паперів	Цінні папери, що обертаються на цьому ринку; склад яких за видами, особливостями емісії та обігу регулюється відповідними нормативно-правовими актами
Валютний ринок	Іноземна валюта, розрахункові, валютні документи, окремі види цінних паперів, які обслуговують цей ринок
Страховий ринок	Страхові послуги, які пропонуються на продаж (страхові продукти), розрахункові документи та окремі види цінних паперів, які обслуговують цей ринок
Ринок золота (срібла, платини) та дорогоцінного каміння	Цінні метали та камені, які купуються з метою формування фінансових резервів і тезаврації, розрахункові документи і цінні папери, що обслуговують цей ринок
Ринок нерухомості	Цінні папери та документи, що засвідчують право власності на той чи інший вид нерухомості

інвестиційної та інноваційної діяльності, з оцінювання майна та інші, що забезпечують оборот фінансових активів.

Вітчизняний РФП є частиною світового фінансового ринку і розвивається за його правилами: забезпечення цілісності, прозорості, захист інтересів і прав інвесторів, відповідність загальноприйнятим міжнародним стандартам, ефективність, правова упорядкованість та інші, що забезпечують співпрацю наших фінансових структур з міжнародними організаціями. Так на ринку послуг з цінними паперами важливе місце займають торгово-інформаційні системи (ТІС), найпотужнішою в Україні є Перша фондова торгова система, яка увійшла до індексу Міжнародної фінансової корпорації – IFC Frontier, що слід розглядати як значне досягнення, хоча це лише перший крок України назустріч іноземним інвестиційним інвесторам; на ринку послуг з оцінки майна наприкінці 1994 року було створено першу всеукраїнську громадську організацію – Українське товариство оцінювачів (УТО), яке і сьогодні співпрацює з урядовими структурами і є повноправним членом Федерації європейських оцінювачів і Міжнародного комітету зі стандартів (IVSC); на ринку консалтингових послуг найпопулярнішими консалтинговими об'єднаннями є Українська асоціація менеджерів-консультантів, Українська асоціація консалтингових фірм України (Укрконсалтинг), Асоціація фінансових аналітиків, Українська асоціація інвестиційного бізнесу та інші, які мають своїх представників або є членами найпотужніших міжнародних професійних об'єднань консалтингових фірм: Міжнародної ради консалтингових інститутів, Асоціації менеджмент-консалтингових фірм (АМКФ), Асоціації країн Європи (ФЕАКО) та інших; валютний та грошовий ринки послуг працюють за правилами Національного банку України і Міжнародного валютного фонду.

Водночас ринок фінансових послуг в Україні розвивається дуже повільно. Українські компанії, що надають фінансові послуги, поки що не можуть конкурувати з аналогічними компаніями на міжнародному ринку. Частково цей процес гальмувався відсутністю відповідного законодавства, що б регулювало порядок надання окремих фінансових послуг. З іншого боку, на становлення ринку фінансових послуг негативно вплинула нестабільність української валюти, яка була спричинена незбалансованістю економіки та грошово-кредитної політики держави. Серед фінансових посередників, що діють на ринку, найбільшим попитом користуються банки. Така ситуація свідчить про те, що банківська сфера є найбільш впорядкованою і стабільною.

Основними проблемами сучасного розвитку РФП України є:

- неналежний рівень інформованості населення щодо послуг, їх видів і фінансових посередників (особливо небанківської сфери), що надають ці послуги;
- низький попит на послуги через високі на них тарифи та недовіру населення, причиною якої є певні стереотипи, пов'язані із банкрутством фінансових установ;
- недостатнє державне регулювання та нагляд за діяльністю банківських і небанківських фінансових посередників,

здатних забезпечити цивілізованість, відкритість і доступність ринку фінансових послуг;

- невідповідність законодавчого регулювання окремих видів фінансових послуг європейським нормам та ін.

Розвиток фінансового сектору кожної країни має проходити еволюційно, з урахуванням як загальних закономірностей, так і особливостей розвитку національного РФП. Особливо важливим зараз є вирішення проблем, пов'язаних із специфікою функціонування РФП і першочерговими завданнями його розвитку. До переліку таких завдань відносяться [3]:

- забезпечення регіонального збалансування ринку фінансових послуг;
- необхідність у поширенні довгострокового кредитування як серед молоді, так і серед населення старшого віку;
- розробка концепції довгострокового розвитку фінансових установ;
- приведення державної правової бази з регулювання діяльності фінансових посередників до європейських директив;
- проведення роз'яснювальної роботи щодо діяльності інститутів спільного інвестування, страхових компаній, кредитних спілок, недержавних пенсійних фондів та інших фінансових посередників, що діють на ринку фінансових послуг з метою збільшення попиту на їх послуги;
- запровадження нормативів достатності капіталу та інших показників і вимог, що обмежують ризики операцій з фінансовими інструментами ринку;
- посилення державного регулювання і нагляду за діяльністю фінансових посередників, які працюють з коштами населення.

Удосконалення системи регулювання РФП в Україні з метою забезпечення його конкурентоспроможності потребує:

- визначення пріоритетів державної політики на РФП і розроблення заходів щодо його дальшого розвитку;
- забезпечення єдиного підходу до регулювання діяльності на РФП як банківських так і небанківських фінансових установ, що надають послуги;
- підвищення вимог до ліцензування фінансових установ, які надають послуги;
- розширення повноважень Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, Комісії з регулювання ринків фінансових послуг щодо регулювання діяльності небанківських фінансових установ, які надають послуги;
- розроблення та запровадження ефективної системи обміну інформацією між державними органами, що здійснюють регулювання і контроль на РФП;
- розроблення програми оперативних дій щодо регулювання ринку послуг в разі фінансової кризи;
- удосконалення системи Реєстрів фінансових установ, які надають послуги.

Висновки

На думку автора, вітчизняний РФП є найпотужнішим сегментом фінансового ринку. Як економічна категорія

РФП – це сукупність економічних, правових, організаційних, технологічних відносин між учасниками ринку щодо купівлі–продажу послуг, надання консультацій, організації маркетингу на ринку. З організаційної точки зору РФП є сферою діяльності великої кількості фінансових установ, що надають послуги з метою отримання прибутку, що забезпечує зростання економіки країни. Велика кількість фінансових установ (банків – 178, кредитних спілок – більше 600, страхових компаній – 450, 486 ломбардів, більше 1000 фондів, що надають фінансові послуги) [5] свідчить, що сфера послуг є вагомим сектором економіки країни, питома вага якого у виробництві ВВП зростає. РФП країни формує довіру населення до фінансових установ і послуг, які вони надають, збільшує зайнятість, впроваджує більш досконалі технології, інтегрується у світовий ринок

послуг, що дасть змогу вийти на новий рівень розвитку і, в свою чергу, спираючись на зарубіжний досвід, конкурувати з РФП інших країн.

Література

1. Бюлетень НБУ. – 2011. – № 6. – bank.gov.ua
2. Еш С.М. Ринок фінансових послуг: Курс лекцій / К: НУХТ, 2008. – 127 с.
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку розроблення та виконання державних цільових програм від 31.01 2007 р. № 106 // Інтернет–джерело; zakon.rada.gov.ua
4. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.08.2001 р., № 9742 // Офіц. вісник України. – 2001. – № 10.
5. <http://www.ukrstat.gov.ua>

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Н.С. ПРОКОПЕНКО,
д.е.н., доцент, Європейський університет,
О.І. ПОПРОЗМАН,
к.е.н., доцент, Європейський університет

Аспекти управління інноваційною діяльністю підприємства

У статті розкривається теоретична суть та значення аспектів системи управління інноваційною діяльністю та сучасні підходи до управління інноваційними процесами виробництва продукції.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний менеджмент, система управління інноваціями, інноваційні процеси.

В статье раскрывается теоретическая суть и значение аспектов системы управления инновационной деятельностью и современные подходы к управлению инновационными процессами производства продукции.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный менеджмент, инновационные процессы, система управления инновациями.

In the article theoretical essence and value of aspects of control system by innovative activity and modern going opens up near the management of production of goods innovative processes.

Постановка проблеми. Інноваційний менеджмент як апарат управління інноваціями передбачає створення певної ієрархічної організаційної структури, до складу якої входять спеціалізовані підрозділи управління, керівники різних рівнів, які наділяються повноваженнями на прийняття та реалізацію відповідних управлінських рішень і несуть відповідальність за їх результати.

«Інноваційний менеджмент» (порівняно нове поняття в науково-управлінському середовищі) являє собою самостійну галузь управлінської науки та професійної діяльності, яка спрямована на формування й забезпечення умов інноваційного розвитку будь-якої організації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз літератури з питань управління висвітлює різні підходи до визначення сутності та змісту інноваційного менеджменту. Розглянемо деякі з них. Так, на думку С. Ільїнкової, інноваційний менеджмент – це сукупність принципів, методів і форм управління інноваційним процесом, інноваційною діяльністю та персоналом, зайнятим цією діяльністю. П.Н. Герчикова розглядає інноваційний менеджмент як один із напрямів стратегічного управління, яке здійснюється вищим рівнем управління компанією. Виходячи з цього головна увага в інноваційному менеджменті має бути зосереджена на виробленні інноваційної стратегії і засобах її реалізації. Розроблення та виробництво нових видів продукції при цьому стає пріоритетним напрямом розвитку підприємства (фірми, корпорації), оскільки визначає всі інші напрями його розвитку. Г.Д. Ковальов інноваційний менеджмент визначає як систему управління економічним розвитком. При цьому менеджмент охоплює не тільки економіко-технічні проблеми, а й проблеми світогляду, бо світова тенденція полягає в радикальних змінах, пов'язаних з глобальним вибухом новацій.

Мета статті – проведення оцінки результатів інноваційної діяльності, яка характеризується внутрішнім станом підпри-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ємства і необхідна для прийняття виробничо-інноваційних та управлінських рішень покращення та стабілізації розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу. Багато авторів приділяють увагу інноваційному менеджменту як функціональній системі управління і розглядають його як один із різновидів функціонального менеджменту, безпосереднім об'єктом якого є інноваційні процеси в усіх сферах економіки.

Державна інноваційна політика – це комплекс правових, організаційно-економічних та інших заходів держави, спрямованих на створення належних умов для розвитку інноваційних процесів в економіці, стимулювання впровадження результатів інноваційної діяльності у виробництво. Державна інноваційна політика здійснюється за такими напрямками: сприяння зростанню інноваційної активності; орієнтація на пріоритетну підтримку інновацій, які складають основу сучасного технологічного процесу; узгодження державної інноваційної політики з ефективною конкуренцією в цій сфері; захист інтелектуальної власності та інтересів національного інноваційного підприємництва; сприяння регіональному, міжрегіональному і міжнародному співробітництву в інноваційній діяльності [4, 6].

Головною метою державної інноваційної політики є створення належних умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва і реалізації нових видів конкурентоспроможної продукції.

Функціональний інноваційний менеджмент націлений головним чином на ефективне управління процесом розроблення, впровадження, виробництва та комерціалізації інновації, при цьому важливим моментом є синхронізація функціональних підсистем, удосконалення координуючих дій операційної системи виробництва, управління персоналом і здійснення контролю за інноваційним процесом.

Стратегічними пріоритетними напрямками інноваційної діяльності в Україні визнано:

1. Модернізацію електростанцій; нові та відновлювальні джерела енергії; новітні ресурсозберігаючі технології.
2. Машинобудування та приладобудування як основу високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва; розвиток високоякісної металургії.
3. Нанотехнології, мікроелектроніку, інформаційні технології, телекомунікації.
4. Вдосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій.
5. Високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості.
6. Транспортні системи, будівництво, реконструкцію.
7. Охорону й оздоровлення людини та навколишнього середовища.
8. Розвиток інноваційної культури суспільства.

З метою забезпечення динамічного та ефективного управління процесами інноваційного розвитку, своєчасного внесення змін і доповнень проводиться систематичний моніторинг реалізації пріоритетних напрямів інноваційного розвитку. Подається узагальнена інформація про запроваджені заходи та досягнуті результати, яка містить такі показники:

- обсяг інноваційних капіталовкладень відносно річного рівня амортизаційних відрахувань;
- розмір доходу від інноваційних капіталовкладень за рік відносно обсягу інноваційних капіталовкладень;
- розмір сукупного фінансування розвитку науки і техніки відносно річного ВВП;
- обсяг продажу новоствореної продукції за рік відносно річного обсягу продажу;
- кількість винаходів на 1 млн. населення;
- кількість впроваджених винаходів за рік відносно їх загальної кількості.

Для реалізації інноваційних проектів суб'єктам інноваційної діяльності надається фінансова підтримка шляхом: повного безвідсоткового кредитування пріоритетних інноваційних проектів; часткового (до 50%) безвідсоткового кредитування інноваційних проектів та залучення до фінансування решти необхідних коштів виконавця проекту або інших суб'єктів; повної або часткової компенсації відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам; надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів; майнового страхування реалізації інноваційних проектів у страховиків.

Джерелами фінансування інноваційної діяльності є кошти державного бюджету України, місцевих бюджетів і бюджету Автономної Республіки Крим; власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ; власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності; інвестиції фізичних і юридичних осіб; інші джерела.

Інноваційним підприємством вважається підприємство (об'єднання підприємств) будь-якої форми власності, якщо більше ніж 70% обсягу його продукції складає інноваційна продукція (продукти). Інноваційною визнається продукція, яка є результатом виконання інноваційного проекту або виробляється вперше, є конкурентоспроможною і має вищі техніко-економічні показники.

Інноваційне підприємство може функціонувати у вигляді інноваційного центру, бізнес-інкубатора, технополісу, технопарку тощо.

Зараз в Україні визначилися декілька організаційних форм реалізації інноваційної діяльності:

- університетські науково-дослідні центри, де відбувається ефективне об'єднання фінансових ресурсів, кваліфікованих наукових кадрів, матеріально-технічної бази;
- технопарки – акціонерні товариства, які займаються патентуванням, рекламою, маркетингом, консалтингом, лізингом, орендою в сфері науково-технічної діяльності;

- технополіси – якісно нова територіальна форма інтеграції науки і виробництва, що забезпечує високі темпи науково-технічного розвитку за рахунок можливостей регіону;
- бізнес-інкубатори – дрібні наукомісткі фірми, на яких створені сприятливі умови для створення сучасних наукових продуктів, навчання кадрів, стимулювання власного бізнесу;
- венчурні підприємства – малі підприємства, які забезпечують зв'язок між фундаментальними дослідженнями і масовим виробництвом, спеціалізуються на розробці нових наукових ідей та їх втіленні у виробництво [6].

Зміст поняття «інноваційний менеджмент» П.Н. Завлін розглядає в трьох аспектах: як науку та мистецтво управління інноваціями, як вид діяльності і як суб'єкт управління (див. рис.). Такої ж думки дотримується І. Балабанов [2], який вважає, що інноваційний менеджмент вивчає природу інновацій, інноваційного процесу, інноваційної діяльності і механізм управління цими процесами. Виходячи з того, що інновації торкаються всіх сфер людської діяльності та впливають на господарський процес, інноваціями необхідно і можливо управляти.

Як наука і мистецтво управління, інноваційний менеджмент базується на теоретичних положеннях загального менеджменту, серед яких визначальними є закони та закономірності динамічних систем, принципи, функції, форми й методи цілеспрямованої діяльності людей у процесі управління цими системами. Мистецтво як функціональний елемент інноваційного управління забезпечує повноцінне використання знань, ідей, досвіду, прийняття творчих рішень керівниками і спеціалістами, розвиток ініціативи всіх учасників інноваційної діяльності в організації.

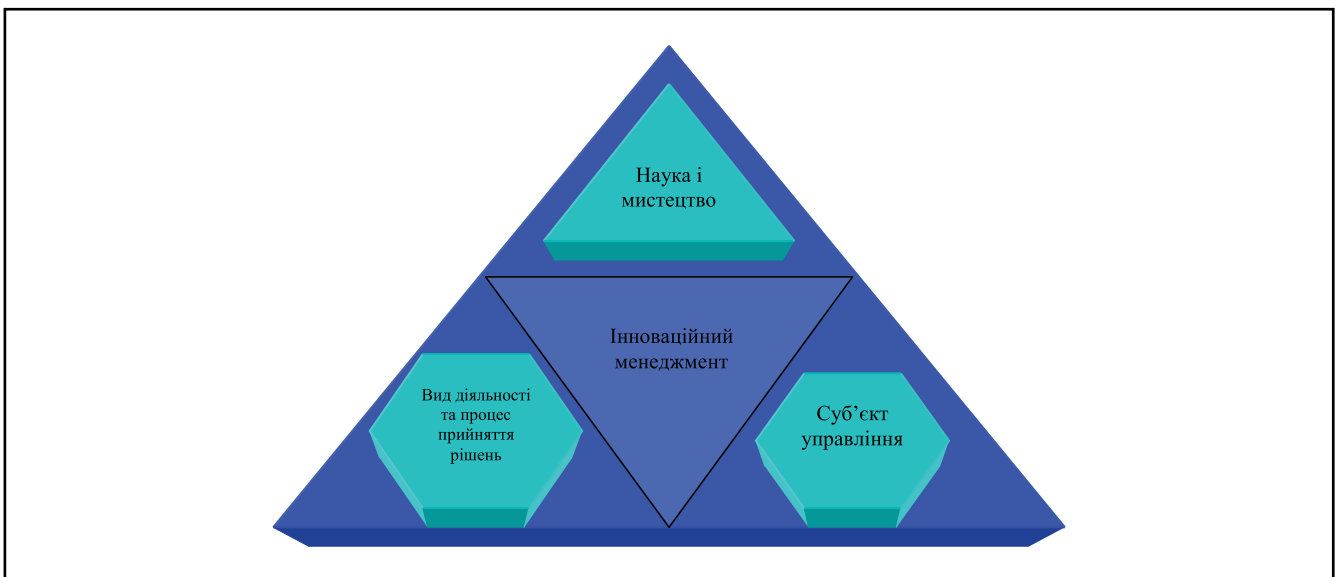
Як вид діяльності та процес прийняття управлінських рішень, інноваційний менеджмент являє собою сукупність процедур, що утворюють загальну схему управління інноваційним процесом. Ця сукупність складається із відповідних функцій управління, кожна з яких розпадається на окремі види роботи (етапи), що пов'язані з багатогранною діяльні-

стю підприємства і виконуються у відповідній послідовності. Склад функцій і завдань управління може бути регламентованим залежно від рівня керованої системи (економіка в цілому, галузь виробництва, корпорація, фірма чи окремий інноваційний проект) та умов її функціонування [4].

Різноманітність завдань планування в інноваційному менеджменті визначає необхідність вироблення планів за такими напрямками: проведення науково-дослідних робіт з розроблення ідей новацій, лабораторних досліджень; виготовлення зразків нової продукції, видів нової техніки; організації та проведення дослідно-конструкторських робіт; підбір необхідної сировини, матеріалів для виготовлення зразків нової продукції; розроблення технологічних процесів для виготовлення нової продукції.

Розглянута концепція інноваційного менеджменту, на думку Л. Огольової та Н. Круглової [5], виходить за вузькі рамки функціонального менеджменту і відповідає моделі інноваційного зростання економіки, коли створення наукового знання, нових інтелектуальних продуктів є визначальним. З цієї точки зору інноваційний менеджмент набуває інституціонального значення, яке передбачає включення в його поняття структурного оформлення сфери і системи управління інноваціями, наявність спеціального інституту менеджерів, наділених повноваженнями приймати рішення і нести відповідальність за результати інноваційної діяльності. З таких позицій інноваційний менеджмент необхідно розглядати як систему управління, що активно впливає на підприємницьку діяльність, на розвиток інноваційної, інвестиційної, соціально-економічної, політичної діяльності як окремої організації, так і країни загалом. Розвиток інноваційного менеджменту тісно пов'язаний із «розкріпаченням» особистості та зміною методів спілкування, при цьому творчий процес створення новацій стає предметом вільного морального й емоційного вибору особистості.

Інноваційний менеджмент у загальному вигляді – це складний механізм дії керуючої системи, яка створює для ін-



Аспекти інноваційного менеджменту [3]

новаційного процесу та інноваційної діяльності сприятливі умови й можливості для розвитку і досягнення ефективного результату. Дисципліна «інноваційний менеджмент» вивчає економічні, організаційно-управлінські, соціально-психологічні чинники, що впливають на інноваційні процеси, і найефективніші форми організації цих процесів. Інноваційні процеси являють собою достатньо специфічний, масштабний, складний і різноманітний за своїм змістом об'єкт управління, який для ефективного розвитку потребує використання специфічних форм і методів управлінської дії.

В умовах нашої країни, коли відбувається реформування відносин власності і стимулювання розвитку підприємництва і нововведення стали неодмінною складовою всіх структур, від органів державної влади до середніх і малих підприємств, використання наукових методів інноваційного управління стає важливим чинником розвитку країни, конкурентоспроможності та комерційного успіху будь-якої організації. Саме інноваційний менеджмент як система управління призначений для вирішення незадовільних ситуацій при управлінні змінами, орієнтованих на розвиток підприємства та задоволення його потреб [1].

Слід зауважити, що організація інноваційних процесів може мати формальний і неформальний характер. Формальна організація інновацій базується на методично обґрунтованих розрахунках і закріплюється в нормативних актах, положеннях, які регламентують права та відповідальність кожного з учасників інноваційного процесу. Неформальна організація — це спонтанно виникаючі внаслідок невизначеного характеру інновацій відносини між структурними підрозділами і виконавцями в процесі інноваційної діяльності. Неформальні взаємовідносини та співробітництво вчених, спеціалістів можуть давати значні наукові й практичні результати в інноваційній сфері [3].

Функція стимулювання в інноваційному менеджменті виявляється в спонуканні працівників до зацікавленості в результатах своєї праці зі створення і реалізації інновацій. Стимулювання передбачає створення системи моральних і матеріальних заохочень для співробітників організації у підвищенні професійного рівня, просуванні по службі, покращенні психологічного клімату, що дає змогу підвищити продуктивність як індивідуальної, так і колективної праці, забезпечити конкурентоспроможність і процвітання організації в довгостроковій перспективі.

Функція контролю — одна з важливих функцій інноваційного менеджменту. Вона полягає в перевірці організації інноваційного процесу, плану виконання створення новинок, реалізації інновацій.

Висновки

Інноваційне управління створює умови як функціонування, так і зростання господарських організацій, формування наукомістких галузей, що ведуть до корінних змін асортименту товарних ринків, зростання продуктивності праці, конкурентоспроможності підприємств, держави. Як система управління інноваційний менеджмент складається з двох ланок, або підсистем: керуючої підсистеми (суб'єкта управління) і керованої підсистеми (об'єкта управління), зв'язок суб'єкта управління з об'єктами відбувається за допомогою руху інформації. Цей рух інформації являє собою сам процес управління, тобто процес розроблення і здійснення керуючої дії суб'єкта управління на об'єкт управління. Механізм керуючого впливу включає збір, обробку і передавання необхідної інформації та прийняття відповідних рішень.

Головною передумовою успішного менеджменту в інноваціях є гармонізація відносин між людьми — учасниками інноваційної діяльності на підприємстві (організації), створення і підтримка сприятливого виробничого і психологічного клімату. Це в значній мірі досягається різними засобами мотивації праці виконавців.

Література

1. Бланк І.А. Стратегия и тактика управление финансами. — К.: Либідь, 2006. — 193 с.
2. Масенко Б.П., Афонченко Т.М. Антикризове управління: Навч. посіб. — К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005. — 264 с.
3. Бровка О.Г., Лата Т.М. Розробка концепції управління банкрутством // Вісн. Одес. ун-ту внутр. справ. — 2006. — №4. — С. 262–264.
4. Валдайцев С.В. Антикризисное управление на основе инноваций: Учебное пособие. — СПб: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2007. — 232 с.
5. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник. — Київ: ЦУЛ, 2007. — 504 с.
6. Михасюк І.Р., Швайка Л.А. Державне регулювання економіки. Підручник. Львів: «Магнолія плюс»; видавець СПД ФО «В. М. Піча», 2006. — 220 с.

Нормативно-правове забезпечення аудиту інформаційних технологій

Досліджено стан зарубіжного і вітчизняного нормативно-правового забезпечення аудиту інформаційних технологій, запропоновано модель системи такого забезпечення. Надано пропозиції щодо його вдосконалення і застосування в Україні.

Ключові слова: ІТ-аудит, нормативно-правове забезпечення ІТ-аудиту, Закон Сарбейнса – Окслі.

Исследовано состояние зарубежного и отечественного нормативно-правового обеспечения аудита информационных технологий, предложена модель системы такого обеспечения. Приведены предложения его усовершенствования и использования в Украине.

Ключевые слова: ИТ-аудит, нормативно-правовое обеспечение ИТ-аудита, Закон Сарбейнса – Оксли.

Investigated the state of the foreign and native regulatory and legal framework for the information technology audit, proposed the model of the system of this. Attached the propositions about improvement and use of the regulatory and legal framework for the information technology audit in Ukraine.

Keywords: IT-audit, IT-audit regulatory and legal framework, Sarbanes-Oxley Act (SOX).

Постановка проблеми. Сучасним ефективним інструментом інформаційного менеджменту організацій, який набуває дедалі більшого значення і застосування, є аудит інформаційних технологій (ІТ-аудит). Він поєднує багатомісний досвід, методологічні засади, методичні прийоми і нормативно-правове забезпечення аудиторської діяльності з найкращими практиками і стандартами в галузі управління ІТ. Застосування ІТ-аудиту в системі управління економічними об'єктами, зазвичай, має на меті підвищити продуктивність, ефективність й економічність функціонування інформаційних технологій, збільшити переваги і зменшити недоліки від їх використання для досягнення цілей бізнесу, а також обґрунтувати відповідні інвестиції тощо. Запорукою належного (якісного), професійного і, що не менш важливо, правомірного проведення ІТ-аудиту, як і будь-якого іншого виду аудиту організацій, є застосування його виконавцями відповідного нормативно-правового забезпечення.

Метою статті є дослідження стану зарубіжного і вітчизняного нормативно-правового забезпечення аудиту інформаційних технологій та надання пропозицій щодо його вдосконалення і застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Керуючись (вітчизняними і зарубіжними) науковими, практичними та правовими джерелами [1–14], під нормативно-правовим забезпеченням

ІТ-аудиту будемо розуміти чинні у державі закони, міждержавні і міжнародні угоди про співпрацю, нормативно-правові акти, положення, інструкції, директиви тощо, які визначають правові засади здійснення такої діяльності, зокрема права, обов'язки, відповідальність у взаємовідносинах сторін (фізичних та юридичних осіб) між собою та з державними органами, а також регламентують її здійснення у правовому полі.

У зв'язку з тим що аудит інформаційних технологій є одним із видів аудиту організацій [8], пропонуємо виділити чотири рівня його нормативно-правового забезпечення. Розглянемо їх детальніше.

До першого рівня слід віднести нормативно-правові документи, які визначають суть і загальні правові засади здійснення аудиторської діяльності. Основним із них у кожній країні, де легалізовано таку діяльність, є закон про аудит або його аналог. Його призначення полягає у визначенні суті, суб'єктів, об'єктів і напрямів аудиту; прав, обов'язків і відповідальності суб'єктів аудиторської діяльності; порядку сертифікації аудиторів, створення їх громадських організацій, а також створення і функціонування вищих органів державного регулювання та професійного контролю такої діяльності тощо. Вперше такий закон було прийнято у Великобританії у 1844 році. Згодом аналогічні закони були прийняті у Франції – 1867 р., США – 1887 р. (за іншими джерелами у 1937 році), Швеції – 1895 р., Німеччині – 1931 р. й інших країнах.

Зарубіжний досвід свідчить про те, що аудит є обов'язковим атрибутом ринкової економіки будь-якої країни [9]. У зв'язку з тим що в Україні ринкові відносини стали формуватися значно пізніше, ніж у країнах Заходу, Закон «Про аудиторську діяльність» у нашій державі було прийнято у 1993 році. В інших країнах СНД аудит також розвивається у міру формування засад ринкової економіки, виникнення підприємств недержавної форми власності, приватизації державного майна тощо. Зокрема, в Росії закон про аудит було прийнято лише у 2001 році [1, 9].

Нині перша редакція Закону України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.93 р. зазнала ряду змін і доповнень [1, 2]. В останній його редакції (від 26.05.2011 р.) значно розширено правові засади здійснення аудиторської діяльності в Україні, а також закладено підґрунтя і перспективи для створення спеціалізованого нормативно-правового забезпечення для всіх відомих нині і таких, що будуть виникати у майбутньому, видів аудиту, в тому числі аудиту інформаційних технологій. Зокрема, у статті 2 закону допускається здійснення, окрім фінансового аудиту, також й інших видів аудиторської діяльності, що мають регулюватися спеціальним законодавством. У статті 3 закону зазначено, що окрім

аудиту (як фінансового контролю організацій) аудитори (аудиторські фірми) можуть надавати й інші аудиторські послуги, пов'язані з їх професійною діяльністю, перелік яких визначається Аудиторською палатою України відповідно до стандартів аудиту.

Чинний «Перелік послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми)» затверджено рішенням №182/5 Аудиторської палати України від 27.09.2007 р. Серед зазначених у ньому видів послуг пов'язані з ІТ-аудитом представлені у групах: «Завдання з надання впевненості» та «Інші послуги, пов'язані з професійною діяльністю аудиторів (аудиторських фірм)», визначені Законом України «Про аудиторську діяльність».

Зокрема, у групі «Завдання з надання впевненості» послугами, що мають пряме або опосередковане відношення до ІТ-аудиту, є такі: оцінка (перевірка) ефективності (відповідності) системи внутрішнього контролю (аудиту); оцінка (перевірка) ефективності (відповідності) інформаційних систем (технологій); оцінка (перевірка) ефективності систем інформаційної безпеки діяльності підприємств».

У групі «Інші послуги, пов'язані з професійною діяльністю аудиторів (аудиторських фірм)», визначені Законом України «Про аудиторську діяльність» до таких послуг відносяться: консультації з питань системи внутрішнього контролю; консультації з питань застосування інформаційних технологій; консультації з інших питань управління та ведення бізнесу, зокрема консультування з питань вибору програмних продуктів або технічної бази з автоматизації обліку та внутрішнього контролю (аудиту), розробка схем документообігу, форм внутрішніх документів і напрямів інформаційних потоків у системі управління; проведення тренінгів, семінарів з питань обліку, оподаткування, правового забезпечення та організації управління, безпеки бізнесу тощо.

До другого рівня нормативно-правового забезпечення ІТ-аудиту пропонуємо відносити закони, директиви, постанови, укази, інструкції, рішення та інші нормативно-правові акти, які додатково роз'яснюють і конкретизують (деталізують) окремі аспекти проведення аудиту, зокрема у спеціальних, підконтрольних державі (особливих) видах економічної діяльності, наприклад, у сфері фондового ринку, банківської справи, страхування та ін.

Ініціаторами таких документів, як правило, виступають різноманітні урядові установи. Наприклад, у США: Комісія з цінних паперів і фондового ринку (US Securities Exchange Commission – SEC), Головне бюджетно-контрольне управління (US General Accounting Office – GAO) та ін.; в Україні: Кабінет Міністрів, Секретаріат Президента, Аудиторська палата України, окремі міністерства і відомства та ін.

Зокрема, у США на цьому рівні нормативно-правового забезпечення аудиту було прийнято ряд важливих законів й інших нормативних документів, які залежно від їх цільового застосування окремими положеннями звертаються до потреби правового регулювання і контролю впливу викори-

стання інформаційних технологій державними та комерційними організаціями на результати їх діяльності, а також аудиту відповідно. Деякі із цих документів нині застосовуються у практичному середовищі ІТ-аудиту як правове обґрунтування здійснення такої діяльності (табл. 1) [4–6, 12, 14].

У світовій практиці найбільш відомим із них є Закон «Сарбейнса – Окслі (The Sarbanes–Oxley Act – SOX)». Його прийняття у 2002 році було реакцією уряду США на всесвітньо відомі скандали 2001–2002 років, пов'язані з фінансовими махінаціями менеджменту корпорацій Enron, Tyco International, Adelphia, Peregrine Systems та WorldCom у змові із зовнішніми аудиторами, які їх обслуговували. Такі події спричинили великі збитки не лише для бізнесу, а й для економіки США в цілому. Статті SOX висувують ряд жорстких вимог як до корпоративного менеджменту, так і до зовнішнього аудиту, зокрема щодо корпоративної відповідальності, аудиторської незалежності, прозорості фінансових транзакцій, складання звітності тощо. З них найбільш важливою для нормативно-правового забезпечення практики ІТ-аудиту є стаття 404 «Оцінка системи внутрішнього контролю (Management Assessment of Internal Controls)», яка вимагає від менеджменту корпорацій проводити обов'язковий зовнішній аудит їх системи і процедур внутрішнього контролю перед підготовкою щорічної фінансової звітності.

У статті 404 SOX зазначається, що менеджмент організації несе особисту відповідальність за впровадження і підтримку ефективної системи та процедур внутрішнього контролю, і що завданням зовнішнього аудиту є оцінка рівня їх ефективності, надійності і достатності для формування незалежної думки стосовно достовірності інформації, поданої у фінансовій звітності. При цьому оцінка системи і процедур внутрішнього контролю передбачає комплексну перевірку контролів ІТ-середовища організації (інформаційних систем, ІТ-процесів, ІТ-ризиків тощо).

Прийняття Закону SOX мало вагомий вплив на практику аудиту в США в цілому, оскільки ним було ініційовано створення «Наглядової ради за веденням фінансової звітності публічних компаній (Public Company Accounting Oversight Board – PCAOB)», з метою контролю, регулювання, перевірки та застосування дисциплінарних заходів до аудиторських організацій, які діють як аудиторів публічних організацій. Цим було скасовано, існуючу до цього, саморегульованість аудиторської діяльності у США.

Вимоги SOX поширюються не лише на американські акціонерні товариства, але також на: іноземні корпорації, які проходять лістинг на біржах США; іноземні організації, чия діяльність чинить значний вплив на американські організації, які проходять лістинг на біржах США; іноземні організації, які мають (або планують) ділові зв'язки з урядовими організаціями США; іноземні організації зі значним об'ємом операцій на території США; іноземні організації, які планують процес злиття або поглинання з організацією, яка проходить лістинг на біржах США; а також на філіали амери-

Таблиця 1. Нормативно-правові документи США, які застосовуються як правові засади аудиту інформаційних технологій

Нормативний документ	Застосування
Закон Сарбейнса – Окслі (The Sarbanes–Oxley Act – SOX), 2002 р.	Посилив державне регулювання і контроль господарської діяльності «великого бізнесу» (акціонерних товариств) США, а також аудиторських організацій. Визначив особисту відповідальність менеджменту корпорацій і зовнішніх аудиторів за банкрутства, спричинені їхніми неналежними або незаконними діями. Наклав жорсткі вимоги щодо підготовки фінансової та аудиторської звітності, а також зобов'язав менеджмент корпорацій, окрім щорічного фінансового аудиту, проводити також оцінку ефективності системи внутрішнього контролю (ІТ-систем, які зберігають й обробляють фінансові дані)
Закон Гремма – Ліча – Блайлі (The Gramm–Leach–Bliley Act – GLBA), 1999 р.	Стосується сфери фінансів, а саме комерційних банків, інвестиційних банків, страхових компаній, фондових бірж і організацій, які займаються торгівлею цінними паперами. Визначає певні стандарти конфіденційності персональної інформації клієнтів таких установ, і зобов'язує організації проектувати, впроваджувати і забезпечувати достатні контролю для її захисту
Кодекс федеральних інструкцій, США, розділ 21 – стаття 11 (Title 21 CFR Part 11 of the Code of Federal Regulations), 1997 р.	Взаємодіє з керівництвами Управління у сфері харчування і медикаментів США (Food and Drug Administration – FDA) стосовно питань електронних записів і електронного підпису. У статті 11 визначаються критерії, за якими електронні записи і електронний підпис вважаються достовірними, надійними і еквівалентними фізичним (на паперових носіях)
Закон Клінгера – Коена (Clinger–Cohen Act – CCA), 1996 р.	Зобов'язав усі федеральні агентства США фокусуватися на результатах, яких вони досягають, інвестуючи в інформаційні технології. Вимагає від керівництва кожного агентства побудови процесів, які б гарантували максимізацію віддачі і мінімізацію ризиків від використання ІТ. Зокрема, цей акт зробив посаду ІТ-директора (Chief Information Officer – CIO) обов'язковою для державних організацій США і визначив сферу їх відповідальності
Закон «Про портативність і підзвітність страхування здоров'я» (The Health Insurance Portability and Accountability Act – HIPAA), 1996 р.	Стосується галузі медичного обслуговування США (медичних послуг, медичного страхування та ін.). У його другій частині висувається вимога до опублікування національних стандартів щодо інформаційної безпеки операцій з електронними даними стосовно пацієнтів медичних закладів. Ці стандарти покликані забезпечити достатній рівень захисту інформації про пацієнтів, особливо при їх передачі в електронних системах управління захисту здоров'я США
Закон «Про практику зовнішньої корупції» (The Foreign Corrupt Practices Act – FCPA), 1977 р.	Відомий насамперед за його двома головними положеннями, одне з яких скеровує контроль за виконанням вимог щодо прозорості і незалежності аудиту до SEC, а інше стосується корупції серед зовнішніх чиновників

канських організацій за кордоном. Дія закону не розповсюджується на приватні підприємства.

В аудиторській практиці Великобританії застосовуються нормативні документи, схожі за змістом і застосуванням із Законом США SOX. Найбільш відомим із них є «Комбінований кодекс принципів належного управління і кодекс найкращого досвіду (The combined code Principles of good governance and code of best practice)». Він висуває до акціонерних товариств, які проходять лістинг на Лондонській фондовій біржі (London Stock Exchange) і до зовнішніх аудиторів схожі із Законом Сарбейнса – Окслі, вимоги, зокрема щодо необхідності проведення аудиту системи і процедур внутрішнього контролю корпорацій [13].

У Південно-Африканській Республіці для схожих із SOX цілей застосовують серію нормативних документів King (I, II, III). На вимогу уряду цієї країни з липня 2010 року акціонерні товариства, які проходять лістинг на Йоганнесбургській фондовій біржі у Південно-Африканській Республіці (South Africa's JSE Securities Exchange), мають виконувати вимоги Кодексу принципів управління Південно-Африканської Республіки (Code of Governance Principles for South Africa – King III), які є схожими із тими, що висуваються у Законі Сарбейнса – Окслі. Додатково King III рекомендує менеджменту корпорацій складати фінансову звітність у відповідності із

керівними принципами Глобальної звітної ініціативи (Global Reporting Initiative's Sustainability Reporting Guidelines) [11].

Інші розвинені країни світу, такі як Канада, Австралія, Японія і країни – члени Європейського Союзу (ЄС), теж мають ряд законів й інших нормативно-правових документів на рівні спеціального регулювання аудиторської діяльності, які схожі за змістом і застосуванням із тими, що діють у США [6, 12].

В Україні на відміну від найбільш розвинених країн світу нормативно-правове забезпечення аудиту спеціального призначення може бути застосоване лише для опосередкованого правового обґрунтування тих або інших заходів ІТ-аудиту. До їх числа можна віднести (табл. 2) [3].

До третього рівня нормативно-правового забезпечення ІТ-аудиту пропонуємо відносити нормативні документи, які визначають правові засади державного регулювання діяльності фізичних і юридичних осіб та їх взаємодії з державними органами у сфері інформації (інформаційних ресурсів, інформаційних систем і технологій, інформатизації суспільства, міжнародної і міждержавної співпраці у сфері інформаційної безпеки й охорони стратегічної, секретної інформації тощо). Такі нормативні документи є досить різними у кожній країні. Наприклад, у США відомими нормативними документами у сфері інформації є: Закон «Про конфіденційність 1974 р. (Privacy Act of 1974)»; Закон «Про захист

Таблиця 2. Спеціальне нормативно-правове забезпечення аудиторської діяльності в Україні

Тип документів	Назва документів
Закони України	«Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. №514-VI; «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 р. №3480-IV; «Про банки і банківську діяльність» від 16.06.2000 р. №2121-III; «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 16.07.99 р. №996-XIV; «Про страхування» від 07.03.96 р. №85/96-ВР; «Про господарські товариства» від 19.09.91 р. №1576-XII та ін.
Підзаконні нормативні акти	Рішення ДКЦПФР «Про затвердження Положення щодо підготовки аудиторських висновків, які подаються до Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку при розкритті інформації емітентами та професійними учасниками фондового ринку» від 19.12.2006 р. №1528; розпорядження Держфінпослуг України «Про затвердження Порядку ведення реєстру аудиторів, які можуть проводити аудиторські перевірки фінансових установ» від 19.02.2004 р. №86; постанова Правління НБУ «Про затвердження Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України» від 30.12.98 р. №566; наказ Фонду державного майна України «Про затвердження Методичних роз'яснень стосовно здійснення аудиторських перевірок фінансового стану підприємств, що приватизуються» від 03.08.95 р. №998 та ін.
Нормативні акти Аудиторської палати України	«Методичні рекомендації аудиторам на випадок залучення їх до процесуальних дій в якості свідків, експертів або спеціалістів»; «Концептуальна основа контролю аудиторської діяльності в Україні»; «Перелік послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми)» та ін.

он-лайн конфіденційності дітей (Children's Online Privacy Protection – COPPA)», 1998 р.; Закон «Про захист персональної інформації та електронних документів (Personal Information Protection and Electronic Documents Act – PIPEDA)», 2000 р.; Закон «Про електронний уряд (The E-Government Act)», 2002 р.; Закон «Про управління федеральною інформаційною безпекою (The Federal Information Security Management Act of 2002 – FISMA)», 2002 р.; Закон «Про інформаційні технології для економічного і клінічного благополуччя (The Health Information Technology for Economic and Clinical Health Act – HITECH)», 2009 р.; «Стандарт захисту інформації в індустрії платіжних карт» (The Payment

Card Industry Data Security Standard – PCI DSS – 2004 р., PCI DSS v. 2.0 – 2010 р.) та ін. [5, 6, 12, 14].

В Європейському Союзі державне регулювання в інформаційній сфері ґрунтується в основному на директивах Європарламенту і Ради Європи: «Про захист фізичних осіб при обробці персональних даних і про вільне переміщення таких даних (Directive 95/46/EC)», 1995 р.; «Про правовий захист баз даних (Directive 96/9/EC)», 1996 р.; «Стосовно обробки персональних даних і захисту конфіденційності у телекомунікаційному секторі (Directive 97/66/EC)», 1997 р.; «Про певні правові аспекти електронної комерції на внутрішньому ринку (Directive COM (1998) 586 final)»,

Таблиця 3. Нормативно-правове забезпечення діяльності в інформаційній сфері України

Тип документів	Назва документів
Закони України	«Про доступ до публічної інформації» від 13.01.2011 р. №2939-VI; «Про Державну службу спеціального зв'язку та захисту інформації України» від 23.02.2006 р. №3475-IV; «Про телекомунікації» від 18.11.2003 р. №1280-IV; «Про Національну систему конфіденційного зв'язку» від 10.01.2002 р. №2919-III; «Про Національну програму інформатизації» від 04.02.98 р. №74/98-ВР; «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах» від 05.07.94 р. №80/94-ВР; «Про науково-технічну інформацію» від 25.06.93 р. №3322-XII; «Про інформацію» від 02.10.92 р. №2657-XII та ін.
Підзаконні нормативні акти	Наказ Держспецзв'язку України «Про затвердження Порядку оцінки стану захищеності державних інформаційних ресурсів в інформаційних, телекомунікаційних та інформаційно-телекомунікаційних системах» від 04.07.2008 р. №112; наказ Держспецзв'язку України «Про затвердження Положення про державний контроль за станом технічного захисту інформації» від 16.05.2007 р. №87; постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Правил забезпечення захисту інформації в інформаційних, телекомунікаційних та інформаційно-телекомунікаційних системах» від 29.03.2006 р. №373 та ін.
Міжнародне законодавство Співдружності незалежних держав (СНД)	«Модельний закон про захист дітей від інформації, яка шкодить їх здоров'ю та розвитку» від 03.12.2009 р.; «Модельний інформаційний кодекс для країн-учасниць СНД» від 03.04.2008 р.; «Модельний закон про інформатизацію, інформацію та захист інформації» від 18.11.2005 р. та ін.
Міжнародні угоди	«Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Демократичної Соціалістичної Республіки Шрі-Ланка про взаємну охорону секретної інформації» від 30.06.2010 р.; «Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки Македонія про взаємну охорону інформації з обмеженим доступом» від 29.06.2009 р.; «Угода між Кабінетом Міністрів України та урядом Латвійської Республіки про співробітництво в області інформатизації» від 27.04.2006 р.; «Угода між Україною та Європейським Союзом про процедури безпеки, які стосуються обміну інформацією з обмеженим доступом» від 13.06.2005 р.; «Угода про співпрацю країн-учасниць Співдружності незалежних держав у боротьбі зі злочинами у сфері комп'ютерної інформації» від 01.06.2001 р. та ін.

1998 р.; «Про конфіденційність та електронні комунікації (Directive 2002/58/EC)», 2002 р. тощо, а також на «Конвенції про кіберзлочинність (Convention on Cybercrime)», 2001 р. й інших нормативних документах [5, 6]. Їхні положення мають регулятивний характер як на рівні застосування державами-членами Європейського Союзу, так і на рівні міждержавної взаємодії з іншими країнами, зокрема щодо конфіденційності приватної і комерційної інформації, безпеки її переміщення каналами передачі даних тощо.

У вітчизняному законодавстві також прийнято ряд нормативних документів, які регулюють діяльність у сфері інформації. Наведемо основні з них (табл. 3).

До четвертого рівня нормативно-правового забезпечення аудиту інформаційних технологій пропонуємо відносити нормативні документи, які визначають суть і правові засади здійснення безпосередньо цього виду аудиторської діяльності (ІТ-аудиту), а також роз'яснюють окремі аспекти його проведення.

У світовій практиці поки не існує нормативно-правового забезпечення для безпосереднього регулювання діяльності у сфері ІТ-аудиту, однак у найбільш розвинених країнах світу нині розглядаються і підтримуються ініціативи щодо його розробки і застосування. Наприклад, сучасні державні програми США розглядають аудит інформаційних технологій як перспективний засіб досягнення тотального захисту «кіберпростору» (cyberspace) країни від будь-яких можливих загроз. Одна із таких програм – «Навчання мас (Educating the Masses)» передбачає впровадження у навчальний процес студентів вищих навчальних закладів Сполучених Штатів вивчення аудиту і контролю інформаційних технологій та методик його проведення щодо безпеки, ефективності, продуктивності ІТ тощо [10].

Висновки

Дослідження стану нормативно-правового забезпечення аудиту інформаційних технологій у цілому показало, що перший рівень такого забезпечення – достатній у більшості країн, у яких легалізовано аудиторську діяльність. Другий рівень – найбільш повно у порівнянні з іншими розвиненими країнами представлений у США, тому їхній досвід вартий наслідування. Третій рівень – умовно достатньо представлений у більшості країн, у тому числі в Україні, але потребує постійного вдосконалення, у зв'язку із динамічним розвитком інформаційних технологій. Четвертий рівень – практично не представлений у світовій практиці.

Специфіка ІТ-аудиту, яка суттєво відрізняє його від інших видів аудиту організацій (зокрема, за метою, цілями, об'єктами, заходами тощо), обумовлює потребу створення та впровадження спеціалізованих нормативних документів для визначення сутності і безпосереднього регулювання його практики. Це вимагає активних заходів державної політики, наприклад, налагодження співпраці з такими міжнародними організаціями як Асоціація аудиту і контролю інформаційних систем (Information Systems Audit and Control Association – ISACA), Інститут внутрішніх аудиторів (The Institute of Internal Auditors – IIA)

та ін., а також професійними організаціями як Інститут стратегічного управління інформаційними технологіями (IT Governance Institute – ITGI), Інститут системних адміністраторів, аудиторів, спеціалістів у комп'ютерних мережах та інформаційній безпеці (SANS – SysAdmin, Audit, Network, Security Institute) та ін. Також важливою є державна підтримка створення і впровадження програм навчання з аудиту інформаційних технологій у вищих навчальних закладах, і програм навчання та професійної сертифікації фахівців з ІТ-аудиту тощо.

Література

1. Про аудиторську діяльність: Закон України 22.04.93 р. №2939-VI (редакція від 22.04.93 р.) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України [сайт] – Режим доступу до закону: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3125-12&ed=19930422&c=1#Current>. – Назва з екрану.
2. Про аудиторську діяльність: Закон України 22.04.93 р. №2939-VI (редакція від 26.05.2011 р.) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України [сайт] – Режим доступу до закону: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3125-12&c=1#Current>. – Назва з екрану.
3. Нормативні акти, що регулюють аудиторську діяльність. [Електронний ресурс] / Аудиторська палата України [сайт] – Режим доступу до закону: <http://www.apu.com.ua/content.php?lang=ukr&c=page.php&id=0>. – Назва з екрану.
4. Белоус С. Использование COBIT и ITIL для соответствия требованиям Закона Sarbanes-Oxley (SOX). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.itsmportal.com.ua/art001.html>.
5. Василенко Д.П., студ., Маслак В.І., к.і.н., доц. Законодавство провідних країн світу в сфері захисту інформації УДК 342.7:002(100) // Вісник КДУ імені Михайла Остроградського, вип. 2/2010 (61), частина 1. – 2010 р. – С. 128–132.
6. Климчук С. Загальна характеристика законодавства про інформаційну безпеку ЄС, США та Канади // Юридичний Журнал, №11, 2006 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://justinian.com.ua/magazine.php?id=76>
7. Суть аудиту. Історичні аспекти становлення і розвитку аудиту. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://library.if.ua/books/78.html>
8. Ус Р.Л. Аудит інформаційних технологій як складова системи аудиту організацій // Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць, вип. 1 (116) / Наук. ред. І.Г. Манцуrow. – К., 2011. – С. 163–168.
9. Усач Б.Ф., Душко З.О., Колос М.М. Організація і методика аудиту: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 295 с.
10. Frederick Gallegos. Educating the Masses: Audit, Control and Security of Information Systems Today and Tomorrow // Information Systems Control Journal, ISACA., volume 6. 2004. – 3 р.
11. King III. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/King_III.
12. W. Scott Blackmer. Information Governance. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.infolawgroup.com/2010/05/articles/privacy-law/information-governance>

I.C. ІВАНОВА,
аспірантка, НДІЕІ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України

Економіка знань як передумова формування інтелектуального капіталу України

У статті висвітлено сучасні параметри формування інтелектуального капіталу України в умовах економіки знань.

Ключові слова: економіка знань, інтелектуальний капітал, інформаційно-комунікаційні технології, електронне урядування, національна інноваційна система, індекс мережевої готовності.

В статье освещены современные параметры формирования интеллектуального капитала Украины в условиях экономики знаний.

Ключевые слова: экономика знаний, интеллектуальный капитал, информационно-коммуникационные технологии, электронное управление, национальная инновационная система, индекс сетевой готовности.

The article highlights the current parameters of the formation of intellectual capital of Ukraine in a knowledge economy.

Постановка проблеми. Поява концепції інтелектуального капіталу за часовими параметрами збігається із розбудовою нової економіки, яка базується на стрімкому розвитку науково-технічного прогресу, посиленні процесів глобалізації, формуванні економіки знань головною рушійною силою якої є інтелектуалізація суспільного життя.

Відмінними рисами економіки знань є нові якості виробничих ресурсів, зростання ролі науки, інформаційно-комунікаційних технологій, інновацій на всіх рівнях управління економікою, кінцевою метою якої є формування інтелектуального капіталу. За таких умов у контексті дослідження формування інтелектуального капіталу України важливого значення набуває економіка знань як нова модель розвитку економічної системи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у дослідження формування інтелектуального капіталу в умовах економіки знань зробили як зарубіжні, так і вітчизняні вчені: Т. Стюарт, О. Ваганян, І. Бондар, О. Бутнік-Сіверський, О. Грішнова, Л. Федулова та інші.

Метою статті є висвітлення основних методичних засад та оцінка сучасного стану формування інтелектуального капіталу України за показниками економіки знань.

Виклад основного матеріалу. До основних підходів виміру економіки, заснованої на знаннях, слід віднести методичку запропоновану Світовим банком, відповідно до програми «Знання для розвитку» (Knowledge for Development – K4D) [7].

Запропонована програма включає як систематизовану систему із 80 показників, так і середні показники, що розраховуються для порівняння готовності країн до переходу на модель економіки знань.

При цьому порівняння можна проводити як по окремих показниках, так і по агрегованих показниках, що характеризують такі ключеві характеристики [2, с. 5–6]:

1. Економічний та інституційний режим, який дає мотиви для ефективного використання існуючих і нових знань при розвитку підприємництва.

2. Ступінь освіченості населення та наявність у нього навиків з приводу створення, розподілу, передачі, обміну і ефективного використання знань.

3. Інформаційно-комунікаційні технології, які сприяють ефективному створенню, розповсюдженню, тиражуванню, зберіганню, аналізу, накопиченню, передачі, обробці та представленню різноманітних форм інформації (речової, звукової, текстової, графічної та мультимедійної).

4. Національна інноваційна система, що включає в себе фірми, дослідні центри, університети, консультаційні, неурядові та урядові й інші організації, які сприймають і адаптують глобальні знання для місцевих потреб та створюють нові знання та наукоємні інтелектуальні продукти, технології.

Отже, за вищезазначеними базовими показниками можна здійснити попередню оцінку стану формування інтелектуального капіталу в умовах економіки знань та здійснити порівняння з іншими країнами світу.

Слід зазначити, що в умовах глобалізації світового господарства першочергового значення набуває сукупний інтелект нації, світова фінансово-економічна система, потоки знань та інформаційно-комунікаційні технології.

Інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) включають ті ресурси та інструментарії, які беруть безпосередню участь у створенні, зберіганні, використанні, розповсюдженні інформації та знань, до яких слід віднести: комп'ютери та їх програмне забезпечення, інтернет-ресурси, телефонізацію на-

селення тощо. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій України у порівнянні з іншими країнами характеризується комплексним показником інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), який був розроблений у 2001 році та випускається Всесвітнім економічним форумом і міжнародною школою бізнесу INSEAD з 2002 року. Щорічно в рамках спеціальних серій доповідей надається інформація про розвиток інформаційного суспільства в країнах світу – «Глобальний звіт з інформаційних технологій» (The Global Information Technology Report). На сучасному етапі інформація щодо показників ІКТ країни є одними з важливіших, що характеризують її розвиток.

Даний показник характеризує розвиток інформатизації суспільства та відіграє значну роль в активізації інноваційної діяльності, підвищенні продуктивності праці, конкурентоспроможності економіки. Такий взаємозв'язок було вперше відмічено у «Глобальному звіті з інформаційних технологій» в 2001 році, обґрунтовуючи можливість використання країнами світу індексу мережевої готовності для діагностики інформаційного прогресу та технологічного розвитку.

За допомогою Networked Readiness Index вимірюється рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій по 67 параметрах, які об'єднані у три основні групи [9]:

1. Наявність умов для розвитку ІКТ – загальний стан ділової активності і нормативно-правового середовища з точки зору ІКТ, наявність необхідної інфраструктури, можливості фінансування нових проектів, регуляторні аспекти тощо.

2. Готовність громадян, ділових кіл і державних органів до використання ІКТ – державна позиція відносно розвитку інформаційних технологій, державні витрати на розвиток да-

ної сфери, доступність інформаційних технологій для бізнесу, рівень проникнення і доступність мережі Інтернет, вартість мобільного зв'язку тощо.

3. Рівень використання ІКТ в суспільному, комерційному і державному секторах – кількість персональних комп'ютерів, Інтернет-користувачів, абонентів мобільного зв'язку, наявність дієвих інтернет-ресурсів державних організацій, а також загальне виробництво і споживання інформаційних технологій в країні.

Розрахунки виконуються на основі статистичних даних ООН, Світового банку, Міжнародного союзу електрозв'язку та дослідних організацій – об'єктів дослідження. Підсумки дослідження світового рейтингу щодо розвитку інформаційно-комунікаційних технологій зведені в єдиний індекс мережевої готовності по 134 країнах світу (табл. 1).

За даними табл. 1 щодо Індексу мережевої готовності станом на кінець 2009 року Україна знаходиться на 62-му місці, випереджаючи Польщу всього на 2,1 одиниці та Росію на 2,9 одиниці.

У 2009–2010 роках у дослідженні щодо визначення розвитку інформаційно-комунікаційних технологій брати участь 133 країни світу (табл. 2).

Дані табл. 2 засвідчили, що Україна у світовому рейтингу по розвитку інформаційно-комунікаційних технологій порівняно з 2008–2009 роками знаходиться на 20 сходинок нижче, посівши 82-ге місце. Така динаміка свідчить про те, що Україна значно відстає від розвинутих країн за розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, що характеризує низький рівень використання ІКТ. За таких умов цілковим є твердження про недосконалість пріоритетності

Таблиця 1. Вибірковий рейтинг країн світу щодо Індексу мережевої готовності за 2008–2009 роки

Місце в рейтингу	Країна	Індекс
1	Данія	5,85
2	Швеція	5,84
3	Сполучені Штати Америки	5,68
4	Сінгапур	5,67
5	Швейцарія	5,58
35	Литва	4,40
48	Латвія	4,10
62	Україна	3,88
69	Польща	3,80
74	Росія	3,77

Джерело: [10, р. 2].

Таблиця 2. Вибірковий рейтинг країн світу щодо Індексу мережевої готовності за 2009–2010 роки

Місце в рейтингу	Країна	Індекс
1	Швеція	5,65
2	Сінгапур	5,64
3	Данія	5,54
4	Швейцарія	5,48
5	Сполучені Штати Америки	5,46
41	Литва	4,12
52	Латвія	3,90
65	Польща	3,74
80	Росія	3,58
82	Україна	3,53

Джерело: [11, р. 2].

розвитку інформаційно-комунікаційних технологій в Україні, що в цілому гальмує процес формування інтелектуального капіталу. Поряд із цим спостерігається загальна тенденція щодо зниження Індексу мережевої готовності, якщо у 2008–2009 роках найвищим був показник 5,85, то за рік скорочення індексу становило 0,20. За останній період Данія перемістилася з першого на четверте місце, почесне перше місце зайняла Швеція – піднявшись на одну сходинку. Якщо раніше Україна випереджала за розвитком інформаційно-комунікаційних технологій Росію та Польщу, то за період 2009–2010 років ситуація кардинально змінилася, Росія обійшла Україну на дві сходинки, відносно на 1,4 одиниці, Польща випередила Україну на 17 сходинок, відносно на 5,6 одиниці. Такі невтішні результати оцінки розвитку в Україні ІКТ передовсім говорять про недостатньо розвинену інноваційну інфраструктуру в державі, неналежне фінансування науково-дослідної діяльності, неготовність населення, бізнесових та державних структур до створення та використання новітніх ІКТ. У цьому зв'язку спостерігається невисокий рівень використання персональних комп'ютерів, мережі Інтернет, а також діє висока вартість мобільного зв'язку порівняно з іншими країнами світу.

Так, за даними Держкомстату України [6], загальна кількість абонентів мережі Інтернет за 2009 рік становила 2797,1 тис. осіб, з них 79,2% домашніх користувачів, за 2010 рік – 3661,2 тис. осіб, з них 83,7% домашніх абонентів.

За даними компанії Gemius, Україна має досить не погані показники розвитку мережі Інтернет порівняно з іншими країнами Європи. При цьому 56% інтернет-аудиторії становили чоловіки, 44% – жінки. Найбільше всього Інтернетом користуються люди у віці 15–25 років – 36%; найменше за все – люди пенсійного віку – 4% [3].

Таким чином, простежується динаміка зростання інтернет-абонентів в Україні за останній період, за рік кількість користувачів збільшилася на 23,6%. Тенденція щодо збільшення підключень до мережі Інтернет характеризує поступовий розвиток інформатизації суспільства України.

Міжнародний досвід свідчить, що ІКТ значно інтегровані в щоденне життя і стали важливим інструментом у бізнес-стратегіях, діяльності влади та наданні державних послуг. У результаті чого концепції електронного урядування та комп'ютерної грамотності стали практичними інструментами у здійсненні державної політики. Раціональне урядування є передумовою покращення ділового середовища, а отже і забезпечення економічного зростання [5, с. 5]. Отже, за умови становлення економіки знань у контексті формування інтелектуального капіталу важливого значення набуває електронне урядування.

У рамках різних міжнародних і національних програмах розвитку інформаційного суспільства були передбачені положення щодо розширенню використання інформаційно-комунікаційних технологій для підвищення ефективності та якості державних послуг. Такі ініціативи отримали назву «Електронне урядування» (e-Government) [4, с. 48].

За останні роки електронне урядування набуває досить активного розвитку у багатьох країнах світу, оскільки забезпечує розповсюдження та швидкий обмін інформацією, досвідом, необхідними знаннями й безпосередньо сприяє економії часу між учасниками такого співтовариства.

Традиційно визначають три форми електронного урядування: взаємодія уряду з громадянами, уряду з бізнесом та різними органами державної влади. Таким чином, можна виділити основні типи діяльності в рамках електронного урядування: надання інформації (щодо регуляторних та законодавчих питань), спілкування між державними установами та громадянами/бізнесом, проведення трансакцій (податкові декларації, подання заяв на отримання соціальної допомоги або грантів) та управління (участь громадян у процесі прийняття рішень). Найпопулярніша форма електронного урядування – це створення відповідних порталів та платформ [5, с. 11].

У рейтингу за електронною готовністю Україна знаходиться на 64 сходинці з 70 досліджуваних країн. Така позиція є досить слабкою у світовому економічному просторі (табл. 3).

Таблиця 3. Індекс розвитку електронного урядування у 2002–2009 роках

Країни	2009 рік		2006 рік		2004 рік		2002 рік	
	індекс	ранг	індекс	ранг	індекс	ранг	індекс	ранг
Корея	0,88	1	0,83	6	0,87	5	0,86	5
США	0,85	2	0,86	4	0,91	1	0,91	1
Канада	0,84	3	0,82	7	0,84	8	0,84	7
Великобританія	0,81	4	0,79	10	0,88	4	0,89	3
Нідерланди	0,81	5	0,86	5	0,80	12	0,80	11
Норвегія	0,80	6	0,89	3	0,82	10	0,82	10
Данія	0,79	7	0,91	2	0,91	2	0,90	2
Австралія	0,79	8	0,81	8	0,87	6	0,84	6
Франція	0,75	10	0,80	9	0,69	23	0,67	24
Швеція	0,75	12	0,92	1	0,90	3	0,87	4
Японія	0,72	17	0,77	11	0,78	14	0,73	18
Україна	0,52	54	0,57	41	0,55	48	0,53	45
Росія	0,51	59	0,51	60	0,53	50	0,50	52
Білорусія	0,49	64	0,52	56	0,53	51	0,49	58

Джерело: [4, с. 54].

Дані табл. 3 засвідчують, що за Індексом електронного урядування Україна випереджає Росію та Білорусію, але з 2002 по 2009 рік розрив між цими країнами поступово зменшувався. При цьому за останні роки в Україні спостерігається скорочення Індексу електронного урядування. Зокрема, для підвищення рівня розвитку електронного урядування в Україні необхідно не тільки усувати бар'єр недоступності до інформаційно-комунікаційних технологій, але й підвищувати рівень комп'ютерної грамотності серед населення.

Розвинені країни світу будують таку модель економіки знань, відповідно до якої інтелектуальні, а не фізичні ресурси визначають соціально-економічний розвиток та конкурентоспроможність економіки. При цьому за Глобальним індексом конкурентоспроможності Україна посідає 89-те місце із 139 країн світу. Така позиція є нижчою за більшість країн СНД (табл. 4).

Таким чином, із табл. 4 видно, що за Індексом технологічної готовності Україна посідає 83-тє місце. У рейтингу за Індексом мережевої готовності Україна зайняла 90 сходинку. Тобто за три роки даний показник скоротився на 28 позицій (на кінець 2009 року Україна посідала 62-гу позицію). До позитивних явищ слід віднести готовність до впровадження ІКТ (122-ге місце із 138 країн світу), але використання ІКТ урядом займає 75-те місце із 138 можливих.

Отже, формування інтелектуального капіталу в значній мірі залежить від розвитку та розбудови економіки знань, про що засвідчили окремі показники табл. 4. Слід відмітити значення ІКТ на розвиток кваліфікованого ринку праці та інтелектуального потенціалу суспільства, що практично є базою для формування інтелектуального капіталу.

З метою більш поглибленого вивчення впливу економіки знань на формування інтелектуального капіталу необхідно розглянути Індекс економіки знань. Даний індекс є середнім значенням із чотирьох ключових показників: економічного та інституційного режиму, інформаційно-комунікаційних технологій, ступеню освіченості населення та національної інноваційної системи.

Індекс економіки знань (Knowledge Economy Index – KEI) визначає ефективність зовнішнього середовища щодо розповсюдження та використання знань з метою сприяння економічному розвитку держави. Це агрегований показник, який показує рівень розвитку країн світу в умовах економіки знань та розраховується на основі середньої нормованої кількості балів (за шкалою від 0 до 10 в порівнянні з іншими країнами за окремими групами, де 10 – рейтинг балів для країн-лідерів і 0 – найгірша оцінка для відстаючих країн), що отримується при оцінці країни або регіону за чотирма субіндексами [8] (табл. 5).

Користуючись показниками, які відображені в табл. 5, нормалізація даних відбувається таким чином: береться сукупність даних по будь-якому показнику по всіх країнах світу (загальна кількість 128), потім за даним показником країни ранжуються, набуваючи рангу від 1 до 128. Після чого розраховується нормалізований показник за наступною формулою [2, с. 8]:

$$N = 10 \frac{N_w}{N_c}, \quad (1)$$

де N – Індекс економіки знань за обраною групою;

Таблиця 4. Рейтинг України за окремими показниками економіки знань у 2010–2011 роках

№	Показник – Індекс	Місце України у рейтингу (порівняно із сукупною кількістю країн)
1	Глобальний індекс конкурентоспроможності (WEF Global Competitiveness Index)	89 (139)
2	Індекс технологічної готовності (WEF Technological Readiness Index)	83 (139)
3	Індекс мережевої готовності (WEF Networked Readiness Index)	90 (138)
3.1	Готовність уряду (Government readiness)	122 (138)
3.2	Використання урядом (Government usage)	75 (138)
4	Рейтинг за електронною готовністю (EIU e-Readiness Ranking)	64 (70)
5	Індекс електронного Уряду ООН (UN e-Government Index)	54 (192)

Джерело: складено автором за джерелом [5, с. 5].

Таблиця 5. Складові (субіндекси) Індексу економіки знань (The Knowledge Economy Index)

Субіндекс / показники, що входять до розрахунку субіндексу	Економічні стимули та інституційний режим (The Economic Incentive and Institutional Regime)	Освіта та людські ресурси (Education and Human Resources)	Інноваційна система (The Innovation System)	ІКТ – Інформаційно-комунікаційні технології (Information and Communication Technology (ICT))
Складові субіндекси	Тарифні та нетарифні бар'єри	Рівень грамотності дорослого населення	Кількість науковців, зайнятих НДДКР	Кількість телефонів на 1000 осіб
	Якість регуляторної системи	Рівень середньої освіти	Кількість патентів, зареєстрованих USPTO (US Patent and Trademark Office)	Кількість комп'ютерів на 1000 осіб
	Верховенство закону	Рівень вищої освіти	Кількість статей у наукових та технічних журналах	Кількість користувачів Інтернету на 10 тис. осіб

Джерело: [1, с. 84].

Таблиця 6. Оцінка стану формування інтелектуального капіталу України за показниками економіки знань

Показники / роки	1995	2000	2009
Економічні стимули та інституційний режим	3,18	3,21	4,27
Освіта та людські ресурси	8,26	8,19	8,15
Інформаційно-комунікаційні технології	6,32	4,75	5,77
Національна інноваційна система	6,10	6,35	5,83
Місце України у рейтингу	52	55	51
Індекс економіки знань (KEI)	5,97	5,63	6,00

Джерело: складено автором за джерелом [8].

N_w – показник, що відповідає кількості країн, чиї показники гірші, ніж у даної країни;

N_c – загальна кількість країн у обраній групі.

Оцінка стану формування інтелектуального капіталу здійснюється відповідно до показників Індексу економіки знань та позиції у рейтингу серед інших країн світу (табл. 6).

Дані табл. 6 засвідчили про стабільність показника розвитку освіти та людських ресурсів, який характеризує ступінь освіченості населення країни та спроможності до ефективного засвоєння та використання знань, що є безпосереднім критерієм оцінки інтелектуального капіталу України. Також позитивним є зростання показника економічних стимулів та інституційного режиму, який характеризує національну стабільність в країні та готовність до переходу на модель економіки знань. Також слід зазначити, що показники розвитку національної інноваційної системи та інформаційно-комунікаційних технологій в Україні за результатами 2009 року знаходяться приблизно на одному рівні, навіть на переступаючи межі значення у 6 одиниць із 10 можливих.

Висновки

Сучасні тенденції розвитку економічної системи, її структурна перебудова, поява новітніх галузей, заснованих на знаннях та інформаційно-комунікаційних технологіях, безперечно характеризують участь інтелектуального капіталу у виробництві національного багатства. Як свідчать результати дослідження, формування інтелектуального капіталу в значній мірі залежить від розвитку та розбудови економіки знань, де першочерговим завданням для України є створення потужної національної інноваційної системи, яка базується на впровадженні результатів інтелектуальної діяльності у виробництво, високому рівні розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, розвитку електронного урядування та людських ресурсів.

Література

- Багрова І.В. Національна інноваційна система України: характеристика та проблеми становлення / І.В. Багрова, О.Л. Черевко // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. – Серія: Економічні науки. – 2010. – №2. – С. 81–90.
- Ваганян О. 2006–2007 г. Инструмент инновационной политики в экономике, основанной на знании (к менеджменту интеллектуального капитала Российских и Европейских инновационных центров / О. Ваганян. – 103 с.
- Количество Интернет-пользователей в Украине увеличилось до 8,4 миллиона человек / по данным компании Gemius. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://focus.ua/society/109963>
- Меркулова Т.В. Развитие электронного правительства в Украине на фоне мировых тенденций / Т.В. Меркулова, Е.Ю. Кононова // Журнал институциональных исследований. – 2010. – Том 2. – №4. – С. 47–58.
- Співробітництво з метою підвищення конкурентоспроможності України / Роль ІКТ у покращенні конкурентоспроможності України. – 30 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.chamber.ua
- Статистична інформація [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- Knowledge for Development Program. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.worldbank.org/wbi/knowledgefordevelopment
- Knowledge for Knowledge Assessment Methodology. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://worldbank.org/kam>
- The Global Information Technology Report (GIRT) 2010–2011: Transformations 2.0. 10th Anniversary Edition. INSEAD, World Economic Forum. – 416 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.weforum.org/
- The Global Information Technology Report (GIRT) 2008–2009: Mobility in a Networked World. INSEAD, World Economic Forum. – 416 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.weforum.org/
- The Global Information Technology Report (GIRT) 2009–2010: Mobility in a Networked World. INSEAD, World Economic Forum. – 416 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.weforum.org/

Інструменти та методи стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності в Китаї

У статті наведені результати дослідження процесу стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності в Китаї. Розглянуто механізм залучення іноземних інвестицій в економіку країни, і зокрема у спеціальні економічні зони.

Ключові слова: іноземні інвестиції, методи стимулювання інвестиційної діяльності, розподіл і виведення прибутку за кордон, спеціальні економічні зони.

В статье приведены результаты исследования процесса стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности в Китае. Рассмотрен механизм привлечения иностранных инвестиций в экономику страны, и в частности в специальные экономические зоны.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, методы стимулирования инвестиционной деятельности, распределение и выведение прибыли за границу, специальные экономические зоны.

In this article the results of investigation of stimulating investment and innovation in China. The mechanism of attracting foreign investment into the economy, particularly in special economic zones.

Keywords: foreign investments, methods of stimulating investment activity, distribution and excretion of profits abroad, special economic zones.

Постановка проблеми. Іноземні інвестиції в Китаї являються одним із найважливіших факторів економічного розвитку, про що свідчать темпи економічного зростання. Китай на сьогодні є світовим лідером по залученню іноземного капіталу. Стимулюючи потік іноземного капіталу, китайський уряд проводить активну роботу по моделюванню законодавчої бази у відношенні іноземних інвестицій.

Метою даної роботи являється розгляд методів стимулювання інвестиційної діяльності в Китаї.

Виклад основного матеріалу. Уряд Китайської Народної Республіки розробив низку методів створення сприятливого інвестиційного клімату. Загальнодержавними методами стимулювання інвестиційної діяльності в Китаї являються податкові пільги, бартерна торгівля, компенсаційна торгівля, зниження або звільнення від сплати мита, повернення податку на додану вартість.

Іноземні інвестори можуть вкладати у підприємства на території Китаю капітал у вигляді грошей, матеріальних ресурсів, права на промислове виробництво і права на використання земельних ділянок. Іноземний інвестор має право

вивести отриманий прибуток за кордон після сплати всіх податків і здійснення ним відрахувань у фонди підприємства, що передбачені китайським законодавством.

Основною формою розподілення прибутку в Китаї являється виплата дивідендів. Китайський уряд заохочує такий спосіб розподілу прибутку як реінвестування, однією з форм якого являється збільшення статутного капіталу підприємства [1].

У Китаї налагоджена особлива система митного контролю, розрахована на роботу із великою кількістю товарів. Експортуючи або імпортуючи товар, відправник або отримувач може як самостійно здійснювати митне оформлення, тобто сплачувати мито і оформляти, пов'язані з даною процедурою документи, так і довіряти оформлення документів спеціальній, зареєстрованій в Митному управлінні Китаю організації.

Спеціальні економічні зони (СЕЗ) як окремі економіко-адміністративні утворення стали одним із аспектів політики залучення іноземного капіталу у Китай. До китайських видів СЕЗ належать: зони економічного і технологічного розвитку, високотехнологічні промислові зони розвитку, зони вільної торгівлі, прикордонна зона економічного співробітництва, зона експортної обробки. В цих зонах дозволена діяльність іноземних банківських установ, спільних китайсько-іноземних банків, ділова активність яких охоплює прийом внесків, надання кредитів і здійснення капіталовкладень в національній і іноземній валютах, переказ іноземної валюти в зоні й з них, розрахункове обслуговування зовнішньої торгівлі тощо. У спеціальних економічних зонах діє спрощений порядок оформлення в'їзду і виїзду з Китаю.

До 2008 року підприємства з іноземним капіталом, які діяли у спеціальних економічних зонах, могли скористатися спеціальним податковим режимом, який передбачав податкові пільги та поступки з податку на прибуток: зниження ставки податку на прибуток та податкові канікули. Проте, ці стимули були скасовані у відповідності з новим Законом КНР «Про податок на прибуток підприємств». Підприємства з іноземними інвестиціями, які були створені раніше і які в даний час користуються більш низькою ставкою податку на прибуток, мають право на поступове збільшення податку в розмірі 25% протягом п'яти років починаючи з 2008 року. Невикористані податкові канікули підприємств з іноземними інвестиціями, створених до дати прийняття нового закону, залишаються в силі до закінчення терміну дії податкових пільг. Якщо податкові канікули ще не почались через податкові втрати, вони вважаються розпочатими в 2008 році [2].

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

З 1 січня 2008 року встановлений єдиний податок на прибуток у розмірі 25% для підприємств китайського та іноземного походження [6]. Китай у цілому відмовився від податкових пільг за місцем реєстрації і знаходження підприємств. Натомість основний акцент ставиться на галузеву належність підприємства не залежно від його розташування. Право на отримання податкових пільг по податку на прибуток підприємств мають як підприємства китайського, так і іноземного капіталу. Крім того, підприємства можуть скористатися і іншими видами податкових пільг:

1. Інвестиційний податковий кредит у розмірі 10% від витрат на встановлення обладнання для захисту навколишнього середовища, енергетики, водних ресурсів і безпеки.

2. Зниження ставки мита або звільнення від сплати мита. Пільгові митні збори в Китаї застосовуються до товарів, що імпортуються та які вироблені в країнах і територіях, що заключили з Китаєм угоду про взаємне пільгове оподаткування. Звільнення від сплати митних зборів і податку на додану вартість на імпорт надається на машини і обладнання, що ввозяться на підприємства, якщо проект визнається як рекомендований згідно з «Каталогом галузей для іноземних інвестицій».

3. Повернення податку на додану вартість. Цими пільгами користуються як китайські, так і іноземні компанії, які мають право на експорт.

4. Звільнення від сплати податку на бізнес. З метою стимулювання науково-технічного прогресу, доходи, отримані від передачі технологій, розвитку технологій, технічної консультації та технічних послуг звільняються від податку на бізнес, якщо дані проекти відповідають певним критеріям.

5. Звільнення і зниження від сплати податку на прибуток підприємств. Не обкладаються податком на прибуток підприємств такі доходи: а) відсотки, що надійшли за держав-

ними облігаціями; б) дивіденди і доход від інвестицій в акціонерний капітал.

Дрібні і малорентабельні підприємства мають право на понижену ставку податку на прибуток у розмірі 20%.

Нові високотехнологічні підприємства мають право на понижену ставку податку на прибуток у розмірі 15%.

Пільговою ставкою податку на прибуток обкладається дохід, отриманий від таких видів проектів:

- проекти сільського господарства, лісового господарства, скотарства і риболовства;
- інфраструктурні проекти, що підтримуються китайським урядом;
- проекти охорони навколишнього середовища і/або енергії, водних ресурсів;
- проекти передачі технологій.

За наявності у підприємства необхідності провести прискорену амортизацію основних засобів у зв'язку з технічним розвитком або по іншій причині, допускається скорочення строку амортизації або застосування прискореної амортизації.

Сума капіталовкладень підприємства в придбання спеціального обладнання з метою охорони навколишнього середовища, енергозбереження, водозбереження та безпеки виробництва може бути зарахована при сплаті податку на прибуток у відповідності з встановленим нормативами відсотком [2].

Висновки

Отже починаючи з початку реформ, в 1978 році, темп економічного зростання Китаю становив у середньому дев'ять відсотків щорічно (див. табл.). Близько сорока відсотків цього зростання являється результатом збільшення капітальних товарів [3].

Зростання реального ВВП та інфляція в Китаї

Рік	Зростання реального ВВП, %	Темп інфляції, %
1991	9	3
1992	14	6
1993	14	15
1994	13	24
1995	11	17
1996	10	8
1997	9	3
1998	8	-1
1999	7	-1
2000	8	1
2001	7	1
2002	8	-1
2003	10	1
2004	10	4
2005	10	2
2006	11	2
2007	11	5
2008	10	6
2009	9	0

Джерело: [4, 5].

Література

1. Закони Китаю та право КНР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://law.uglc.ru>
2. Doing Business and Investing in China [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://download.pwc.com/ie/pubs/PwC-Doing-Business-and-Investing-in-China.pdf>
3. Макконнел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т. II: Пер. 16-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2007. – XXVIII, 514 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://highered.mcgraw-hill.com/sites/dl/free/0072819359/124314/WebChapter40.pdf>
4. Зростання ВВП в Китаї 1952–2009 [Електронний ресурс]. – GDP growth in China 1952–2009. – Режим доступу: <http://www.chinability.com/GDP.htm>
5. Інфляція, середні споживчі ціни [Електронний ресурс]. – Inflation, average consumer prices. – Режим доступу: <http://www.indexmundi.com/china/inf>
6. 34. Законодавство Китаю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://chinalawinfo.ru>

P.E. УМЕРОВ,

Аналіз зарубіжного досвіду інвестування інноваційного розвитку малого і середнього бізнесу

У статті викладено результати дослідження у сфері інвестування інноваційного розвитку малого і середнього бізнесу, проаналізовано зарубіжний досвід інвестування та визначено роль венчурного капіталу в реалізації найбільших науково-технічних нововведень у світовій практиці.

Ключові слова: венчурний капітал, науково-технічні нововведення, інвестиційні ризики, венчурний бізнес, інноваційний процес, наукомісткі фірми.

В статье изложены результаты исследования в сфере инвестирования инновационного развития малого и среднего бизнеса, проанализирован зарубежный опыт инвестирования и определена роль венчурного капитала в реализации крупнейших научно-технических нововведений в мировой практике.

Ключевые слова: венчурный капитал, научно-технические нововведения, инвестиционные риски, венчурный бизнес, инновационный процесс, наукоемкие фирмы.

In the article research results are expounded in the field of investing of innovative development of small and middle business, foreign experience of investing, and certainly role of venture capital, is analysed in realization of most scientific and technical innovations in world practice.

Keywords Venture capital, scientific and technical innovations, investment risks, venture business, innovative process, innovations firms.

Постановка проблеми. Венчурний капітал зіграв у другій половині XX століття найважливішу роль у реалізації найбільших науково-технічних нововведень в області мікроелектроніки, обчислювальної техніки, інформатики, біотехнології, в інших наукомістких галузях виробництва. Тож не випадково розвитку венчурного бізнесу активно сприяють

державні органи ряду провідних індустріальних країн. Вони виходять при цьому з необхідності підвищення конкурентоспроможності національної промисловості в умовах загострення суперництва на світовому ринку. Чималу роль грає і турбота про підтримку рівня зайнятості населення, в тому числі через створення нових робочих місць у малому бізнесі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Результати цілеспрямованого державного втручання у названі області простежуються на прикладі країн Західної Європи, що до початку 80-х років помітно відставали від США по сумарному обсягу акумульованого з різних джерел і працюючого на економіку венчурного капіталу, а вже в 1991 році разом узяті не тільки наздогнали, а й обійшли американців.

Основною проблемою венчурного бізнесу є високий ступінь ризику при здійсненні венчурного проекту. Перед здійсненням проекту необхідно оцінити можливі інноваційні втрати.

Мета статті – викласти результати дослідження у сфері інвестування інноваційного розвитку малого і середнього бізнесу, проаналізувати зарубіжний досвід інвестування та визначити роль венчурного капіталу в реалізації найбільших науково-технічних нововведень у світовій практиці.

Виклад основного матеріалу. У США практика венчурної організації інноваційної діяльності почалася із середини 70-х років. У даний час спостерігається друга хвиля «венчурного буму». Компанія General Electric, наприклад, має 30 венчурних підприємств, що діють у різних стратегічних зонах господарювання, загальний фонд яких становить \$100 млн. Фірма Херох створила в 1989 році венчурне відділення Херох Technology Ventures з фондом \$30 млн., куди можуть звертатися групи інженерів чи інших функціональних службовців для одержання підтримки своїх незалежних інноваційно-технологічних проектів [8]. Якщо проект є життєздатним, з венчурного фонду виділяють кошти на його реаліза-

цію. Багато компаній стимулюють створення на своїй базі фірм-новачків, надаючи їм необмежену самостійність. Материнська компанія виступає як основний власник акцій нової фірми, встановлюючи в такий спосіб повний фінансовий контроль, і дістає ексклюзивні права на впровадження у свою діяльність інноваційних досягнень. До 1992 року у відомій американській корпорації АТТ було створено близько 50 фірм-новаторів, що функціонують у даній системі [8].

У США дрібний бізнес став розглядатися як найважливіше джерело науково-технічного прогресу на перспективу. Саме в малих фірмах зароджувалися чи вперше освоювалися такі видатні винаходи, як кондиціонування повітря, вертолїт, турбореактивний двигун, електронно-променева трубка, електронна лампа, радіочастотна модуляція.

70-ті роки відзначалися значною інтенсифікацією процесу формування малих фірм високого технічного рівня, що істотно впливали на розвиток деяких галузей промисловості. Наприклад, поява мікропроцесора, що здійснив переворот у напівпровідниковій техніці, стала можливою завдяки створенню в 1968 році такої фірми. У напівпровідниковій промисловості США за 1966–1976 роки виникли 35 малих наукомістких фірм, обсяг продажу продукції яких у 1977 році становив \$426 млн. [8].

На відміну від великих підприємств малі фірми мають більш високі показники ефективності науково-дослідного процесу: відношення кількості нововведень до чисельності наукового персоналу – у 4 рази, кількість нововведень на 1 دلار витрат на НДКР – у 24 рази.

Характерною ознакою малих наукомістких фірм США є вузька спеціалізація. Здійснюється, як правило, виробництво одного-двох видів продукції. В діяльності таких фірм зайняте значне число вчених і інженерів, вони мають високу частку витрат на НДКР, що становить більше 7% від вартості готової продукції.

Крім існування самостійних ризикових фірм великі корпорації самі створюють у своїй структурі спеціальні підрозділи, призначені для добору і фінансування цікавих ідей, освоєння новітніх технологій, пропонованих як незалежними малими наукомісткими фірмами, так і співробітниками самої корпорації. Таким чином, характерним у розвитку корпораціями ризикового фінансування стало формування цілком належних їм ризикових фірм.

Створювані тимчасові, автономно керовані спеціалізовані підрозділи називають «внутрішніми венчурами». При успішній діяльності «внутрішнього венчура» він стає одним із виробничих підрозділів корпорації, а його продукція реалізується за сформованими у корпорації каналами збуту.

Багато корпорацій США (IBM, General Electric і ін.) мають «внутрішні венчури». Найбільш успішним з 15 «внутрішніх венчурів» корпорації IBM був проект створення і випуску на ринок персональних комп'ютерів. До 1980 року (через рік після його створення) продукція була випущена на ринок, а ще через два роки річний обсяг продажу становив \$2,5

млрд., перевищивши продаж будь-якої іншої моделі обчислювальної техніки виробництва IBM [8].

За останні роки в США було прийнято ряд законів, основною метою яких є стимулювання інноваційної діяльності дрібних підприємств і фірм, що займаються розробкою нових технологій.

Венчурні фонди Західної Європи інвестують в економіку регіону більше \$6 млрд. на рік. Але на відміну від американських європейські фонди ризикового фінансування воліють вкладати кошти не в початковий, а у вже зрілий, що добре зарекомендував себе, бізнес. Це пояснюється тим, що на початку 80-х багато фондів, зокрема британських, «обпеклися» на фінансуванні привабливих і дуже модних тоді ідей у сфері інформаційних технологій.

Пальма першості в області венчурного фінансування належить Великобританії. З 1984 по 1995 рік річний обсяг інвестицій, здійснених фондами цієї країни, зріс із 190 млн. до 2,5 млрд. ф. стерл. За даними Європейської асоціації венчурних фондів, майже половина всього західноєвропейського ризикового фінансування в 1995 році припадала на Британію. Причому коло третини інвестицій – за межами країни [1].

Ряд країн створюють сприятливі умови для розвитку венчурних фондів. Наприклад, уряд Голландії гарантує покриття половини можливих збитків, пов'язаних з інвестуванням у приватні компанії.

Венчурні фонди Голландії і Франції черпають інвестиційний капітал головним чином у найбільших банках і страхових компаніях, британські – у пенсійних фондах, на частку яких припадає близько третини всіх фінансових вливань. Останнє пояснюється тим, що в даній країні на пенсійні фонди, що інвестують у венчурний бізнес, поширюється пільговий режим оподаткування.

Головна відмінність венчурних фондів від інших інституціональних інвесторів полягає в тому, що перші інвестують кошти шляхом придбання акцій підприємств, котрих вони інвестують. Більшість фондів створюється на період 7–10 років. По завершенні цього періоду фонд реалізує всі придбані корпоративні цінні папери і ліквідується. Тому венчурні фонди зацікавлені у високому котируванні акцій підприємства-реципієнта. Для цього представники фонду активно беруть участь у керуванні підприємствами і консультуванні вищого керівництва. Представник фонду входить у раду директорів компанії [3].

Світовий досвід показує, що стратегічний альянс підприємств із венчурними фондами дає вражаючі економічні результати. За даними Асоціації венчурних фондів Великобританії, з 1991 по 1995 рік загальний обсяг продажу у фірмах, що стали об'єктами венчурного фінансування, збільшився на 34%, обсяг експорту – на 29, чисельність персоналу – на 15%. У цілому ж по країні останній показник не перевищив 1%.

Висновки

Перш ніж венчурний інвестор погодиться розпочати інвестиції, він визначає свою стратегію виходу. Найбільш

типів стратегій виходу – це реалізація придбаних акцій на біржовому ринку, продаж інвестиції стратегічному інвестору, продаж своєї частки іншим акціонерам або керівництву підприємства.

Своєю появою фонди зобов'язані США – країні з найбільш розвинутою інфраструктурою венчурного фінансування. В рамках американської моделі фонди створювалися переважно для фінансування перспективних ідей і починань.

За кордоном, в основному у США і країнах Західної Європи, ці інструменти повсюдно використовуються на практиці вже не одне десятиліття й одержують в останні роки все більш широке поширення. Загальний світовий ринок венчурного капіталу перевершив у середині 90-х років рубіж у \$100 млрд. За один тільки 1996 рік нові інвестиції венчурного капіталу в США становили близько \$10 млрд., а на європейському континенті – майже \$8 млрд.

Досвід розвинутих економічних країн у періоди промислового спаду, що стикалися з проблемами, аналогічними нинішнім вітчизняним, свідчить, що венчурні фонди можуть служити одним з ефективних засобів подолання дефіциту і дорожнечі інвестиційних ресурсів.

Література

1. Безчасний Л., Онишко С. Тенденції на світовому ринку капіталів та їх вплив на інвестиційну діяльність в Україні // Економіка України. – 2008. – №3. – С. 4–12.
2. Белошапка В.А., Загорий Г.В. Стратегическое управление: принципы и международная практика. – Учебник / Под ред. В.А. Белошапки. – К.: Абсолют-В, 1998. – 352 с.
3. Волков А.М. Швеция: социально-экономическая модель / Справочник. – М.: Мысль, 2001. – 190 с.
4. Василенко В.О. Теорія та практика розробки управлінських рішень: [навч. пос.] / В.О. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2002. – 420 с.
5. Гончарова Н.П. Инновационность конкурентных факторов экономического развития / Н.П. Гончарова // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №3. – С. 43–59.
6. Герасимов А.Е. Проблемы повышения эффективности инновационной деятельности // Инновации. – 2001. – №9–10.
7. Денисенко М.П. Організаційно-економічний механізм інвестування: Монографія. – К.: Наук. світ, 2001. – 414 с.: іл. – Бібліогр. с. 401–412.
8. Ермошенко М.М., Ганущак-Єфіменко Л.М. Механізм розвитку інноваційного потенціалу кластерооб'єднаних підприємств [наук. моногр.]. – К.: Національна академія управління, 2010. – 236.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В.О. ОМЕЛЬЧУК,
к.е.н. з державного управління

Динаміка комерційної та соціальної доступності житла в умовах кризи на ринку нерухомості в м. Києві

У статті проаналізовано динаміку доступності житла в Україні в умовах кризи на ринку нерухомості. Досліджено комерційну та соціальну доступність житла.

Ключові слова: доступність іпотечних кредитів, соціальна доступність житла.

В статье проанализирована динамика доступности жилья в Украине в условиях кризиса на рынке недвижимости. Исследована коммерческая и социальная доступность жилья.

Ключевые слова: доступность ипотечных кредитов, социальная доступность жилья.

The Dynamic of commercial and social affordability of housing in crisis conditions on housing market in Kyiv has been analyzed in the article. Commercial and social affordability of housing have been investigated.

Keywords: affordability of housing, mortgage, housing market.

Постановка проблеми. Житлова проблема існує в Україні давно. Вона була гострою ще за часів, коли Україна входила до складу Радянського Союзу. Не сталося помітних зрушень у сфері житлового забезпечення і за роки незалежності. В українській фаховій літературі спостерігається певний вакуум щодо практичної оцінки доступності житла. Дана стаття є продовженням більш ранньої статті автора, опублікованої в журналі «Інвестиції: практика та досвід»

(2010 рік, № 17) [9]. Оскільки доступність житла є змінною характеристикою житлової сфери, важливо не просто здійснювати разову оцінку доступності житла, а й проводити неперервний її моніторинг.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У світовій практиці існує кілька методологічних підходів до визначення доступності житла. Найбільш поширеним є розділення доступності житла на комерційну та соціальну. На думку авторського колективу у складі С.Р. Хачатряна, Е.Ю. Фаєрмана, Р.Л. Федорової та А.Н. Кирилової, в основі формування комерційного та соціального попиту на житло лежать різні концепції задоволення житлових потреб [13, 16], тому й логічно окремо розглядати соціальну та комерційну доступність житла.

Поняття соціальної доступності житла вводиться стосовно тих категорій громадян, для яких через низькі доходи виникає невідповідність між прийнятими в суспільстві мінімальними житловими стандартами і реальними житловими умовами. Як правило, індикатором соціальної доступності житла є частка громадян, які отримали житло протягом року, у загальній кількості громадян, які потребують соціального житла.

Як комерційна доступність житла виступає доступність іпотечних кредитів, для якої розроблено ряд показників [11].

Метою статті є комплексна оцінка доступності житла в Україні за останні роки.

Виклад основного матеріалу. В роботі [10] нами обґрунтовано введення реконструкційної доступності житла,

оскільки громадяни, які проживають в аварійних та старих будинках, хоч і не є соціально незахищеними, але держава гарантує їм позачергове отримання житла згідно з п. 10 ст. 11 Закону України «Про житловий фонд соціального призначення» [6]. Однак відповідні дані в оперативному режимі на сайті Державної служби статистики не розміщуються. Найбільш пізні доступні дані датуються 2009 роком. Тому обмежимося аналізом реконструкційної доступності житла протягом 2006–2009 років (табл. 1).

Для більшої наочності представимо отримані дані у графічному вигляді (рис. 1).

Згідно з даними, представленими на рис. 1, можна зробити однозначний висновок, що держава у все більшій мірі ігнорує проблему мешканців аварійних та ветхих будинків, оскільки питома вага тих, хто поліпшив житлові умови з даної категорії громадян в 2009 році, зменшилася. Це вказує на те, що ні до кризи в житловому будівництві в Україні, ні під час її перебігу так і не було створено дієвих механізмів вирішення житлової проблеми мешканців аварійних та старих будинків.

Розглянемо тепер соціальну доступність житла, яку будемо також визначати по питомій вазі громадян, які перебувають у житловій черзі і отримали житло протягом року (табл. 2).

Таблиця 1. Реконструкційна доступність житла в Україні за період 2006–2009 років

Показники	2006	2007	2008	2009
Кількість сімей та однаків, що проживають в аварійних та ветхих будинках, од.	27577	25218	24058	22883
Кількість сімей та однаків, що поліпшили житлові умови, з тих, що проживають в аварійних та ветхих будинках, од.	859	722	717	494
Питома вага мешканців аварійних та житлових будинків, що поліпшили житлові умови протягом року, %	3,11	2,86	2,98	2,16

Джерело: власні розрахунки згідно [15, с. 432].

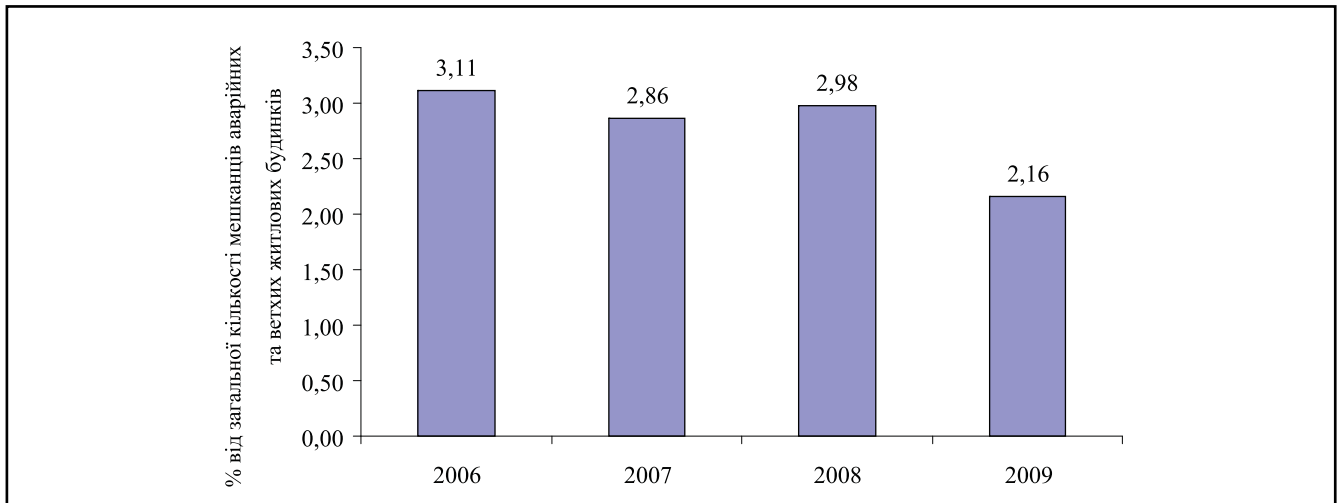


Рисунок 1. Питома вага мешканців аварійних та житлових будинків, що поліпшили житлові умови протягом року, %

Джерело: побудовано згідно з табл. 1.

Таблиця 2. Динаміка соціальної доступності житла в Україні протягом 1990–2010 років

Рік	Кількість сімей та однаків, які перебували на квартирному обліку на кінець року, тис.	Кількість сімей та однаків, які одержали житло протягом року, тис.	Питома вага громадян, які отримали житло, від загальної кількості тих, хто перебуває на квартирному обліку, %	Умовна тривалість перебування на обліку до отримання житла, роки
1990	2638	235	8,91	11,23
1995	2411	82	3,40	29,40
2000	1765	32	1,81	55,16
2001	1624	29	1,79	56,00
2002	1533	25	1,63	61,32
2003	1460	25	1,71	58,40
2004	1414	23	1,63	61,48
2005	1323	20	1,51	66,15
2006	1300	20	1,54	65,00
2007	1252	17	1,36	73,65
2008	1216	17	1,40	71,53
2009	1174	11	0,94	106,73
2010	1139	11	0,97	103,55

Джерело: розраховано автором згідно з [5].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Аналізуючи дані, які наведено в табл. 2, слід відзначити, що соціальна доступність житла в Україні була низькою у всі роки незалежності. Адже не можна вважати прийнятним середній термін перебування в житловій черзі 30 років (1995 рік), чи, тим більше, майже 107 років (2009 рік). У кризовий період відбулося суттєве зниження соціальної доступності житла (2009 рік). У 2010 році хоч і відбулося певне поліпшення даного показника, однак не можна вважати значним здобутком підвищення питомої ваги громадян, які отримали протягом року житло, на 0,03% від загальної кількості громадян, що перебувають на квартирному обліку. Більш коректно в даній ситуації вважати, що в 2010 році ситуація з соціальною доступністю житла продовжує залишатися вкрай негативною, а держава в період кризи в сфері житлового будівництва не стала локомотивом розвитку будівельної галузі і не виробила ефективних механізмів вирішення житлової проблеми громадян, які перебувають на квартирному обліку. Більше того, статистичні дані вказують на зменшення ролі держави у будівництві житла. Так, у 2010 році за рахунок коштів державного бюджету було введено в експлуатацію 32,3 тис. кв. м загальної площі житла, що становить лише 30,0% до відповідного показника 2009 року. Частка житла, введенного в експлуатацію за рахунок бюджетних коштів у 2010 році, також значно зменшилася і становила лише 0,3% всього обсягу житла, введенного в експлуатацію в Україні, тоді як за 2009 рік – 1,7% [1].

Проведемо тепер аналіз комерційної доступності житла, оскільки переважна більшість громадян поліпшують житлові умови, використовуючи ринкові механізми. Для цього використаємо згідно з методикою, розробленою в [9], два показники.

Перший показник розраховуватиметься за формулою:

$$T = \frac{Vp}{(Cd - Vd) \cdot 3 \cdot 12}, \quad (1)$$

де T – період накопичення в роках;

Vp – початковий внесок при придбанні житла по іпотечній схемі в грошових одиницях (гр. од.). Даний показник залежить від такого параметру іпотечної схеми, як частка кредиту у вартості житла (LTV);

Cd – середньомісячний дохід, гр. од.;

Vd – середньомісячні витрати на одну особу, гр. од.

Другий показник є індексом доступності житла по іпотечній схемі Id і розраховується таким чином:

$$Id = \frac{Vm \cdot 54}{Cd \cdot 3 \cdot 12}, \quad (2)$$

де Vm – вартість 1 кв. м житла, гр. одиниць;

54 – площа умовної квартири, кв. м;

3 – число членів домогосподарства, осіб;

12 – кількість місяців в році.

Таким чином, доступність житла по іпотечній схемі буде характеризуватися точкою, координати якої відповідатимуть індексу доступності за іпотечною схемою (2) та мінімальному періоду, необхідному для накопичення суми для першого внеску при придбанні житла за іпотечною схемою (1).

Оскільки ринок житла в реальності є конгломератом локальних ринків, проаналізуємо найбільш розвинутий ринок м. Києва. Як джерело інформації щодо цін було використано дані Асоціації ріелтерів України. Їхні дані дещо відмінні від даних АН «Планета Оболонь», які застосовувалися в роботі [9], що зумовлює розбіжність показників доступності житла, що отримані нами раніше, та показників, які будуть розраховані дещо нижче. Однак відмінності незначні, а загальні тенденції зберігаються.

Безпосередньо перед розрахунками комерційної доступності житла опишемо коротко ті зміни, які відбулися в сфері житлового іпотечного кредитування в Україні.

По-перше, слід відзначити звуження кількості первинних іпотечних кредиторів. Якщо у 2008 році житлові іпотечні кредити надавали більше 90 банків, то в 2010 році лише 16 банків.

По-друге, слід вказати на суттєве скорочення обсягів іпотечного кредитування. Згідно з даними НБУ, питома вага іпотечних кредитів у нових виданих домогосподарствам кредитах протягом першого кварталу 2011 року зменшувалася і в цілому за перший квартал 2011 року становила менше 3,5% загального обсягу кредитів, наданих українськими комерційними банками населенню [4].

По-третє, потрібно відзначити погіршення умов кредитування, що виражається в підвищенні реальних відсоткових ставок за виданими іпотечними кредитами, зменшенні термінів кредитування, зменшенні питомої ваги іпотечного кредиту у вартості житла та посилення вимог до позичальника (зменшення відношення платежів по обслуговуванню іпотечного кредиту до доходів позичальника). Порівняння умов іпотечного кредитування в Україні наведено в табл. 3.

Зазначимо, що на своїх сайтах та в рекламних буклетах у 2011 році банки наводять відсоткові ставки дещо нижчі, ніж наведено в табл. 3. Всеукраїнський банк розвитку пропонував навіть іпотечні кредити під 12% річних. Однак в реальності в бесідах та при попередніх переговорах менеджери називають інші цифри, які збільшуються за рахунок різного роду комісій.

Розглянемо ще одну тенденцію, яка впливає на доступність житла, – динаміку цін на житлову нерухомість. На

Таблиця 3. Порівняння умов житлового іпотечного кредитування в Україні в 2008–2011 роках

Показник	Початок 2008 року	2009	2010	I кв. 2011
Відсоткові ставки в гривнях, %	11–20	25	30	12–28
Частка іпотечного кредиту у вартості житла, %	70	60	50	40
Термін надання кредиту, роки	10–30	5–30	5	3
Питома вага платежів по обслуговуванню кредиту у доходах позичальника, %	50	35	30	30

Джерело: складено автором на основі спілкування з менеджерами комерційних банків.

рис. 2 наведено динаміку середніх цін на квартиру площею 54 кв. метри в Оболонському районі м. Києва.

Згідно з даними, представленими на рис. 2, ситуація зі зниженням цін на житло в м. Києві не така однозначна, як це видають ріелтери та деякі аналітики. Дійсно, в 2009 році відбулося суттєве зменшення цін на житло, номінованих у доларах США, але в гривнях ціни навіть виросли внаслідок дії курсового чинника. В національній валюті зменшення цін відбулося лише у 2011 році. А з позиції доступності житла більшу вагу мають ціни у національній валюті, оскільки банки надають іпотечні кредити саме в ній і більшість громадян має доходи, які після 2008 року вже не прив'язані до долара США.

Перейдемо до розрахунку комерційної доступності житла (табл. 4).

Як бачимо з табл. 4, позитивом можна вважати зменшення терміну, необхідного для накопичення початкового внеску, що є прямим наслідком зниження цін на житлову неру-

хомість. Однак за даним показником Україна все ще поступається країнам Європи, де даний показник становить один-три роки (виходячи з того, що в ЄС середнє домогосподарство може зібрати з доходів суму, достатню для придбання житла, за три роки) [8]. Другий показник – індекс доступності за іпотечною схемою – навпаки суттєво зменшився. Причому його величина значно нижча, ніж у розвинутих країнах, де його значення хоч і знизилася за період 2008–2010 років, але або перевищує 100%, або ненабагато нижче [2]. Фактично це означає, що в розвинутих країнах для середньостатистичного домогосподарства є цілком доступним іпотечний кредит. В Україні в 2008 році доходи середньостатистичного домогосподарства становили лише 38,7% від необхідної величини, щоб мати можливість отримати кредит. У 2010 році доходи «середнього» домогосподарства склали уже менше 20% від величини, необхідної для отримання житлового іпотечного кредиту.

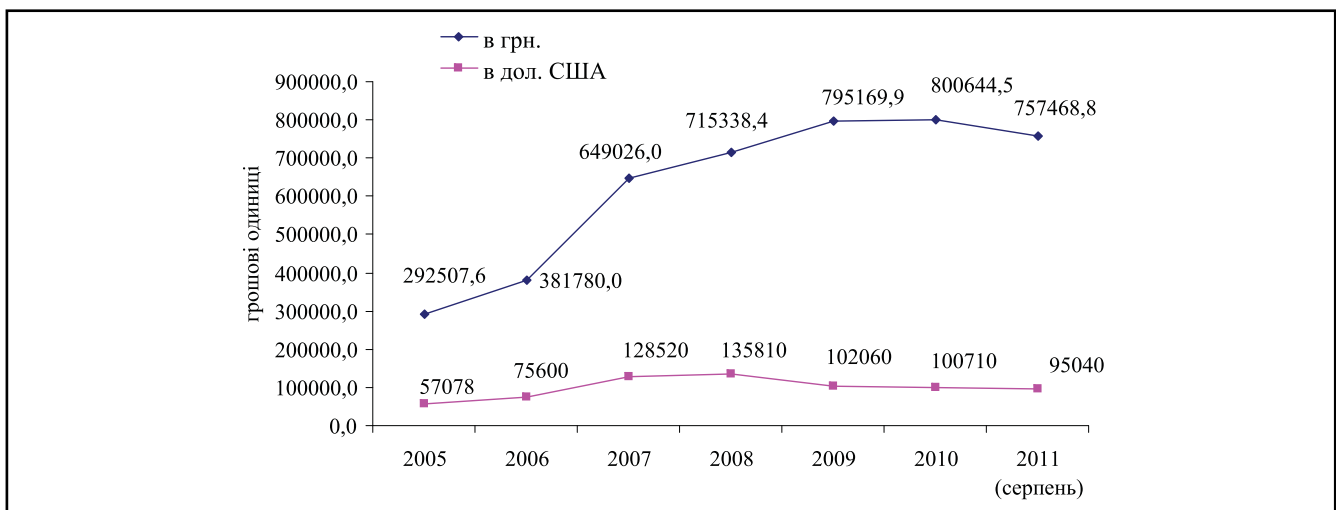


Рисунок 2. Динаміка цін на усереднену квартиру площею 54 квадратних метра у Оболонському районі м. Києва за 2005–2011 роки

Джерело: побудовано автором згідно з [7, 12, 14].

Таблиця 4. Показники доступності житла в Україні за 2005–2010 роки

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6	7
Вартість 1 кв. м квартири в Оболонському районі м. Києва, \$	1057	1400	2380	2515	1890	1865
Ставки за іпотечними кредитами (медіанні), в грн.	18	16,5	17	18	26	35
Термін кредиту, років	10	15	15	15	10	5
Вартість квартири площею 54 кв. м, \$	57078	75600	128520	135810	102060	100710
Частка іпотечного кредиту у вартості житла, %	60	70	80	70	50	50
Сума іпотечного кредиту, в \$	34246,8	52920	102816	95067	51030	50355
Середньорічний курс грн./ \$	5,1247	5,05	5,05	5,2672	7,7912	7,95
Сума іпотечного кредиту в грн.	175505	267246	519221	500737	397585	400322
Щомісячний платіж, грн.	3162,33	4018,60	7990,83	8063,97	9326,56	14207,56
Частка платежів по кредиту у доходах позичальника	50	50	50	50	35	30
Необхідний сукупний дохід в місяць, грн.	6324,7	8037,2	15981,7	16127,9	26647,3	47358,5
Фактичний середній дохід на 1 особу, грн.	890,28	1130,58	1519,43	2080,02	2316,025	3131,1
Початковий внесок, грн.	117003	114534	129805	214602	397585	400322
Заощадження сім'ї при витратах на рівні прожиткового мінімуму, грн./місяць	1401,8	1975,6	2962,2	4361,9	4884,8	6864,3
Термін накопичення початкового внеску, роки	7,0	4,8	3,7	4,1	6,8	4,9
Індекс доступності за іпотечною схемою	42,2	42,2	28,5	38,7	26,1	19,8

Джерело розраховано автором згідно даних [3, 4, 7, 12, 14]

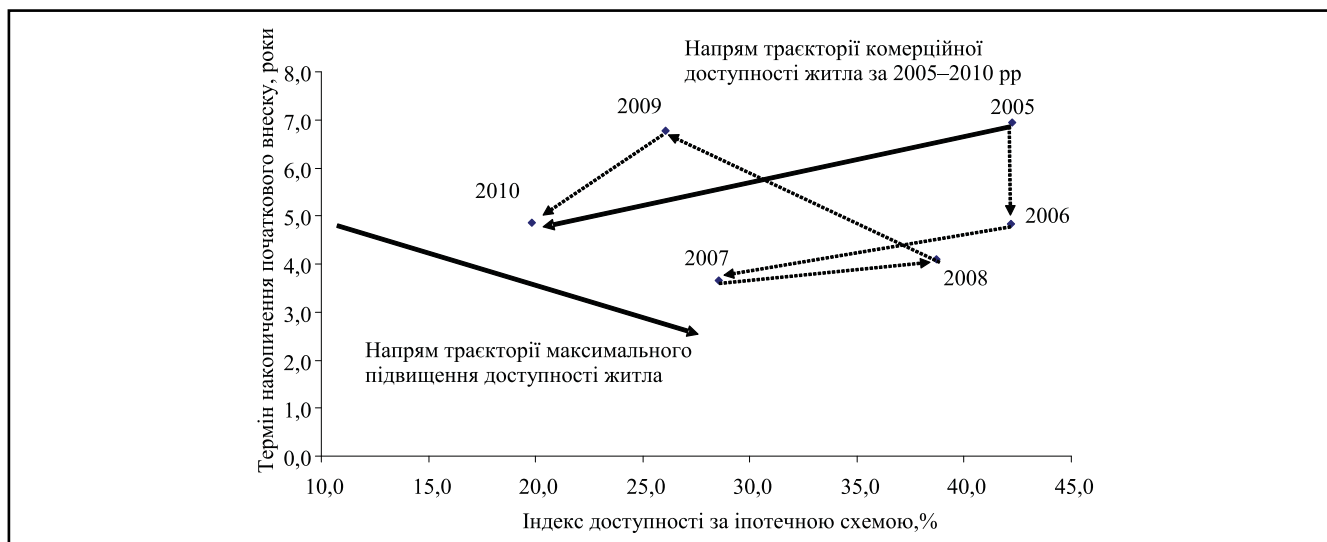


Рисунок 3. Траєкторія комерційної доступності житла в м. Києві за 2005–2010 роки

Джерело: побудовано автором згідно табл. 4.

Для зручності траєкторія еволюції доступності житла за комерційною схемою наведена на рис. 3.

Як бачимо з рис. 3, у 2009 році комерційна доступність житла змінилася у напрямі, протилежному вектору максимального підвищення доступності житла. У 2010 році ситуація ненабагато краща. В цілому за період 2005–2010 років маємо констатувати суттєве погіршення комерційної доступності житла в м. Києві. Зазначимо, що в реальності вартість житла для покупця може бути значно вищою, ніж ціна, по якій придбано житло, адже в ряді випадків воно потребує суттєвих додаткових витрат на облаштування.

Висновки

Отже, ситуація з доступністю житла в м. Києві залишається вкрай напруженою. Протягом 2009–2010 років не відбулося помітних позитивних зрушень в сфері соціальної та комерційної доступності житла. Зменшення цін на житло не вплинуло на його доступність, так як умови іпотечного кредитування значно погіршилися порівняно з 2007–2008 роками. Зазначимо, що в даній роботі дещо спрощено розглядалися витрати сім'ї на рівні прожиткового мінімуму. В реальності мінімальні витрати домогосподарств суттєво зросли в останні роки і значно перевищують прожитковий мінімум. Тому фактично доступність житла є значно меншою по показнику «термін накопичення початкового внеску».

У регіонах ситуація може бути дещо іншою, оскільки вартість житла є нижчою. Але потрібно зважати і не те, що доходи домогосподарств у регіонах є значно нижчими, ніж у м. Києві. Тому логічно очікувати, що ситуація з доступністю житла в регіонах ненабагато відрізняється від м. Києва.

У цілому в умовах кризи в житловому будівництві держава не віднайшла поки що дієвих механізмів вирішення житлової проблеми в Україні, а ринкові механізми, зокрема існуючий інститут банківського іпотечного кредитування, є недоступний більшості українських громадян, і, очевидно, не спроможний

буде відігравати суттєву роль у вирішенні житлової проблеми ні в поточному періоді, ні в найближчому майбутньому. Тому потрібно кардинально перебудовувати механізм державного регулювання житлової сфери з тим, щоб житло для українських громадян було в реальності доступнішим.

Література

1. Введення в експлуатацію житла за 2010 рік [електронний ресурс] – http://ukrstat.gov.ua/express/expr2011/O2_11/28%20.zip
2. Гусев А.Б. Доступность жилья в России и за рубежом: Сравнительный анализ / А.Б. Гусев [електронний ресурс]. – режим доступу: http://www.urban-planet.org/article_8.html
3. Доходи населення м. Києва [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gorstat.kiev.ua/p.php3?c=421&lang=1>
4. Електронний бюлетень НБУ. – 2011. – квітень [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Statist/Electronic%20bulletin/elbul_2011_pdf_archiv.zip
5. Житловий фонд України [електронний ресурс] – режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/> – заголовок з екрану
6. Закон України «Про Державний бюджет України на 2010 рік» від 27.04.2010 р. №2154–VI [електронний ресурс] – режим доступу – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2154-17>
7. Исследование рынка недвижимости города Киева. Июнь 2011 года. – [електронний ресурс] – режим доступу http://www.as-nu.net/files/xinha/2011/kyev_june.rar
8. Косарева Н. Доступно ли россиянам жилье? / Н. Косарева, А. Туманов [електронний ресурс] – // Электронная версия бюллетеня Население и общество. – 2007. – №307–308. – Режим доступу: <http://demoscope.ru/weekly/2007/0307/tema04.php>
9. Омельчук В.О. Доступність житла в Україні: сучасний стан, тенденції та методика виміру / В.О. Омельчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №17. – С. 41–45.
10. Омельчук В.О. Механізм державного регулювання ринку доступного житла: монографія / В.О. Омельчук. – К.: ТОВ «ПанТот», 2010. – 406 с.

11. Руди Л.Ю. Методические подходы к определению показателя доступности жилья и их применение / Л.Ю. Руди, Т.А. Тропникова // Инвестиции и инновации. – 2006, №43. – С. 27–33.

12. Рынок недвижимости. Киев – 2010. Сравнительные характеристики [электронный ресурс]. – режим доступа: http://www.asnu.net/files/xinha/11_2010_kiev.pdf

13. Современные аспекты анализа и модельного обоснования региональной жилищной политики на базе ипотеки (на примере г. Москвы) [Хачатрян С.Р., Фаерман Е.Ю., Федорова Р.Л., Кириллова А.Н.] // Аудит и финансовый анализ. 2000. №4. – С. 112–135.

14. Средняя стоимость кв. м жилой недвижимости (вторичный рынок) по Административным районам г. Киева 2009 году [электронный ресурс] – режим доступа – http://www.asnu.net/files/xinha/12_09_kiev.pdf

15. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Ред. Осауленко О.Г. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 566 с.

16. Хачатрян С.Р. Методы измерения и моделирования процессов расширения социальной доступности улучшения жилищных условий населения / С.Р. Хачатрян // Аудит и финансовый анализ. – 2001. – №3. – С. 95–105.

О.А. БУЖИН,

д.е.н., Кременчуцький університет економіки, інформаційних технологій і управління

Управління продовольчою безпекою: якість продовольчої доступності

Запропоновано застосування можливих варіантів з аналізу якісних показників при оцінці продовольчої доступності, що, у свою чергу, буде слугувати підґрунтям у визначенні рівня продовольчої безпеки та продовольчої незалежності країни.

Ключові слова: аналіз якісних показників, продовольча безпека, продовольча незалежність країни.

Предложено применение возможных вариантов из анализа качественных показателей при оценке продовольственной доступности, которая, в свою очередь, будет служить почвой в определении уровня продовольственной безопасности и продовольственной независимости страны.

Ключевые слова: анализ качественных показателей, продовольственная безопасность, продовольственная независимость.

Application of possible variants is offered from the analysis of high-quality indexes at the estimation of food availability which in turn will serve as soil in determination of food strength and food independence of country security.

Постановка проблеми. Перед людством стоїть і в усі часи стояла проблема розв'язання питання адекватного задоволення його потреб у продуктах харчування. Рівень продовольчої безпеки країни залежить від її соціально-економічного стану і може бути як забезпеченням раціону виживання, так і задоволенням різноманітних продовольчих споживчих уподобань, які не завжди узгоджуються з реальними доходами [1, 2].

Основне багатство країни – її територія та її люди. Головне завдання держави в особі її керівництва – це збереження цілісності території і бережного ставлення до свого населення. Через створення необхідного комплексу умов дати йому можливість реалізувати свої здібності по забезпеченню се-

бе і своєї сім'ї належними життєвими умовами. А це можливо лише при повноцінному функціонуванні національної безпеки, адекватна конструкція якої неможлива без розвитку її складової – продовольчої безпеки. Аграрний сектор, у структурі якого домінують галузі рослинництво й тваринництво, є головною складовою агропромислового комплексу – одного з найбільших і найважливіших секторів економіки України. В прямій залежності від функціонального стану агропромислового комплексу, і особливо сільського господарства, знаходиться стан економіки і продовольчої безпеки держави, розвиток внутрішнього і зовнішнього ринків, а отже і рівень життя населення.

Продовольча безпека держави – це забезпечення виживання населення, яка може бути вирішена через оптимізацію функціонування фінансової сфери агропромислового виробництва [3, с. 83]. Забезпечити населення продовольством у необхідній кількості для активного життя є можливим лише після розв'язання проблеми продовольчої безпеки [4], оскільки першоосновою існування будь-якого способу виробництва є виробництво продуктів харчування [5]. Без продуктів харчування, як найцінніших ресурсів нації, неможливе її існування, а отже і стан продовольчої безпеки як системи життєзабезпечення країни, який є визначальним для економічної і національної безпеки [6].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Продовольча незалежність – це той кількісний та якісний стан, якого намагаються досягти практично всі розвинені країни і на підтримку якого ними направляються адекватні ресурси, тому держава не повинна допускати продовольчої і економічної залежності національного аграрного сектору від диктату світового ринку [7], а підґрунтям цього має бути раціональне використання виробничого потенціалу регіональних агропромислових комплексів [8], і продавати не центри з гектара, а високоякісну продукцію [9]. Диспропорції у

розвитку окремих галузей сільського господарства призводять до суттєвого скорочення як виробництва, так і споживання окремих видів сільськогосподарської продукції [10], при цьому значне скорочення продовольчого споживання є результатом різкого падіння реальних доходів населення, що і стало основною причиною деградації сільськогосподарського виробництва [11].

Мета статті. За відсутності товарних дефіцитів продовольча доступність визначається співвідношенням доходів і цін – купівельною спроможністю доходів [12] або купівельною спроможністю 1% сімейного бюджету, яка визначається при діленні кількості душевого добового раціону харчування, вираженого у кілокалоріях або у вагових одиницях, на частку відповідних затрат у сімейному бюджеті [13]. Відношення кількості душевого добового раціону харчування, вираженого у кілокалоріях або у вагових одиницях, на частку відповідних затрат у сімейному бюджеті у більшій мірі є кількісними показниками. Нашою метою було показати один із можливих підходів з розширення показників для визначення рівня якісної характеристики продовольчої доступності.

Виклад основного матеріалу. Будучи однією із провідних складових національної безпеки, стан продовольчої безпеки країни вказує на здатність держави забезпечити науково обґрунтовані фізіологічні потреби своїх громадян у продуктах харчування [14]. Враховуючи те, що продовольча безпека в значній мірі є національною проблемою [15] і складовою національної безпеки країни [16], забезпечення зростання виробництва продовольства є важливим стратегічним напрямом [17], а отримання необхідної кількості продуктів харчування є правом кожної людини [18].

Продуктивність різних рівнів економічної діяльності країни має відповідати жорстким соціальним вимогам, мета яких – через поліпшення життєвих стандартів забезпечити біологічну конкурентоспроможність населення країни шляхом:

- забезпечення продуктами харчування;
- оптимізації до біологічних вимог охорону здоров'я;
- створення умов соціальної самореалізації особистості через забезпечення повноцінного виховання і необхідний рівень освіти;
- забезпечення безпеки на виробництві;
- можливість реалізації генетично-фізіологічного потенціалу кожного із мешканців країни;
- рівність у виборі підходів для реалізації особистісних можливостей;
- оптимізацію позитивного характеру впливу на довкілля.

Основна функція продовольчої безпеки країни – це забезпечення продовольчої незалежності країни та продовольчої доступності з метою забезпечення її населення в повних обсягах високоякісними продуктами харчування. Тільки за такої умови можлива повноцінна реалізація кожним із членів суспільства свого біологічного і соціального потенціалу.

Продовольча безпека нерозривно пов'язана з продовольчою незалежністю [18], від форм якої залежить і рівень

продовольчої доступності [1]. Самозабезпечення – задоволення основної частини потреб населення у продуктах харчування за рахунок вітчизняного виробника так, як продовольча незалежність є необхідною умовою продовольчої безпеки регіонів і країни [19].

Функціонування національного господарства покликане, за рахунок створення необхідних умов, забезпечити необхідний рівень розвитку біологічно-соціального потенціалу як суспільства у цілому, так і окремо взятого його мешканця. Підґрунтям цього є територіально-просторова, енергетична і продовольча безпека. Економічна діяльність народного господарства покликана забезпечити необхідний рівень розвитку біологічного потенціалу суспільства за рахунок створення необхідних умов для його реалізації у процесі життєдіяльності. Основою життєдіяльності є факт біологічного існування – життя. Життя – це постійний, різноманітний зв'язок біологічної системи певного рівня організації з навколишнім середовищем. В основі речовинного взаємного зв'язку живого організму з навколишнім середовищем знаходяться поживні речовини, джерелом яких є продукти харчування. Людина – функціонуюча біологічна система і забезпечення біологічної життєдіяльності її організму ґрунтується на тих же принципах взаємного зв'язку з навколишнім середовищем, що є визначальним для всіх живих організмів нашої планети. Найістотнішим є зв'язок через їжу, який задовольняється через основну біологічну потребу кожного живого організму, – харчування. Розвиток людського організму, реалізація його фізичного та інтелектуального потенціалу в певній мірі залежить від повноцінного харчування. Для виконання своєї місії харчування має бути раціональним. Раціональне харчування згідно з концепцією, визнаною Всесвітньою організацією охорони здоров'я, забезпечується передусім кількісною енергетичною цінністю, якісною повноцінністю, режимом харчування, максимальним використанням харчових речовин та дотриманням санітарних вимог на різних етапах проходження продуктів харчування до споживача. Недотримання даних вимог призводить до розладів харчування організму, що є патологічним станом, для якого характерні хвороби і синдроми недостатнього і надлишкового харчування [20]. Основою харчування є їжа. Їжа – це багатокomпонентний чинник навколишнього середовища, здатна забезпечити організм людини більш ніж 50 різними речовинами органічної і неорганічної природи. Їжа в організмі людини виконує сім основних функцій, кожна з яких, у свою чергу, виконує ряд своїх специфічних функцій [21]. І за рахунок цього забезпечують відповідність його внутрішнього середовища рівню взаємних відносин з різними чинниками навколишнього середовища [22, с. 509, 278, 534].

Для оцінки фізіологічного рівня харчування існує декілька теорій харчування:

- класична теорія збалансованого харчування, основи якої найповніше розроблені О.О. Покровським;

– теорія адекватного харчування, розроблена О.М. Уголевим.

Поряд із цим розвиваються концепції вегетаріанського, редукованого та роздільного харчування.

Тільки раціон з набору різноманітних продуктів може задовольнити потреби в окремих харчових речовинах, біологічно активних речовинах та енергії як на рівні популяції, так і на індивідуальному рівні [23]. Для цього необхідно через уточнення орієнтовних норм фізіологічних потреб у харчових речовинах і енергії забезпечити їхнє нормативне введення у практику розробки заходів із соціального захисту населення на основі нової концепції оздоровчого харчування, яка враховує особливості метаболічних процесів, стан здоров'я населення та економічну ситуацію [24].

Одним із головних завдань економічної діяльності держави, поряд із забезпеченням територіально-просторової та енергетичної безпеки, є максимальне забезпечення продовольчої безпеки свого населення і кожного окремо взятого його жителя. Рівень продовольчої безпеки країни залежить від її соціально-економічного стану і може бути як забезпеченням раціону виживання, так і задоволенням різноманітних продовольчих споживчих уподобань з обернено пропорційними, порівняно з доходом, витратами [1, 2], тільки конкурентоспроможна продукція сільського господарства, і в тому числі продукція тваринництва, є точкою відліку у забезпеченні продовольчої доступності, і навпаки, продовольча доступність є підґрунтям конкурентоспроможності продукції. Конкурентоспроможність продукції тваринництва виробників країни існує тільки у тандемі з її різноплановою доступністю для її споживача, що є однією з основ продовольчої безпеки і продовольчої незалежності країни.

Незалежний період розвитку народного господарства України після того, як вона стала на шлях ринкової економіки, характеризується показниками, що мають певну, характерну для перехідного періоду, соціально-економічну направленість. У становищі, в якому в даний час перебуває економіка України, питання продовольчої безпеки залишається відкритим і потребує розробки підходів по його терміновому вирішенню. Агропромислове виробництво є невід'ємною складовою народногосподарського комплексу, без промислових галузей якого неможливе виробництво, зберігання, переробка та реалізація сільськогосподарської продукції [25].

Неможливо розв'язати проблему продовольчої безпеки без досягнення сталої позитивної динаміки кількісних та якісних показників продовольчого споживання всіх верств населення [12], які напряду залежать від продовольчої доступності. Продовольча доступність в усі періоди визначається платоспроможністю населення [26], і як основа продовольчої безпеки принцип доступності продовольства для кожної людини є метою забезпечення її здорового та активного життя, а оскільки це є основою виживання населення, то забезпечення його має бути в центрі всієї політики держави [27]. Виходячи з того що ринкова економіка є економікою споживання, головною метою державної політики ці-

ноутворення на продовольчому ринку має бути сприяння зростанню цінової доступності, яку потрібно розуміти як процес поліпшення кількісних та якісних характеристик народного харчування при одночасному зменшенні питомої ваги продовольчих затрат у сімейному бюджеті [28]. Важливими показниками є фізична доступність продовольства, економічна доступність, надійність доступу до продовольства, стійкість доступу до продовольства та безпека харчування [29]. Продовольчу доступність як синтетичну категорію, що є складовою продовольчої безпеки, можна виразити як доступність до якісного продовольства, доступність до необхідної кількості продовольства за доступною ціною і доступністю в потрібний часовий інтервал, основою чого є необхідний потенціал продовольчих ресурсів, які безпосередньо та опосередковано забезпечують баланс потреби різних верств населення країни в необхідних продуктах харчування і слугують основою і невід'ємною складовою продовольчої безпеки держави.

Економічно-біологічне існування та подальший розвиток суспільства можна забезпечити лише тоді, коли за підґрунтя беруться умови, що дають можливість підтримувати, фізіологічно обґрунтований гомеостаз організму кожного, із окремо взятого, його мешканця. Розв'язання цього складного питання можна досягти за рахунок забезпечення структурного та функціонального метаболізму в організмі людини, забезпечивши його пластичними, енергетичними і біологічно активними речовинами виходячи із економічно-біологічного тандему. Для цього необхідно, через уточнення орієнтовних норм фізіологічних потреб у харчових речовинах забезпечити їх нормативне введення у практику розробки заходів із соціального захисту населення на основі нової концепції оздоровчого харчування, яка враховує особливості метаболічних процесів, стан здоров'я населення та економічну ситуацію [23], а це можливо лише за умови гармонійного функціонування економіки країни. Одним із головних завдань економічної діяльності держави, поряд із забезпеченням територіально-просторової та енергетичної безпеки, є максимальне забезпечення продовольчої безпеки свого населення. Територіально-просторова, енергетична та продовольча безпека є невід'ємними складовими для забезпечення безпеки життєвого потенціалу суспільства і кожного окремо взятого його жителя.

Якість харчування населення визначається за кількісними показниками спожитого раціону, до яких відносяться енергія, білки, жири (ліпіди), вуглеводи, біологічно активні речовини, макро- і мікроелементи та баластні речовини.

Важлива роль у забезпеченні фізіологічних потреб населення в основних харчових речовинах та енергії належить білкам. На частку білків припадає не менше половини сухої маси клітини. Без білкових компонентів (апоферментів), що разом із небілковою частиною (коферментом) є складовими ферментів – біологічних каталізаторів, неможливі нормальні метаболічні процеси. Білки їжі використовуються для син-

тезу різних категорій білків людського організму. Білки є джерелом різних груп амінокислот – заміінних і незамінних. Замінні амінокислоти можуть синтезуватися в організмі, а незамінні амінокислоти в організмі не синтезуються і можуть поступати тільки з продуктами харчування. Найбільш повний набір незамінних амінокислот містять білки тваринного походження [30].

Враховуючи це, для оцінки якості продовольчої доступності ми пропонуємо коефіцієнт якості продовольчої доступності знаходити виходячи з показників споживання загальної кількості білків (див. формулу 1):

$$КПДбз = \frac{Бз}{\%пх}, \quad (1)$$

де КПДбз – коефіцієнт якості продовольчої доступності за загальною кількістю білків у спожитому раціоні;

Бз – загальна кількість білків у спожитому раціоні;

%пх – відсоток затрат, понесених на придбання загальної кількості продуктів харчування.

Визначення якості продовольчої доступності ми пропонуємо проводити за білковою повноцінністю (див. формулу 2):

$$КПДбт = \frac{Бт}{\%пх}, \quad (2)$$

де КПДбт – коефіцієнт якості продовольчої доступності за білковою повноцінністю;

Бт – кількість білків тваринного походження у спожитому раціоні;

%пх – відсоток затрат, понесених на придбання загальної кількості продуктів харчування.

Висновки

Застосування запропонованих показників з оцінки продовольчої доступності дає можливість об'єктивно оцінити реальні зміни її рівня та повноцінності. А також використовувати запропоновані коефіцієнти при аналізі і плануванні показників продовольчої безпеки та продовольчої незалежності країни.

Література

1. Пасхавер Б. Сучасний стан продовольчої безпеки / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2006. – №4. – С. 43–50.
2. Пасхавер Б. Продовольча доступність / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2001. – №7. – С. 69–77.
3. Продовольственная безопасность Украины: состояние, механизмы обеспечения, проблемы / [Ткаченко В.Г., Богачев В.И., Бабак Ю.Н. и др.] – Луганск: Книжковий світ, 2004. – 176 с.
4. Бойко В.І. Про гарантування продовольчої безпеки України / В.І. Бойко // Економіка АПК. – 2006. – №1. – С. 60–67.
5. Хорунжий М.І. Продовольча безпека: соціально-економічна суть, стан і показники / М.І. Хорунжий // Економіка АПК. – 2003. – №6. – С. 9–16.
6. Гойчук О.І. Продовольча безпека: структура, рівні та критерії забезпечення / О.І. Гойчук // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №12. – С. 119–129.

7. Гусаков В. Проблемы и перспективы продовольственной независимости республики Беларусь / В. Гусаков // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2001. – №2. – С. 6–9.
8. Вермель Д.Ф. Региональные особенности обеспечения продовольственной безопасности России / Д.Ф. Вермель // Пищевая промышленность. – 2002. – №2. – С. 18–19.
9. Формування продовольчих ресурсів України / М.М. Кулаєць, М.Ф. Бабієнко, П.А. Лайко та ін. // Економіка АПК – 2010. – №2. – С. 41–46.
10. Калашнікова Т.В. Забезпечення продовольчої безпеки країни / Т.В. Калашнікова // Економіка АПК – 2010. – №9. – С. 26–30.
11. Агропродовольче виробництво у 1990–2009 рр.: тенденції розвитку / Б.І. Пасхавер, О.В. Шубравська, Д.Ф. Кирсанов, К.О. Прокопенко // Економіка АПК – 2010. – №9. – С. 12–20.
12. Пасхавер Б. Пріоритети продовольчого ціноутворення / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2003. №4. – С. 4–11.
13. Пасхавер Б. Продовольчий аспект подолання бідності / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2004, №10. – С. 71–76.
14. Борщевський П. Продовольча безпека країни: стан і тенденції / П. Борщевський, Л. Дейнеко // Розбудова держави. – 2000. – №1–6. – С. 66–73.
15. Ушачев И.Г. Стратегия продовольственной безопасности России / И.Г. Ушачев // Пищевая промышленность. – 2002. – №2. – С. 16–17.
16. Продовольственная безопасность и виды экономических угроз / Е.В. Ульянов, О.А. Масленникова, С.С. Теребулин, Е.И. Бровко // Пищевая промышленность. – 2002. – №2. – С. 12–14.
17. Ушачев И.Г. Стратегия продовольственной безопасности России / И.Г. Ушачев // Пищевая промышленность. – 2002. – №3. – С. 12–13.
18. Гнатюк С.А. Продовольча безпека та можливості її досягнення в Україні / С.А. Гнатюк // Економіка АПК. – 2005. – №7. – С. 47–45.
19. Злочевський А.Л., Заверюха А.Х., Масленникова О.А. Продовольственная безопасность: различные аспекты / А.Л. Злочевский, А.Х. Заверюха, О.А. Масленникова // Пищевая промышленность. – 2002. – №2. – С. 10–12.
20. Смолянський Б.Л. Харчування і хвороби // Гігієна харчування з основами нутриціології: навч. посібник / В.І. Ципріяні [та ін.]. – К.: Здоров'я, 1999. – С. 19–34.
21. Ванханен В.В. Функції їжі та чинники, що її забезпечують // Гігієна харчування з основами нутриціології: навч. посібник / В.І. Ципріяні [та ін.]. – К.: Здоров'я, 1999. – С. 34–37.
22. Биологический энциклопедический словарь / Гл. ред. М.С. Гиляров; редкол.: А.А. Баев, Г.Г. Винберг, Г.А. Заварзин и др. – 2-е изд., исправл. – М.: Сов. Энциклопедия, 1989. – 864 с.
23. Ванханен В.В., Ципріяні В.І. Теорії та концепції харчування // Гігієна харчування з основами нутриціології: навч. посібник / В.І. Ципріяні [та ін.]. – К.: Здоров'я, 1999. – С. 37–41.
24. Савченко С.В. Основні напрями забезпечення продовольчої безпеки України / С.В. Савченко // Економіка АПК. – 2002. – №7. – С. 72–77.
25. Саблук П.Т. Основні напрями розроблення стратегії розвитку агропромислового комплексу в Україні / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2004. – №12. – С. 3–15.

26. Гойчук О.І. Критерії продовольчої безпеки / О.І. Гойчук // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2004. – №1. – С. 42–44.

27. Пасхавер Б.Й. Платоспроможний попит і антиінфляційний захист споживачів продовольства / Б.Й. Пасхавер, С.М. Черненко // Забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки України на внутрішньому і зовнішньому ринках: наук. доповідь / за ред. акад. УААН В.М. Трегубчука, чл.-кор. УААН Б.Й. Пасхавер. – К.: Ін-т екон. та прогнозування, 2007. – С. 27–29.

28. Пасхавер Б. Цінова ситуація і цінова політика в агросфері / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2001, №1. – С. 58–66.

29. Кошій О. Продовольча безпека України / О. Кошій // Економіст. – 2004. – №11. – С. 40–44.

30. Ципріяні В.І. Білки та їх значення у харчуванні / В.І. Ципріяні // Гігієна харчування з основами нутриціології: навч. посібник / В.І. Ципріяні [та ін.]. – К.: Здоров'я, 1999. – С. 57–63.

О.М. КУЛІНІЧ,
к.е.н., ІСЕМВ НАН України

Сутність природних ресурсів із врахуванням міжнародних аспектів

У статті уточнено сутність природних ресурсів із врахуванням міжнародних аспектів їхнього переміщення та використання. Розкрито основні напрями використання природних ресурсів, беручи до уваги сучасний рівень міжнародних відносин.

Ключові слова: природні ресурси, природні умови, міжнародні сировинні ринки.

В статье уточнена сущность природных ресурсов с учетом международных аспектов их перемещения и использования. Раскрыты основные направления использования природных ресурсов, принимая к сведению современный уровень международных отношений.

Ключевые слова: природные ресурсы, естественные условия, международные сырьевые рынки.

The essence of natural resources with subject to the international aspects of their moving and use has been specified in the article. Main directions of the use of natural resources subject to the modern level of international relations have been exposed.

Keywords: natural resources, natural conditions, international market of raw materials.

Постановка проблеми. Природні ресурси в третьому тисячолітті продовжують відігравати значну, якщо не найбільшу роль у ресурсному забезпеченні світової економіки та суспільства. Вони є матеріальною основою виробництва, без них неможливе продукування економічних благ. У той же час природне середовище, яке умовно «постачає» природні ресурси, є багатограним. Зв'язки між природою та функціонуванням суспільства як соціально-економічної системи є складними і взаємопереплетеними. Тому серед фактів відсутня єдність у розумінні сутності поняття «природні ресурси». Найбільші розходження в трактуванні сутності природних ресурсів існують щодо включення / невключення природних умов до складу природних ресурсів та напрямів використання елементів природи для того, щоб вони

визнавалися природними ресурсами. В той же час дослідження ресурсного забезпечення розвитку світової економічної системи та цивілізації в цілому потребує уточнення сутності ключового поняття – «природні ресурси».

Метою статті є уточнення на основі узагальнення існуючих підходів сутності поняття «природні ресурси».

Виклад основного матеріалу. До природних умов відносять: місцезнаходження на материк, геологічну будову, рельєф і розміри території, клімат, водний режим, інтенсивність сонячної радіації, рослинний світ, ґрунтовий покрив і інші елементи навколишнього середовища [16]. Природні умови визначаються внутрішніми та зовнішніми чинниками. Внутрішні чинники пов'язані зі сферами землі: атмосферою, гідросферою, літосферою, біосферою. Всі ці сфери знаходяться в тісному зв'язку і обмінюються речовинними елементами і енергією. До зовнішніх природних умов відносяться Сонце, космічний простір і ряд глобальних земних чинників – зміна меж суші і океанів, зміна складу води і атмосфери та ін.

Щодо дискусії відносно розмежування понять «природні умови» та «природні ресурси», то в ній виокремлюються три підходи. Одні автори включають до природних ресурсів і природні умови, інші до природних ресурсів включають лише частину природних умов, ще інші – зовсім не включають природні умови до складу природних ресурсів.

Так, автори «Большой Советской Энциклопедии» (БСЕ) природні ресурси визначають як «частину всієї сукупності природних умов існування людства і найважливіші компоненти оточуючого природного середовища, використовувані в процесі суспільного виробництва для цілей задоволення матеріальних і культурних потреб суспільства» [7]. В даному визначенні природні умови повністю включені в природні ресурси. Наведене визначення є досить обширним, однак не враховує, що природні ресурси зазвичай використовуються для характеристики конкретної території [10, с. 68]. А в сучасних умовах процес суспільного виробництва та задоволення інших соціальних потреб через економіку потре-

бує поєднання не лише власне природних ресурсів території, а й тих, які імпортуються з інших країн, тобто належать іншій території.

Тому характеризувати природні ресурси як компоненти природи, що задовольняють потреби економіки чи суспільства, слід лише маючи на увазі глобальний рівень даного поняття. На рівні окремих територій, країн чи регіонів світу такий підхід застосовувати неправомерно. Адже в процесі суспільного виробництва на сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин використовуються компоненти не лише природного середовища конкретної території, а й ті, які переміщені з інших країн і навіть материків.

До групи авторів, які включають до природних ресурсів і природні умови, можна віднести роботи періоду 60–70-х років 20-го століття. Так, наприклад, Ю. Єфремов зазначає, що природні ресурси включають не лише речові запаси різних джерел енергії і сировини, а й умови середовища [6, с. 40]. Причому він включає до природних ресурсів і умови проживання, праці та відпочинку, зазначаючи, що «від стану природних ресурсів залежать наші умови праці, відпочинку; настрої; натхнення і, врешті-решт, все наше життя, і від того, як ми збережемо ці багатства, залежить майбутнє покоління» [6, с. 41]. Однак умови праці, проживання та відпочинку лише частково визначаються природними чинниками (температурний режим, клімат та інше). В значній мірі ці умови формуються в результаті функціонування економіки, і для різних економік вони є різними. Тому включати їх до складу природних ресурсів, на нашу думку, недоцільно.

До цієї ж групи авторів можна віднести Д. Арманда та І. Герасимова, які природні ресурси визначають як «...різноманітні засоби існування людей, які вони черпають безпосередньо з природи» [2, с. 30]. Однак це також надто широке визначення, оскільки включає буквально всю природу. Окрім того, люди використовують природу не лише для того, щоб існувати, а й розвиватися, накопичувати, наприклад багатство і т.п. Тому даний підхід до визначення не може вважатися прийнятним.

Друга група фахівців, які включають до природних ресурсів природні умови лише частково, більш численна [1, 9, 16]. А.А. Мінц визначає природні ресурси як «елементи природи, частину сукупності природних умов і найважливіші компоненти природного середовища, які використовуються (або можуть бути використані) при даному рівні розвитку продуктивних сил для задоволення різноманітних потреб суспільства і суспільного виробництва» [10, с. 58]. Це ж визначення наведено на одному з найбільш популярних енциклопедичних інтернет-ресурсів – російськомовній версії Вікіпедії [12]. Однак далі згаданий автор розмежовує поняття природних ресурсів та природних умов. Природні ресурси він визначає як: «...тіла і сили природи, які на даному рівні розвитку продуктивних сил і науки можуть бути використані для задоволення потреб людського суспільства у формі безпосередньої участі в матеріальній діяльності» [10,

с. 102]. Природні умови ним визначено як «...тіла і сили природи, які на даному рівні розвитку продуктивних сил істотні для життя і діяльності людського суспільства, але не беруть участь безпосередньо в матеріальній виробничій і невиробничій діяльності» [10, с. 102]. Таким чином, маємо певну методичну непослідовність. Деякі фахівці обстоюють позицію, що до природних ресурсів слід відносити кінцеві продукти природокористування, які мають реальну споживну вартість (нафту, газ, вугілля, воду, деревину і так далі) [5, 11]. В даному разі у визначенні поняття «природні ресурси» наголошується на наявності певної суми корисностей, які виражаються через споживну вартість. У даному руслі досить системне визначення поняття «природний ресурс» надає А. Букреев: «Природний чинник, що задовольняє відносинам суспільної потреби в ресурсі, має вивчену можливість використання і володіє властивістю споживної вартості, є природним ресурсом» [4, с. 33]. Позиція, що при економічному розгляді природний ресурс має володіти явною або потенційною суспільною споживною вартістю, видається логічною, але цінність притаманна не лише природним ресурсам. Наведене визначення природних ресурсів досить повне і охоплює практично весь спектр їх використання, однак спірним залишається включення природних умов до складу природних ресурсів. Наприклад, на питання, чи може географічне розташування вважатися природним ресурсом, на нашу думку, логічно дати негативну відповідь, хоча вигідне розташування може і має бути використано в суспільному виробництві.

Третя група фахівців не включає природні умови до складу природних ресурсів. Зокрема, Ю. Саушкін відносить до природних ресурсів елементи природного середовища, які можуть бути безпосередньо використані як джерела енергії, продуктів харчування, сировини для промисловості. Решта сукупності природних елементів, необхідних для процесу виробництва, віднесена ним до природних умов [14]. І. Комар також вказує на необхідність безпосереднього залучення у виробництво як основної ознаки природних ресурсів [8].

Як бачимо, позиції фахівців відрізняються, що потребує уточнення сутності поняття «природні умови».

Важливим аспектом у розумінні сутності природних ресурсів, на нашу думку, є те, що це поняття виникає з процесу функціонування економіки та суспільства. В даному аспекті В.П. Самодай хоч і не наголошує на цьому, але робить важливе зауваження, що поняття «природні умови» і «природні ресурси» – не природні, а суспільні, економічні [13, с. 159]. Дійсно, обидва поняття виникають у тому разі, коли елементи природи розглядаються з погляду соціально-економічних інтересів і потреб суспільства. Зазначений автор вказує, що елементи природного середовища можна поділити на дві групи: елементи природи, суспільства, що безпосередньо беруть участь у матеріальному житті (природні ресурси), інші – що не беруть участь безпосередньо у виробничих і невиробничих процесах (природні умови).

Проте і з таким підходом не можна цілком погодитися. Наприклад, туристичні чи рекреаційні ресурси не беруть участь у матеріальному житті, але продукують певні блага для суспільства, які мають нематеріальний характер. Тому більш логічно відмовитися від розмежування природних умов та природних ресурсів за критерієм участі в соціально-економічних процесах. Більш адекватно сутність природних ресурсів може бути відображена крізь призму споживчої власності та характеру відносин власності. Як вірно, на нашу думку, зазначає Д.В. Шорніков, відносини, які виникають з приводу природних ресурсів, мають приватний характер [15, с. 57], що означає можливість переходу власності, встановлення вартості і т.п. При цьому не так важливо, безпосередньо чи ні береться участь у виробничих чи невиробничих процесах. У ряді випадків об'єкти природи можуть і не використовуватися в поточному періоді для економічних чи соціальних потреб, а утримуватися як запаси.

Проблема розмежування елементів природи на природні ресурси та природні об'єкти полягає в тому, що в деяких випадках той же самий об'єкт, одна і та ж частина природи, наприклад ділянка лісу, може сприйматися і як природний об'єкт, і як природний ресурс. І в першому, і в другому випадку існує споживча вартість, але характер відносин власності може бути різний. Коли дана ділянка розглядається нейтрально, як частина навколишнього природного середовища, що створена незалежно від людини (природне походження), яка взаємодіє з рештою природи, з іншими її частинами (екологічний взаємозв'язок) і яка володіє цінністю просто через своє існування – то це об'єкт природи. В даному випадку «нейтральність» розглядається в економічному сенсі (тобто природний об'єкт (елемент) не розглядається в рамках господарського використання). Така частина природи розглядається не як об'єкт використання (в даний час або в потенційному майбутньому в економічній, господарській або в іншій формі), а саме і лише як частина природи. Поняття «нейтральний» в такому разі позначає позицію по відношенню до даного об'єкта, коли до нього не відносяться з позиції економічного споживання. Але існує і соціальне споживання. Хоча природний об'єкт – це частина природного середовища і нічого більше в економічному сенсі, проте цю частину суспільство охороняє, але не для того, щоб використовувати, або, вірніше, не в процесі і цілях використання, а через її природну цінність, не залучаючи її до кола приватних відносин і інтересів. Тому суспільну цінність мають і ті елементи природи, які не використовуються безпосередньо для соціально-економічних потреб.

Поняття «природний ресурс» у даному контексті є антонімом, оскільки «природний ресурс» – це те, що використовується або буде використовуватися у майбутньому. Як правильно відзначає Д.В. Шорніков, природний ресурс – це та ж сама частина природи, та ж сама ділянка лісу, але яка розглядається як корисна з погляду споживання [15, с. 58]. І не має значення – пряме це або непряме, поточне чи по-

тенційне споживання. Таким чином, природний об'єкт і природний ресурс у ряді випадків – це одна і та ж частина природи, просто розглядається вона з різних позицій: перший раз нейтрально – як об'єктивно існуюча частина природи, що потребує охорони; другий раз – як соціально (зокрема, економічно) корисна частина природи. Тобто спочатку елементи природи є природними об'єктами, і лише через певне відношення людини, через пряме або непряме опосередкування їх соціальними (насамперед майновими) відносинами, вони стають природними ресурсами, а вірніше, сприймаються, кваліфікуються суспільством як такі.

Для функціонування економіки різних галузей народного господарства потрібний зазвичай не якийсь один вид природних ресурсів, а сукупність декількох видів. Як правильно зазначає А.А. Мінц, природні ресурси знаходяться в тісній взаємодії один з одним. Так, використання корисних копалин надає вплив на стан землі, води, атмосфери; використання лісових багатств впливає на стан ґрунтових і водних ресурсів [10]. На думку Н.Н. Баранського, при вивченні впливу природних чинників на спеціалізацію господарства «необхідно розглядати весь комплекс важливих в даному відношенні природних чинників, і розглядати їх у певному конкретно заданому поєднанні» [3, с. 51].

У даному аспекті вважаємо за потрібне наголосити на невідповідності розуміти природні ресурси як елементи природи, які використовуються на певній території. Це не відповідає сучасним реаліям, коли, наприклад, значна кількість країн, які видобувають нафту, постачають її на світові ринки, не маючи значних у світовому масштабі потужностей по її переробці. Така ситуація існує і по інших видах ресурсів. У даному разі природні ресурси є, і вони значні, але не використовуються на території їх знаходження, а експортуються на міжнародні сировинні ринки. Тому, хоча пов'язування природних ресурсів з використанням елементів природи на власній території країни чи регіону в певній мірі виправдане, але це не відповідає реаліям сьогодення, зокрема тому рівню розвитку міжнародних відносин, який сформувався в 21-му столітті.

Якщо ввести поняття природно-економічної сфери, то схематично її функціонування слід подати як взаємодію природної та економічної підсистем між собою та міжнародними ринками природної сировини та продукції (рис. 1).

Місцеві природні ресурси подаються на «вхід» відповідної виробничої системи. Проте на даному етапі частина місцевих природних ресурсів може спрямовуватися не до місцевої виробничої системи, а на міжнародні ринки природної сировини. Додатково з тих же міжнародних ринків імпортується та природна сировина, якої недостатньо або яка відсутня серед місцевих природних ресурсів.

Зазначимо, що природні ресурси можуть розглядатися як характеристика території і як вид ресурсного забезпечення функціонування соціально-економічної системи.

За першого підходу на глобальному рівні природні ресурси – це об'єкти природи, які використовуються як в майно-

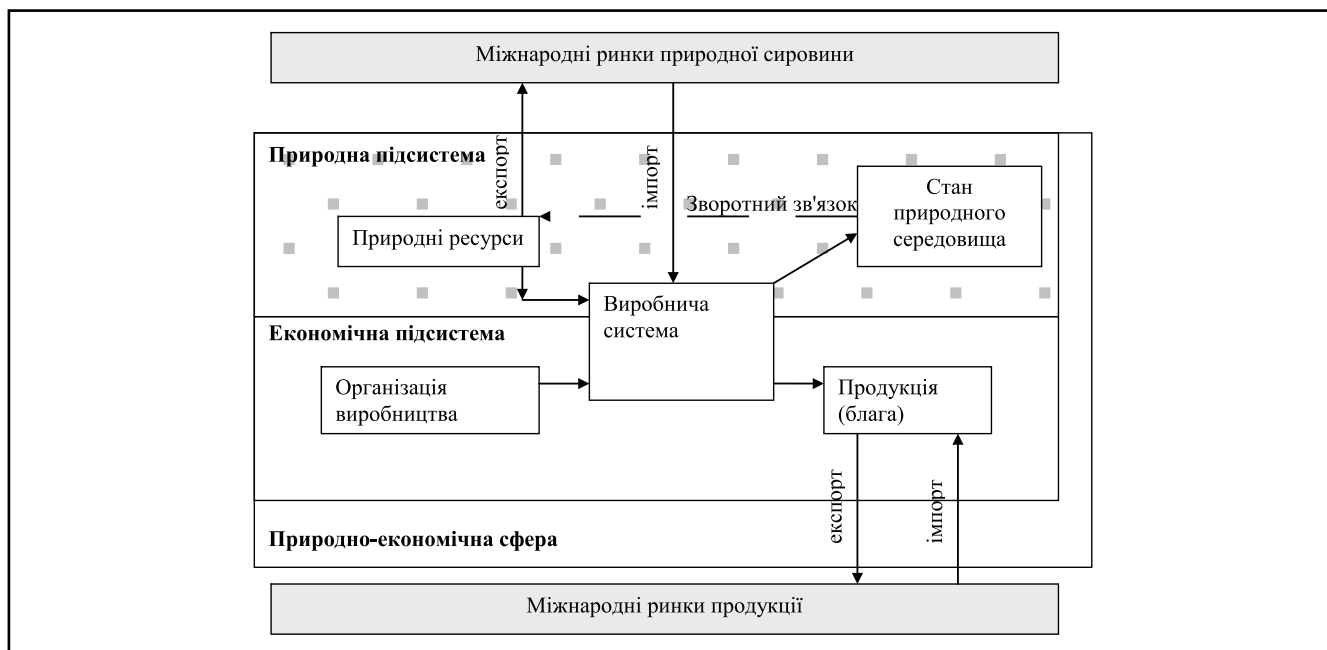


Рисунок 1. Схема функціонування природно-економічної сфери країни

Джерело: розроблено автором.

вих відносинах в соціально-економічних системах. Вони можуть мати як місцеве походження, так і імпортуватися з інших країн, не використовуватися у виробництві, але використовуватися в майнових відносинах у випадку експорту на міжнародні сировинні ринки.

Природні умови не включаються по своїй природі в майнові відносини і не підлягають експорту-імпорту. Вони є належністю конкретної географічної території і можуть бути використані або ні.

За другого підходу (як характеристики території) на національному та регіональному рівнях під природними ресурсами будемо розуміти місцеві природні об'єкти, які включені або можуть бути включені у майбутньому у майнові відносини. Вони можуть використовуватися в суспільному виробництві, експортуватися на міжнародні ринки або ж утримуватися як «запас», але явно чи потенційно вони розглядаються як майно, яке належить певному власнику або суспільству в цілому. В останньому випадку держава встано-

влює правила його використання, плату за використання, обмеження на використання тощо.

Будь-яка соціально-економічна система використовує природні ресурси не лише для суспільного виробництва в сенсі продукування продукції, послуг та інших благ. Існує і інший бік взаємодії людина-природа. Жоден процес суспільного виробництва не може відбуватися без утворення відходів, які потрібно асимілювати в природі до безпечних концентрацій (рис. 2).

Так, функціонування міст та інших поселень зумовлює потребу в землях під звалища, діяльність багатьох машин і механізмів у виробництві і побуті, супроводжується викидами шкідливих газів та тепловим забрудненням, які «розчиняються» атмосферою. Тому аспект асиміляції продуктів функціонування економіки також має враховуватися при встановленні змістового наповнення сутності «природних ресурсів» через напрями використання об'єктів природи.

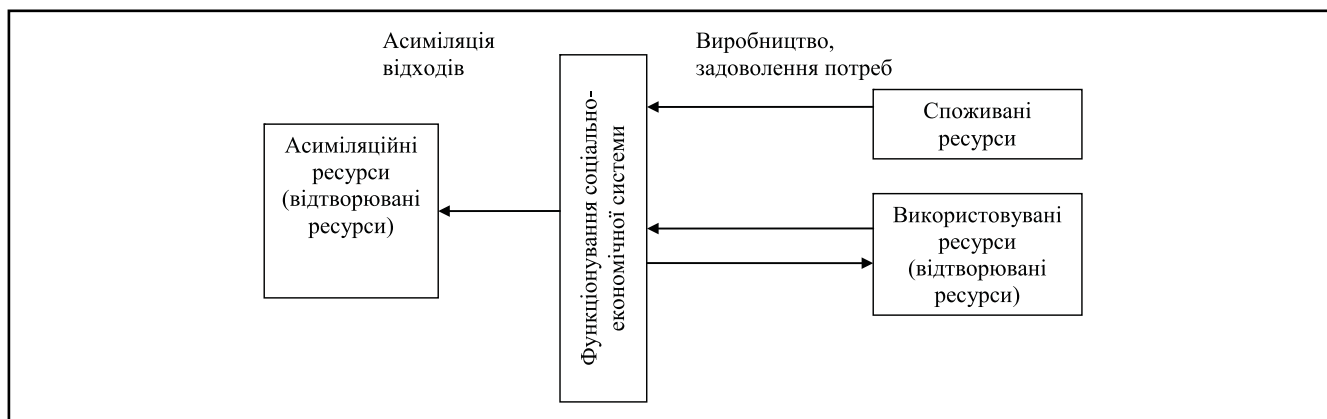


Рисунок 2. Основні напрями взаємодії людини і природи

Джерело: розроблено автором.

Висновки

Отже, підхід до сутності природних ресурсів через характер участі в соціально-економічних процесах (безпосередній чи опосередкований) не дозволяє коректно встановити їхню сутність. Більш коректно сутність природних ресурсів може бути означена через включеність у майнові відносини. Якщо елементи природи включені в такі відносини, вони розглядаються як природні ресурси. Якщо ж ці або інші природні об'єкти не включені в майнові відносини, вони не розглядаються як природні ресурси.

Щодо напрямів використання, то, враховуючи міжнародний аспект, природні ресурси можуть використовуватися на території їх знаходження (в тому числі й в асиміляційному аспекті), можуть утримуватися як запас, а можуть експортуватися на міжнародні ринки. Але в усіх трьох випадках елементи природи включені в майнові відносини і тому є природними ресурсами.

Якщо підходити до природних ресурсів як виду ресурсного забезпечення функціонування економіки та суспільства, то природні ресурси необхідно розглядати на глобальному рівні. Тоді це всі елементи природи, які включені в майнові відносини в певній соціально-економічній системі. За такого підходу не має значення, це місцеві природні ресурси чи імпортовані з інших країн або міжнародних ринків.

Якщо ж розглядати природні ресурси як характеристику території, їх необхідно розглядати на національному чи регіональному рівні. За такого підходу до природних ресурсів слід включати лише місцеві об'єкти природи, що включені в майнові відносини.

Література

1. Антонов А.Л. [3. Баранский Н.Н. Экономическая география. Экономическая картография / Н.Н. Баранский. – М.: Просвещение, 1956. – 366 с.
 4. Букреев А.Н. К системному определению понятия «Природный ресурс» / А.Н. Букреев // Материалы Первой всесоюзной конференции «Совершенствование методологии управления социалистическим природопользованием». – М.: ЦЭМИ АН СССР, 1983. – Т. 1. – С. 33–34.
 5. Глушкова В.Г. Экономика природопользования: Учебное пособие / В.Г. Глушкова, С.В. Макара. – М.: КНОРУС, 2003. – 448 с.
 6. Ефремов Ю.К. Природа на службе общества / Ю.К. Ефремов. – М.: Знание, 1968. – 49 с.
 7. Значение слова «Природные ресурсы» в Большой Советской Энциклопедии \[электронный ресурс\] – режим доступа: <http://bse.sci-lib.com/article092891.html>
 8. Комар И.В. Превращение природных ресурсов в производительные силы общества и географические науки / И.В. Комар // Природа и общество. – М.: Наука, 1968. – С. 181–190.
 9. Коротун И.М. \[http://ru.wikipedia.org/wiki/\]\(http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_all/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=EC&P21DBN=EC&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullweb&C21COM=S&S21CNR=20&S21PO1=O&S21PO2=O&S21PO3=M&S21COLORTERMS=O&S21STR=Природні умови і ресурси України: навчальний посібник / І. Коротун \[та ін.\]; Інститут змісту і методів навчання, Українська держ. академія водного господарства. – Рівне: Вид-во Укр. держ. академії водного господарства, 1997. – 176 с.
10. Минц А.А. Экономическая оценка естественных ресурсов. Научно-методические проблемы учета географических различий в эффективности использования / А.А. Минц. – М.: Мысль, 1972. – 303 с.
11. Нестеров П.М. Экономика природопользования и рынок: Учебник для вузов / П.М. Нестеров. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1997. – 413 с.
12. Природные ресурсы \[электронный ресурс\] – режим доступа <a href=\)
 13. Самодай В.П. Анализ методических подходов к оценке природно-ресурсного потенциала региона / В.П. Самодай // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2007. – №2. – С. 156–164.
 14. Саушкин Ю.Г. Географическая наука в прошлом, настоящем и будущем / Ю.Г. Саушкин. – М.: Просвещение, 1980. – 269 с.
 15. Шорников Д.В. О природных объектах, природных ресурсах и праве собственности / Д.В. Шорников. – Сибирский юридический вестник. – 2006. – №4\(35\). – С. 56–63.
 16. Ядыганов Я.Я. Экономика природопользования: Учебник / Я.Я. Ядыганов. – М.: КНОРУС, 2005. – 576 с.](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_all/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=EC&P21DBN=EC&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullweb&C21COM=S&S21CNR=20&S21PO1=O&S21PO2=O&S21PO3=M&S21COLORTERMS=O&S21STR=Державне регулювання відносин власності на природні ресурси: дис. канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / Антонов А.Л.; Класичний приватний ун-т. – Запоріжжя, 2008. – 172 арк.
2. Арманд Д.Л., Герасимов И.П. Экономическое значение и основные принципы использования природных богатств / Д.Л. Арманд, И.П. Герасимов // Природные ресурсы Советского Союза, их использование и воспроизводство [Сборник статей. Отв. ред. Герасимов И.П. и др. стат.]. – М.: Из-во Академии наук СССР, 1963. – С. 28–42.

</div>
<div data-bbox=)

Методологічний підхід до формування оптимальної багатокомпонентної стратегії підприємства харчової галузі

Розроблено й представлено у вигляді блок-схеми основні етапи методологічного підходу до формування оптимальної багатокомпонентної стратегії підприємства харчової галузі в умовах поліциклічної варіативності середовища.

Ключові слова: багатокомпонентна стратегія підприємства, харчова галузь, поліциклічна варіативність середовища.

Разработаны и представлены в виде блок-схемы основные этапы методологического подхода к формированию оптимальной многокомпонентной стратегии предприятия пищевой отрасли в условиях полициклической вариативности среды.

Ключевые слова: многокомпонентная стратегия предприятия, пищевая отрасль, полициклическая вариативность среды.

The main stages of the methodological approach to strategy development for a food company under conditions of the polycyclic environment are developed and presented in the form of a flow-chart.

Постановка проблеми. В сучасних умовах необхідність оптимальної адаптації підприємства харчової галузі до сукупної варіативності середовища, вираженої у формі вкладених, корельованих і незалежних економічних і неекономічних циклів, а також нециклічних трендів з погляду теорії поліциклічності Ю.В. Яковця [1], актуалізує розробку методологічних основ формування ефективної багатокомпонентної стратегії або стратегічного набору такого підприємства. Ґрунтуючись на зазначеній теорії, можна прогнозувати посилення наявної «магнітуди» змін середовища за рахунок настання синфазного фінансово-економічного, демографічного, продовольчого, екологічного й соціально-політичного спадів у глобальних масштабах до 2050 року [1, 2]. Такому потенційному кластеру криз найбільш піддається, переважно внаслідок кардинальних змін у поведінці споживача та через особливості ресурсної бази, одна зі стратегічно важливих галузей промисловості – харчова галузь.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Незважаючи на широкий спектр наявних методологічних основ стратегічного управління підприємством, серед яких можна назвати метод SWOT-аналізу [3], матричні методи стратегічного аналізу й планування BCG, GE/McKinsey, ADL/LC, Shell/DPM (про що свідчать роботи В.С. Єфремова [4], П. Гордієнко [5], Г.А. Дмитренко [6]), а також методологію

Balanced Scorecard, запропоновану авторами Robert Kaplan і David Norton в 1990 році [7, 8], означена проблема не отримала вирішення на достатньому рівні.

Метою статті є побудова блок-схеми методологічного підходу до формування оптимальної багатокомпонентної стратегії підприємства харчової галузі в умовах поліциклічності варіативності середовища.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи стратегію підприємства як інтерактивну випереджувальну реакцію на мінливість середовища, побудуємо блок-схему методологічного підходу до формування оптимальної багатокомпонентної стратегії підприємства харчової галузі в умовах поліциклічності варіативності середовища. У цьому випадку під блок-схемою методологічного підходу будемо розуміти сукупність принципів, методів і процедур з розробки стратегічного набору підприємства, представлену як систематичну послідовність етапів.

Такий методологічний підхід (рис. 1) ґрунтується на чотирьох компонентах:

формалізація й прогнозування впливів середовища підприємства (А), метод «тонкого підстроювання» до поведінки споживача (В), метод його «ведення» (С) і розробка «часового ряду» оптимальних багатокомпонентних стратегій з урахуванням можливостей і обмежень середовища підприємства (D).

Перша компонента «Формалізація й прогнозування впливів середовища підприємства» є сукупністю методів виявлення патернів впливів базових факторів середовища на макро- й мікрорівнях, їх взаємозв'язків, та оцінки їх майбутньої динаміки. Під патерном у цьому дослідженні мається на увазі фіксована закономірність, яка повторюється, наприклад, довгострокові циклічні коливання у впливах макрфакторів середовища, певні ритми роботи підприємства, або шаблони поведінки споживача як повторювана послідовність дій.

У структурі цієї компоненти можна виділити чотири етапи:

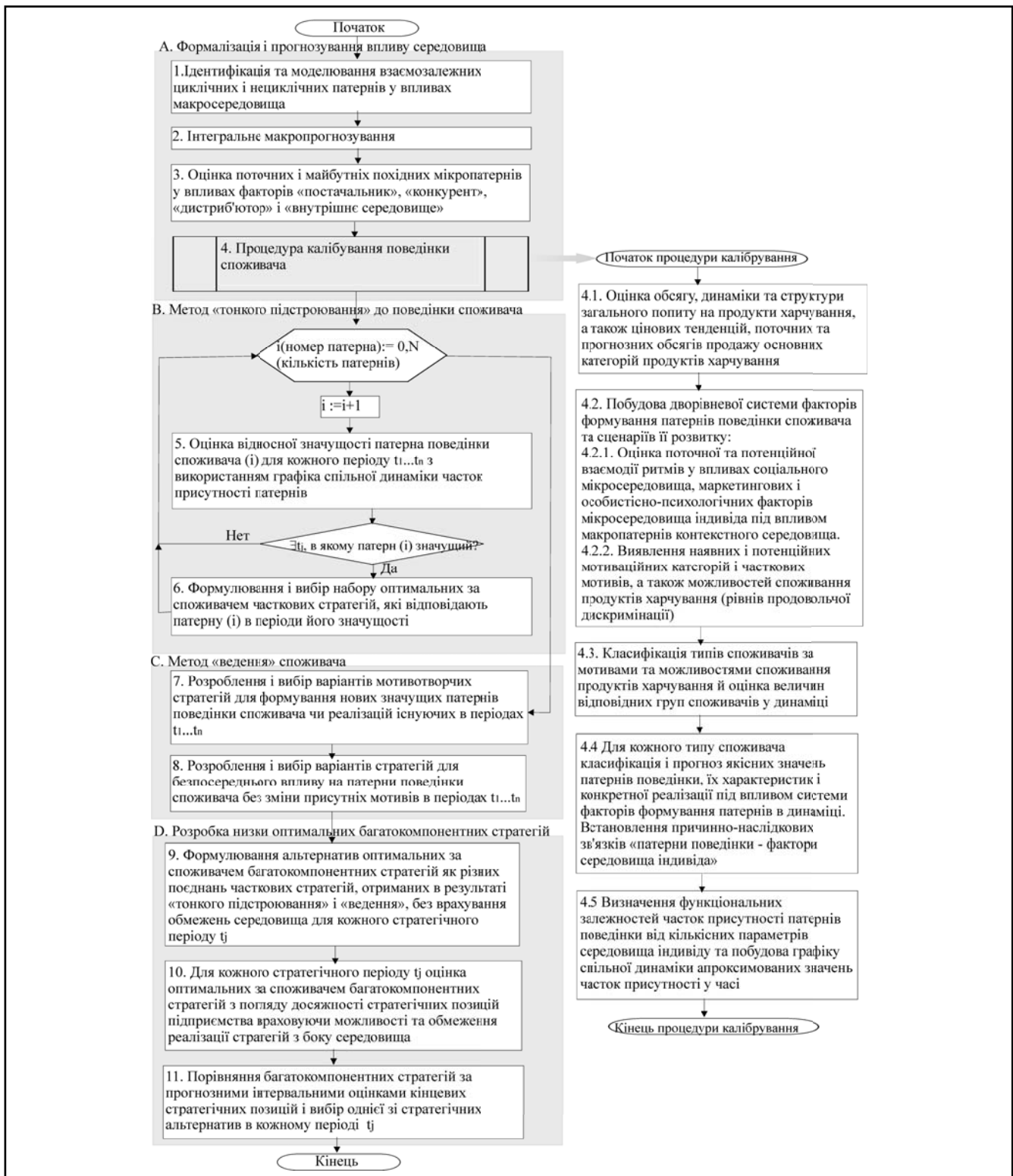
1. Ідентифікація й моделювання циклічних і нециклічних патернів у впливах макросередовища, які взаємодіють між собою.

2. Інтегральне макропрогнозування.

3. Оцінка поточних і майбутніх похідних мікропатернів у впливах факторів «постачальник», «дистриб'ютор», «конкурент» і «внутрішнє середовище».

4. Калібрування поведінки споживача.

На першому етапі для одержання первинного наочного уявлення про поліциклічну варіативність середовища здійс-



Блок-схема методологічного підходу до формування оптимальної стратегії багатокомпонентної стратегії

снюється спільний графічний розгляд і виявлення взаємодій основних економічних, екологічних, демографічних, науково-технічних, соціально-політичних і культурних циклів і нециклічних компонентів на макрорівні. Така наближена візуальна інтерпретація дозволяє виділити окремі фрагменти й залежності в сукупній динаміці середовища, а потім побудувати ряд економетричних моделей для їх опису.

На другому етапі отриманий комплекс моделей – регресійних рівнянь і їх систем, використовується для складання макропрогнозу майбутньої динаміки розглянутих часових рядів з врахуванням взаємозв'язку між ними.

На третьому етапі зазначені методи використовуються для встановлення взаємозв'язків між макропатернами й похідними від них мікропатернами у впливах постачальника, ди-

стриб'ютора, конкурента й внутрішнього середовища підприємства, які взаємодіють. Впливи цієї сукупності факторів є неціновими факторами пропозиції, які визначають ресурсні й адміністративні обмеження/можливості реалізації стратегій підприємства, спрямованих на задоволення попиту.

Останній четвертий етап передбачає процедуру калібрування поведінки споживача, тобто процес одержання даних, які описують наявні й прогнозовані патерни в поведінці споживача і їх характеристики (частки присутності, потенціали розвитку й ін.), а також сформовані ними впливи – параметри, структуру й динаміку попиту.

Теоретичним базисом розпізнавання й прогнозування патернів поведінки є дворівнева система факторів їх формування, котра зумовлює залежності взаємозначальних індивідуально-психологічних і маркетингових факторів, факторів соціального середовища індивіда від макропатернів, а також вплив всіх перелічених факторів на сукупність його мотивів і можливостей споживання, яка безпосередньо формує патерни поведінки.

На попередньому етапі калібрування 4.1 проводиться оцінка обсягу, динаміки й структури загального попиту на продукти харчування, а також цінових тенденцій, поточних і прогнозних обсягів продажу основних категорій продуктів харчування. Тобто спочатку виявляються загальні основні характеристики впливу споживача, після чого, на наступних етапах, визначаються закономірності, які його формують – ритми в поведінці споживача, що повторюються.

Етап 4.2 калібрування передбачає побудову дворівневої системи факторів формування патернів поведінки споживача та сценарії її розвитку. Для цього проводиться аналіз поточних і потенційних взаємодій ритмів у впливах соціального середовища, маркетингових і індивідуально-психологічних факторів середовища індивіда під впливом макропатернів контекстного середовища, ідентифікованих вище на етапах 1 і 2. Потім виявляються похідні від перерахованих вище факторів першого рівня поточні й потенційні мотиваційні категорії й часткові мотиви, а також можливості споживання продуктів харчування на другому рівні. Можливості (обмеження) споживання продуктів харчування індивіда або групи найбільш повно можуть бути оцінені рівнем продовольчої дискримінації, під якою розуміють нерівні можливості споживання продуктів харчування для різних соціальних груп.

На етапі 4.3 споживачі продуктів харчування класифікуються за типами залежно від наявних мотивів і можливостей споживання продуктів харчування. При цьому оцінюються величина або розміри груп споживачів (в % від чисельності населення) за виявленими купівельними типами у динаміці.

Для кожного типу споживача на етапі 4.4 проводиться ідентифікація й прогноз якісних значень патернів поведінки, а також їх характеристик і конкретних реалізацій під впливом системи ідентифікованих на етапі 4.2 факторів середовища індивіда в динаміці. А саме встановлюються причин-

но-наслідкові зв'язки: «патерни поведінки споживача – фактори середовища індивіда».

Якщо якісне значення патерна є його узагальненим змістовним описом, то характеристики можуть бути кількісними і якісними змінними, які пояснюють окремі властивості патерна, а саме: потенціал розвитку, частка присутності («вага»), складність або кількість конкретних реалізацій патерна тощо. За частку присутності патерна в загальній поведінці споживача приймається відсоток населення, для якого є характерним цей патерн. Якщо сукупна зміна всіх характеристик патерна в часі повністю пояснює його розвиток, то динаміка частки присутності вказує на тенденцію значущості або поширеності цього патерна.

Під конкретною реалізацією патерна будемо розуміти його безпосереднє змістове наповнення, тоді кількість таких реалізацій визначить складність патерна. Наприклад, патерн «Споживання «модних» продуктів харчування для входження в цільовий колектив і підтримки іміджу в ньому», має такі конкретні реалізації, як «Споживання пива при спілкуванні в референтній групі як символ приналежності й статусу в ній», «Споживання енергетичних напоїв при спілкуванні в референтній групі й/або дефіциті сну для посилення особистих досягнень в умовах підвищених розумових або фізичних навантажень» і т.д.

Значення патернів поведінки й їх залежності від впливів середовища можуть бути виявлені в результаті обробки як вторинних даних, так і первинної емпіричної інформації, отриманої методом прямого спостереження в роздрібних точках і місцях громадського харчування або методом глибинних інтерв'ю зі споживачами.

Завершальний етап калібрування 4.5 передбачає визначення функціональної залежності, яка описує фактичні значення частки присутності кожного патерна поведінки від сукупності кількісних параметрів середовища індивіда, застосовуючи апроксимацію за методом найменших квадратів. Потім будується графік сукупної динаміки отриманих теоретичних оцінок часток присутності виявлених патернів у часі для проведення порівняльного аналізу потенціалів розвитку патернів і вибору найбільш значущих (кращих) з них у поточному й майбутньому стратегічному періодах ті. При цьому оцінка потенціалу розвитку патерна ґрунтується на значеннях абсолютної величини, тенденції й темпів росту його частки присутності в загальній поведінці, а під стратегічним періодом розуміється часовий інтервал реалізації окремої багатокomпонентної стратегії.

Наступна компонента методологічного підходу – метод «тонкого підстроювання» до поведінки споживача (В), включає послідовний розгляд ідентифікованих раніше патернів поведінки та оцінку відносної значущості (переваги) кожного з них (етап 5) з погляду частки присутності, тенденції й темпів розвитку (потенціалу розвитку) у різні періоди часу $t_1 \dots t_n$, використовуючи графік сукупної динаміки, отриманий на попередньому етапі 4.5.

У випадку незначущості патерна в жодному з періодів при послідовному розгляді здійснюється перехід до наступного патерна. У випадку значущості патерна в одному або більше періодах здійснюється перехід до Етапу 6, на якому для цього патерна в зазначених періодах формулюється набір відповідних йому оптимальних за споживачем часткових стратегій. А саме, «тонке підстроювання» до поведінки споживача здійснюється через категорії мотивів споживання, які зумовлюють існування значущих патернів поведінки через найбільш повне задоволення й посилення мотивів таких категорій, використовуючи різні стратегічні альтернативи. Такі стратегії є оптимальними за споживачем, оскільки визначають пропозицію підприємства, яка найбільш точно відповідатиме попиту, сформованому основними патернами поведінки споживача. При цьому не враховуються обмеження середовища підприємства щодо реалізації зазначених стратегій.

Таким чином, результатом «тонкого підстроювання» є набір оптимальних за споживачем часткових стратегій для кожного періоду t_j , які відповідають значущим патернам поведінки. Тобто «тонке підстроювання» може здійснюватися до одного або одночасно до декількох патернів так, що після завершення цього циклу до кожного періоду часу можна віднести один або декілька найбільш значущих патернів і відповідних їм наборів стратегій.

«Ведення» споживача (C) складається із двох етапів: 7. Розроблення варіантів стратегій для створення нових мотиваційних категорій (або часток мотивів у їх структурі), які формують нові, найбільш бажані патерни поведінки споживача (або їх конкретну реалізацію) для кожного періоду t_j ; і 8. Розроблення варіантів стратегій для безпосередньої модифікації патернів поведінки споживача без зміни наявних мотивів у кожному періоді t_j .

При цьому етап 7 передбачає створення нової харчової асоціації «стимул–реакція» всередині сформованої культури споживання. Харчова асоціація є властивою для сформованої культури споживання й включає зовнішній стимул і реакцію, пов'язану зі споживанням продуктів харчування. У випадку виникнення такої асоціації поточна стратегія підприємства стає випереджувальною реакцією на майбутній вплив споживача, виникнення якого забезпечує така реакція.

Моделювання поведінки споживача на етапі 8 не передбачає створення нових, а використовує вже наявні харчові асоціації (стереотипи) для безпосередньої модифікації поведінки споживача, у тому числі методами нейромаркетингу [9].

Середній споживач приймає близько 200 рішень у день щодо приймання їжі: де, що, коли, від кого й скільки придбати й спожити. Оскільки неможливо прийняти 200 рішень усвідомлено, то частина з них залишається на рівні підсвідомості. Усвідомлюється тільки приблизно 15 рішень, а решта приймаються «на автоматі», за звичкою, виходячи зі стереотипів і асоціацій культури споживання. Звідси виникає можливість використання цих асоціацій (стереотипів) для

формування нав'язаного сприйняття на основі підсвідомих процесів – техніки нейромаркетингу [9].

Наприклад, відповідно до експериментів, які проводилися B. Wansink і K.V. Ittersum [10], розмір упакування, порції й тарілки впливають на обсяг їжі, яка споживається. При цьому індивід споживає більше з посуду більшого розміру і при харчуванні вдома, і поза ним, не підозрюючи про це через оптичну ілюзію, що приводить до неточних оцінок обсягу споживання.

Недавні дослідження M. Campbell і G. Mohr [11] показали, що піддослідні споживають більше калорійних солодких десертів, дивлячись на людей з надлишковою вагою, ніж дивлячись на людей з нормальною масою тіла. Тобто активація негативного стереотипу посилює поведінку, яка посприяла його формуванню.

В обох прикладах зміна поведінки споживача не супроводжується жодними змінами в системі мотивів і можливостей споживання.

Завершальна компонента (D) методологічного підходу включає формулювання «часового ряду» оптимальних багатоконтактних стратегій, кожна з яких є таким поєднанням часткових стратегій, яке забезпечує досягнення найкращої стратегічної позиції у відповідному періоді t_j під впливом всієї сукупності можливостей і обмежень середовища. При цьому стратегічну позицію підприємства харчової галузі визначають два складники: рівень конкурентної переваги підприємства й рівень загальної сприятливості середовища. Обидва показники є інтегральними й визначаються шляхом ад'єктивування сукупностей кількісних і якісних індивідуальних індексів з використанням економіко-математичних розрахунків, зокрема методом головних компонент. Сукупний приріст цих показників є мірою ефективності застосованої багатоконтактної стратегії (стратегічного набору) харчового підприємства. При цьому мінливість загальної сприятливості середовища зумовлена не тільки поліциклічними ритмами його розвитку, але й мотивотворчими стратегіями підприємства, які отримані на етапі «ведення» споживача й впливають на його поведінку на ринку продуктів харчування.

Спочатку на етапі 9 у кожному періоді t_j розглядається вся сукупність оптимальних за споживачем часткових стратегій, які отримані на етапах «тонкого підстроювання» і «ведення» споживача. З них створюються різні варіанти комбінацій, які є оптимальними за споживачем багатоконтактними стратегіями або оптимальними стратегічними наборами без врахування обмежень середовища підприємства. При цьому стратегічні періоди є нерівнозначними. Кожний з них (t_j) є часовим інтервалом певної довжини, протягом якого застосовується окрема багатоконтактна стратегія.

Етап 10 полягає в складанні прогнозу інтервальних значень ефективності різних альтернатив оптимальних за споживачем багатоконтактних стратегій у кожному періоді з погляду досяжних стратегічних позицій підприємства (як поєднання рівня конкурентної переваги й загальної сприятливості середовища) з врахуванням обмежень реалізації

стратегій. Для цього проводиться оцінка ресурсних і адміністративних можливостей і обмежень реалізації отриманих багатокомпонентних стратегій з боку базових факторів: постачальник, дистриб'ютор, конкурент, макросередовище й внутрішнє середовище.

Вся сукупність можливостей і обмежень реалізації оптимальної за споживачем стратегії може бути розподілена між перерахованими вище базовими факторами. Тоді при їх послідовному розгляді для кожного можна прогнозувати найменш сприятливий характер впливу, який відповідає мінімуму або нижній межі обсягу реалізації стратегії (в %) за умови «абсолютно сприятливого» (який повністю сприяє реалізації стратегії) впливу інших розглянутих базових факторів. Тоді найменша з отриманих величин нижніх меж буде «гарантованим мінімумом» обсягу реалізації розглянутої оптимальної за споживачем багатокомпонентної стратегії.

На підставі отриманих оцінок для кожної альтернативи оптимальної за споживачем багатокомпонентної стратегії складається прогноз інтервальних значень досяжної стратегічної позиції або ефективності. Тобто розраховується й порівнюється вихідна стратегічна позиція на початку періоду з максимально й мінімально досяжними стратегічними позиціями наприкінці періоду. Максимально досяжна позиція буде в результаті повної реалізації багатокомпонентної стратегії без врахування ресурсних і адміністративних обмежень середовища з боку таких факторів як постачальники, конкуренти, дистриб'ютори, макросередовище й внутрішнє середовище (при їх «абсолютно сприятливому» впливі), а мінімально гарантована – при неповній реалізації багатокомпонентної стратегії, зумовленій розрахованою «нижньою межею» обсягу реалізації.

Таким чином, ефективність стратегії визначається значенням вихідної стратегічної позиції, а також величинами та різницею між максимально досяжною й мінімально гарантованою стратегічними позиціями, яка формується за рахунок обмежень середовища по реалізації стратегії.

На завершальному етапі 11 здійснюється порівняння багатокомпонентних стратегій за прогнозними інтервальними оцінками кінцевих стратегічних позицій і вибір однієї зі стратегічних альтернатив у кожному періоді. У результаті утворюється «часовий ряд» оптимальних багатокомпонентних стратегій, динаміка якого відповідає характеру поліциклічної варіативності середовища.

Результати проведених досліджень є методологічною основою подальшої розробки інструментарію, який включає моделі й методики формування оптимальної багатокомпонентної стратегії, котра може бути застосована для ефективної системної організації стратегічної діяльності вітчизняних харчових підприємств в сучасних умовах.

Висновки

Підбиваючи підсумок можна відзначити, що запропонований методологічний підхід до розробки оптимальної бага-

токомпонентної стратегії харчового підприємства, основні етапи якого відображені у вигляді блок-схеми (див. рис.), передбачає попередню формалізацію й прогнозування впливів середовища підприємства в контексті теорії поліциклічної динаміки середовища, наступну розробку часткових оптимальних за споживачем стратегій методами «тонкого підстроювання» і «ведення» споживача, а також розробку «часового ряду» оптимальних багатокомпонентних стратегій з урахуванням можливостей і обмежень середовища підприємства. При цьому «тонке підстроювання» до наявних патернів поведінки споживача здійснюється за допомогою найбільш повного задоволення й посилення діючих мотивів споживання продуктів харчування. «Ведення» споживача є моделюванням бажаної поведінки – нових патернів чи їх конкретної реалізації або за допомогою створення нових мотиваційних категорій чи часткових мотивів, або з використанням сформованих харчових асоціацій для збільшення конкурентної переваги підприємства. Після цього здійснюється пошук різних варіантів комбінацій отриманих часткових стратегій, кожен з яких розглядається як оптимальна за споживачем багатокомпонентна стратегія або стратегічний набір підприємства. У кожному стратегічному періоді альтернативи цих багатокомпонентних стратегій оцінюються з погляду досяжних стратегічних позицій з урахуванням можливостей і обмежень реалізації з боку середовища, після чого вибирається одна оптимальна багатокомпонентна стратегія. У результаті формується послідовність обраних у такий спосіб багатокомпонентних стратегій у часі, які змінюються залежно від характеру загальної поліциклічної динаміки середовища і його компонентів.

Подальші дослідження з означеної проблеми проводяться в напрямі застосування запропонованого методологічного підходу для розробки моделей і методик формування стратегічних альтернатив підприємств харчової галузі України.

Література

1. Глобальный прогноз «Будущее цивилизаций» на период до 2050 г. – 64 с.

Часть 1. Кузык Б.Н. Теория, методология и опыт глобального цивилизационного прогнозирования / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: МИСК, 2008.

Часть 2. Кузык Б.Н. Тенденции, критические ситуации и сценарии динамики цивилизаций / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: МИСК, 2008.

Часть 3. Энергоэкологическое будущее цивилизаций. – М.: МИСК, 2008.

Часть 4. Социодемографическая динамика цивилизаций. – М.: МИСК, 2008.

Часть 5. Прогноз инновационно-технологической динамики цивилизаций. – М.: МИСК, 2009.

Часть 6. Прогноз экономической динамики цивилизаций и трансформации глобализации. – М.: МИСК, 2009.

Часть 7. Перспективы геополитической динамики и взаимодействия цивилизаций. – М.: МИСК, 2009.

- Часть 8. Социокультурное будущее цивилизаций. – М.: МИСК, 2009.
2. Carpenter, Stephen [et al.] (2005), Ecosystems and human well-being: scenarios: findings of the Scenarios Working Group, Millennium Ecosystem Assessment, Washington, DC: Island Press.
 3. Hill, T. & R. Westbrook (1997). «SWOT Analysis: It's Time for a Product Recall». Long Range Planning 30 (1): 46–52.
 4. Ефремов В. С. Классические модели стратегического анализа и планирования: модель ADL/LC [Электронный ресурс] / Ефремов В. С. – Режим доступа: <http://www.vernikov.ru/material61.html>
 5. Гордієнко П. Стратегічний аналіз: навч. посіб. / Петро Гордієнко; М-во освіти і науки України, Міжнар. науково-технічний ун-т. – К.: Алерта, 2006. – 403 с.
 6. Дмитриенко Г.А. Стратегический менеджмент: целевое управление персоналом организации: учеб. пособ. / Дмитриенко Г.А. – К.: МАУП, 2002. – 192 с.
 7. Kaplan R. S. The Balanced Scorecard – Measures That Drive Performance / R.S. Kaplan, D.P. Norton // Harvard business review. – 1992. – № 1. – P. 71–72.
 8. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон; пер. с англ. М. Павловой. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. – 304 с.
 9. Martin Lindstrom. Buyology: Truth and Lies About Why We Buy. Crown Business; First Edition edition (October 21, 2008). – 256 p.
 10. Wansink, Brian and Koert van Ittersum (2006), «The Visual Illusions of Food: Why Plates, Bowls and Spoons Can Bias Consumption Volume», FASEB Journal, 20 (March), A618.
 11. Campbell, Margaret and Gina Mohr (2011), «Seeing is Eating: How and When Activation of a Negative Stereotype Increases Stereotype-Conducive Behavior», Journal of Consumer Research, published online March 17.

Н.А. КЛИМЕНКО,

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

Суть кількісних підходів до менеджменту персоналу підприємства в сучасних умовах

Розглянуті математичні моделі для ефективності підбору та оцінки персоналу в умовах трансформаційних економічних процесів.

Ключові слова: математичні моделі, персонал, економічні процеси.

Рассмотрены математические модели для эффективности подбора и оценки персонала в условиях трансформационных экономических процессов.

Ключевые слова: математические модели, персонал, экономические процессы.

The considered mathematical models are for efficiency of selection and estimation of personnel in the conditions of transformation economic processes.

Постановка проблеми. Посилення впливу структури і складу персоналу на кінцеві результати виробничо-господарської діяльності підприємств виступає як основна ціль функціонування системи управління персоналом.

Ключова проблема для абсолютної більшості українських підприємств – проблема неефективного управління персоналом. Ринок освітніх послуг виявився практично не збалансованим з реальними потребами ринку кваліфікованої праці. Якісний рівень працівниками підприємств істотно поступається вимогам, що пред'являються на міжнародному ринку праці.

Система управління персоналом на більшості підприємств не відповідає стратегії ринкових реформ, що стримує

можливості реалізації програм стійкої стабілізації, пожевлення виробництва і структурної перебудови економіки, підвищення якості і конкурентоспроможності української продукції. Періодичність підвищення кваліфікації практично всіх категорій персоналу продовжує зростати і становить у даний час для керівників і фахівців у середньому 7–9 років, тоді як в країнах Західної Європи і Японії – 3–5 років.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивчення і розв'язання проблеми управління персоналом завжди займали важливе місце в системі наукових досліджень. У розробку теоретико-методичних, соціально-економічних та прикладних проблем управлінської праці вагомий вклад зробили О.А. Бугуцький, В.П. Галушко, О.Д. Гудзинський, Й.С. Завадський, М.Й. Малік, В.В. Юрчишин та інші. Останнім часом досить популярними стали дослідження з проблем менеджменту персоналу, які розкрито в роботах Й.С. Завадського, Г.В. Щокіна, В.І. Ярового та інших.

Крім того, існує ряд дискусійних питань, які потребують додаткових досліджень. Актуальність проблеми, недостатній ступінь її дослідження стосовно сучасних потреб економіки і зумовили **мету цієї статті** – математичне обґрунтування процесів менеджменту персоналу в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Управління – це особливий вид діяльності, що перетворює неорганізований натовп на ефективну цілеспрямовану і продуктивну групу. Управління як таке є і стимулюючим елементом соціальних змін, і прикладом значних соціальних змін [1, 5].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Управління персоналом – багатогранний і виключно складний процес, що має свої специфічні особливості і закономірності. В умовах переходу України до ринкової економіки, що зумовив нестабільність економічного середовища, управління персоналом має набути системності і завершеності на основі комплексного рішення проблеми, що вимагає дослідження проблем внутрішньогосподарського менеджменту і менеджменту персоналу як його складової частини [2].

Управління персоналом неможливе без технологій і інструментів, за допомогою яких здійснюються такі процедури відбору, конкурсів, управління професійної і посадової кар'єрою, створення мотиваційного середовища.

Продумана і високоефективна система оцінки персоналу виконує ряд важливих соціальних функцій.

Вона дозволяє:

- знижувати конфлікти в колективах, створювати сприятливі соціально–психологічні відносини між співробітниками, керівниками і підлеглими;
- стимулювати роботу персоналу;
- встановлювати справедливі співвідношення між кількістю і якістю праці і грошовим змістом оплати праці (заробітної плати);
- отримувати інформацію про рівень професійного розвитку персоналу.

Типологія оцінок може бути проведена і по засобах представлення інформації про предмет оцінки: вербальні (словесні), формалізовані (знакові, графічні), комбіновані. Так, письмово складена характеристика – типовий приклад вербального представлення результатів оцінки, оскільки інформація про оцінювані індикатори висловлена. Це вельми стародавній спосіб оцінки і представлення її результатів.

Можна говорити і про форми оцінки персоналу. Найбільш поширеними з них виступають: атестація, кваліфікаційний іспит, тестування.

Зміст предмету оцінки персоналу багато в чому визначається вмістом і характером праці персоналу, його формами в системі управління.

Зразкова структура критеріїв, по яких слід оцінювати персонал, може мати склад, представлений на рисунку.

Коротко розкриємо зміст критеріїв оцінки:

– професійні – це характеристики професійних знань, умінь, навичок, професійного досвіду людини, його кваліфікації, результатів праці;

– ділові – вони характеризують організованість, відповідальність, ініціативність, заповзятливість, ефективність діяльності персоналу;

– морально–психологічні – розкривають такі особливості людини, як здібність до самооцінки, чесність, справедливість, психічну стійкість;

– інтегральні – це характеристики, які утворюються на основі цілого ряду інших властивих людині якостей і говорять про його авторитет, стан здоров'я, загальну культуру, культуру мислення, мову.

Оцінювання персоналу – це процедура, за допомогою якої виявляється ступінь відповідності якостей працівника, його трудової поведінки, результатів діяльності певним вимогам.

Постійне використання системи оцінювання персоналу суттєво впливає на ефективність організації та її конкурентоспроможність. Виявляючи ступінь невідповідності фактично досягнутих рівнів виконання очікуваним, менеджери можуть розробити конкретні управлінські рішення, заходи, спрямовані на покращення як загальних, так і індивідуальних результатів роботи.

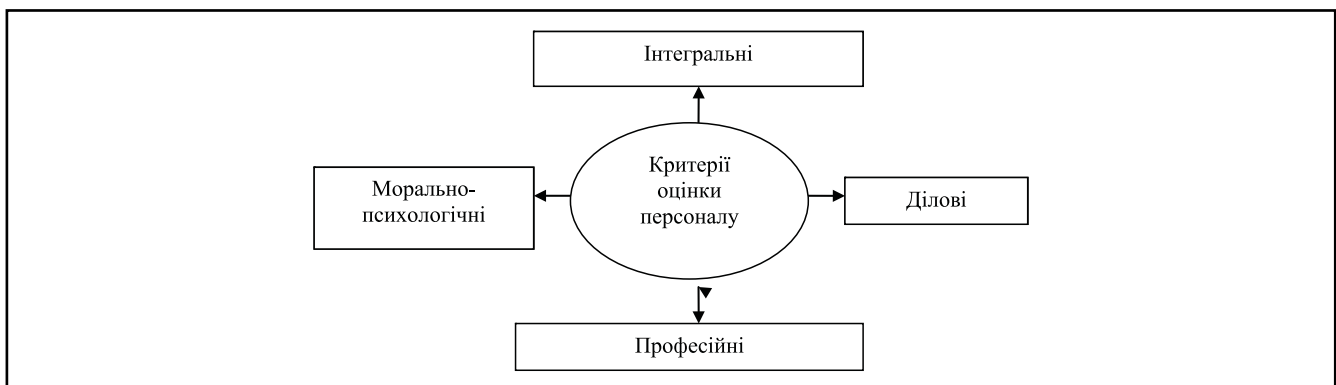
Запропонуємо деякі кількісні підходи до моделювання процесу управління персоналом.

Використання ланцюгів Маркова для аналізу колективної поведінки

Аналізуючи колективну поведінку, передбачають, що структура організації задовольняє вимоги Марківського аналізу, тобто система має кінцеве число різних станів; умовні ймовірності переходу системи із одного стану в інші не залежать від попереднього, а залежать лише від станів, що система знаходиться в даний момент; ймовірності переходу не змінюються в часі; відомий набір початкових станів системи в виді ймовірностей [1]. Якщо ці вимоги виконують, задачу можна подати у вигляді динамічної моделі:

$$X(t+1) = X(t)*P + y(t)*G + Z(t)*H,$$

де $X(t)$ – вихідні (ендогенні) змінні (або змінні стану), некерівані зі сторони особи, приймаючого рішення, реалізація яких визначається матрицею вірогідності переходу P ; $y(t)$ –



Структура критеріїв оцінки

регульовані змінні, співвідношення між якими описується структурною матрицею G ; $z(t)$ – вхідні (екзогенні) змінні, що впливають на систему зовні, співвідношення між якими описується структурною матрицею H .

Дана модель може бути також використана при плануванні складу персоналу, для прогнозування очікуваного числа співробітників, що займає кожну з наявних посад у даний момент часу, або для вибору варіанту рішення, що передбачає прийом нових співробітників.

Природно, що такий підхід незастосовний, коли мають місце непередбачені структурні зміни системи, оскільки передбачається, що існуюча структура системи залишається незмінною. В цьому випадку для прогнозування кадрової потреби використовується експертний метод Дельфі.

Моделювання процесу підбору кадрів

В організації управління персоналом розрізняють процеси підбору, підготовки, розстановки, підвищення кваліфікації і використання робітників на виробництві.

У даний час є три основні механізми підбору, висунення і розстановки кадрів управління: вільного підбору, задоволення формальним критеріям і конкурсу [3].

Вільний підбір полягає в самостійній діяльності кадрових служб підприємств і організацій по пошуку кандидатів на вакантні управлінські посади. Недоліки вільного підбору полягають в обмеженні в обмеженні кола, з числа яких підбираються кандидати осіб, випадковості в просуванні по службі, труднощах дотримання для всього апарату вимог.

Другий механізм функціонує відповідно до встановленого формальними критеріями, наприклад, номенклатурою посад керівників і фахівців, професійно-кваліфікаційними моделями працівників, загальногалузевими кваліфікаційними характеристиками посад і ін. Недолік даного механізму полягає в тому, що практично неможливо визначити точний і повний перелік вимог до відповідного працівника.

Третій механізм ґрунтується на принципі конкурентності кандидатів.

Названі механізми підбору, висунення й розстановки кадрів управління можна представити у вигляді відповідних моделей формування кадрового потенціалу, які умовно починаються як модель еталона, модель «прополки» і модель делегування.

Для моделювання процесу підбору кадрів може бути використана задача вибору або задача про призначення.

Для оцінки ефективності роботи працівника необхідно дати йому випробувальний термін, після чого ухвалюється рішення про призначення.

Нехай i – кількість наявних посад, $i = 1, 2, \dots, n$;

J – кількість працівників $j = 1, 2, \dots, n$;

C_{ij} – ефективність роботи j -го виконавця на i -й посаді;

$X_{ij} = 1$, якщо j -й виконавець призначається на i -ту посаду;

$X_{ij} = 0$, якщо на i -ту посаду вибраний інший виконавець.

$$\sum_{i=1}^n X_{ij} = 1,$$

$$\sum_{j=1}^n X_{ij} = 1.$$

Оцінка ефективності j -го працівника здійснюється шляхом його тестування, або методом експертних оцінок.

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n C_{ij} \cdot X_{ij} \rightarrow \max.$$

Теоретично відбір майбутніх співробітників можна здійснити і за допомогою теорії ухвалення рішень стосовно індивідуального вибору.

Модель оцінки відповідності кадрового складу техніко-економічним вимогам

Аналіз якісного складу кадрів припускає вивчення працівників по статі, зросту, освіті, кваліфікації, стажу роботи і іншим соціально-демографічним ознакам. Аналіз якісного складу кадрів керівників і фахівців з боку їх освіти і кваліфікації припускає визначення кількісного складу працівників з вищою і середньою спеціальною освітою; визначення якісного рівня розстановки працівників по посадах; визначення ступеня раціонального використання фахівців з вищою і середньою спеціальною освітою.

Вивчення якісного складу кадрів управління доцільно також проводити з боку тривалості їх використання на одній посаді і аналізу посадового шляху, що має важливе значення для вдосконалення підбору кадрів.

Для оцінки якості персоналу розроблена наступна модель, в якій використовуються вимоги, що пред'являються до працівників і що містяться в номенклатурі посад. Оцінка проводиться по безрозмірній шкалі, встановленій користувачем і що розповсюджується на всі його вимоги.

Нехай s – кількість розрядів працівників на підприємстві; $s = 1, 2, \dots, p$;

l – кількість працівників $i = 1, 2, \dots, n$;

j – кількість вимог, що пред'являються працівникам, $j = 1, 2, \dots, m$;

k_s – вага s -го розряду;

l_j – вага j -ї вимоги;

$r_{ij}^{(s)}$ – оцінка i -го працівника s -го розряду j -ї вимоги;

$\sum_{j=1}^m r_{ij}^{(s)} \cdot I_j$ – оцінка i -го робітника s -го розряду;

$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m r_{ij}^{(s)} \cdot I_j$ – сумарна оцінка робітника s -го розряду;

$$\sum_{j=1}^m I_j = 1; \sum_{s=1}^p K_s = 1; r_{ij}^{(s)} > 0;$$

$$\sum_{s=1}^p \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m r_{ij}^{(s)} \cdot I_j \cdot k_s \rightarrow \max.$$

У працях зарубіжних учених [5, 6] одним з основних методів оцінки ефективності персоналу є визначення значущості корисних показників виконавця відповідно до вибраної шкали оцінок особистих якостей і професійної майстерності.

Іншим методом є психометричне дослідження, зокрема психологічне тестування. В цьому випадку обґрунтованість отриманих оцінок визначається шляхом порівняння результатів тестування «відомої групи» людей з деякими показниками успішного функціонування організації, наприклад розміром окладу, певним розподілом виконавців і робіт, думкою керівника і т.д.

Висновки

На нашу думку, наявні підходи до визначення ефективності не охоплюють усіх аспектів організаційного функціонування. Так, за межами залишається ефективність здійснення менеджменту стосовно наявних функцій, таких як планування, організація, мотивація, керівництво, контроль. Тому доцільним є виокремлення управлінської ефективності, яка відображає вплив менеджменту на досягнення мети, запланованих результатів, своєчасність прийняття рішень, достовірність прогнозів, раціональність інформаційних потоків, результативність мотиваційного механізму, подолання відчуження працівників від інноваційної діяльності та її наслідків.

На стратегічному рівні оцінка персоналу сприяє вирішенню таких завдань [4]:

- підвищення ефективності організації виробництва шляхом оптимального використання наявних людських ресурсів;
- виявлення співробітників, спроможних виконувати відповідальнішу роботу й надання їм можливості реалізувати свій потенціал;
- підвищення заробітної плати для її відповідності фаховому рівню.

На тактичному рівні оцінка фахової діяльності допомагає:

- підвищувати зацікавленість співробітників за допомогою мотивації їхньої праці;
- домагатися кращого порозуміння між керівниками й підлеглими через співбесіди, спостереження, обговорення;
- підвищувати у співробітників задоволення від роботи через виявлення перешкод у роботі й пошук способів їхньої ліквідації;
- доводити до відома підлеглих оцінку їхньої діяльності;
- накопичувати професійні сили, а за потреби вдосконалення й перепідготовки діяти згідно з конкретним планом;
- ставити реальні цілі на майбутнє;
- розглядати всі можливі варіанти перестановок персоналу всередині підприємства.

Оцінювання праці є складним творчим процесом, здійснення якого має свою специфіку в кожній організації.

Література

1. Багриновский К.А., Бусыгин В.П. Математика плановых решений. – М.: Наука, 1980. – 224 с.
2. Галушко В.П. Основы теории управления в сельском хозяйстве. – К.: Урожай, 1993. – 198 с.
3. Грейсон Дж. Американский менеджмент на пороге XXI века. – М.: Экономика, 1991. – 319 с.
4. Завадський Й.С. Менеджмент=Management: Підручник для студентів економічних спеціальностей в університетах 3–4 рівнів акредитації. – 2-ге вид. К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1998. – 542 с.
5. Стивен П. Роббинз Основы организационного поведения. – М.: Вильямс, 2005. – 448 с.
6. Хильб М. Интегрированный менеджмент персонала. Цели – стратегии – инструменты. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 679 с.

А.І. КАРПУК,
к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Економічні інструменти регулювання господарської діяльності у сфері природокористування

У статті представлено структуру, обґрунтування змісту і напрямів застосування різноманітних економічних інструментів регулювання господарської діяльності у сфері природокористування в умовах ринкових відносин, враховуючи необхідність вирішення глобальних екологічних проблем та дотримання принципів сталого розвитку.

Ключові слова: природокористування, природні ресурси, екологічні проблеми, сталий розвиток.

В статье представлена структура, обоснование содержания и направлений применения различных экономических инструментов регулирования хозяйствен-

ной деятельности в сфере природопользования в условиях рыночных отношений, учитывая необходимость решения глобальных экологических проблем и соблюдения принципов устойчивого развития.

Ключевые слова: природопользование, природные ресурсы, экология, устойчивое развитие.

The paper presents the structure, content and justification of the use of various areas of economic instruments for regulation of economic activities in the field of wildlife management in market economy conditions, given the need to address global environmental issues and the principles of sustainable development.

Постановка проблеми. Сфера природокористування в Україні відноситься до тих сфер господарювання, де на даний час не у повній мірі реалізовано переваги ринкових методів управління, оскільки у свідомості багатьох громадян протягом довгих років закладалися хибні стереотипи про те, що природні ресурси є практично безплатним благом для кожного, яке не потребує значної компенсації негативних впливів з боку суспільства, а вся відповідальність за їх використання та охорону покладається на державу. Наслідком такого непродуманого підходу до природокористування стало надмірне виснаження природних ресурсів, забруднення природних екосистем та збільшення негативного впливу на життя людини, тоді як держава сьогодні відчуває дефіцит коштів для реалізації своїх функцій у цій сфері.

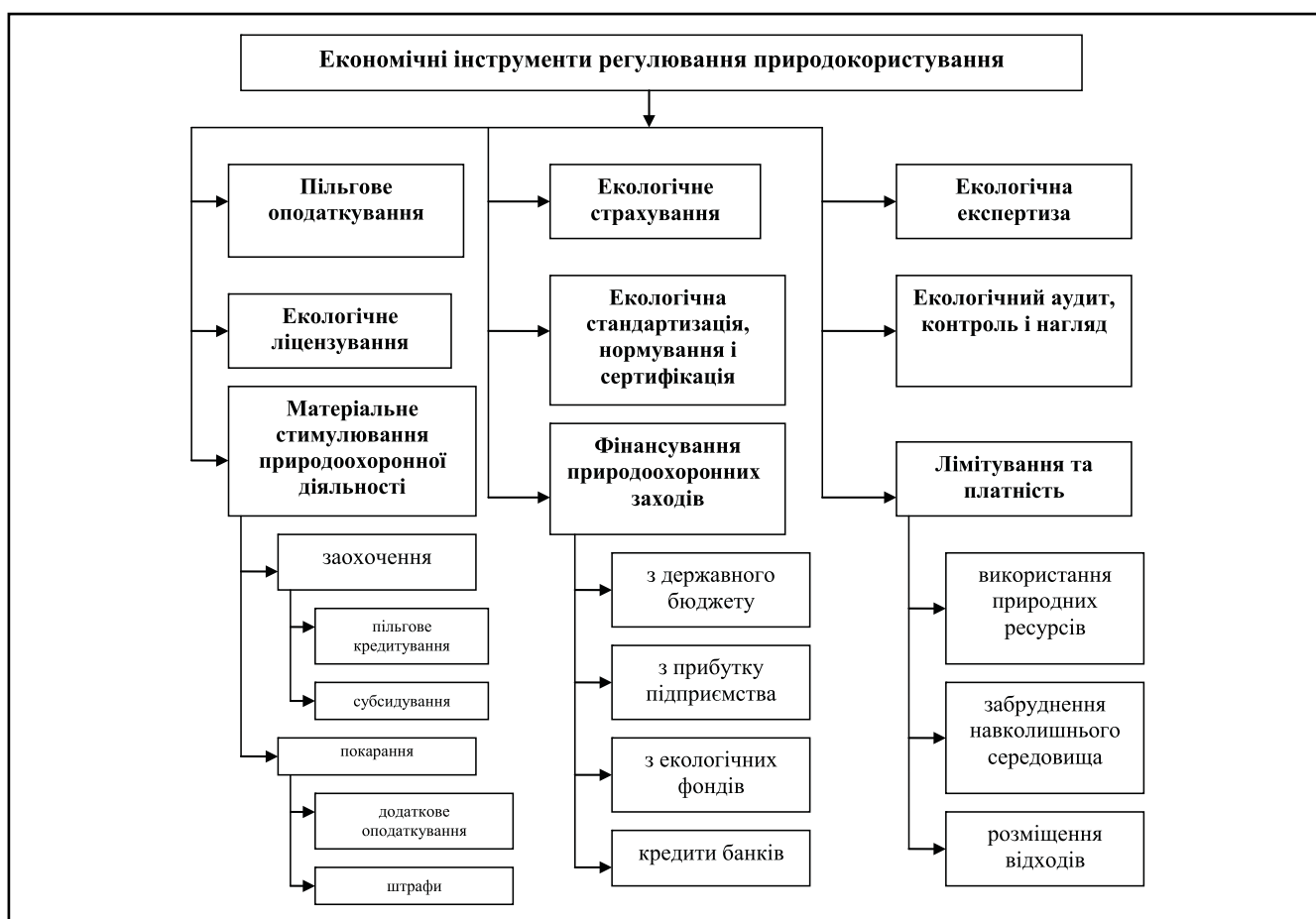
Вихід зі складної ситуації пов'язується з необхідністю розширення інструментарію регулювання господарської діяльності у сфері природокористування у напрямі активного використання ринкових інструментів та знаходження їх оптимального поєднання із заходами державного регулювання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Протягом останніх років обґрунтуванням складу, особливостей та напрямів застосування різноманітних інструментів регулювання господарської діяльності у сфері природокористування активно займалися ряд відомих вітчизняних вчених: Т. Галушкіна, В. Голян, Б. Данилишин, П. Мороз, О. Несветов,

М. Кадацький, І. Косенко, І. Синякевич, В. Степанов, О. Царенко, С. Харічков, М. Хвесик, Г. Яремчук та багато інших [9, 11–13]. Значний науковий внесок у вивчення даної проблеми зробили також російські вчені: Є. Васильєва, Е. Гірусов, В. Глушкова, С. Макар, П. Нестеров та А. Нестеров, Є. Разумова, Т. Хачатуров та інші [1–4, 6–8, 10]. У той же час подальшого теоретичного дослідження, на нашу думку, потребують підходи до структуризації та змістовної інтерпретації інструментів регулювання господарської діяльності у сфері природокористування, які на даний час використовуються безсистемно та потребують чіткого впорядкування відповідно до пріоритетів національної екологічної політики.

Мета статті. Відповідно основна мета даного дослідження полягає у структуризації та обґрунтуванні змісту і напрямів застосування різноманітних економічних інструментів регулювання господарської діяльності у сфері природокористування в умовах ринкових відносин, враховуючи необхідність вирішення глобальних екологічних проблем та дотримання принципів сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Природоохоронна діяльність є переважно економічно збитковою, оскільки вимагає додаткових витрат, які збільшують вартість продукції. Саме тому кожного природокористувача потрібно стимулювати будувати очисні споруди, економічно використовувати природні ресурси, щоб не завдавати збитків природі. Тому еко-



Економічні інструменти регулювання господарської діяльності у сфері природокористування

номічний механізм природокористування має бути спрямований на те, щоб зробити природоохоронні заходи економічно вигідними для всіх природокористувачів.

Система державного та недержавного регулювання господарської діяльності у сфері природокористування має передбачати використання різноманітних економічних інструментів (див. рис.).

Щоб виявити переваги та недоліки застосування тих чи інших інструментів ринкового регулювання природокористування, потрібно вивчити їх зміст та напрями застосування у природно-ресурсній сфері.

Традиційним інструментом державного регулювання є лімітування природокористування, під яким розуміється встановлення плати за понадлімітне використання природних ресурсів і забруднення навколишнього середовища, яка, як правило, у декілька разів перевищує плату за використання і забруднення в межах встановлених підприємству нормативів (лімітів).

Важливою умовою забезпечення ефективності ринкових реформ у сфері природокористування стало введення практики нарахування і сплати платежів за використання природних ресурсів. Встановлення такої плати стало можливим після відміни виняткової державної монополії на землю і інші природні ресурси, перетворення несільськогосподарських земель та інших ресурсів в об'єкт купівлі-продажу і цивільно-правових відносин. Серед основних завдань використання такого інструмента, як платність за користування природними ресурсами, можна виділити:

- підвищення зацікавленості виробників у ефективному використанні природних ресурсів;
- підвищення зацікавленості в збереженні і відтворенні матеріальних ресурсів;
- отримання додаткових коштів на відновлення і відтворення природних ресурсів.

Отже, платність природокористування є також важливим інструментом, який покликаний забезпечити отримання реальної плати за використання всіх природних ресурсів, за забруднення навколишнього середовища, розміщення відходів виробництва і за інші види дій. У той же час внесення плати за використання і забруднення не звільняє природокористувача від виконання заходів щодо охорони навколишнього середовища і відшкодування збитку у природно-ресурсній сфері [8].

Основне призначення інструментів фінансування природоохоронних заходів полягає у наданні грошових коштів на природоохоронні заходи відповідно до узгоджених та відповідним чином затверджених кошторисів. Серед традиційних джерел фінансування можна виділити власні кошти підприємств (переважно прибуток), бюджетні кошти, банківські кредити, кошти екологічних фондів та інші джерела. Створення екологічних фондів багатьма дослідниками вважається одним з основних економічних методів управління в природокористуванні.

Під екологічними фондами розуміють установи, покликані надавати як необхідну матеріальну допомогу, так і безпосередньо фінансувати важливі проекти, а також джерела отримання, акумулювання та ефективного перерозподілу цих коштів. Наприклад, до екологічних фондів можуть надходити платежі від більшості підприємств за природокористування, а потім ці кошти перерозподіляються на проведення найбільш невідкладних і важливих природоохоронних заходів.

В умовах ринкових відносин як держава, так і підприємницькі структури можуть використовувати різні напрями непрямого фінансування:

1. Здійснювати внески до фондів екологічного страхування. В цьому випадку, якщо відбудеться певне екологічне лихо і підприємство повинне буде платити значні суми штрафів і відшкодовувати завданий збиток, страховий фонд компенсує йому частину екологічних збитків.

2. Субсидії і пільгове кредитування, які мають надаватися неприродоексплуатуючим галузям (наприклад, паливно-енергетичному комплексу, а галузям, які ефективно здійснюють природоохоронну діяльність).

3. Впровадження практики продажу прав на забруднення – скидів і викидів (подібно до положень Кіотського протоколу). При його здійсненні підприємство, що будується або реконструюється, ставиться перед вибором: або створити надійну систему очисних споруд у себе, або купувати право на додаткове забруднення у іншого підприємства. В результаті загальне сумарне забруднення не може перевищити певного встановленого рівня. Цей принцип може використовуватися не лише всередині певної країни, а й в економічних відносинах між сусідніми країнами.

4. Використання принципу «за застава – повернення», коли, купуючи певний товар, наперед оплачується додаткова вартість (порожні пляшки, упаковка, електричні батареї), яка потім повертається. Цей простий механізм дозволить істотно знизити кількість відходів і зберегти ресурси [2].

До пріоритетних напрямів ринкового регулювання природокористування можна віднести матеріальне стимулювання природоохоронної діяльності, яке покликане забезпечити її вигідність для природокористувачів. Матеріальне стимулювання, у свою чергу, передбачає застосування не лише заходів заохочення, а й покарання.

До традиційних заходів матеріального заохочення можна віднести:

- встановлення податкових пільг (сума прибутку, з якого стягується податок, зменшується на величину, повністю або частково еквівалентну природоохоронним витратам);
- звільнення від оподаткування екологічних фондів і природоохоронного майна;
- застосування заохочувальних цін і надбавок на екологічно чисту продукцію (овочі з пониженим вмістом нітратів, пестицидів, отрутохімікатів і інших шкідливих речовин можуть коштувати дорожче, а отже, їх буде вигідніше продавати і вирощувати);

– застосування пільгового кредитування підприємств, які ефективно здійснюють охорону навколишнього середовища (зниження відсотків за кредит або безпроцентне кредитування).

Серед заходів матеріального покарання можна виділити:

- введення спеціального додаткового оподаткування екологічно шкідливої продукції і продукції, яка виготовляється із застосуванням екологічно небезпечних технологій (тобто такої продукції, споживання або виробництво якої є небезпечним для здоров'я людей і навколишнього середовища);
- встановлення високих штрафів за екологічні правопорушення [6].

Податкова політика у сфері природокористування має базуватися на введенні так званих екологічних («зелених») податків, які сприяли б вирішенню двох завдань:

- ціноутворення на продукцію має бути впорядкованим, тобто її вартість має включати витрати природних ресурсів і можливий збиток для навколишнього середовища;
- компенсувати екологічний збиток має той, хто забруднює навколишнє середовище, а не все суспільство (реалізація принципу «забруднювач платить»).

Інакше кажучи, держава за допомогою податків повинна впливати на ціни, а далі працює ринковий механізм. Податкові пільги встановлюються тим природокористувачам, які здійснюють природоохоронні заходи, використовують вторинні ресурси, і утилізували відходи, використовують ресурсозберігаючі і маловідходні технології. Навпаки, податковий «прес» має застосовуватися до виробників «екологічно брудної продукції»: озоноруйнівних препаратів (фреонів), пестицидів. У ряді країн вводиться «вуглецевий податок» на викиди діоксиду вуглецю в результаті спалювання будь-якого палива.

У свою чергу, система податкових пільг має включати:

- зменшення оподаткованого прибутку при здійсненні природоохоронних заходів;
- податкові пільги для підприємств, що виготовляють природоохоронне обладнання, матеріали і реагенти, прилади і обладнання для екологічного моніторингу, а також які надають виробничі послуги екологічного характеру (експлуатація міських водоочисних споруд, збирання, утилізація і поховання побутових відходів, будівництво, реконструкція природоохоронних об'єктів і т.п.).

Для пільгового оподаткування також бажаним є:

- зменшення суми доходу, оподаткованого податком;
- пряме скорочення податків (з використанням коефіцієнтів, диференційованих за системою пільгового оподаткування);
- виключення окремих видів витрат з валового доходу;
- широке використання підсистеми податкового кредиту.

При розрахунку оподаткованої податком суми доходу може бути передбачена прискорена амортизація основних фондів за умови виконання всіх вимог охорони навколишнього середовища.

У цьому випадку від податків звільняються суми доходу, рівні різниці між амортизаційними відрахуваннями, прийня-

тими в системі бухгалтерського обліку, і нормативами податкової амортизації, що вводяться.

До екологічних критеріїв, за якими доцільно регулювати систему оподаткування, можна віднести:

- ступінь відповідності фактичного рівня ресурсокористування і ресурсозбереження регіональним граничним нормативам;
- нормативні навантаження на навколишнє природне середовище;
- територіальні ліміти природокористування;
- необхідні темпи перебудови господарських структур на екологічній основі;
- рівень основних капітальних вкладень в природоохоронні заходи, оцінюваний з урахуванням еколого-економічної ефективності цих заходів;
- природоохоронна цінність території.

Екологічні пільги мають надаватися залежно від типу підприємств, розмірів і напрямів їх розвитку, видів ресурсів, що використовуються (або охороняються), характеру кінцевої продукції у взаємозв'язку з лімітом техногенного навантаження на територію [3].

Регулювання системи оподаткування за екологічними критеріями має здійснюватися на національному, регіональному і місцевому рівнях відповідно до компетенції відповідних органів управління. Втрати бюджетних доходів за рахунок впровадження податкових пільг можуть компенсуватися за рахунок надходжень від додаткового оподаткування продукції підприємств, які випускають екологічно небезпечну продукцію або застосовують екологічно небезпечні технології чи устаткування. Пільгове оподаткування треба також застосовуватися до територій з високою екологічною напруженістю [1].

Значного поширення у розвинутих зарубіжних країнах набув такий інструмент регулювання природокористування, як екологічне страхування, під яким розуміють захист майнових інтересів громадян і юридичних осіб при настанні екологічно несприятливих наслідків за рахунок грошових коштів страхувальників.

Страхувальниками є підприємства будь-якої форми власності (юридичні особи), розташовані на території країни, а також за її межами, але мають виробничі потужності на території України. Об'єктом екологічного страхування є ризик цивільної відповідальності, що виражається в пред'явленні страхувальнику майнових претензій фізичними або юридичними особами відповідно до норм цивільного законодавства про відшкодування збитку за забруднення навколишнього середовища на території дії договору страхування.

Ще одним елементом у цій системі є страховик, тобто спеціалізована організація, яка обслуговує процес страхування і надає страхувальникам страховий захист майнової відповідальності за збиток, заподіяний третім особам у результаті настання страхового випадку.

Зі свого боку страхувальники зобов'язані сплачувати, як правило на постійній основі, страхові платежі згідно з узгодже-

ними тарифами. Умови страхування екологічної відповідальності, як правило, також передбачають встановлення граничних сум виплат відшкодування (ліміти відповідальності). Законодавством можуть бути визначені окремі небезпечні об'єкти, які підлягають обов'язковому екологічному страхуванню [9].

Не менш важливе значення має подальше вдосконалення практики використання такого інструменту регулювання, як екологічна експертиза, яка дозволяє встановити відповідність господарської діяльності спеціальним екологічним вимогам і визначити допустимі параметри функціонування певного об'єкта або середовища. Екологічна експертиза може виступати як попереджувальний контроль і проводитися за умови надання замовником доступу до всіх необхідних даних та безпосередньо до джерел забруднення або виготовленої продукції.

Законодавством України передбачено проведення державної екологічної експертизи, яка здійснюється експертними підрозділами чи спеціально створюваними комісіями спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади з питань екології та природних ресурсів та його органів на місцях на основі принципів законності, наукової обґрунтованості, комплексності, незалежності, гласності та довгострокового прогнозування.

Завданнями державної екологічної експертизи є:

а) визначення екологічної безпеки господарської та іншої діяльності, яка може нині або в майбутньому прямо або опосередковано негативно вплинути на стан навколишнього природного середовища;

б) встановлення відповідності передпроектних, передпланових, проектних та інших рішень вимогам законодавства про охорону навколишнього природного середовища;

в) оцінка повноти й обґрунтованості передбачуваних заходів щодо охорони навколишнього природного середовища та здоров'я населення, яка здійснюється спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади з питань екології та природних ресурсів разом із спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади з питань охорони здоров'я.

Для участі в проведенні державної екологічної експертизи можуть залучатися зацікавлені органи державного управління, представники науково-дослідних, проектно-конструкторських, інших установ та організацій, вищих навчальних закладів, громадськості, експерти міжнародних організацій. Законодавством не забороняється також проведення на альтернативній основі і громадської екологічної експертизи, яка здійснюється незалежними групами спеціалістів з ініціативи громадських об'єднань, а також місцевих органів влади за рахунок їх власних коштів або на громадських засадах [5].

Певного поширення у зарубіжній практиці набув і такий інструмент регулювання, як екологічне ліцензування, під яким розуміється видача дозволів (ліцензій або інших дозвільних документів) на природокористування або на здійснення інших господарських робіт спеціально уповноваженими на те

державними органами. Обов'язковому ліцензуванню, як правило, підлягають утилізація, складування, розміщення, поховання і знищення відходів, проведення екологічної паспортизації підприємств, сертифікації та ін.

Рішення про відмову у видачі ліцензії має бути мотивованим і мати законні підстави, до яких відносяться:

- наявність в представлених документах спотвореної або недостовірної інформації;
- негативний висновок екологічної експертизи;
- невідповідність кваліфікаційного складу фахівців, що підписали акт екологічної експертизи.

Термін дії ліцензії також може бути обмеженим. Продовження ліцензії проводиться в установленому порядку. Ліцензія, як правило, може видаватися окремо на кожен вид діяльності і не може бути переданою іншій особі і не переходить у спадок. Специфічною стадією цього державного інституту є припинення ліцензії або її анулювання. Правом на такі дії потрібно наділяти лише ті державні органи, які безпосередньо видали ліцензію. Підставою для цього може бути порушення природоохоронного законодавства, нераціональне використання природних ресурсів, несплата відповідних платежів [10].

Серед визначених законодавством України інструментів регулювання природокористування можна виділити також екологічну стандартизацію і нормування, які проводяться з метою встановлення комплексу обов'язкових норм, правил, вимог щодо охорони навколишнього природного середовища, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки.

Державні стандарти в галузі охорони навколишнього природного середовища є обов'язковими для виконання і визначають поняття і терміни, режим використання й охорони природних ресурсів, методи контролю за станом навколишнього природного середовища, вимоги щодо запобігання забрудненню навколишнього природного середовища, інші питання, пов'язані з охороною навколишнього природного середовища та використанням природних ресурсів. У свою чергу, екологічні нормативи встановлюють гранично допустимі викиди та скиди у навколишнє природне середовище забруднюючих хімічних речовин, рівні допустимого шкідливого впливу на нього фізичних та біологічних факторів [5].

Перспективним напрямом вдосконалення ринкового регулювання природокористування є екологічна сертифікація, тобто підтвердження відповідності об'єкта, що сертифікується, встановленим екологічним вимогам. На відміну від екологічної експертизи об'єктами сертифікації є не проекти, а готова продукція: нова техніка, матеріали, речовини, технологічні процеси, відходи виробництва і споживання, природні ресурси, екологічні послуги. Екологічна сертифікація може бути обов'язковою і добровільною. Проведення обов'язкової сертифікації означає, що держава бере на себе захист екологічних інтересів населення. На державному рівні встановлюється перелік об'єктів, що підлягають обов'язковій екологічній сертифікації. Може також проводи-

тися і добровільна екологічна сертифікація за ініціативою окремого природокористувача [10].

До основного завдання аудиту і контролю у галузі охорони навколишнього природного середовища відносять забезпечення додержання вимог законодавства про охорону навколишнього природного середовища всіма державними органами, підприємствами, установами та організаціями, незалежно від форм власності і підпорядкування, а також громадянами.

Для врахування екологічних вимог у ході розгортання приватизаційних процесів дедалі більшого значення має набувати екологічний аудит. Впровадження екологічного аудиту в практику сприятиме одержанню основних даних про несприятливі з точки зору екології підприємства для приватизаційної діяльності, визначенню завдань у короткотерміновий період.

Під екологічним аудитом розуміють перевірку стану діяльності природокористувачів по забезпеченню раціонального використання природних ресурсів і охорони навколишнього середовища від шкідливих дій. Цей інструмент державної екологічної політики широко використовується в Західній Європі і США, але в Україні він поки що не розвинутий.

Екологічний контроль також є традиційним інструментом екологічного права за кордоном, його також прийнято поділяти на державний та громадський [10].

Згідно з Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища» державний контроль у сфері охорони навколишнього природного середовища здійснюється радами та їх виконавчими і розпорядчими органами, спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади з питань екології та природних ресурсів, його органами на місцях та іншими спеціально уповноваженими державними органами.

Державному контролю підлягають використання і охорона земель, надр, поверхневих і підземних вод, атмосферного повітря, лісів та іншої рослинності, тваринного світу, морського середовища та природних ресурсів територіальних вод, континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони республіки, природних територій та об'єктів, що підлягають особливій охороні, стан навколишнього природного середовища. Також законодавством допускається громадський контроль у сфері охорони навколишнього природного середовища, який здійснюється громадськими інспекторами охорони навколишнього природного середовища [5].

Загалом усі розглянуті інструменти регулювання господарської діяльності у сфері природокористування є взаємопов'язаними та повинні бути структуризовані в єдиній системі регулювання, яка має забезпечити оптимальне поєднання заходів державного впливу та ринкових методів управління.

Висновки

Процеси ринкової трансформації, які охопили практично всі сфери життєдіяльності нашого суспільства, не отримали логічного завершення у сфері природокористування. Традиційні інструменти регулюючого впливу держави у цій сфері виявилися неефективними, враховуючи особливості ро-

боти природокористувачів в умовах ринкових відносин, на-ростання кризових явищ в економіці та соціальній сфері, а також постійного прояву негативних наслідків глобальних змін клімату на планеті.

Тому сучасна система регулювання господарської діяльності у сфері природокористування в Україні має ґрунтуватися не лише на використанні інструментів державного регулювання, а поступово переходити до залучення різноманітних інструментів ринкового регулювання, які створюють належні умови для адаптації усіх природокористувачів (особливо це стосується населення, частина якого ще не відкинула застарілі стереотипи) до особливостей відтворення, використання та охорони природних ресурсів в ринкових умовах.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі пов'язуються з необхідністю формування принципово нового ринково орієнтованого механізму регулювання природокористування, який би ефективно поєднав усі ринкові методи, важелі та інструменти у єдину систему та забезпечив самоокупність, ефективність та екологічну безпечність природокористування.

Література

1. Васильева Е.Э. Экономика природопользования. Учебно-методический комплекс. – Минск: БГУ, 2002. – 120 с.
2. Гирусов Э.В. и др. Экология и экономика природопользования: Учебник для вузов. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1998. – 455 с.
3. Глушкова В.Г., Макар С.В. Экономика природопользования: Учебн. пособие. – М.: Гардарики, 2003. – 448 с.
4. Экономика природопользования / Под ред. Т.С. Хачатурова. – М.: Изд-во МГУ, 1991. – 271 с.
5. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» / Відомості Верховної Ради (ВВР), 1991, №41, ст. 546.
6. Колесников С.И. Экономика природопользования. – Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2000. – 40 с.
7. Мороз П.І., Косенко І.С. Екологічні проблеми раціонального природокористування: Навч. посібник. – Львів: Престиж Інформ, 1999. – 282 с.
8. Нестеров П.М., Нестеров А.П. Экономика природопользования и рынок: Учебник для вузов. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1997. – 413 с.
9. Природно-ресурсна сфера України: проблеми сталого розвитку та трансформацій / Під загальною редакцією чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. – К.: ЗАТ «Нічлава». – 2006. – 704 с.
10. Разумова Е.Р. Экология. Учебный курс (учебно-методический комплекс) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.e-college.ru/xbooks/xbook028/book/index/index.html>
11. Синякевич І.М. Економіка природокористування: Навч. посібник. – К.: ІЗМН, 1996. – 156 с.
12. Царенко О. М., Несветов О. О., Кадацький М. О. Основи екології та економіка природокористування. Курс лекцій. Практикум: Навчальний посібник. – 2-ге вид., стер. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 400 с.
13. Яремчук Г.І. Економіка природокористування. – К.: Пошукове-видавниче агентство «Книга Пам'яті України», Видавничий центр «Просвіта», 2000. – 431 с.

Змістове наповнення та різновиди інноваційно-фінансових технологій банку

У статті виявлено змістове наповнення та різновиди інноваційно-фінансових технологій банку, розглянуто класифікаційні ознаки з метою систематизації банківських інноваційно-фінансових технологій.

Ключові слова: інновації, інноваційно-фінансові технології банку, класифікаційні ознаки, систематизація.

В статье выявлены смысловое наполнение и разновидности инновационно-финансовых технологий банка, рассмотрены классификационные признаки с целью систематизации банковских инновационно-финансовых технологий.

Ключевые слова: инновации, инновационно-финансовые технологии банка, классификационные признаки, систематизация.

The semantic filling and varieties of banking innovative financial technologies were revealed in the article. It was considered the classification features in order to systematize the innovative and financial bank technologies.

Keywords: innovations, innovative and financial bank technologies, classification features, systematization.

Постановка проблеми. Глобалізація світової економіки та необхідність переходу України на інноваційні рейки розвитку зумовляють доцільність дослідження проблем модернізації фінансової системи взагалі та банківського сектору зокрема. Особливої актуальності набуває проблематика, пов'язана з інноваційно-фінансовими технологіями банків.

Спостерігається різноманіття підходів до дослідження інноваційно-фінансових явищ і процесів. Інновації, які тлумачаться в широкому сенсі, присутні в кожній з сфер економічної діяльності. У групі інноваційно-фінансових технологій за ознакою суб'єктів інноваційної діяльності варто виокремити банківські інновації.

Банківські фінансово-інноваційні технології – це кінцевий результат інноваційної діяльності, специфічний вид фінансових інновацій, реалізованих банками на фінансових ринках або у власній діяльності у формі нового чи вдосконаленого банківського продукту, послуги, процесу, організаційної форми або інструменту з метою більш ефективного формування та використання ресурсного потенціалу банку. Водночас для конкретизації завдань і результатів інноваційно-фінансових технологій в банках, а також систематизації підходів до безлічі їх можливих проявів, необхідна класифікація банківських інноваційно-фінансових технологій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивчення змістового наповнення банківських інноваційно-фінансових технологій та спроби їх систематизації й структурування здійснювало багато вчених, серед яких варто виокремити праці: Л.С. Барютіна, О.Є. Гудзь, П.Н. Завліна, С.В. Ільдеменова, А.Л. Іпатова, Л.С. Кулагіна, Л.Я. Косалс, А.І. Пригожина, А.В. Муравйової, П.Т. Саблука, І.П. Хомініча, Є.А. Уткіна та ін. Водночас слід зауважити, що спостерігається неоднозначне тлумачення змістового наповнення банківських інноваційно-фінансових технологій та існує різноманіття їх класифікацій. Проте, незважаючи на спільність предмета, кожне дослідження інноваційно-фінансових технологій банку та пов'язаних із ним процесів носить ознаки унікальності, що вимагає поглибленого і широкого дослідження та осмислення.

Мета статті. Нині за умов кризових деформацій фінансового простору та глобалізації фінансових процесів об'єктивною необхідністю є пошук нових можливостей банківських інноваційно-фінансових технологій, що ставить на часі розробку теоретичного інструментарію інноваційно-фінансових технологій банку щодо адаптації їх застосування до вітчизняних умов функціонування фінансових установ. Це визначає мету і завдання даної праці.

Виклад основного матеріалу. Банківська діяльність охоплює різноманіття фінансових операцій, результатом яких є продукт або послуга. Відповідно банківські інноваційно-фінансові технології можуть виникати в будь-якому сегменті всієї множини операцій. Під нововведенням зазвичай розуміється новий порядок, нові регламенти, нові методи, винаходи, нові явища [1].

У зарубіжній літературі обґрунтування сутності й структури інноваційних процесів було вперше здійснено Й. Шумпетером (на основі теорії довгих хвиль М.Д. Кондратьєва). Він ввів в економічну теорію поняття «інновація», характеризуючи її як стадію життєвого циклу результатів науково-технічного прогресу: інвенція (винахід) – інновація (впровадження) – імітація (тиражування). При цьому в інноваційному процесі Й. Шумпетер виокремив такі компоненти: наукові дослідження, розробки, проектування, виробництво, маркетинг, збут, обслуговування [2, 3]. Такий лінійний інноваційний ланцюг (наука–технологія–виробництво–споживання) представляє собою найбільш просту модель інноваційного процесу.

У вітчизняній економічній літературі з кінця 80-х років минулого століття також обґрунтовувався аналогічний ланцюг [4]. Водночас, якою б привабливою не видавалася інно-

ваційна ідея, яку б дівість вона не передбачала в майбутньому, але створення та імплементація інновацій завжди замикаються на фінансових технологіях їх забезпечення.

Першопричиною банківських інноваційно-фінансових технологій можуть бути «технологічний поштовх» і «виклик попиту». Й. Шумпетер, К. Фріман, Н. Розенберг, Р. Нельсон, А. Філіпс вважають, що вихідними є науково-технічні передумови. Й. Шмуклер, Г. Менш, С. Вонхіппель вважають, що визначальним є попит. У відповідності до того, який із зазначених стимулів є визначальним, виокремлюють банківські інноваційно-фінансові технології пропозиції та попиту. З точки зору клієнта ця ознака може інтерпретуватися як рівень задоволення певної потреби.

Впорядкувати банківські інноваційно-фінансові технології можна за причинами зародження, підрозділяючи їх на реактивні та стратегічні. Реактивні технології відносяться до проведеного банком певної оборонної стратегії, спрямовані на виживання і є реакцією на нововведення банку-конкурента. Стратегічні технології спрямовані на попередження необхідності інноваційних перетворень, їхня мета – отримання певних конкурентних переваг у перспективі (зокрема, впровадження комплексної системи дистанційного управління рахунками та пропозиція цієї послуги своїм клієнтам) [5, с. 3].

При здійсненні реактивних банківських інноваційно-фінансових технологій спостерігається ситуація, коли запроваджені банком-конкурентом технології трансформують стандарт ефективності на інший якісний щабель, вищий за наявний. Для компенсації існуючого «відставання» банк, зазнавши певних витрат, зобов'язаний здійснити необхідні оновлення технологічних процесів або спектра пропонованих продуктів для досягнення нового співвідношення витрат і ефективності.

У результаті проведення стратегічних заходів щодо застосування банківських інноваційно-фінансових технологій, новий прийнятний стандарт ефективності (в цьому випадку ще перспективний) досягається банком раніше його конкурентів і за відчутно менших витрат. Такою новою технологією в свій час став вступ банків у міжнародні платіжні системи VISA International, Master Card International задля емітування власних пластикових карт.

За джерелами прийняття рішень банківські інноваційно-фінансові технології можна розділити на централізовані (рішення про їх впровадження приймається керівництвом) і децентралізовані (розробляються і приймаються у філіях чи підрозділах). За напрямком розвитку банківські інноваційно-фінансові технології сегментують на висхідні та низхідні. Перші тісно пов'язані з науковими дослідженнями, а другі – з процесом їх комерціалізації.

За економічним змістом банківські інноваційно-фінансові технології можна поділити на два типи: процесні й продуктові. Процесні нові технології (електронні перекази грошових коштів, банківські картки) відкривають доступ до конкурентних переваг банків і сприяють розвитку сучасної платіжної

системи; продуктові – нові банківські продукти, які можуть бути пов'язані як з новими операціями і послугами, так і з традиційними банківськими операціями в період їх розвитку або зміни умов регулювання. Продуктові нові технології займають лівову частку інноваційної діяльності банку.

У середині продуктових інноваційно-фінансових технологій можна виділити власне продуктові та ринкові технології. Деякі автори називають їх власне банківськими і парабанківськими (наприклад, інкасація). Є.А. Уткін, Г.І. Морозова та М.І. Морозов крім цього виділяють ще інноваційні процедури (схеми й моделі управління та обслуговування клієнтів, матриці поведінки). Власне продуктові інноваційно-фінансові технології пов'язані саме зі створенням нових банківських продуктів, розробкою нових послуг і просуванням їх на ринок. Ринкові об'єднують комплекс заходів, що дозволяють реалізовувати вже створені продукти на нових ринках.

За інноваційним потенціалом виділяють: радикальні (базові) інноваційно-фінансові технології, які передбачають впровадження принципово нових видів банківських продуктів та послуг, застосування якісно нових технологій їх реалізації і надання, використання принципово нових методів управління; гібридні – використання безлічі поєднань різних наявних елементів, які пропонуються на ринку як єдиний продукт; модифіковані – покликані вносити необхідні зміни і доповнення в існуючі банківські продукти для продовження їх життєвого циклу (видача додаткових дисконтних карток).

Радикальні інноваційно-фінансові технології складають найбільшу цінність, оскільки мають найзначніший ефект, вносячи щось принципово нове в механізм функціонування банку. До них можна віднести впровадження системи Customer relationship management (CRM-системи) (система управління взаємовідносинами з клієнтами). Однак у більшості випадків переважають інноваційно-фінансові технології, пов'язані з двома останніми групами. Вони не мають такого потужного резону, але їх основним призначенням є коректування і адаптація вже існуючих і впроваджених базових перетворень відповідно до мінливої ринкової кон'юнктури і внутрішніх завдань банку.

За обсягом впливу інноваційно-фінансові технології банку поділяють на точкові й системні. Точкові мають місце в окремому випадку вдосконалення технології на окремій ділянці роботи. Системні ж визначають зміну всієї структури виробничих відносин.

Пропонують поділ банківських інноваційно-фінансових технологій і по відношенню до розробника. Далеко не кожен банк в змозі мати в своїй структурі спеціальний підрозділ й вдається до послуг сторонніх організацій, тому виокремлюють дві групи технологій: розроблені власними силами і «замовлені».

Ф. Валента запропонував класифікацію інноваційно-фінансових технологій за глибиною змін, що вносяться, розділивши їх за певними рівнями від нульового до сьомого за ступенем ускладнення і радикальності змін.

За ознакою наявних передумов впровадження, банківські інноваційно-фінансові технології поділяють на інституційні (пов'язані з модифікацією інститутів) і самостійні (пов'язані з активністю банку); за сферою застосування – на маркетингові (наприклад, декларування плати за кредит: 10% за 10 місяців, реально – 21,8%), управлінські, структурні. За рівнем витрат виділяють низько витратні й високо витратні інноваційно-фінансові технології банків.

П. Семікова поділяє банківські інноваційно-фінансові технології на лімітовані та нелімітовані (назвемо цю ознаку тиражованою). Перші – це продукт, обсяги або параметри чи кількість випуску якого суворо квотується (наприклад, акції, облігації, кредитні угоди та ін.), інші – продукт, обсяги чи параметри випуску якого не обмежені ніякими квотами (наприклад, пластикові, розрахункові й кредитні карти, банківські рахунки тощо) [6, с. 34].

Інноваційно-фінансові технології можуть розвиватися як автономно (автономні), так і під тиском ринку або державного регулювання (індуковані). Виникнення автономних інноваційно-фінансових технологій пов'язано з первинним генеруванням нової ідеї, а індукованих – з необхідністю вирішення проблеми, що виникає внаслідок зміни умов функціонування ринку. Можливості та швидкість виведення автономних інноваційно-фінансових технологій на ринок залежать від рівня трансакційних витрат, а індукованих – від особливостей регулювання.

П.Н. Завлін і А.В. Васильєв на додаток до вищеназваних класифікаційних ознак виокремлюють ще й наступні: за ступенем інтенсивності – «бум», рівномірні, слабкі, масові; за темпами здійснення інноваційно-фінансових технологій – швидкі, уповільнені, затухаючі, наростаючі, рівномірні, стрибкоподібні; за масштабами – трансконтинентальні, транснаціональні, регіональні, великі, середні, дрібні; за ступенем результативності – висока, низька, середня [7, с. 6].

А.І. Пригожин за ознакою наступності поділяє банківські інноваційно-фінансові технології на ті, що скасовують, поворотні, відкриваючі та ретроуведені [8, с. 18].

Т.Б. Рубінштейн, О.В. Мирошкина виділяють такі класифікаційні ознаки: цілі (кінцева орієнтація) – стратегічні й тактичні (вони можуть бути виробничими та споживчими); ступінь новизни (значимий, радикальні, інноваційний потенціал, оригінальні технічні рішення) – базисні, ті, що удосконалюють, псевдоінноваційні; орієнтація на прибуток – орієнтовані й не орієнтовані на прибуток; особливості інноваційного процесу – завершеність (завершені, незавершені), успішність (успішні, неуспішні), пріоритетність виходу на ринок (інновації-лідери, інновації-послідовники) [9, с. 22].

Банківськими інноваційно-фінансовими технологіями на Заході вважаються і нові страхові інструменти. Вітчизняне законодавство забороняє українським банкам поєднувати основну діяльність із страховою, але там, де це не забороняється, з'являються банкострахові групи й так звані «фінансові супермаркети». Під фінансовим супермаркетом розуміється об'єд-

нання банку з іншими професійними учасниками фінансового ринку (страховими, інвестиційними, брокерськими, лізинговими або консалтинговими компаніями), яке здатне запропонувати не окремий фінансовий продукт або послугу, а комплексне рішення проблем, що відповідає специфіці бізнесу клієнта або складним запитам приватних осіб. На нашу думку, має сенс у цьому контексті виділити банківські інновації, що виникли на стику з іншими видами діяльності, назвемо їх сумісними.

Висновки

Нині, за умов зростаючої конкурентності та коливань економічного простору, найбільш привабливим для адаптації банків є шлях безперестанного постійного оновлення всієї діяльності. Зважаючи на різноманіття банківських інноваційно-фінансових технологій, вважаємо за необхідне представити класифікацію, яка розкриває сутність інноваційної діяльності та має значення для банківського бізнес-процесу. Класифікаційною ознакою є економічна природа, що розділяє інновації на три види: 1) технологічні; 2) продуктові (власне банківські, ринкові); 3) гібридні, що виникли на стику банківської та інших видів діяльності.

Банківські інноваційно-фінансові технології нині стають на часі. Критеріальними ознаками розвитку і стабільності функціонування банків стають інноваційність, дієвість опанування стратегіями зміцнення конкурентоспроможності та успішність їх імплементації, зрілість документів. Окрім того, для злету конкурентоспроможності банку, варто визискувати інноваційно-фінансові технології, внаслідок чого відбуватиметься взаємопроникнення існуючих напрямів розробки нових технологій, що в такий спосіб формуватиме передумови до імплементації етапу інноваційно-інвестиційних революційних зрушень та відчутно протегуватиме розширенню фінансування і створенню фінансової основи для оновлення матеріально-технічної бази й активізації фінансового потенціалу банків. Від того, наскільки конкурентоспроможними будуть банки, як відреагують на мінливі зовнішні умови, і якими темпами буде проходити залучення їх у нові сфери діяльності, залежатиме розвиток фінансових ринків, ефективність фінансового посередництва та загальне вдосконалення фінансово-кредитної системи.

Література

1. Турило А.М., Черемисова Т.А. Інноваційний лізинг: Монографія. – Кривий Ріг: Видавничий дім, 2005. – 143 с.
2. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. – М.: Экономика, 1989. – 325 с.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 453 с.
4. Крюков Л.М., Морозова А.П. Совершенствование форм связи науки с производством: По материалам исследования БелНИИИ-ТИ. – Минск: БелНИИИТИ, 1982. – 44 с.
5. Викулов В.С. Типология банковских инноваций / В.С. Викулов // Финансовый менеджмент. – 2004. – №6. – С. 75–82.

6. Семикова П. Банковские инновации и новый банковский продукт / П. Семикова // Банковские технологии. – 2002. – № 11. – С. 42–47.

7. Завлин П.Н. Инновационная деятельность в условиях рынка / П.Н. Завлин, А.Л. Ипатов, Л.С. Кулагин. – СПб.: Изд-во РАН, 1994. – 192 с.

8. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики). – М.: Политиздат, 1989. – 271 с.

9. Рубинштейн Т.Б., Мирошкина О.В. Развитие банковской системы и инновационные банковские продукты (пластиковые карты). – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 192 с.

К.М. ЛИСЕНКО,

аспірант, Національний університет харчових технологій

Вплив ситуації на ринку м'яса та м'ясопродуктів в Україні на повноту використання маркетингового потенціалу підприємства

Досліджено кон'юнктуру ринку м'яса та м'ясопродуктів в Україні, виявлено зміну в пріоритетності виробництва продукції пташиного походження. Виокремлено нові тенденції розвитку ринку та його вплив на маркетинговий потенціал підприємств м'ясопереробної галузі.

Ключові слова: маркетинг, м'ясопродукти, кон'юнктура ринку, маркетинговий потенціал.

Исследована конъюнктура рынка мяса и мясопродуктов в Украине, выявлено изменение в приоритетности производства продукции птичьего происхождения. Выделены новые тенденции развития рынка и его влияния на маркетинговый потенциал предприятий мясоперерабатывающей отрасли.

Ключевые слова: маркетинг, мясопродукты, конъюнктура рынка, маркетинговый потенциал.

Was researched the market conditions of meat and meat products in Ukraine, found a change in priority production of avian origin. Outlined new market trends and its impact on the marketing potential of the meat processing industry.

Keywords: marketing, meat products, market conditions, marketing potential.

Постановка проблеми. Уперше за останні десять років на ринку виробників м'ясопродуктів спостерігається зниження темпів зростання виробництва. Після фінансової кризи 2008–2009 років ситуація на ринку погіршилася, що змусило підприємства підвищувати ціни на продукцію на фоні зниження платоспроможності населення. В кризових умовах зростає роль держави по захисту та стимулюванню нею виробників, зосереджених на внутрішній ринок, адже в сучасних умовах, коли кон'юнктура ринку є сприятливою, для нарощування виробництва виробники м'ясопродуктів гостро відчують на собі вплив імпортерів м'яса та м'ясопродуктів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Актуальність теми дослідження обумовлена тим, що ефектив-

ність управління маркетинговим потенціалом впливає на конкурентоспроможність підприємства та допомагає сформувати явні конкурентні переваги в умовах нестабільного оточуючого середовища. Причина зосередження уваги на аналізі кон'юнктури ринку пов'язана з намаганням вдосконалювати процес прогнозування трендів розвитку ринку та формування раціональних стратегій використання внутрішніх ресурсів. Вплив ситуації на ринку м'яса та м'ясопродуктів на використання маркетингового потенціалу вітчизняними підприємствами досліджували вітчизняні вчені, зокрема В.І. Бойко [1], Т.М. Кучеренко [5], Р.В. Лагоша, Р.І. Мудрак [6], Д.О. Поліщук [7], І.Н. Шайдулін та ін.

Метою статті є дослідження кон'юнктури ринку м'яса та м'ясопродуктів в Україні та вплив змін у кон'юктурі ринку на ступінь використання маркетингового потенціалу підприємствами-виробниками м'ясопродуктів.

Виклад основного матеріалу. Сегмент м'ясної продукції в Україні за обсягами реалізації поступається лише молочному виробництву та виробництву напоїв, займаючи доволі велику нішу в харчовій промисловості України.

У перше десятиліття незалежності України м'ясна промисловість опинилася в найбільш складній ситуації. Якщо у 1990 році її частка становила 20% виробництва всієї харчової промисловості країни, то вже до 2000 року вона скоротилася в п'ять разів на тлі дворазового падіння харчової промисловості в цілому. Проте на початку нового тисячоліття процеси відновлення та розвитку м'ясопереробної промисловості значно активізувалися, і за останні п'ять років частка м'ясопереробної галузі у структурі харчової промисловості становила 15,4%. За підсумками 2009 року з ряду об'єктивних причин частка галузі знизилася до 13,2%, і у 2010 році відбулося її незначне зростання до 13,7%. Тільки за перші шість років, щорічно демонструючи значний приріст показників роботи, м'ясопереробники збільшили обсяги виробництва більш ніж удвічі [4]. У цілому це прямо відображає катастрофічне падін-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ня ринку в попередні роки, що й дало можливість реалізувати такий потенціал зростання навіть із урахуванням щорічного погіршення стану тваринницької галузі. Необхідно відзначити, що подібне зростання було обумовлено насамперед вражаючими темпами розвитку птахівництва. У 2008 році темпи зростання м'ясної галузі сповільнилися до 2,6%. Зниження темпів було обумовлене наростанням хвилі кризових явищ в економіці України внаслідок світової фінансової кризи. Хоча і за результатами першого докризового півріччя багато експертів відзначали поступове зниження обсягів виробництва м'ясної продукції (рис. 1).

Слід зазначити, що невідповідність інтенсивності розвитку сировинної і переробної галузей зробило цілком реальною проблему сировинного дефіциту. Власне, це був один з факторів, який обумовив стрімке нарощування імпорту м'яса в 2004–2008 роках. Починаючи з 2000 року імпорт м'яса збільшився в 29 разів – до рекордних 550 тис. тонн в 2008 році. За той же період обсяги експорту скоротилися в 6,5 раза – до 28 тис. тонн [8].

Наступний 2009 рік виявився достатньо складним для м'ясопереробної галузі. За підсумками року в м'ясній галузі було зафіксовано одне з найбільших падінь по всій харчовій промисловості – 12,2%. При цьому з усіх видів виробленої м'ясної продукції позитивний приріст показало лише виробництво м'яса птиці.

Виробнича структура м'ясної галузі нараховує більше 3,5 тис. підприємств, на яких зайнято більш 70 тис. осіб. Форма власності підприємств – переважно приватна. Істотне скорочення обсягів виробництва в 1991–2000 роках супроводжувалося також зростанням кількості дрібних виробників м'яса й м'ясопродуктів. Наприкінці 90-х років частка таких

підприємств у загальному виробництві продукції становила більше 30% [3]. Відновлення й динамічний розвиток м'ясної промисловості в наступні роки створювали жорсткі конкурентні умови роботи, до яких багато дрібних підприємств виявилися непристосованими. З початком нового тисячоліття в м'ясному секторі поступово почався процес розширення й концентрації виробничих потужностей (рис. 2).

Незважаючи на те, що кількість дрібних виробників усе ще залишається досить великою – близько 2,6 тис. одиниць, частка їхньої продукції на ринку невпинно знижується. Зокрема, в 2010 році частка підприємств із обсягами виробництва менше 1 т/на добу становила всього 4,4% у загальному виробництві. І це не дивно, навіть незважаючи на поширену думку, що у міні-цехів є більше можливостей з виробництва дешевої продукції, вони не витримують конкуренції з боку великих підприємств. В умовах скорочення пропозиції сировини великим підприємствам легше знайти альтернативні джерела постачань (прямі імпортні закупівлі, закупівля через систему Державного резерву й інші). Це ж відноситься й до закупівель усіляких виробничих інгредієнтів. Знову ж, на більшості великих підприємств установлюється оновлене обладнання, що дозволяє дотримуватися більш високих стандартів якості. Останнім часом також має місце розвиток нового формату міні-виробництв м'ясного напрямку при великих торговельних мережах, але такі процеси характерні лише для великих міст [8].

Свою нішу займають і будуть займати невеликі, переважно регіонального масштабу, виробники з обсягами виробництва до 10 тонн м'яса та м'ясопродуктів на добу. Як правило, багато хто з них починав власний бізнес з міні-цехів. За час реструктуризації й розвитку ринку, коли працювати

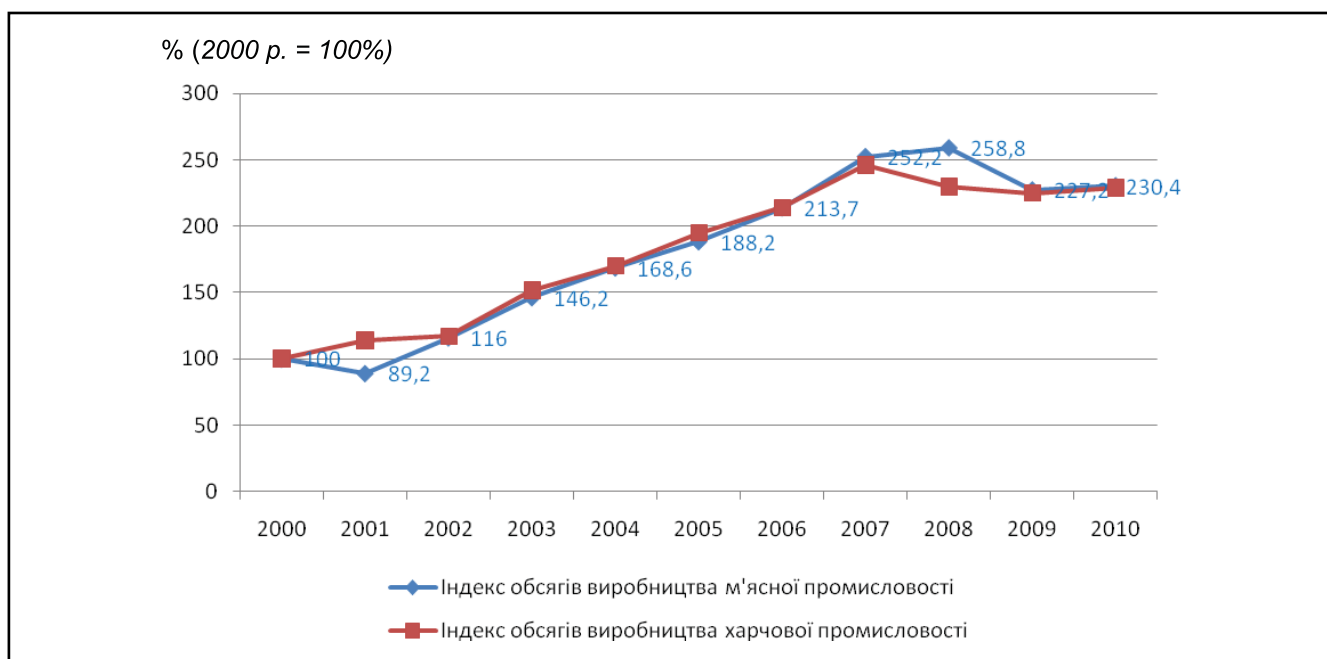


Рисунок 1. Індекси обсягів виробництва харчової промисловості в цілому та м'ясної промисловості зокрема в 2000–2010 роках

Джерело: дані Держкомстату.

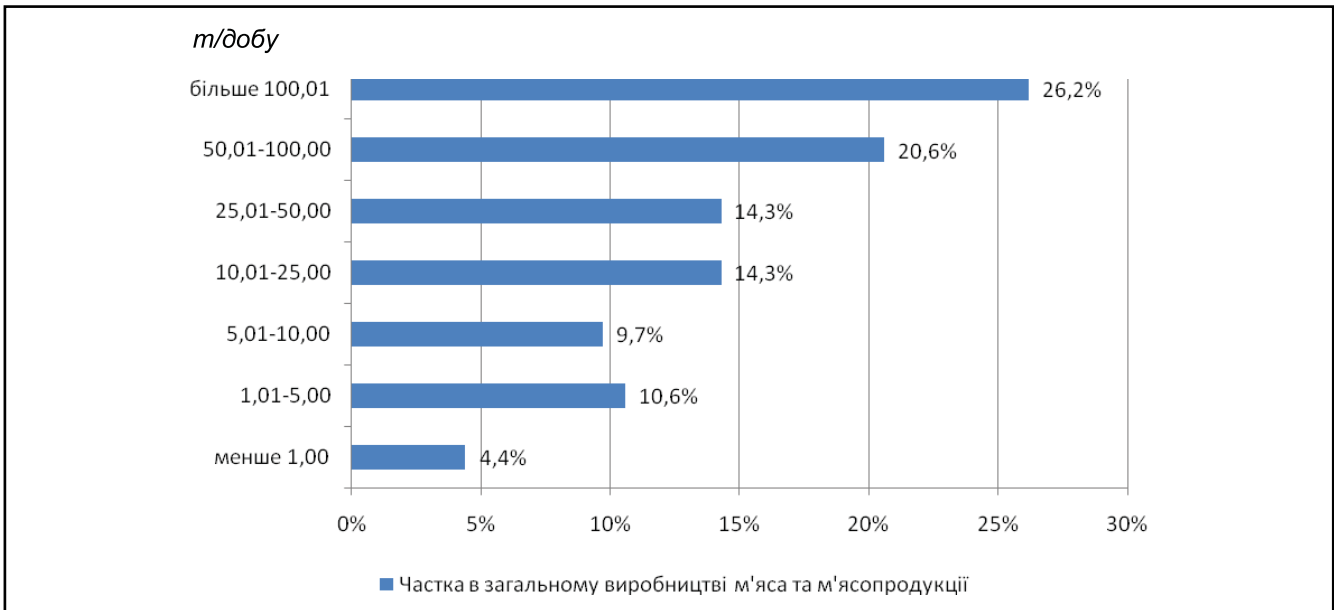


Рисунок 2. Розподіл підприємств по добових обсягах виробництва м'яса та їхня сумарна частка на ринку в 2010 році

Джерело: дані Держкомстату.

прибутково міг тільки той виробник, який умів швидко адаптуватися до існуючого попиту та рівня платоспроможності, невеликі підприємства зуміли не просто вижити, а й значно розширити виробництво. На сьогодні такі компанії найчастіше використовують європейське обладнання, сучасні інгредієнти й оболонки, а також можуть випускати досить широкий спектр продукції. За підсумками двох останніх років налічувалося 245 таких підприємств.

У 2010 році майже третину продукції було вироблено на середніх і великих підприємствах з добовими обсягами виробництва м'яса й м'ясної продукції в межах 10–50 тонн. Здебільшого база, що формує такі підприємства, – виробнича спадщина минулого, частково або повністю модернізована під сучасні умови й вимоги ринку. Таких підприємств в Україні налічується більше 50 одиниць.

І нарешті, великі підприємства з обсягами виробництва понад 50 тонн на добу. Дані підприємства формують майже половину всієї пропозиції на ринку м'яса та м'ясопродуктів. З такими обсягами виробництва в Україні працює 17–20 підприємств. Це підприємства–лідери з розвинутою системою збуту й логістики, багато з яких мають свої власні сировинні ресурси. Більше половини з даних підприємств відносяться до сектору птахівництва. В цілому перша п'ятірка рейтингу складається винятково з підприємств, що займаються переробкою м'яса птиці.

Структурні регіональні зміни, які відбувалися у тваринництві України, мали безпосередньо прямий вплив на розміщення м'ясопереробних потужностей. Якщо не брати до уваги виробництво м'яса птиці, де виробничий цикл від вирощування до переробки практично завжди відбувається на території одного підприємства, то для інших підприємств м'ясопереробної галузі зміни в сировинному забезпеченні мають критичне значення.

Центральний регіон: Київська, Черкаська, Вінницька та Полтавська області, частка на ринку м'ясопереробки – 35%. Основна спеціалізація – переробка м'яса птиці та свинини (Київська та Черкаська обл.), виробництво ковбас (Полтавська та Київська обл.). Західний регіон: Львівська, Волинська, Івано–Франківська області, частка на ринку – 10%. Основна спеціалізація – свинина і яловичина, виробництво ковбас (Волинська обл.). Східний регіон: Дніпропетровська, Донецька та Харківська області, частка на ринку – 26%. Основна спеціалізація – м'ясо птиці, свинина, виробництво ковбас. Південний регіон – АР Крим, частка на ринку – 7%. Основна спеціалізація – м'ясо птиці, а також деякі обсяги переробки яловичини та свинини. Необхідно відзначити, що за винятком Донецької області у всіх інших областях–лідерах їх безпосередня частка в сумарних обсягах виробництва м'яса та м'ясної продукції в Україні за останнє десятиліття зросла [2].

Поступовий перерозподіл виробничих потужностей із чітким зміщенням акцентів у бік регіональної концентрації підтверджується також укрупненням виробництв в областях–лідерах. У даних областях добове виробництво м'яса та м'ясопродуктів у середньому на одне підприємство становить 2,75 т/на добу. Тоді як по інших областях у середньому даний показник становить всього 0,79 т/на добу.

Місткість внутрішнього ринку м'яса та м'ясопродуктів в останні роки формувалася, головним чином, за рахунок зростаючого фонду споживання і на даний момент оцінюється на рівні 2300–2400 тис. тонн. Слід зазначити, що зростання економіки та підвищення добробуту населення в період з 2001 по 2008 рік забезпечили значні зміни в споживчому кошику населення. Якщо в 2001 році споживання м'яса на 1 людину становило 31,1 кг/рік, то вже до 2008 року даний показник збільшився на 62,7% – до 50,6 кг/рік.

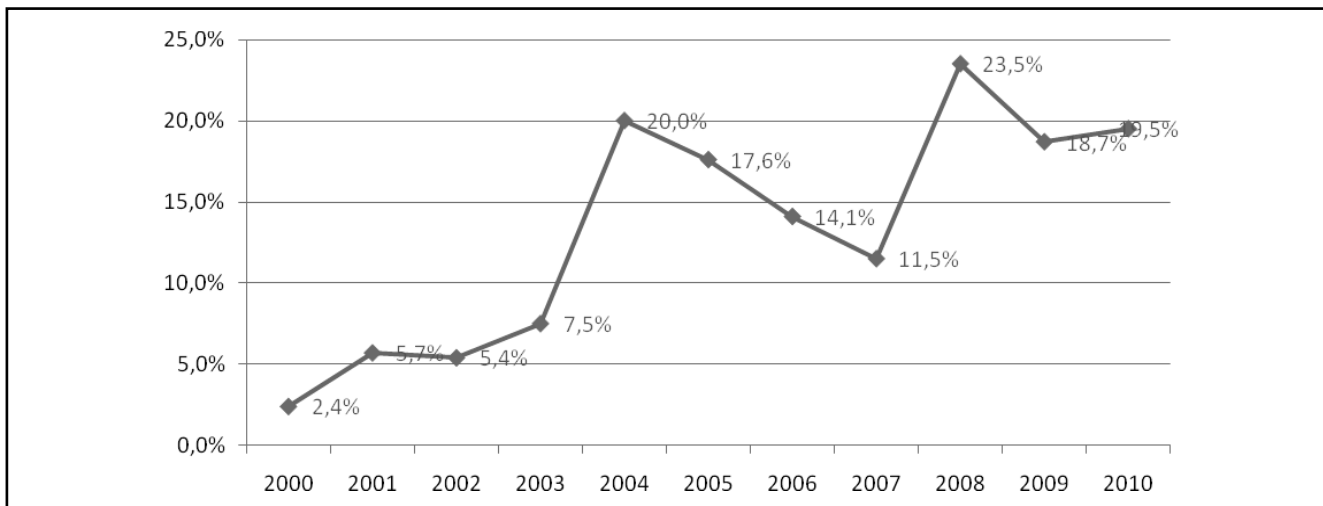


Рисунок 3. Динаміка частки імпорту у фонді споживання українського ринку м'яса, тис. т

Джерело: дані Держкомстату.

Загальний фонд споживання м'яса збільшився з 1513 до 2340 тис. тонн, або на 54,7%.

Падіння доходів населення в 2009 року, безумовно, мало певний негативний вплив на зниження обсягів споживаного м'яса. Однак в цілому зниження обсягів споживання м'ясопродуктів виявилося мінімальним – менше 1% – до 2326 тис. тонн. При цьому сукупна місткість ринку практично не змінилася. Пояснюється це перерозподілом структури споживання м'яса вбік збільшення частки споживання більш дешевого м'яса птиці. В цілому дана тенденція спостерігається вже кілька останніх років, однак в 2009 році жорсткі економічні умови підштовхнули більшість населення України суттєво прискорити цей процес.

Значні темпи нарощування обсягів споживання м'яса й м'ясопродуктів з ряду причин не змогли знайти адекватної підтримки з боку виробників м'ясної сировини, за винятком птахівників. Унаслідок останніх активно пішло нарощування обсягів імпорту м'яса. У підсумку вже у новому тисячолітті частка імпорту в споживанні м'яса виросла з 4,0% в 2000–2001 роках до 21,1% в 2008–2009 роках.

Зупинимось на окремих нюансах формування структури ринку м'яса в цілому і частки м'ясопереробної галузі в Україні зокрема.

Перше – тваринництво в господарствах населення. Незважаючи на той факт, що даною категорією виробляється майже половина всього м'яса, в тому числі більш ніж 65% яловичини та свинини, основні обсяги виробленої продукції фактично втрачають організовані ринки. За усередненою структурою за останні три роки 57% виробленого м'яса пішло на безпосереднє споживання у власних домогосподарствах. Крім того, 26% м'яса й м'ясних виробів було реалізовано на ринку та 13% продукції – на м'ясопереробні підприємства. В цілому, враховуючи фактор дрібнотоварного виробництва в господарствах населення, вплив даної категорії на ситуацію на ринку м'яса в цілому не настільки великий, як прийнято вважати.

Друге – поступова консолідація виробників та переробників. Якщо ще п'ять років тому частка власної продукції не перевищувала 40% у загальному обсязі переробки, то вже в 2010 році на переробку надійшло майже 60% власно вирощеної худоби та птиці. Основні обсяги, безумовно, формуються за рахунок м'яса птиці, однак подібні процеси спостерігаються також у свинарстві. Для сільськогосподарських підприємств, що не входять до інтегрованих об'єднань, основним каналом збуту залишається реалізація худоби та птиці м'ясопереробним підприємствам (60%) та продаж на ринку (25%)[9].

Третє – імпорт м'ясної продукції в Україну. Незважаючи на великі загальні обсяги імпорту, частка готового м'яса та м'ясних виробів незначна – не більше 10%. Основний обсяг імпорту можна класифікувати як сировинний матеріал для м'ясопереробної галузі. Останнє, з одного боку, може свідчити про наявність дефіциту м'ясної сировини. З іншого боку, значні обсяги переробки низькоякісної імпоротної сировини ставлять під сумнів якість готових м'ясних виробів вітчизняного виробництва.

У підсумку на даний момент ми маємо таку структуру місткості ринку м'яса та готових м'ясних виробів.

Основна частка пропозиції ринку формується м'ясопереробними підприємствами – 60,7%. До цієї частки зараховується частина сировинного імпорту, а також продукція, отримана на переробку від сільськогосподарських підприємств та господарств населення (рис. 4).

Наступними є господарства населення, що формують частку в 32,3%. Із цієї частки дві третини – продукція власного виробництва, що споживається безпосередньо в домогосподарствах.

Частка сільськогосподарських підприємств становить 5,2%. Її формує частина продукції, яка реалізується с/г підприємствами на ринку.

Частка імпорту трохи менше 2%. Розрахункові обсяги імпорту включають тільки імпортну продукцію, готову до вживання, що не вимагає додаткової технологічної обробки.

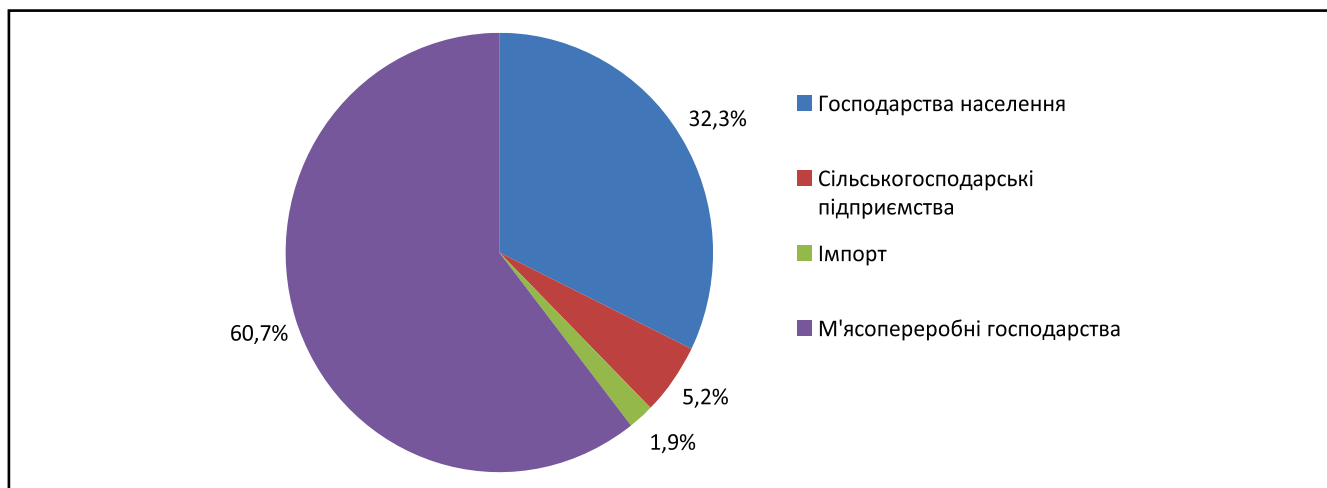


Рисунок 4. Підсумкова структура формування місткості ринку м'яса та готових м'ясних виробів

Джерело: дані Держкомстату.

Товарна сегментація продукції м'ясопереробної галузі досить стандартна й включає такі позиції: м'ясо, ковбасні вироби, м'ясні напівфабрикати, м'ясні консерви. Показники виробництва за основними групами представлені в таблиці.

Що стосується структурних змін у споживанні м'яса та м'ясопродуктів, то тут, як вже відзначалося, протягом останніх п'яти років зберігається стабільне зростання, як споживання м'яса птиці, так і сукупної частки м'яса птиці у фонді споживання в цілому. З 2005 по 2010 рік споживання м'яса птиці збільшилося на 55%, сукупна частка у структурі споживання збільшилась з 35,5 до 43,6%. Також необхідно відзначити нарощування обсягів споживання свинини при поступовому зниженні споживання яловичини та телятини [10].

В останні роки експортні поставки м'яса та м'ясної продукції з України демонстрували стійку тенденцію до скорочення обсягів як у натуральному, так і в грошовому виразі. Насамперед це пов'язано зі зменшенням обсягів експорту яловичини, що є наслідком загальних негативних внутрішніх процесів у тваринництві та безпосередньо в скотарстві.

Крім того, для більшості українських підприємств м'ясопереробної промисловості все ж таки більш привабливою є робота на внутрішньому ринку, а не експортна діяльність. Це викликано такими причинами:

- високою прибутковістю внутрішнього ринку;
- невідповідністю більшості продукції міжнародним стандартам;
- труднощами з поверненням ПДВ після здійснення експортних операцій;
- значними витратами, пов'язаними із просуванням власної продукції на зовнішніх ринках, та високим рівнем конкуренції.

Відмітимо, що для розширення власних експортних можливостей та закріплення позицій на міжнародних ринках підприємства м'ясопереробної галузі потребують проводити сертифікацію відповідно до міжнародних стандартів. Однією з найголовніших систем сертифікації є системи якості ХАССП, це системи аналізу небезпечних чинників та критичних точок контролю. Такі умови спонукають вітчизняні підприємства, особливо ті, які займаються експортом продукції, розробляти маркетингові стратегії, які орієнтовані насамперед на підвищення якості та безпеки продукції. Великий вплив на повноту використання маркетингового потенціалу має динаміка закупівельних цін на м'ясну сировину, яка демонструє, наскільки гнучкою є цінова політика сільгоспвиробників і ступінь залежності від неї м'ясопереробних підприємств.

Промислове виробництво м'яса й м'ясопродуктів

	2007	2008	2009	2010
тис. т				
Усього	1265	1536	1467	1371
М'ясо, включаючи субпродукти I категорії	784	997	1011	1010
Ковбасні вироби	301	330	332	272
Готові продукти й консерви	31	30	30	16
Напівфабрикати м'ясні, включаючи з м'яса птиці	149	178	94	73
%				
Усього	100	100	100	100
М'ясо, включаючи субпродукти I категорії	62	65	69	74
Ковбасні вироби	24	22	23	20
Готові продукти й консерви	2	2	2	1
Напівфабрикати м'ясні, включаючи з м'яса птиці	12	12	6	5

Джерело: дані Держкомстату.

Ситуація, що сформувалася на ринку м'яса та м'ясопродуктів, дає нові можливості для підприємств м'ясопереробної галузі, які необхідно правильно використати, розподіливши власний маркетинговий потенціал на найближчі роки, сформувавши чіткий маркетинговий план по управлінню маркетинговими ресурсами.

Висновки

Негативний вплив на розвиток м'ясопереробної галузі дефіциту вітчизняної сировини та підвищення витрат на її постачання, а також дистрибуцію готової продукції. Так, дефіцит м'яса у 200–300 тис. тонн в рік, який виник унаслідок зменшення поголів'я худоби (особливо ВРХ) і падіння її продуктивності, викликав підвищення цін на внутрішньому ринку України, зниження завантаження вітчизняних переробних підприємств і, як наслідок, втрату ними конкурентних переваг. Посилилися обмеження рівня державної підтримки тваринництва через жорсткі, з точки зору вітчизняних товаровиробників, умови міжнародної торгівлі, що прийняла Україна зі вступом до СОТ. Теперішні умови членства України у СОТ поглибили дефіцит сировини для переробників м'яса, що позначилося на споживчих цінах на м'ясні продукти. Однак ми вважаємо, що такі умови сприятимуть розвитку підприємств, за рахунок стимулювання процесів оптимізації їхньої діяльності. В таких ринкових умовах, що склалися в Україні, особливо гостро постає питання залучення додаткових ресурсів, зокрема і ефективність використання маркетингового потенціалу підприємства. Попри погіршення торгівельних умов зі вступом до СОТ підприємства м'ясопереробної галузі отримали додаткові ринкові можливості за рахунок

лібералізації режиму доступу вітчизняних експортерів до зовнішніх ринків, адже вітчизняні підприємства спроможні використати ці умови для прискорення внутрішніх структурних реформ.

Література

1. Бойко В.І. Ринок м'яса: проблеми формування ресурсного потенціалу / В.І. Бойко // Економіка АПК. – 2009. – № 11. – С. 97–102.
2. Гримак А.В. Економічна сутність та об'єктивна необхідність формування ринку продукції м'ясного скотарства / А.В. Гримак // Мясной бизнес. – 2009. – №1. – С. 74–76.
3. Гончарова Н. Анализ конъюнктуры регионального рынка мясопродуктов / Н. Гончарова // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2006. – №5. – С. 52–53.
4. Гутник Б.Е. Рынок мяса и современный потребитель / Б.Е. Гутник, А.Н. Захаров // Все о мясе. – 2005. – №4. – С. 60–62.
5. Кучеренко Т.М. Ринок м'яса овець і кіз / Т.М. Кучеренко // Мясной бизнес. – 2006. – №11. – С. 26–29.
6. Мудрак Р. Чинники цінової динаміки на ринку м'яса та м'ясопродуктів / Р. Мудрак // Економіка України. – 2009. – №9. – С. 67–78.
7. Поліщук Д. Імпорт витісняє вітчизняне / Д. Поліщук // Аграрний тиждень. – 2009. – 23.11–29.11. – С. 5.
8. Свиноус І.В. Щодо проблеми конкурентоспроможності українських м'ясопродуктів / І. Свиноус // Вісник БДАУ. – 2009. – 23.11–29.11. – С. 37.
9. <http://zaxid.net/newsua/2010/10/12/224858>
10. http://brc.undp.org.ua/img/publications/meat_BRA-AC-09082010.pdf

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

Оцінка впливу конкуренції на макроекономічні показники страхової галузі України

У роботі висунуто і перевірено гіпотези щодо впливу конкуренції страховиків на макроекономічні показники страхової галузі на основі розрахунку обсягів чистих премій, чистого доходу від страхової діяльності, валових премій і активів. Виконано регресійний аналіз для виявлення залежності обсягів доходів і премій, ємності страхового ринку від концентрації найбільших страховиків і індексу Герфіндаля–Гіршмана.

Ключові слова: страховий ринок, премії, дохід, активи, регресійний аналіз, конкуренція, ємність, індекс Герфіндаля–Гіршмана, концентрація.

В работе выдвинуты и проверены гипотезы относительно влияния конкуренции страховщиков на макроекономические показатели страховой отрасли на основе расчета объемов чистых премий, чистого дохода от страховой деятельности, валовых премий и активов. Выполнен регрессионный анализ для выявления зависимости объемов доходов и премий, емкости страхового рынка от концентрации самых крупных страховщиков и индекса Герфиндаля–Гиршмана.

Ключевые слова: страховой рынок, премии, доход, активы, регрессионный анализ, конкуренция, емкость, индекс Герфиндаля–Гиршмана, концентрация.

It have been suggested and tested hypotheses concerning the influence of the competition of insurers on macro-economical activities of the insurance industry of the country on the basis of calculation of net revenue, net and gross premiums and assets. A regressive analysis is performed for the determination of the dependence of the revenue volumes and insurance premiums, insurance market penetration on the concentration of the biggest insurers and Herfindahl–Hirshman index.

Keywords: insurance market, premiums, revenue, assets, regressive analysis, competition, penetration, Herfindahl–Hirshman index, concentration.

Постановка проблеми. Конкуренція є необхідною умовою ефективного функціонування будь-якого ринку, в тому числі страхового. Ступінь впливу конкурентних механізмів на ефективність діяльності значною мірою залежить від контролю з боку держави за процесами концентрації і запобігання монополізації ринків. Проте дуже важливим є питання своєчасного та обґрунтованого втручання держави у означені процеси, адже страховий ринок України розвивається з притаманними для нього особливостями. Якщо в країнах з ринковою економікою вже склалася дієва система антимонопольного законодавства, яка дає змогу запобігати появі монополістів, то в Україні поки відсутня єдина методика визначення ринкової конкуренції на ринку страхових послуг [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У зарубіжних публікаціях автори П. Хадвік (P. Hardwick) [2], І. Ма (Y.–L. Ma) [3], Ж. Кук (J. Cooke) [4], Г. Мурат (G. Murat) [5] розглядають розвиток окремих аспектів проблеми: ефект глобалізації, участь міжнародних страховиків в іноземних ринках, залежність попиту на страхування від демографічної ситуації і ВВП, бар'єри, що пов'язані з транснаціональним страхуванням, конкуренцію на основі порівнянь структури активів страховиків. Експерти Світового банку під керівництвом К. Торбун (C. Thorburn) [6] дослідили для 100 країн з перехідною економікою концентрацію на основі використання індексу Герфіндала–Гіршмана (Herfindahl–Hirshman). У вітчизняній фаховій літературі практично не порушувалося питання впливу конкуренції на ефективність діяльності ринку страхових послуг. Лише обмежене коло вітчизняних фахівців, серед яких можна назвати В.Д. Бігдаша [7], О.О. Гаманкову [8], А.М. Єрмошенко [9], О. Залєтова [10], Л.В. Нечипорук [11], В.М. Фурмана [12], Я.П. Шумелду [13], досліджувало деякі аспекти конкуренції на вітчизняному страховому ринку. Але здебільшого у працях науковців наводиться критичний огляд чинної системи оцінювання конкурентоспроможності страхового ринку, порівняння її із зарубіжними методиками, виявлення причин відсутності жорсткого контролю з боку держави за процесами монополізації. На нашу думку, для ефективного моніторингу українського страхового ринку і побудови дієвого антимонопольного механізму необхідна більш глибока оцінка та науково обґрунтовані розрахунки рівня конкурентоспроможності

сті страхового ринку, щоб можна було чітко визначити межі втручання державного регулятора не тільки на стадії банкрутства компаній, а й на всіх стадіях їх функціонування.

Метою статті є аналіз впливу конкуренції страховиків на макроекономічні показники страхової галузі України.

Виклад основного матеріалу

Основні фактори конкурентоспроможності ринку і параметри дослідження

Для аналізу ми використали показники валових премій (ВП) і чистих премій (ЧП – валові премії за мінусом коштів із перестраховування всередині країни для виключення подвійного рахунку) всіх страховиків України з офіційних річних звітів Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (до липня 2011 року – Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України, далі по тексту Держфінпослуг) за всі роки роботи регулятора і дані Міністерства фінансів України [14].

У зв'язку з тим, що показник «Страхові премії» не відображений в офіційній публікованій звітності окремо взятої страхової компанії, ми провели аналіз на основі показника «Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» (рядок 010 форми 2 графа 3), врахувавши їх схожу за характером поведінку та часову динаміку. Цей показник фактично являє собою зароблені страхові платежі і характеризує дохід від страхової діяльності. За аналогією з прийнятою Держфінпослуг України термінологією надалі ми називатимемо цей показник чистим доходом (ЧД). Також ми використали показник «Актив» (рядок 280 форми 1 графа 4), який характеризує розмір коштів страхової компанії. Це дало нам змогу систематизувати для наукового дослідження величезний обсяг статистичного і фактичного матеріалу за останнє десятиліття і визначити:

- концентрацію (CR) на ринку найбільших страховиків за різними критеріями;
- ємність страхового ринку (η) як частку страхування у загальному обсязі ВВП країни;
- ступінь конкуренції на ринку за допомогою індексу Герфіндала–Гіршмана (HHI).

Використовуючи отриману таким чином інформацію, ми побудували наступний аналіз поведінки кожного показника η , HHI і CR на основі: чистих страхових премій (ЧП), валових страхових премій (ВП), чистого доходу (ЧД), активів (А).

Перейдемо до детального розгляду нашої пропозиції стосовно розрахунку названих показників.

Важливість страхової галузі для країни демонструє такий найважливіший показник, як ємність страхового ринку, який розраховують як частку страхування у загальному обсязі ВВП країни. Наявна офіційна інформація дає змогу розглянути різні можливості для визначення рівня ємності страхового ринку. Ємність страхового ринку за обсягом чистих премій $\eta_{\text{ЧП}}$, за обсягом валових премій $\eta_{\text{ВП}}$, за обсягом чистого доходу $\eta_{\text{ЧД}}$, за обсягом активів $\eta_{\text{А}}$ визначатимемо відповідно як частку обсягу чистих страхових премій, частку

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

обсягу валових страхових премій, частку обсягу чистого доходу, частку обсягу активів всіх страховиків у загальному обсязі ВВП країни.

Іншим важливим показником є ступінь монополізації ринку. Зазвичай використовують коефіцієнт концентрації, який розраховується як питома частка премій суб'єктів господарювання у загальному обсязі премій з подальшим ранжуванням отриманих значень. Виходячи з наявних даних можна визначити коефіцієнт концентрації CR_3 для перших трьох найбільших страховиків на ринку:

- концентрація $CR_{ЧП}$ за обсягом чистих премій;
- концентрація $CR_{ЧД}$ за обсягом чистого доходу від страхової діяльності;
- концентрація $CR_{ВП}$ за обсягом валової премії;
- концентрація $CR_{ВЛ}$ за обсягом активів.

Третім важливим показником, що характеризує стан конкуренції на ринку є індекс Герфіндаля–Гіршмана, який визначається як сума квадратів часток обсягу діяльності певного страховика у загальному обсязі діяльності всіх страховиків на ринку. За пропозицією автора індекс Герфіндаля–Гіршмана можна визначати за валовими преміями $HNI_{ВП}$, за чистими преміями $HNI_{ЧП}$, за чистим доходом $HNI_{ЧД}$, за активами HNI_A відповідно як суму квадратів валових премій, суму квадратів чистих премій, суму квадратів чистих доходів, суму квадратів активів окремих страховиків у

загальному обсязі валових премій, чистих премій, чистих доходів, активів, відповідно.

Визначені таким чином показники, на нашу думку, дають змогу виконати всебічний аналіз стану страхового ринку України і виявити особливості, що притаманні його функціонуванню.

Вплив конкуренції на ефективність страхової діяльності

Розглянемо взаємозв'язок між обсягом премій та індексом Герфіндаля–Гіршмана HNI за допомогою даних по страховому ринку України за останнє десятиріччя. Кореляцію значень чистих премій ЧП і валових премій ВП від HNI показано на рис. 1а–б. Можна побачити спадну функціональну залежність для всіх отриманих рівнянь лінійної регресії. Аналогічно виявляється залежність чистого доходу ЧД від величин HNI , розрахованими нами за різними критеріями (рис. 1в).

Отже, отримуємо перший новий важливий результат: 1) чим більшим є значення індексу Герфіндаля–Гіршмана, тим меншими є обсяги премій і доходів від страхової діяльності на ринку України і 2) чим меншим є значення індексу Герфіндаля–Гіршмана, тим більшими є обсяги премій і доходів від страхової діяльності на вітчизняному ринку страхових послуг. Нагадаємо, що індекс Герфіндаля–Гіршмана відповідає за рівень конкуренції в країні. Тому з отриманого після проведення регресійного аналізу результату випливає вис-

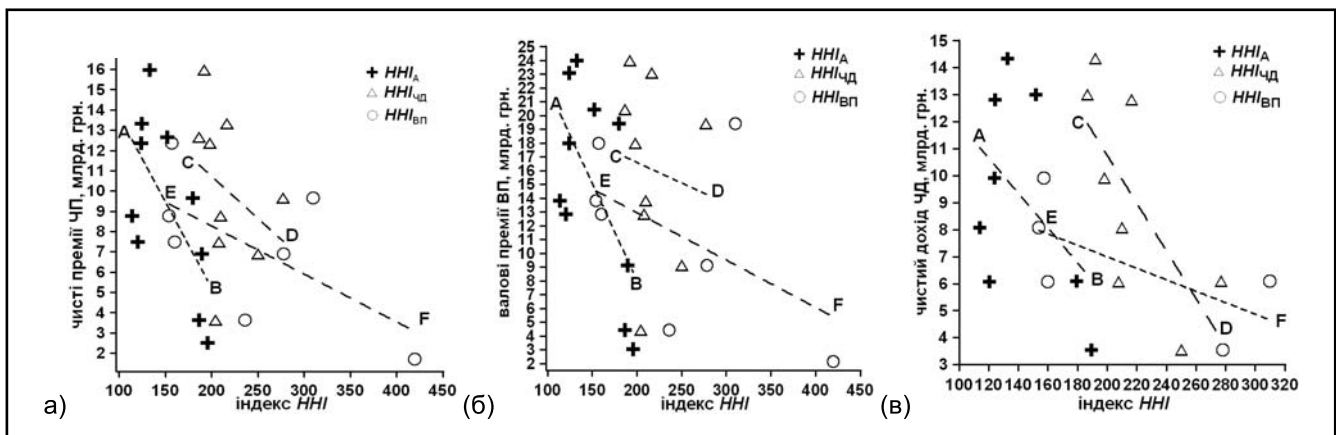


Рисунок 1. Залежність обсягів премій і чистих доходів від значення індексів Герфіндаля–Гіршмана за різними критеріями: за валовими преміями $HNI_{ВП}$, за чистим доходом $HNI_{ЧД}$, за активами HNI_A

Таблиця 1. Рівняння кореляційно–регресійної залежності премій страхових компаній України за останнє десятиріччя від величини індексів Герфіндаля–Гіршмана

Показник	Фактор	Рівняння апроксимаційної залежності	Позначення лінії на рисунку	Середні значення параметрів на інтервалі рівняння
Чисті премії, ЧП, млрд. грн.	HNI_A	$ЧП = -0.085HNI_A + 22.23$	AB на рис. 1а	$ЧП = 9.33$, $HNI_A = 151.8$
	$HNI_{ЧД}$	$ЧП = -0.041HNI_{ЧД} + 19.01$	CD на рис. 1а	$ЧП = 10.09$, $HNI_{ЧД} = 215.72$
	$HNI_{ВП}$	$ЧП = -0.023HNI_{ВП} + 13.08$	EF на рис. 1а	$ЧП = 7.21$, $HNI_{ВП} = 244.96$
Валові премії, ВП, млрд. грн.	HNI_A	$ВП = -0.140HNI_A + 36.15$	AB на рис. 1б	$ВП = 14.83$, $HNI_A = 151.8$
	$HNI_{ЧД}$	$ВП = -0.030HNI_{ЧД} + 22.56$	CD на рис. 1б	$ВП = 16.14$, $HNI_{ЧД} = 215.72$
	$HNI_{ВП}$	$ВП = -0.034HNI_{ВП} + 19.83$	EF на рис. 1б	$ВП = 11.41$, $HNI_{ВП} = 244.96$
Чистий дохід, ЧД, млрд. грн.	HNI_A	$ЧД = -0.065HNI_A + 18.40$	AB на рис. 1в	$ЧД = 9.24$, $HNI_A = 141.94$
	$HNI_{ЧД}$	$ЧД = -0.088HNI_{ЧД} + 28.42$	CD на рис. 1в	$ЧД = 9.24$, $HNI_{ЧД} = 217.18$
	$HNI_{ВП}$	$ЧД = -0.021HNI_{ВП} + 11.25$	EF на рис. 1в	$ЧД = 6.75$, $HNI_{ВП} = 211.79$

новок, що чим меншою є конкуренція в Україні, тим меншим є обсяг зібраних страхових премій і отриманих доходів вітчизняних страховиків.

Детальну інформацію щодо функціональної залежності обсягів коштів у страхуванні від індексу Герфіндаля–Гіршмана приведено у табл. 1.

Виявлена кореляція показує, що вплив конкуренції страховиків:

- для ЧП є більш суттєвим за активами ($\text{ЧП} \sim 0.085 \text{HHI}_A$), ніж за чистим доходом ($\text{ЧП} \sim 0.041 \text{HHI}_{\text{ЧД}}$);
- для ВП є більш суттєвим за активами ($\text{ВП} \sim 0.140 \text{HHI}_A$), ніж за валовими преміями ($\text{ВП} \sim 0.34 \text{HHI}_{\text{ВП}}$);
- для ЧД є більш суттєвим за чистим доходом ($\text{ЧД} \sim 0.088 \text{HHI}_{\text{ЧД}}$), ніж за активами ($\text{ЧД} \sim 0.065 \text{HHI}_{\text{ЧД}}$);

Заслугує на увагу той факт, що на індекс Герфіндаля–Гіршмана HHI суттєво впливає кількість страховиків. Наші дослідження показують обернену залежність між індексом Герфіндаля–Гіршмана HHI і кількістю страховиків: чим біль-

шою є кількість страховиків, тим меншим є значення індексу HHI , тобто рівень конкуренції є вищим. Виходячи з цього не можна погодитися з деякими існуючими думками щодо необхідності зменшення кількості страховиків на ринку. Для вітчизняного страхового ринку пряме зменшення кількості страховиків за інших незмінних умов може призвести до погіршення конкуренції і зменшення загального обсягу доходів.

Окремий аналіз щодо взаємозв'язку між преміями, чистим доходом і концентрацією CR_3 перших трьох найбільших страховиків показав, що збільшення концентрації також супроводжується зменшенням обсягів премій і чистих доходів від основної операційної діяльності (рис. 2). Такий результат свідчить, що чим більш монополізованим є український страховий ринок, тим меншими стають обсяги премій і доходів у страхуванні.

Для повноти опису ми розглянули взаємозв'язок між концентрацією на ринку найбільших страховиків і значенням індексу Герфіндаля–Гіршмана у кожному році. В результаті

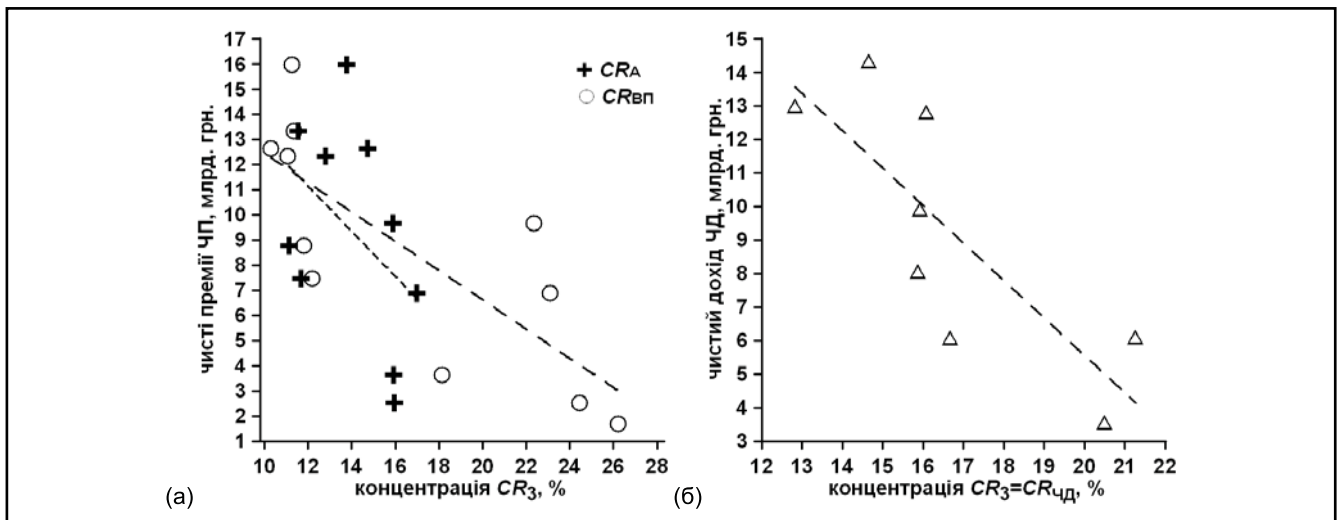


Рисунок 2. Залежність обсягів премій і чистих доходів від концентрації CR_3 : (а) – за валовими преміями $\text{CR}_{\text{ВП}}$, за активами CR_A , (б) – за чистим доходом $\text{CR}_{\text{ЧД}}$

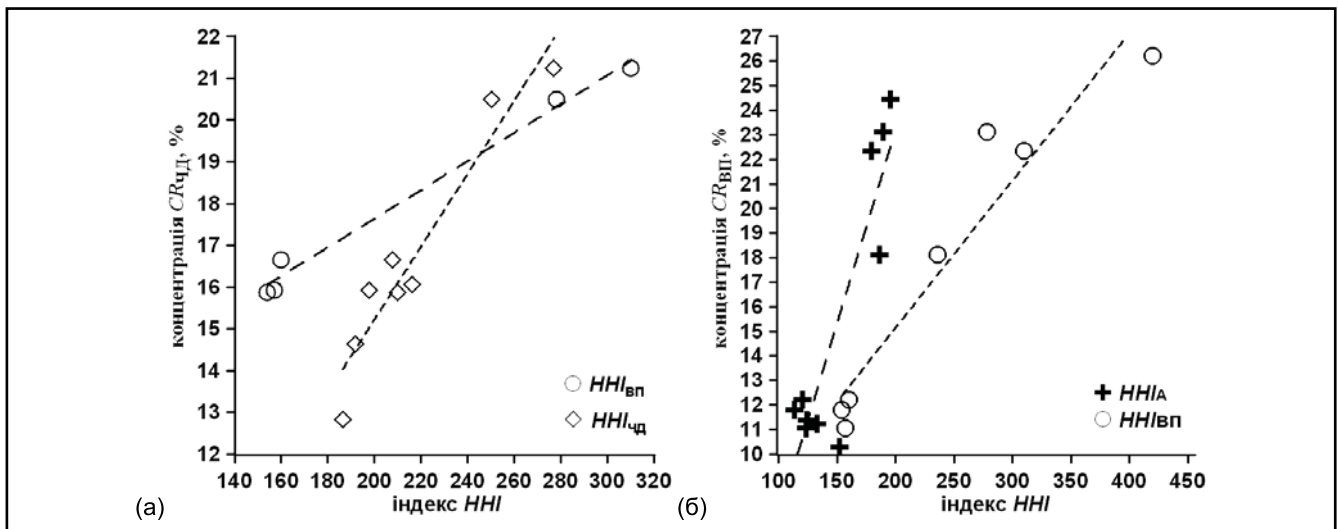


Рисунок 3. Взаємозалежність між концентрацією CR_3 та індексом Герфіндаля–Гіршмана: за валовими преміями $\text{CR}_{\text{ВП}}$ і $\text{HHI}_{\text{ВП}}$, за активами HHI_A , за чистим доходом $\text{CR}_{\text{ЧД}}$ і $\text{HHI}_{\text{ЧД}}$

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

отримали майже пропорційну залежність (рис. 3), яка демонструє той факт, що чим більшим є значення індексу Герфіндаля–Гіршмана (чим нижчою є конкуренція на ринку), тим більшою є концентрація CR_3 (отже, вище ступінь монополізації ринку).

Перейдемо до дослідження найбільш важливого для макроекономічного аналізу взаємозв'язку між ємністю страхового ринку і рівнем конкуренції на ринку. Ми перевіряли гіпотезу щодо наявності залежності показника ємності η від показника HNI . Отримані результати можна виокремити на

два випадки: 1) обернений причинно–наслідковий зв'язок між ємністю страхового ринку η і показником Герфіндаля–Гіршмана; 2) прямий причинно–наслідковий зв'язок між цими показниками.

У випадку оберненого причинно–наслідкового зв'язку ємності η і показника HNI маємо спадну функцію лінійної регресії (рис. 4), що означає, що чим більшою є конкуренція на ринку (меншим є індекс HNI), тим вище ємність і тим більш важливу роль відіграє страхова галузь у країні. Іншими словами, чим більшою є ступінь монополізації, тим мен-

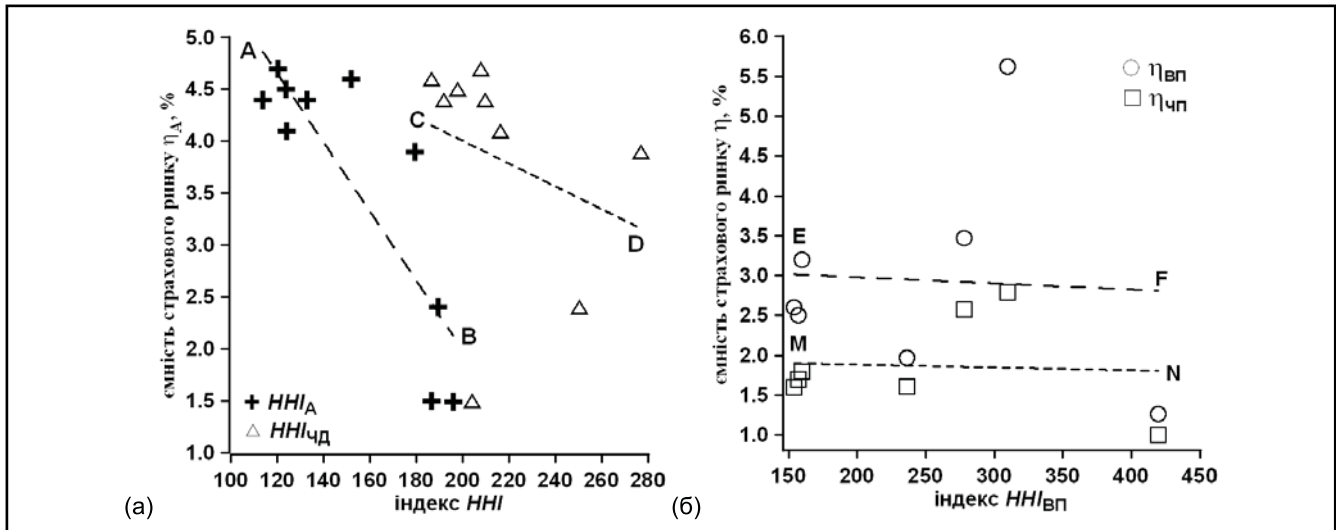


Рисунок 4. Взаємозв'язок між ємністю страхового ринку України та індексом Герфіндаля–Гіршмана

Таблиця 2. Рівняння кореляційно–регресійної залежності ємності страхового ринку від індексів Герфіндаля–Гіршмана

Ємність страхового ринку, %	Фактор	Рівняння залежності	Позначення лінії на рис. 4	Середні значення параметрів на інтервалі рівняння
η_A	HNI_A	$\eta_A = -0.0333HNI_A + 8.65$	AB на рис. 4а	$\eta_A = 3.60$, $HNI_A = 151.80$
	$HNI_{чд}$	$\eta_A = -0.0110HNI_{чд} + 6.20$	CD на рис. 4а	$\eta_A = 3.83$, $HNI_{чд} = 215.72$
$\eta_{чп}$	$HNI_{ВП}$	$\eta_{чп} = -0.0004HNI_{ВП} + 1.95$	MN на рис. 4б	$\eta_{чп} = 1.87$, $HNI_{ВП} = 244.96$
$\eta_{ВП}$	$HNI_{ВП}$	$\eta_{ВП} = -0.0008HNI_{ВП} + 3.13$	EF на рис. 4б	$\eta_{ВП} = 2.94$, $HNI_{ВП} = 244.96$

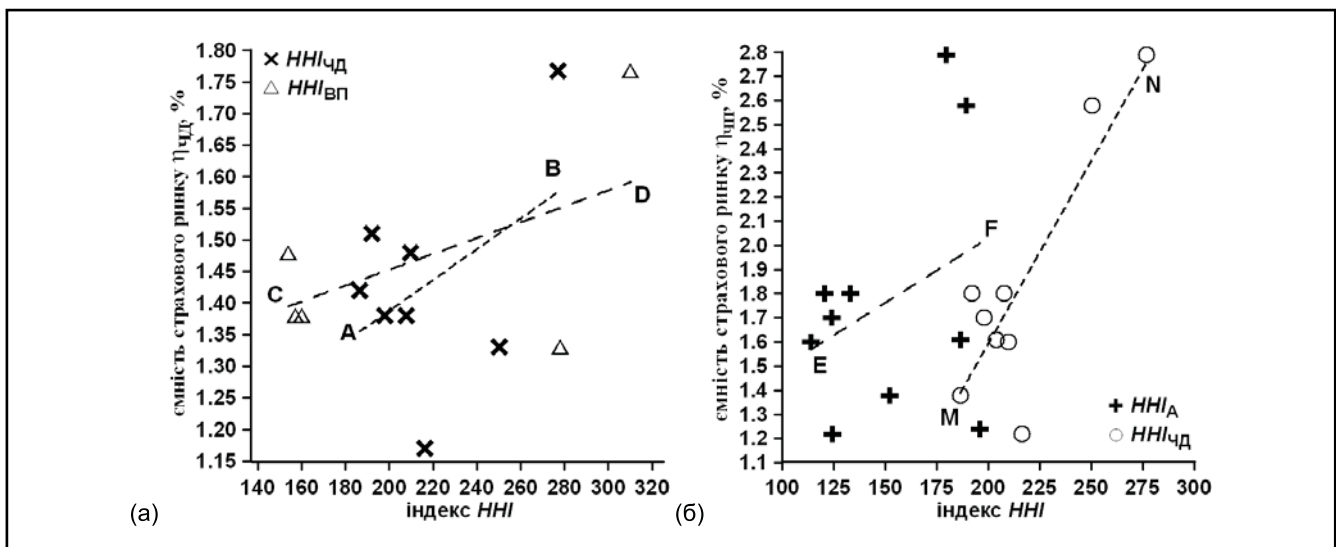


Рисунок 5. Взаємозв'язок між ємностями страхового ринку України $\eta_{чп}$ і $\eta_{чд}$ та індексом Герфіндаля–Гіршмана за різними критеріями

Таблиця 3. Рівняння кореляційно-регресійної залежності ємності страхового ринку від індексів Герфіндаля-Гіршмана

Ємність страхо- вого ринку, %	Фактор	Рівняння залежності	Позначення лінії на рис. 5	Середні значення параме- трів на інтервалі рівняння
$\eta_{\text{чд}}$	$HNI_{\text{чд}}$	$\eta_{\text{чд}}=0.0024HNI_{\text{чд}}+0.90$	AB на рис. 5а	$\eta_A=1.43, HNI_{\text{чд}}=217.19$
	$HNI_{\text{вп}}$	$\eta_{\text{чд}}=0.0013HNI_{\text{вп}}+1.20$	CD на рис. 5а	$\eta_A=1.47, HNI_{\text{вп}}=211.79$
$\eta_{\text{чп}}$	HNI_A	$\eta_{\text{чп}}=0.0053HNI_A+0.96$	EF на рис. 5б	$\eta_{\text{чп}}=1.77, HNI_A=151.80$
	$HNI_{\text{чд}}$	$\eta_{\text{чп}}=0.0151HNI_{\text{чд}}-1.43$	MN на рис. 5б	$\eta_{\text{чп}}=1.83, HNI_{\text{чд}}=215.72$

шою є частка страхового ринку у ВВП країни. Відповідні апроксимаційні співвідношення приведено у табл. 2.

Результати, приведені в табл. 2 і рис. 4, свідчать про слабку кореляцію між індексами $\eta_{\text{чп}}$ і $HNI_{\text{вп}}$, $\eta_{\text{вп}}$ і $HNI_{\text{вп}}$ і більш сильну – між η_A і $HNI_{\text{чд}}$ (CD на рис. 4а), η_A і HNI_A (AB на рис. 4а). Отже, аналіз свідчить, що досить суттєвими є вплив індексу HNI_A за активами страховиків і індексу $HNI_{\text{чд}}$ за чистим доходом. Водночас використання валових страхових премій та індексу Герфіндаля-Гіршмана $HNI_{\text{вп}}$ не є показовим для дослідження впливу конкуренції на ємність страхового ринку. Саме тому гадається недоцільним подання в офіційних звітах Держфінпослуг України висновків про стан конкуренції на ринку страхування, отриманих на базі страхових премій і індексу Герфіндаля-Гіршмана, розрахованого за валовими преміями. Порівняння валових і чистих страхових премій є корисним для аналізу перестраховування. В середньому ЧП становлять 50% ВП, що означає, що пересічний страховик 50% премій передає у перестраховування.

У випадку прямого причинно-наслідкового зв'язку ємності η і показника HNI маємо зростаючу функцію лінійної регресії. Така поведінка спостерігається для ємності $\eta_{\text{чп}}$ і $\eta_{\text{чд}}$ щодо $HNI_{\text{чд}}$ (рис. 5). Вирази для відповідних лінійних рівнянь регресії приведено у табл. 3.

Результати, приведені в табл. 3, свідчать про досить слабку кореляцію між індексами $\eta_{\text{чд}}$ і $HNI_{\text{вп}}$, $\eta_{\text{чд}}$ і $HNI_{\text{вп}}$, $\eta_{\text{чп}}$ і HNI_A та більш сильну – між $\eta_{\text{чп}}$ і $HNI_{\text{чд}}$ (MN на рис. 5б). Це означає, що індекс Герфіндаля-Гіршмана $HNI_{\text{чд}}$ за чистим доходом від страхової діяльності є більш впливовим фактором для аналізу ємності страхового ринку $\eta_{\text{чп}}$ за чистими преміями.

Висновки

Дослідження виявляє суттєвий вплив конкурентних механізмів на ефективність функціонування всієї страхової галузі. Отримано, по-перше, що зростання значення індексу Герфіндаля-Гіршмана відповідає зменшенню обсягів премій і доходів від страхової діяльності на ринку України, що означає, що чим меншою є конкуренція в Україні, тим меншим є обсяг страхових премій і доходів, що отримують вітчизняні страховики в цілому по ринку. По-друге, результати лінійної регресійної моделі щодо ємності страхового ринку дають два випадки: 1) зростання рівня конкуренції на страховому ринку збільшує частку активів і валових премій у обсязі ВВП країни; 2) зростання рівня конкуренції на ринку зменшує частку чистого доходу від страхування і частку чистих премій у ВВП країни. В першому

випадку суттєвим є вплив індексу HNI_A за активами страховиків і індексу $HNI_{\text{чд}}$ за чистим доходом. У другому випадку найбільш впливовим фактором для аналізу ємності страхового ринку за чистими преміями є індекс Герфіндаля-Гіршмана $HNI_{\text{чд}}$ за чистим доходом від страхової діяльності.

Рекомендовано Держфінпослуг для дослідження впливу конкуренції на ємність страхового ринку визначати індекс HNI_A за активами страховиків та індекс $HNI_{\text{чд}}$ за чистим доходом.

Аналіз показує необхідність зважених і науково обґрунтованих рішень з боку органів державного регулювання страхової галузі стосовно кількості страховиків на ринку і вимагає окремого дослідження цього питання на основі інших критеріїв ефективності страхової галузі.

Література

1. Шірінян Л.В., Шірінян А.С. Конкурентоспроможність страхового ринку України в сучасних умовах // Економіка України – 2011. – №7. – С. 37–48.
2. Hardwick P., Dou W. The Competitiveness of EU Insurance Industries // The Service Industries Journal. 1998. Vol. 18: 1. P. 39–53.
3. Ma Y.-L., Pope N. Foreign share, insurance density, and penetration: an analysis of the international life insurance market // Risk Management and Insurance Review, 2008. Vol. 11: 2. P. 327–347.
4. Cooke J. A. and Skipper H. D. An Evaluation of US Insurance Regulation in a Competitive World Insurance Market // American Enterprise Institute Conference on the Future of Insurance Regulation. – 2008. – July 9. – 25 p.
5. Murat G., Roger S., Tonkin R. S. and J'ttner D. J. Competition in the General Insurance Industry // Zeitschrift für die Gesamte Versicherungswissenschaft. 2002. Vol. 91: 3. P. 453–481.
6. Thorburn C. Insurers: Too Many, Too Few, or «Just Right»? Initial Observations on a Cross-Country Dataset of Concentration and Competition Measures // Policy Research Working Papers 4578. – 2008. – P. 1–23.
7. Бігдаш В.Д. Напрямки розвитку конкурентоспроможності вітчизняних страхових компаній // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економіка. Частина 1. – Збірник наукових праць. – 2009. – Випуск №3 (47). – С. 33–41.
8. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика. – Київ: Видавництво Київського національного економічного університету. 2009. – 283 с.
9. Єрмошенко А.М., Єрмоленко Л.В. Технологія аналізу конкурентної боротьби на страховому ринку // Вісник Української академії банківської справи. – 2006. – №2(21). – С. 48–55.

10. Филонюк А.Ф., Залетов А.Н. Страховая индустрия Украины. – К.: Международная агенция «БИЗОН», 2008. – 448 с.

11. Нечипорук Л.В. Теорія і практика страхового ринку в Україні: Монографія. – Харків: Видавництво Національного університету внутрішніх справ. 2004. – 300 с.

12. Фурман В.М. Страхування: теоретичні засади та стратегія розвитку. – К.: КНЕУ, 2005. – 296 с.

13. Шумелда Я. Особливості конкуренції на страховому ринку України // Страхова справа. – 2007. – №2. – С. 4–7.

14. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо національних комісій, що здійснюють державне регулювання природних монополій, у сфері зв'язку та інформатизації, ринків цінних паперів і фінансових послуг» №3610–VI. – Електронний ресурс. – режим доступу – <http://www.president.gov.ua>

Ю.М. ТУНІЦЬКА,
к.е.н., Київський національний торговельно-економічний університет

Конкурентні переваги як основа забезпечення конкурентоспроможності підприємства за умов відкритості національного ринку

У статті досліджено сутність поняття «конкурентні переваги», встановлені їх основні властивості та роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства в умовах відкритості національного ринку. Доведено необхідність врахування факторів ринкової, ресурсної та інституційної концепцій з метою формування комплексу стійких конкурентних переваг суб'єкта господарювання.

Ключові слова: конкурентні переваги, конкурентоспроможність підприємства, ринкова концепція, ресурсна концепція, інституційна концепція.

В статье исследована суть понятия «конкурентные преимущества», установлены их основные свойства и роль в обеспечении конкурентоспособности предприятия в условиях открытости национального рынка. Доказана необходимость учета факторов рыночной, ресурсной и институциональной концепций с целью формирования комплекса стойких конкурентных преимуществ субъекта ведения хозяйства.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, конкурентоспособность предприятия, рыночная концепция, ресурсная концепция, институциональная концепция.

Постановка проблеми. Формування конкурентних переваг підприємств – ключовий критерій вирішення проблеми їх виживання і подальшого розвитку. Особливо це актуально в умовах глобалізації економіки, членства України у Світовій організації торгівлі. Інтернаціоналізація економіки, тиск імпорту обумовлюють першочерговість проблеми адаптації та стійкого розвитку вітчизняних підприємств. Поширення великих, складних форм організації підприємств потребує ефективних інструментів управління бізнесом, а зростання конкуренції на ключових ринках, посилення динамічності і непередбачуваності зовнішнього середовища висувають нові вимоги до управління компаніями.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням формування конкурентних переваг і конкурентоспроможності підприємств присвячено праці вітчизняних та російських вчених: Г. Азоева, Л. Балабанової, А. Большакова, А. Войчака, А. Градова, Ю. Іванова, П. Орлова, Є. Пеліхова, Н. Савельєва, Н. Сафіулліна, О. Сомова, О. Сумець, О. Сомової, Р. Фатхутдінова, А. Челенкова та ін. Ця проблема стала предметом досліджень зарубіжних науковців: М. Портера, Ф. Котлера, Р. Гранта, Д. Тіса, К. Прахалада тощо.

Незважаючи на безліч публікацій з цієї проблеми, ряд її аспектів належить до маловивчених, неопрацьованих повною мірою. Зокрема, це стосується формулювання визначення поняття «конкурентна перевага» підприємств за умов відкритості національного ринку, їх комплексної класифікації, що і обумовило **мету статті**.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні в економічній науковій думці не існує єдиного визначення поняття «конкурентна перевага». Загальна дефініція конкурентних переваг – це першість у будь-якій сфері, що забезпечує успіх у конкурентній боротьбі. Особливості та механізм формування конкурентних переваг є основою забезпечення конкурентоспроможності.

Як вважає Н. Савельєва, конкурентні переваги – це підвладні динаміці часу внутрішні характеристики (у тому числі й динамічні властивості) об'єкта (суб'єкта) або фактори зовнішнього середовища, які забезпечують йому переваги над конкурентами на конкретному ринку в період часу, що розглядається. При цьому формування конкурентних переваг має базуватися на принципах системного підходу. На думку Н. Сафіулліна та Л. Сафіулліна, конкурентні переваги – це економічні відносини суб'єктів господарювання, що виявляються в перевазі над конкурентами на конкретному ринку в реальних умовах впливу навколишнього середовища [19].

На наш погляд, з метою точнішого відображення у визначенні суті й змісту досліджуваної категорії ключові властивості конкурентних переваг необхідно передати в достатньо емній формі.

Розгляд питання створення і утримання конкурентних переваг припускає аналіз відносин і відповідно взаємодії трьох суб'єктів ринкового середовища. Перший суб'єкт – це фірма, що виробляє певний продукт. Другий – це покупець, який може цей продукт купити, а може і не купити. Третій – це конкуренти, які готові продати покупцеві свої продукти, що можуть задовольнити таку ж його потребу, що і продукт, вироблений фірмою. Головним в цьому ринковому трикутнику є покупець. Тому і конкурентні переваги продукту – це закладена в продукті цінність для покупця, що спонукає його цей продукт купити. Конкурентні переваги зовсім не обов'язково впливають з порівняння продукту фірми з продуктами конкурентів. Може бути так, що на ринку немає фірм, що пропонують конкуруючий продукт, проте продукт фірми не продається. Це означає, що у нього немає достатньої цінності для покупця або відсутні конкурентні переваги.

На конкурентну природу поняття конкурентної переваги вказують Р. Фатхутдінов [21], Г. Азоев, А. Челенков [1], А. Большаков, Ю. Соловйов, В. Бесчестний та ін. [19]. На подвійній природі поняття «конкурентна перевага» – конкурентній та факторній – наголошують Н. Сафіулліна та Л. Сафіулліна. У першому випадку конкурентні переваги зумовлені конкурентними відносинами при взаємодії об'єктів і суб'єктів ринкової економіки, в другому – «конкурентні переваги є безпосередніми характеристиками об'єкта або суб'єкта господарювання, або інакше кажучи це ті ж самі фактори (параметри), які за певних умов стають конкурентними перевагами» [19, с. 21].

Ознаками факторної природи конкурентної переваги [21], [1] є і внутрішні чинники об'єктів (суб'єктів) і чинники зовнішнього економічного середовища. Р.А. Фатхутдінов визначає чинник конкурентної переваги як конкретний компонент (чинник) зовнішнього або внутрішнього середовища суб'єкта, за яким він перевершує конкурентів. А. Вороніков як чинники конкурентної переваги розглядає динамічні здібності суб'єкта.

На конкурентні переваги неоднозначно впливають безліч різноманітних факторів. Одні й ті ж самі чинники можуть як підсилювати, так і послаблювати конкурентну перевагу. Наприклад, сучасна технологія сприяє створенню переваг у сфері дизайну, якості, але може погіршувати параметри собівартості виробу через високі витрати на її придбання. Тому при вивченні конкурентних переваг важливий системний підхід, що забезпечує врахування і виділення найбільш важливих чинників, які впливають на об'єкти, що порівнюються [1, с. 49].

На необхідності системного підходу до формування конкурентних переваг наголошує і Н. Агеева, розуміючи під системою конкурентних переваг особливу організацію спеціалізованих елементів, об'єднаних в єдине ціле, і спрямовану на подолання сил конкуренції.

Ще однією властивістю конкурентної переваги у багатьох працях вітчизняних і зарубіжних авторів [1, 19] визначено її порівняльний (відносний) характер, тобто її виявлення тільки в процесі порівняння з іншими аналогічними об'єктами (суб'єктами). Виняток – товари з унікальними властивостями. Такі товари з «абсолютними» конкурентними перевагами долають на певний час рамки конкуренції і займають монопольне становище на ринку. «Абсолютні» конкурентні переваги створюють додаткові стимули для науково-технічного прогресу і врешті-решт сприяють розвитку конкуренції» [1, с. 49].

Більшість дослідників, наприклад Г. Азоев, А. Челенков, Ж. Ламбен та ін., виділяють і таку властивість конкурентних переваг, як конкретність прояву. Ця властивість виявляється у прихильності до конкретних умов ринку і часу. Товар, що має перевагу за ціною на одному географічному ринку, може його не мати на іншому [1]. Це стосується й чинника часу.

Автори [17, 1, 19, 24] відзначають, що конкурентна перевага має властивість тимчасової динаміки, яка відображається в життєвому циклі конкурентної переваги.

Одним із ключових у теорії конкурентних переваг є поняття «джерело конкурентної переваги». Проте в наукових працях увага не акцентується на його категоріальній сутності. На думку Н. Савельєвої, під джерелом конкурентної переваги слід розуміти порівнювані чинники внутрішнього та зовнішнього середовища суб'єктів (об'єктів), які включають реальні та потенційні можливості для успіху в конкурентній боротьбі.

Ю. Іванов, П. Орлов, О. Іванова доповнили перелік властивостей конкурентних переваг адаптивністю (можливістю адаптації конкретної конкурентної переваги до умов, що змінюються), стійкістю (властивістю зберігати свою цінність протягом тривалого періоду часу) та ефективністю (досягнення певного результату від її використання [6, с. 35–36].

Оскільки ці властивості достатньо повно визначають сутність поняття конкурентної переваги, на їх основі можна розкрити його зміст.

Жодне з існуючих нині визначень не відображає всього комплексу ключових властивостей категорії «конкурентна перевага», адже вони мають або загальний характер, або побудовані щодо певного суб'єкта (об'єкта) конкурентних відносин.

Найбільш прийнятним є такий загальний підхід до визначення конкурентних переваг, згідно з яким вони є концентрованим проявом переваги над конкурентами в різних сферах (видах) діяльності підприємства і визначають його конкурентоспроможність [1, с. 25].

Для більш детального дослідження поняття «конкуренція» на внутрішньому та зовнішньому ринках розглянемо категорію відкритості національного ринку. Як слушно зауважує дослідник цієї проблеми О. Михайленко, внутрішній та національний ринок мають термінологічне розмежування. Так, за її визначенням, внутрішній ринок є системою економічних відносин між виробниками–резидентами національної економіки та споживачами, що діють на економічній території країни. Разом з експортними та імпортерними потоками вну–

трішній ринок формує відкриту систему національного ринку, який функціонує у світовому ринковому середовищі та є його підсистемою [12, с. 60].

Таким чином, в умовах відкритості національного ринку питання взаємодії вітчизняних підприємств з конкурентами слід розглядати в трьох аспектах: конкуренція з вітчизняними виробниками в рамках внутрішнього ринку, конкуренція з іноземними виробниками внаслідок надходження імпорту та конкуренція з іноземними виробниками шляхом здійснення експортних операцій.

Це дало змогу сформувати загальний підхід до тлумачення конкурентних переваг – це концентрований прояв певної переваги порівняно з конкурентами в різних сферах чи видах діяльності, що визначає конкурентоспроможність. В умовах відкритості національного ринку конкурентоспроможність визначається як здатність вітчизняного підприємства протистояти міжнародній конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Відносно взаємозв'язку між такими категоріями, як «конкурентоспроможність» і «конкурентна перевага», погляди вітчизняних та іноземних дослідників розділилися. Одні отождествлюють ці поняття. Інші ж доводять, що за наявності тісного причинно-наслідкового зв'язку ці категорії мають істотну відмінність.

Ми поділяємо думку останніх і вважаємо, що конкурентоспроможність є результатом, що фіксує наявність конкурентних переваг. Термін «конкурентоспроможність» зазвичай означає «здатність до конкуренції», тобто певний потенціал.

Конкурентоспроможність науковці визначають або як стан об'єкта, що характеризує реальну чи потенційну можливість виконання своїх функціональних обов'язків в умовах ймовірної протидії суперників [3, с. 113–119], або як його властивість, що характеризується ступенем задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, які представлені на певному ринку [21]. Ступень задоволення залежить від можливостей об'єкта та його переваг порівняно з конкурентами. Небезпідставно Г.М. Скудар називає конкурентоспроможністю зумовлені економічними, соціальними та політичними факторами позиції країни чи товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках [10, с. 31].

Кожний рівень конкурентних переваг, як правило, відповідає рівню конкурентоспроможності [1]. При цьому, як слушно зазначає В. Алещенко, домінантною конкурентною перевагою сучасної держави є здатність її економічної системи відтворювати конкурентоспроможних на світових ринках (в умовах, коли внутрішні ринки неминуче стають їхньою складовою) вітчизняних виробників [2, с. 106–112].

Передусім конкурентоспроможність і конкурентні переваги розрізняють за рівнями господарювання. Так, на думку вчених [23], конкурентоспроможність є характеристикою різних, ієрархічно упорядкованих, економічних об'єктів (товарів, фірм, галузей, регіонів, країн, регіональних і політико-економічних об'єднань, ТНК, країн, надкраїнних угруповань), а результатом поєднання їх конкурентоспроможностей є міжнародна конкурентоспроможність. При цьому кожний об'єкт вищого (рівня) включає і закономірно залежить від елементів нижчих рівнів [23].

Модель конкурентоспроможності Чо Донг–Санга ґрунтується на думці, що конкурентоспроможність нації залежить від наявності в неї великої кількості галузей промисловості з конкурентними перевагами, сформованими на основі ендогенних джерел [26]. Конкурентоспроможність галузі залежить від ступеня стабільності екзогенного середовища на рівні держави, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств. При цьому увага зосереджується на важливості діяльності ТНК і урядів держав.

Модель конкурентоспроможності Німецького інституту розвитку (HfP) базується на виокремленні макро-, мета-, мезо- та мікрорівнів аналізу формування конкурентоспроможності та конкурентних переваг та встановленні зв'язків між ними [25].

Здебільшого конкурентні переваги розглядаються на двох рівнях: виробника (мікрорівень) і країни (макрорівень). Деякі дослідники вводять також поняття конкурентоспроможності на мезорівні, маючи на увазі під ним рівень фірм (крупні інтегровані структури, корпорації) і галузей [14].

Дослідники зазвичай намагаються обґрунтувати напрям формування конкурентних переваг суб'єктів вищого рівня через нижчі і водночас з'ясувати вплив на конкурентоспроможність та конкурентні переваги нижчого рівня об'єктів/суб'єктів вищого.

Проте існує думка, що глобалізація економіки вимагає регулювання виробничої та споживчої конкурентоспроможності. Так, з точки зору О.А. Швиданенка, споживча конкурентоспроможність еволюціонує від макрорівня до мікрорівня і означає спроможність середовища (країни, регіону, міста тощо) забезпечити населенню, яке проживає на відповідній території, рівень споживання, достатній для того, щоб бути привабливим для нього за умов глобальної пропозиції [23].

Під виробничою конкурентоспроможністю слід розуміти спроможність економічних суб'єктів різного рівня інтегрованості зберігати стійкі позиції в задоволенні глобалізованого попиту. При цьому конкурентоспроможність суб'єктів/об'єктів вищого рівня ієрархії залежить від суб'єктів/об'єктів нижчого.

Особливого значення набули ринкова, ресурсна та інституційна концепції конкурентних переваг підприємства (рис. 1).

Відповідно до ринкової концепції конкурентні переваги є наслідком стратегічної ринкової позиції підприємства, а ринок – джерелом цих переваг. На цьому ринку в даний момент перевагу мають підприємства, які краще, ніж конкуренти організували свою діяльність.

Відповідно до ресурсної концепції, що почала формуватися наприкінці 1980-х років, досягнення підприємством конкурентних переваг залежить від наявності у нього унікальних ресурсів, навичок, ресурсів, їх вдалого використання.

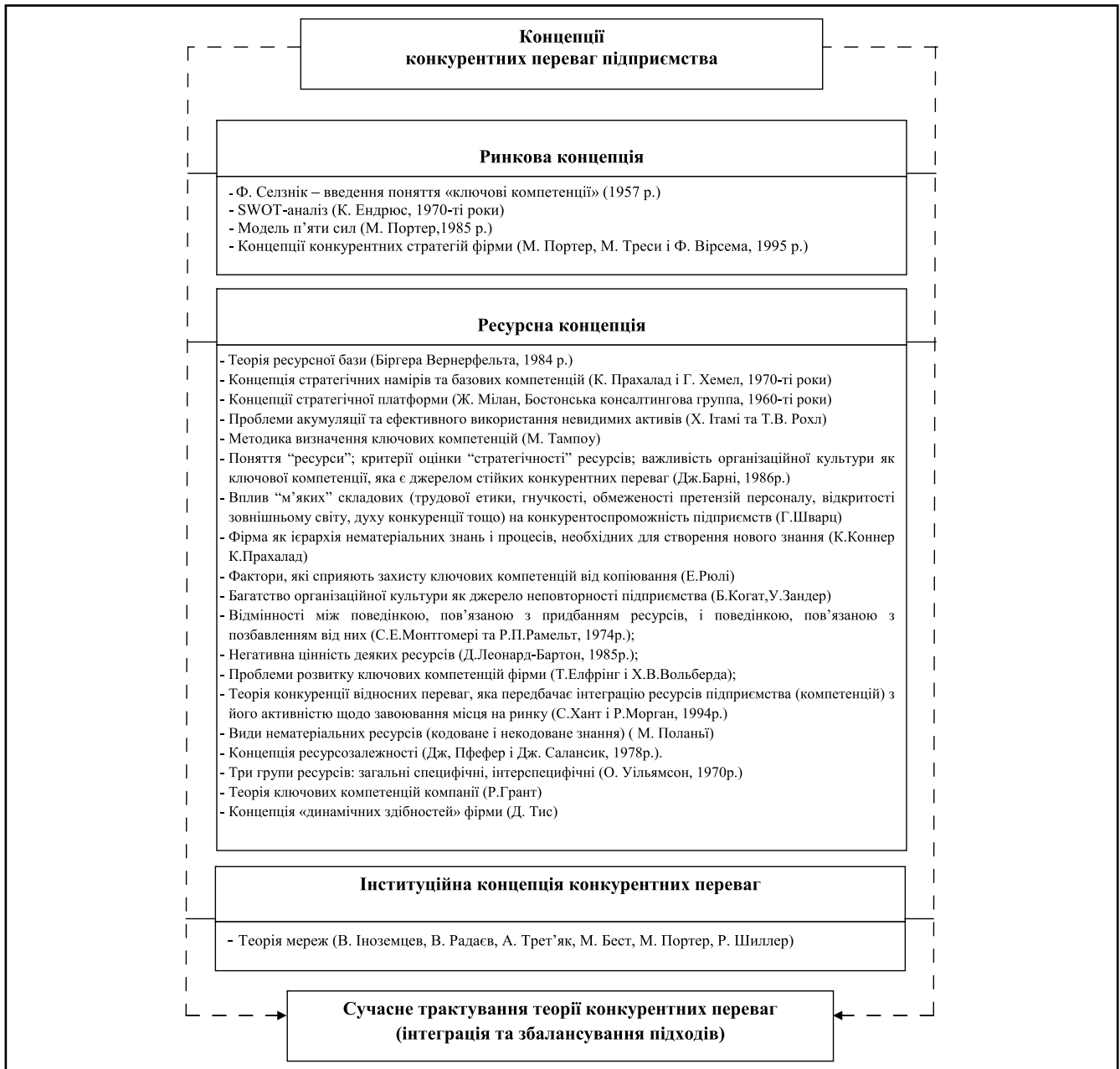


Рисунок 1. Сучасні концепції конкурентних переваг підприємства

Джерело: власні дослідження.

За інституційною концепцією конкурентних переваг, представниками якої є В. Іноземцев [5] і О.Л. Трет'як [20], економічна поведінка і економічний вибір визначаються не тільки ресурсними, технологічними і ринковими, а й соціальними, інформаційними можливостями, заснованими на відносинах, а також різними чинниками, що мають інституційно-соціальну природу: міжфірмовими зв'язками, формальними і неформальними легітимними структурами, звичками, стереотипами та моделями поведінки, нормами, цінностями, традиціями і установками. Мотиви людської соціальної поведінки виходять за рамки економічної оптимізації й включають соціальну виправданість і відповідальність. Дотримання ж цих принципів економічними суб'єктами виправдане, оскільки приносить вигоду у формі зростання легітимно-

сті, допуску до інформаційних каналів і до додаткового обсягу ресурсів, збільшує потенціал життєздатності і сприяє успіху діяльності суб'єкта економіки.

Основний висновок, що частково суперечить ресурсній і ринковій концепціям, полягає в тому, що конкурентні переваги мають ті економічні суб'єкти, які найкращим чином налагодили відносини з контрагентами і увійшли до навколишнього середовища, налагодили мережеві зв'язки і ефективний взаємовигідний ресурсний обмін. Це також ті економічні суб'єкти, які змогли використати соціальні чинники для додаткового поліпшення своєї конкурентної позиції. Фірма, що не має істотної ринкової влади, вимушена приділяти досить уваги чинникам такого характеру, а при ефективному вбудовуванні в навколишнє середовище може чер-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

пати з цього істотні можливості для створення стійких конкурентних переваг.

Велика кількість науковців висловлюють думку, що і ринковий, і ресурсний підходи теорії конкурентної переваги, якщо їх розглядати окремо, є односторонніми і не забезпечують максимального успіху [7, 13, 18]. Вони не суперечать, а радше доповнюють одне одного, що вимагає їх збалансованого поєднання [4, 13, 18]. Стратегічний успіх підприємства залежить від його вміння вчасно відстежувати релевантні зміни у конкурентному середовищі, з одного боку, і розвивати власні ключові компетенції адекватно до цих змін – з іншого [8, с. 84]. К. Олівер пропонує поєднувати ресурсну та інституційну концепції.

На нашу думку, комплекс стійких конкурентних переваг підприємства за умов відкритості національного ринку має забезпечуватися з урахуванням не тільки ринкових, ресурсних

чинників, а й інституційних. На нашу думку, концепції, що виконуються ізольовано, мають ряд недоліків (див. табл.).

Ефективна конкурентна стратегія компанії має поєднувати конкурентні переваги різного типу, комбінувати їх залежно не тільки від індивідуальних особливостей підприємства і галузі (виду діяльності), але й поточної ринкової ситуації. Розгляд конкурентних переваг на основі тільки одного з підходів за умов посилення конкуренції може призвести до втрати підприємством конкурентоспроможності.

Таким чином, здатність ефективно конкурувати залежить від умінь поєднувати ресурсні конкурентні переваги і компетенції підприємства з ринковими чинниками та інституційним контекстом.

На сьогодні не вирішеним залишається питання визначення, систематизації та забезпечення конкурентних переваг підприємств, що функціонують за умов глобалізації конкурен-

Недоліки ізольованого використання концепцій конкурентних переваг

	Концепція		
	ринкова	ресурсна	інституціональна
Недоліки	Не приділяється належній уваги: інтеграції фірми в галузеві структури, вибору її економічного стану в рамках галузевого виробництва і етапу життєвого циклу галузі з урахуванням специфіки фірми; – неможливість глибокого аналізу внутрішніх елементів і ресурсів фірми, що впливають на формування конкурентних переваг; – навколишнє середовище підприємства розглядається виключно з економічної точки зору, інституціональні і соціальні аспекти роботи підприємства залишаються поза увагою	Недостатнє врахування особливостей конкурентного оточення, що змінюється залежно від виду діяльності, етапу розвитку галузі, ступеня розвитку ринку та інших чинників; – недостатньо приділено уваги інтеграції підприємства в навколишнє бізнес-середовище і використанню ресурсів зовнішнього середовища, його інфраструктурі і інформаційному полю	Недостатнє врахування особливостей конкурентного оточення, що змінюється, залежно від сфери економіки, етапу розвитку базової галузі, ринку та інших чинників; – неможливість глибокого аналізу внутрішніх елементів і ресурсів фірми, що впливають на формування конкурентних переваг

Джерело: власні дослідження.

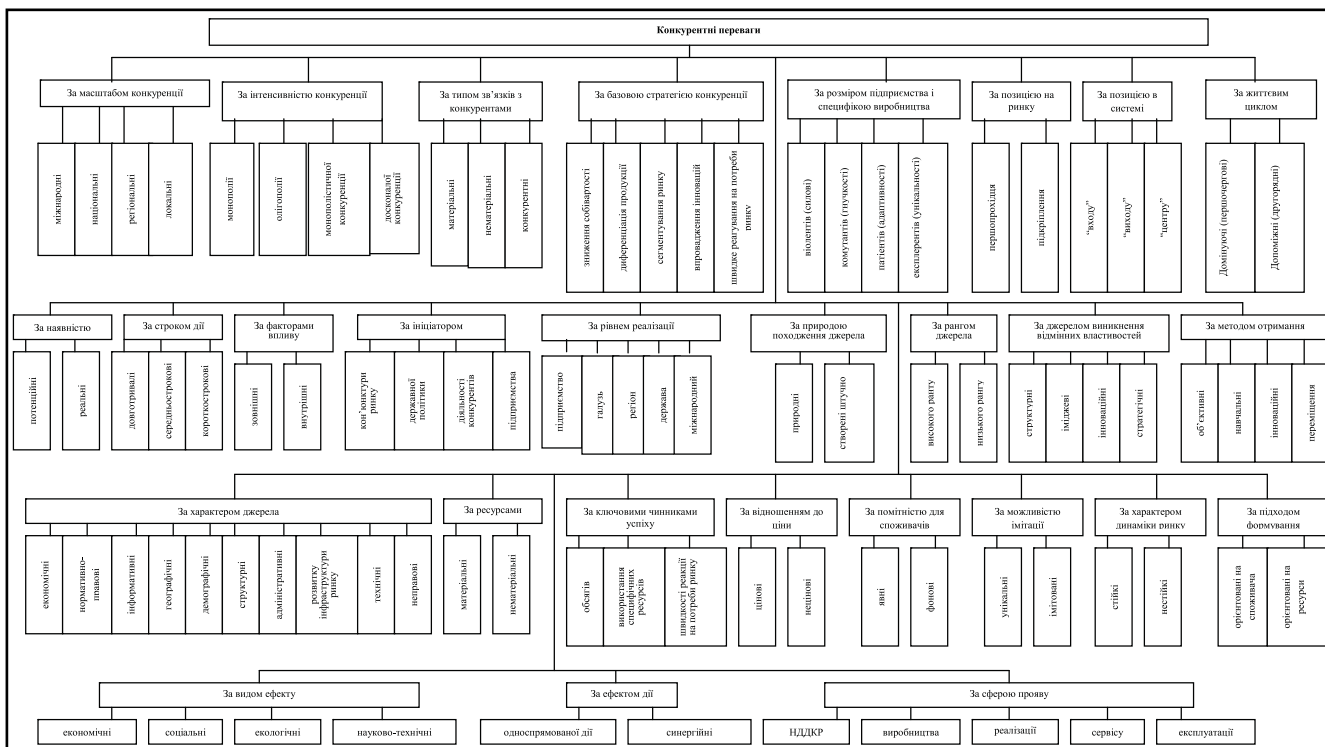


Рисунок 2. Класифікація конкурентних переваг підприємства

Джерело: [складено автором на основі 1, 9, 11, 15, 16, 22 та ін.]

ції та відкриття національних ринків, яке призводить до загострення конкурентної боротьби та необхідності зміцнення конкурентних позицій як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Розроблення класифікації конкурентних переваг підприємства є важливою передумовою їх забезпечення.

Аналіз наукових робіт, присвячених дослідженню конкурентних переваг, виявив розмаїття підходів до їх класифікації. Зокрема, основними класифікаційними ознаками є місце та рівень реалізації конкурентних переваг, рівень ієрархії об'єкта, можливість імітації, характер динаміки ринку тощо.

Під час формування класифікації конкурентних переваг, на наш погляд, необхідно врахувати принципи системності і комплексності. Головною є теза про те, що конкурентні переваги підприємств забезпечуються під впливом конкурентних переваг суб'єктів мезо-, макро-, мегарівнів. Аналіз теоретичних надбань у цій сфері дозволив максимально охопити критерії класифікації конкурентних переваг (рис. 2): масштаб конкуренції, інтенсивність конкуренції, тип можливих взаємозв'язків з конкурентами, базову стратегію конкуренції, розмір фірми і специфіка виробництва, позиція на ринку, позицію в системі, життєвий цикл, стадію життєвого циклу, наявність конкурентних переваг, строк їх дії, середовище виникнення, ініціаторів, характер джерела, сферу виникнення, характер походження, ранг джерела, джерела виникнення відмінних властивостей, ресурси, що покладені в основу, ключові фактори успіху, відношення до ціни, помітність для споживача, метод (засіб) отримання, можливість імітації, характер динаміки ринку, ефект дії конкурентної переваги, вид ефекту, сферу прояву.

Висновки

Таким чином, ми визначили конкурентні переваги на рівні підприємства та встановили їхню роль у забезпеченні конкурентоспроможності за умов відкритості національного ринку. Аналіз праць з цієї тематики дає можливість стверджувати, що конкурентоспроможність та конкурентні переваги підприємства формується під впливом конкурентних переваг товару, галузі, регіону, країни, а їхнє забезпечення здійснюється під впливом зовнішнього та внутрішнього ринкового середовища.

Комплекс стійких конкурентних переваг підприємства за умов відкритості національного ринку має забезпечуватися з урахуванням ринкових, ресурсних та інституційних чинників.

Література

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. М.: НОВОСТИ, 2000. 256 с.
2. Алещенко В.В. Теоретико-методологические вопросы конкурентоспособности экономической системы / В.В. Алещенко // Маркетинг в России и за рубежом. 2005. №1. С. 106–112.
3. Богомолова И.П. Анализ формирования категории конкурентоспособность как фактора рыночного превосходства экономических объектов / И.П. Богомолова, Е.В. Хохлов // Маркетинг в России и за рубежом. 2005. №1. С. 113–119.

4. Бузырев В.В. Формирование конкурентной стратегии домо-строительной компании на рынке подрядных работ в регионе / В.В. Бузырев, В.М. Чикишев, Н.И. Щепелин. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2000. – 141 с.

5. Иноземцев В.Л. Взаимосвязь факторов конкурентоспособности / В.Л. Иноземцев // Экономист. – 2000. №10. – С. 92–94.

6. Иванов Ю.Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: монографія / Ю.Б. Иванов, П.А. Орлов, О.Ю. Іванова. Х.: Інжек, 2008. – С. 35–36.

7. Йеннер Т. Интеграция маркетинга и стратегического менеджмента / Т. Йеннер // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – №6. – С. 106–111.

8. Йеннер Т. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента / Т. Йеннер // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – №2. – С. 83–88.

9. Кэмпбелл Д. Стратегический менеджмент: учебник / Д. Кэмпбелл, Дж. Стоунхаус, Б. Хьюстон; пер. с англ. Н.И. Алмазовой. М.: ООО Проспект, 2003. 336 с.

10. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К.: ННЦ «Ін-т аграрної економіки», 2007. – 270 с.

11. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2000. – 336 с.

12. Михайленко О.Ф. Методологічні аспекти структурування національної економіки та національного ринку / О.Ф. Михайленко // Економіка України. – 2003. – №5. – С. 60–67.

13. Михальски Т. Конкурентные преимущества глобальных компаний как результат прямых инвестиций / Т. Михальски, К. Раше // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – №2. – С. 58–63.

14. Мокина Д.С. Конкурентные преимущества региональных хозяйственных систем в современных условиях: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.01 / Д.С. Мокина. – Самара, 2007. – 174 с.

15. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення: монографія / Павлова В.А. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с.

16. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер; пер. с англ.. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.

17. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Вільямс, 2002. – С. 253.

18. Рюли Э. Исследование стратегических процессов в организации / Э. Рюли, Л.С. Шмидт // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – №5. – С. 99–104.

19. Сафиуллин Н.З. Конкурентные преимущества и конкурентоспособность: монография / Н.З.Сафиуллин, Л.Н.Сафиуллин. – Казань: Изд-во Казанск. ун-та, 2002. – 104 с.

20. Третьяк О.А. Сети: подходы к объяснению межфирменной кооперации / О.А. Третьяк, М.А. Румянцева // Рос. журн. менеджмента. – 2003. №1. – С. 10–14.

21. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Изд.-книготорг. центру «Маркетинг», 2002. – 241 с.

22. Хамел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К.К. Прахалад; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2002. – 228 с.

23. Швиданенко О.А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: монографія / О.А. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2007. – 312 с.

24. Экономическая стратегия фирмы: эконом. пособ. / Под ред. А.П. Градова. – 3-е изд., испр. – СПб.: Спец-Лит, 2000. – С. 98.

25. Altenburg T., Hillebrand W., & Meyer-Stamer J. Building Systemic Competitiveness. Concept and Case Studies from Mexico, Brazil, Paraguay, Korea and Thailand // Reports and Working Papers of the German Development Institute. 1998.

26. Cho Dong-Sung. The Nine-Factor Model. In: From Adam Smith to M. Porter. Evolution of Competitiveness Theory / Cho, Dong-Sung and Moon Hwy-Chang Ed. – World Scientific Publishing. – 2000.

Ю.Б. ЗАБАЛДІНА,
к.е.н., Інститут туризму ФПУ

Сучасні підходи до оцінки конкурентоспроможності туристичних дестинацій

У статті розглядаються сучасні моделі конкурентоспроможності туристичної дестинації, розроблені зарубіжними науковцями.

Ключові слова: туристична дестинація, конкурентоспроможність.

В статье рассматриваются современные модели конкурентоспособности туристических дестинаций, разработанные зарубежными учеными.

Ключевые слова: туристическая дестинация, конкурентоспособность.

The author discusses the modern competitiveness models of tourist destinations developed by foreign scientists.

Keywords: Tourist Destinations, competitiveness.

Постановка проблеми. Нині беззаперечним є факт, що розвиток ринкової економіки тісно пов'язаний із формуванням конкурентних відносин між різними суб'єктами ринку. Конкуренція набуває певних особливостей не тільки в кожній галузі або сфері людської діяльності, а й на кожному рівні управління. Серед іншого це стосується сфери туризму і курортів, де протягом останнього десятиріччя поступово утворюються нові ринкові структури.

Погляд на туристично привабливу територію як на одиницю бізнесу, повноцінного «гравця» в конкурентній боротьбі означає необхідність детального дослідження існуючих моделей конкурентоспроможності, розроблених з урахуванням певної територіально-галузевої специфіки. У свою чергу, адаптація таких моделей з метою створення або посилення конкурентних позицій туристичних дестинацій України дозволить вирішити низку соціально-економічних та екологічних питань на місцевому рівні, а отже є нагальною теоретико-методологічною проблемою.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У сучасній українській науковій літературі, присвяченій проблематиці туризму, неодноразово піднімалося питання конкуренції на регіональному рівні. У працях І.Ю. Швець, Н.В. Страчкової, Н.М. Калькової [1–3] як одиниці конкурентної боротьби розглядаються території або регіональні ринки, а під терміном «конкурентоспроможність» розуміється «здатність території залучати й утримувати стабільні рекреаційні потоки за рахунок раціонального використання сприятливих природних і соціально-економічних передумов з метою задоволення попиту населення на рекреаційні послуги й одержання прибутку» [2, с. 8] або «здатність підприємств різних видів економічної діяльності створювати конкурентоспроможні товари й послуги, використовуючи як конкурентні переваги природно-кліматичні, географічні, трудові ресурси, економічні й політичні умови, а також наявні чинники виробництва з метою забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіону» [3, с. 9].

У зарубіжних виданнях дослідження конкурентоспроможності туризму все частіше прив'язуються до одиниці «туристична дестинація» як до території, де функціонує вільна сукупність підприємств, організацій і груп, що реалізують спільні інтереси через часткову взаємодію між собою [4, с. 96]. Представники американської, європейської, австралійської наукових шкіл розвитку туризму пропонують широкий громадськості описові моделі конкурентоспроможності, створені за результатами оцінки діяльності дестинацій різних типів і розмірів, а також масштабних маркетингових досліджень споживчої поведінки туристів на їх території. Вивчення таких моделей являє собою безумовний науковий інтерес і має практичне значення для розвитку українського туризму.

У контексті сказаного автор ставить за **мету статті** аналіз та інтерпретацію трьох моделей конкурентоспроможності

сті туристичної дестинації – класичної моделі М. Портера та специфічних моделей Крауча–Річі та Дуайера–Кіма.

Виклад основного матеріалу. Модель конкурентного ромбу (Diamond Model) М. Портера досить часто згадується в українських наукових джерелах, присвячених проблемам конкурентоспроможності. Модель є складовою теорії структурної конкурентоспроможності націй, об'єднує та організовує основні чинники, що дозволяють країнам (великим регіонам), а отже їх бізнес–сферам бути успішними у певних галузях економіки. Чинники згруповані у чотири основні взаємопов'язані категорії і утворюють систему, здатну до самопосилення, в якій рівень змінних кожної групи залежить більшою чи меншою мірою від змінних в інших групах [5, с. 24]:

1 група. Стратегія, структура та конкуренція фірм. Існування сильних галузей допомагає стимулювати підвищення конкурентоспроможності в секторі у цілому. Міжфірмове суперництво змушує всі фірми в секторі знижувати ціни, підвищувати якість, дизайн нових послуг і застосовувати нові творчі стратегії, спрямовані на збільшення частки ринку.

2 група. Умови попиту, зокрема його розмір і характер, можуть чинити тиск на бізнес і таким чином забезпечувати інноваційність товарів і послуг.

3 група. Суміжні підтримуючі галузі. Мова йде про наявність чи відсутність постачальників з інших секторів ринку, які співпрацюють або надають послуги компаніям туристичного ринку. Ці постачальники вважаються джерелом переваги, якщо надають свої послуги економно й ефективно.

4 група. Факторні умови. На відміну від своїх попередників М. Портер стверджує, що ключові фактори виробництва створюються, а не наслідуються. До таких факторів науовець відносить трудові ресурси, капітал та інфраструктуру і стверджує, що саме ці фактори формують стійкі конкурентні переваги, оскільки зкопіювати їх вкрай важко.

Оптимальне поєднання названих факторів можливо, на думку М. Портера, в кластері – географічному зосередженні взаємозалежних компаній, постачальників товарів і послуг та асоційованих організацій у певній галузі [5, с. 26]. Саме ця думка американського фахівця лягла в основу численних наукових досліджень українських науковців, присвячених туристичній тематиці. У роботах П.В. Гудзя, І.В. Бережної, І.Ю. Швець та їхніх наслідувачів розроблено концептуальні принципи, моделі, методики створення та розвитку туристсько–рекреаційних кластерів в Україні [1, 6, 7]. Крім того, в Україні реалізується кілька місцевих програм розвитку туристичних і курортно–рекреаційних кластерів.

Між тим зарубіжні наукові школи схильні розглядати ідеї М. Портера у контексті вже існуючих туристичних дестинацій, розробляючи на їх основі специфічні «туристичні» моделі.

Згідно з Г. Краучем та Дж. Річі, які наприкінці 20–го століття вперше здійснили теоретичне обґрунтування ринкового розвитку туризму, для того щоб забезпечити довгострокову конкурентоспроможність туристичної дестинації, необхідною є наявність одночасно порівняльних і конку-

рентних переваг [4, с. 121]. Дослідники пояснюють, що в туризмі як порівняльні переваги виступають переважно природні ресурси (клімат, пейзажі, флора, фауна тощо), тоді як конкурентні переваги включають елементи туристичної інфраструктури (готелі, історико–культурні пам'ятки, транспортну мережу), події заходи, якість місцевого управління, дієвість маркетингу, кваліфікацію працівників туристичної сфери, політику уряду та місцевої влади. Іншими словами, багаті природні ресурси самі по собі не є достатньою гарантією довгострокового успіху. Дестинація також має бути спроможною ефективно використовувати свої активи, забезпечуючи виробництво доданої вартості.

У вітчизняній науковій літературі конкурентоспроможність дестинації напряму пов'язується із кількісними та якісними параметрами ресурсної бази, здатністю місцевих підприємств надавати необхідні туристам товари та послуги певної якості, транспортною доступністю. Західні науковці йдуть далі, пов'язуючи конкурентоспроможність не тільки з якістю або з різноманітністю турпродукту, а й з відмінністю в цінах у поєднанні з коливаннями обмінного курсу, рівнем продуктивності праці, ступенем узгодженості дій суб'єктів місцевого ринку, що в комплексі впливає на атрактивність чи відсутність такої у дестинації [8, 9]. Крім того, конкурентоспроможність також визначається як «здатність дестинації не тільки до підтримки своєї позиції на ринку через спільне використання ресурсів багатьма суб'єктами, а і підсилення цих позицій у часі» [10, с. 4].

Розглянемо детальніше модель Крауча–Річі, яка є не тільки результатом досліджень в галузі туризму упродовж понад десяти років, а й відповіддю на зростаючу конкуренцію між туристичними дестинаціями по всьому світі. Модель була започаткована у 1993 році і спочатку носила виключно описовий характер. Згодом у відповідь на спроби адаптуватися до змін конкурентного середовища вона еволюціонувала і ускладнилася. Отже, на думку авторів моделі, конкурентоспроможність можна розглядати як сукупність чинників, першим з яких є, безумовно, привабливість дестинації. Існує ряд факторів, що відіграють важливу роль у залученні туристів до дестинації, наприклад її зовнішній вигляд, культура, події, розваги, а також так звана надбудова, до якої відносять всі громадські та приватні організації, що регулюють, розвивають і координують туристичну діяльність.

Другу групу чинників традиційно складають ресурси й інфраструктура, без яких неможливим є розвиток туризму, а от третю – система менеджменту, що сформувалась у дестинації, включаючи маркетинг, наявні ініціативи, організаційну структуру, інформаційні системи, людські ресурси, якість обслуговування, без яких неможливою є експлуатація чинників другої групи. Четверта група факторів тісна пов'язана з третьою, адже автори моделі вважають, що до неї входять політика планування та розвитку дестинації, що формує середовище її існування.

Нарешті остання група – це фактори–обмеження та фактори–підсилювачі, що здатні впливати на конкурентний потен-

ціал туристичних дестинацій, наприклад безпека, інформаційне забезпечення, образ, бренд, співвідношення ціни і якості.

Американський досліджувач С. Хассан додає до моделі ще два чинники, що впливають на систему, а саме конкурентне середовище всередині дестинації, тобто фактори, що визначають конкуренцію між суб'єктами місцевого туристичного ринку, засобами масової інформації, фінансовими установами тощо та конкурентне середовище на макро рівні – стан навколишнього середовища, демографічні тренди, економічна ситуація в країні та світі, впровадження нових технологій тощо [10, с. 6].

Слідом за роботами Річі і Крауча на початку 21-го століття з'явилися доробки австралійського дослідника Л. Дуайера і корейського науковця Ч. Кіма [8, 9], які запропонували вдосконалений варіант моделі Річі та Крауча і таким чином спробували краще врахувати зв'язки між різними факторами всередині дестинації. Крім того, автори моделі виступили з достатньо революційною думкою про те, що визначальні чинники конкурентоспроможності для кожної дестинації можуть сильно відрізнятися, тому дестинація має шукати індивідуальний підхід до зміцнення і розвитку туристичної конкурентоспроможності, а не адаптувати єдину універсальну політику чи стратегію. При цьому необхідно звертати увагу на особливості застосування моделі конкурентоспроможності дестинацій, релевантність і важливість її ключових змінних на різних стадіях життєвого циклу [8, с. 115].

Отже, згідно з цією моделлю визначальними чинниками конкурентоспроможності туристичної дестинації можна вважати [8, с. 120]:

1. Успадковані ресурси місцевості, де розташована дестинація, включаючи природні й історико-культурні ресурси, оскільки саме вони визначають первинний інтерес туристів до дестинації

2. Спеціально створені для розвитку туризму ресурси, до яких відносяться:

- об'єкти туристичної інфраструктури, в тому числі заклади проживання, харчування, транспорт, туроператори та турагенти, оренда автомобілів і т.д.;
- спеціальні спортивні та дозвілєві заходи;
- заклади дозвілля та розваг, що не є спеціалізовано туристичними, але можуть приваблювати туристів;
- заклади торгівлі.

3. Додаткові фактори та ресурси, що здатні забезпечити основу для стійкої конкурентоспроможності туристичних дестинацій. До цієї підгрупи відносять:

- заклади загальної інфраструктури: автодороги, аеропорти, автобусні та залізничні мережі, водопостачання, телекомунікації, електромережі, фінансова система тощо;
- загально прийняті на території стандарти якості обслуговування, які самі по собі здатні як зміцнити конкурентні переваги дестинації, так і послабити їх. Важливим є те, щоб середній рівень якості послуг відповідав ціні в уявленні туристів і в їх попередньому туристичному досвіді. В такому ви-

падку цілком можливо, щоб туристична дестинація з високими стандартами якості але і високими, на думку споживача, цінами, буде менш конкурентоспроможною за ту, де якість лишає бажати кращого, але ціни є прийнятними для потенційних туристів;

– доступність дестинації – ще один ключовий фактор конкурентоспроможності, що включає в себе доступність процедури надання віз, пропускну спроможність аеропорту тощо;

– гостинність місцевого населення – на думку авторів, один із ключових соціальних чинників, що впливають на конкурентоспроможність туристичних дестинацій;

– зовнішні зв'язки – категорія, що охоплює торгові відносини, міграційні потоки, культурні зв'язки тощо.

4. Менеджмент дестинації: ця група включає ті фактори, що можуть зробити ресурси більш привабливими та підвищити якість і ефективність використання інших чинників. Крім того, ці фактори дозволяють дестинаціям швидко адаптуватися до ситуаційних змін. Відповідно до моделі менеджмент дестинації включає п'ять видів діяльності:

– управління маркетингом дестинації: ця категорія означає діяльність з розроблення нових продуктів, цінової політики, а також створення відповідних каналів розподілу. Вона також включає в себе наукові дослідження, сегментацію ринку та створення іміджу дестинації. Це завдання має бути обов'язково узгоджене з громадськістю та приватним сектором туристичного бізнесу;

– політика планування та розвитку дестинації, тобто норми, закономірності та керівні принципи, мету, завдання та стратегії, що в сукупності сприяють реалізації інтересів підприємств і приватних осіб в дестинації;

– організація управління дестинацією, зокрема координація між державним і приватним секторами, надання інформації щодо різних аспектів розвитку туризму в дестинації, стратегічний контроль;

– розвиток людських ресурсів, адже саме вони відіграють важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності туристичних дестинацій. Система навчання і середній рівень кваліфікації туристичних кадрів визначають можливий ступінь адаптації до технологічних, організаційних і соціальних змін у навколишньому середовищі;

– екологічний менеджмент: управління природними ресурсами, в тому числі – виховання місцевого населення у розумінні важливості збереження навколишнього середовища є ключовим фактором забезпечення конкурентоспроможності туристичних дестинацій у довгостроковій перспективі, адже в сфері туризму більше, ніж у будь-який інший галузі, якість товару тісно пов'язана з якістю навколишнього середовища.

5. Ситуаційний умови здатні визначити межі або збільшити конкурентний потенціал дестинації. Вони включають:

– місце розташування дестинації, тобто географічне положення відносно провідних територіальних ринків постачання туристів;

– конкурентоспроможність мікросередовища – можливість та ресурси підприємств і організацій, розташованих на території дестинації, їх стратегії та альянси;

– макросередовище дестинації;

– безпека: політична нестабільність, злочинність, тероризм, хвороби тощо;

– ціни, або загальна вартість «туристичного досвіду».

Б. Характер попиту на туристичний продукт дестинації, характеристики цільових сегментів.

Висновки

Аналіз сучасних досліджень у галузі туризму показав, що, використовуючи моделі Крауча–Річі та Дуайєра–Кіма, представники західних наукових шкіл розробляють власні розрахункові методики оцінки конкурентоспроможності туристичних дестинацій, адаптовані до специфіки різних країн, та успішно застосовують їх для визначення конкурентоспроможності дестинацій різних рівнів і спеціалізації. Результати таких доробків лягають в основу стратегічних планів розвитку туристичних територій, допомагаючи визначити як короткострокові, так і довгострокові завдання та стратегії. Критичне поєднання наукових здобутків українських і зарубіжних науковців дозволить оптимізувати процес стратегічного планування українських дестинацій, що зрештою сприятиме підвищенню їх конкурентоспроможності на внутрішніх та зарубіжних ринках.

Література

1. Швець І.Ю. Регіональне управління конкурентоспроможністю туристичних послуг: методологія і практика: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.05 [Електронний ресурс] / Рада по вивч. продукт. сил України НАН України. – К., 2009. – 37 с.

2. Страчкова Н.В. Автономна Республіка Крим на ринку рекреаційних послуг (суспільно-географічна оцінка конкурентних позицій): Автореф. дис... канд. геогр. наук: 11.00.02 [Електронний ресурс] / НАН України. Ін-т географії. – К., 2002. – 22 с.

3. Калькова Н.М. Конкурентоспроможність регіонального ринку рекреаційних послуг (на прикладі АР Крим): Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.10.01 [Електронний ресурс] / Нац. акад. природоохорон. та курорт. буд-ва. – Сімф., 2006. – 20 с.

4. Ritchie J.R.B., Crouch G.I. The competitiveness destination: a sustainability perspective // Tourism management. – 2000. – n? 21. – P. 62–67.

5. Портер М. Конкурентоспроможність. – М.: Вільямс, 2005. – 608 с.

6. Гудзь П.В. Механізм розвитку курортно-рекреаційних територій у сучасних умовах: Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.10.01. – Донецьк: НАН України. Ін-т екон.-правов. дослідж., 2003. – 36 с.

7. Бережна І.В. Національні пріоритети та регіональні детермінанти соціально-економічного зростання (на матеріалах АР Крим): Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.10.01 [Електронний ресурс] / НАН України. Ін-т регіон. дослідж. – Л., 2005. – 40 с.

8. Dwyer L. and Kim C.W. Destination Competitiveness: Development of a Model with Application to Australia and the Republic of Korea. report prepared for Department of Industry Science and Resources, Australia and Korea Tourism research Institute, Ministry of Tourism, October, 2001.

9. Dwyer L. Chulwon K. Destination Competitiveness: Determinants and Indicators // Current Issues in Tourism. – 2003. – Volume 6, Issue 5 October. – P. 32.

10. Hassan, S.S. Determinants of market competitiveness in an environmentally sustainable tourism industry // Journal of Travel Research. – n? 38. – P. 24.

Л.В. ЗАБУРАННА,
к.е.н., доцент, Європейський університет

Теоретичні підходи до класифікації туризму в сучасних умовах розвитку туристичного ринку

Стаття присвячена дослідженню існуючих підходів до систематизації видів туризму, визначенню особливостей класифікації туризму на сучасному туристичному ринку та обґрунтуванню власної схеми класифікації основних видів туризму в сучасних економічних умовах розвитку суспільства.

Ключові слова: туризм, туристичний ринок.

Статья посвящена исследованию существующих подходов к систематизации видов туризма, определению особенностей классификации туризма на современном туристическом рынке и обоснованию собственной схе-

мы классификации основных видов туризма в современных экономических условиях развития общества.

Ключевые слова: туризм, туристический рынок.

The article is devoted to the research of the existent going to systematization types of tourism, determination features classification of tourism at the modern tourist market and ground of own chart classification of basic types tourism in the modern economic terms of development society.

Постановка проблеми. Нині індустрія туризму є однією з галузей світового господарства, що найдинамічніше розви-

ваються. Для цілої низки країн туризм є джерелом значних валютних надходжень, сприяє створенню додаткових робочих місць, забезпеченню зайнятості населення, розширенню міжнародних контактів. У порівнянні з розвиненими країнами роль туризму для національної економіки України поки що не така значна, що пояснюється відсутністю в країні організованої індустрії туризму як єдиної системи, здатної в комплексі здійснювати діяльність на міжнародному туристичному ринку, впливати на формування туристських потоків і забезпечувати обслуговування на рівні світових стандартів. Сучасна українська індустрія туризму, використавши очевидні резерви розвитку, що лежать на поверхні, потребує таких методів управління, які дозволять їй вижити в конкурентній боротьбі на світовому туристському ринку. Наявність сформованої системи класифікації видів туризму допомагає досконаліше вивчити розвиток туризму, його видозміни й основні тенденції. Вона має важливе значення для його практики, дозволяє упорядкувати знання і глибше пізнати суть світового туристського обміну, вирішувати проблеми його територіальної організації, планувати розвиток матеріальної бази, виявляти попит і формувати вітчизняний ринок туризму, виробляти й реалізовувати туристський продукт.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у теоретичні та практичні аспекти дослідження основ туризму зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як І.Т. Балабанов, В.В. Богалдин–Малих, А.М. Виноградська, С.П. Гаврилюк, А.П. Дурович, В.К. Євдокименко, О.С. Запесоцький, Д.К. Ісаєв, В.О. Квартальнов, О.О. Любіцева, Т.І. Ткаченко, І.М. Школа та ін. Якщо звернути увагу на довідникові джерела, то найбільш широко класифікацію туризму висвітлено в енциклопедичному словнику–довіднику з туризму В.А. Смолія, В.К. Федорченка, В.І. Цибуха, які виділяють категорії (види) туризму на базі дев'яти класифікаційних ознак. Серед навчальних посібників заслуговує на увагу підхід до класифікації туризму науковця Г.А. Яковлева. У всіх зазначених наукових працях досліджуються основні поняття туризму, його види та класифікації, проте в цих роботах не враховані останні тенденції розвитку світової та української індустрії туризму.

Мета статті полягає в аналізі існуючих підходів до систематизації видів туризму, визначенні особливостей класифікації туризму на сучасному туристичному ринку та обґрунтуванні власної схеми класифікації основних видів туризму в сучасних економічних умовах розвитку суспільства.

Виклад основного матеріалу. Розмаїтість потреб та інтересів суб'єктів ринку туристичних послуг обумовлює появу відповідних видів туризму. Класифікація туризму – це виділення внутрішньооднорідних видів туризму за визначеними ознаками, які дають можливість їх згрупувати. Класифікація в туризмі має дуже важливе значення насамперед з практичної точки зору. Адже вона дозволяє виявити основні тенденції в попиті на туристичні продукти, а відтак безпомилково формувати туристичну пропозицію, ефективно розміщувати ресур-

си, планувати нові або змінювати старі туристичні маршрути. Нині науковці пропонують різні класифікації туризму:

- за організаційними формами: міжнародний (в'їзний та виїзний), внутрішній [1];
- за цільовими ринками: діловий, етнічний, історичний, культурний, рекреаційний, екологічний [6], сільський («зелений», аграрний) [2], соціальний [4], дитячий, молодіжний, сімейний, для осіб похилого віку, для інвалідів, культурно–пізнавальний, лікувально–оздоровчий, спортивний, релігійний, пригодницький, автомобільний, мисливський, самодіяльний, підводний, гірський тощо.

Вищенаведені види туризму мають відмінний рівень розвитку та використання наявного потенціалу в різних країнах (регіонах, населених пунктах). Розглянемо їх докладніше (див. рис.).

1. За напрямками туристичних потоків туризм класифікуємо на міжнародний, внутрішній та транзитний. До міжнародного туризму належать:

- в'їзний туризм – подорожі в межах України осіб, які постійно не проживають на її території;
- виїзний туризм – подорожі громадян України та осіб, які постійно проживають на території України, до іншої країни.

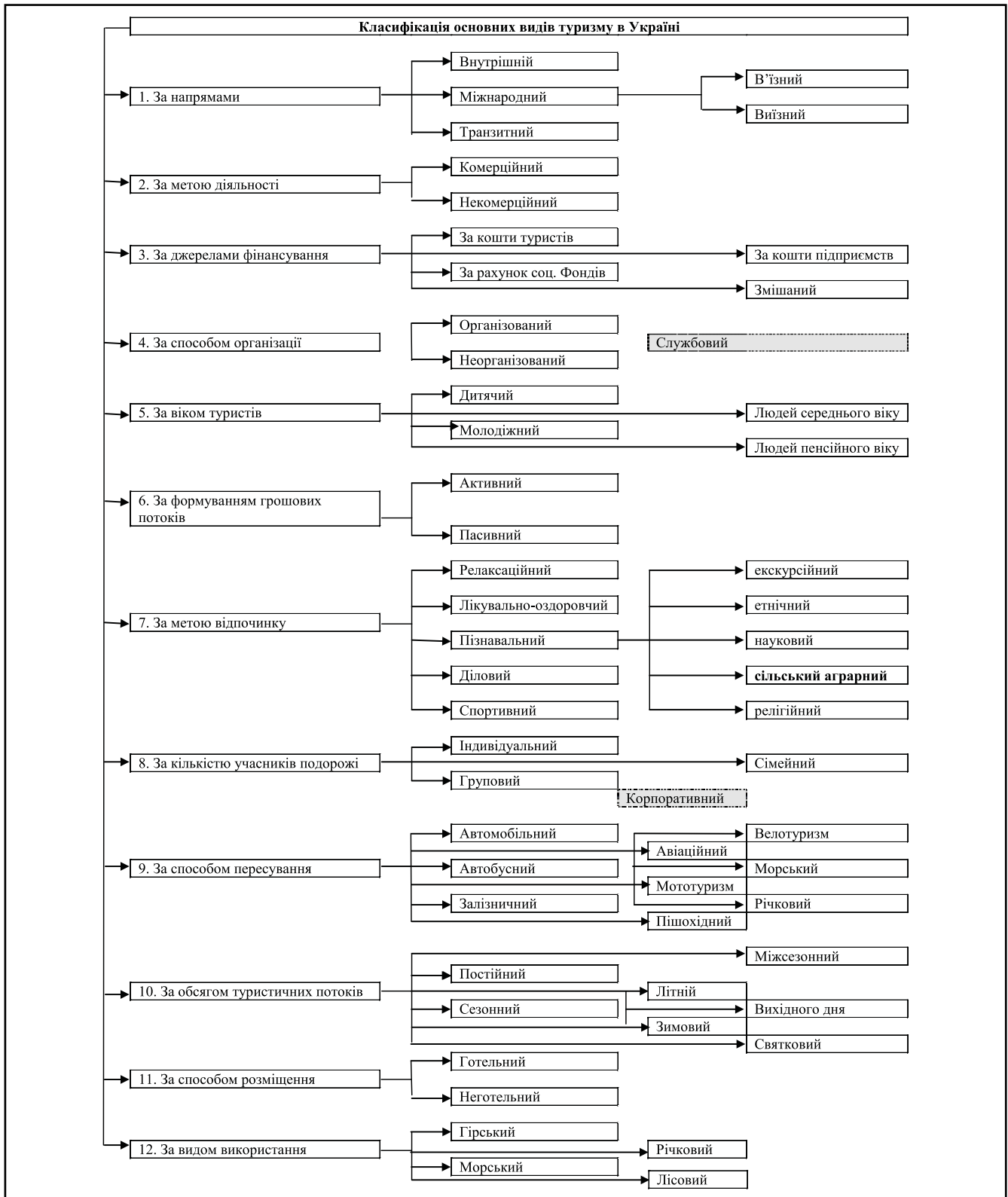
Внутрішнім туризмом є подорожі в межах території України громадян України та осіб, які постійно проживають на її території [1]. Дане тлумачення є законодавчо визначеним, але, на нашу думку, воно потребує уточнень. Внутрішній туризм має визначатися як подорож у межах регіону постійного проживання і поділятися на туризм адміністративно–територіальної одиниці (області) і на туризм у межах держави. Саме внутрішній туризм є одним із пріоритетних в туристичній діяльності України.

Транзитний туризм передбачає проїзд туристами регіону транзитно, маючи іншу мету перебування, ніж туристичну, відпочинкову. Або зупинки туристів на шляху прямування до місця кінцевого призначення [10]. Їхньою характерною рисою є короткочасне знаходження в регіоні, зазвичай вночі. Послуги, якими вони користуються, зводяться до розміщення, відвідування ресторану та, можливо, розваг. У другому випадку при транзитному туризмі можуть бути присутні короткі екскурсійні програми.

Виїзний туризм – подорожі громадян України та осіб, які постійно проживають на території України, до іншої країни.

2. За метою діяльності виділяють комерційний і некомерційний туризм. Комерційний туризм здійснюється з метою залучення прибутку. У сфері туризму, як і в будь–якому іншому секторі економіки, прибуток є головним джерелом розвитку і розширення діяльності. Прагнучи максимізувати свій дохід, туристські компанії шукають оптимальні співвідношення між величиною витрат і ціною туристського продукту. Некомерційний туризм спрямований на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети отримання прибутку.

3. За джерелами фінансування розрізняють туризм за рахунок туристів, соціальних фондів, підприємств та змішаний туризм.



Класифікація основних видів туризму в Україні*

* Сформовано автором з використанням: [1, 5, 8].

Туризм за рахунок туристів передбачає повну оплату останніми наданих їм туристичних послуг.

Туризм за рахунок соціальних фондів є одним із пріоритетних напрямів державного регулювання туристичної діяльності і визначається як подорожі, субсидовані з коштів,

що виділяються галузями соціального підприємництва, соціальними фондами та державою на соціальні потреби.

Туризм за рахунок підприємства визначається як елемент соціального пакету, що надається підприємством своїм працівникам і передбачає оплату останнім відпочинку пере-

важно в закладах санаторно-курортного комплексу для відновлення їх працездатності.

Змішаний туризм передбачає поєднання між собою одразу двох або трьох зазначених видів туризму. Так, найпоширенішими є туризм, де поєднуються часткове фінансування за рахунок підприємства та за рахунок туриста.

Організований та неорганізований (самодіяльний). У свою чергу, дані види можна класифікувати за маршрутами подорожі та за групами туристів.

Організований туризм – це туризм за маршрутами, розробленими і організованими відповідними туристичними підприємствами з наданням туристам певного комплексу послуг (екскурсійне обслуговування, транспортне перевезення, забезпечення місцями проживання, харчування тощо) [8].

Неорганізований (самодіяльний) туризм – це подорожі груп або окремих туристів, що здійснюються не за планом, передбаченим туристичними організаціями. Туристи самі обирають і розробляють маршрути свого відпочинку [10]. Інший різновид неорганізованого туризму передбачає спонтанне утворення груп туристів. Українська статистика також виділяє службовий туризм, як окремий вид туризму за даною ознакою класифікації. Службовий туризм має чітко виражену відмінність в розрізі мети подорожі, а не способу її організації. Віднести ж даний вид туризму можна як до організованого, так і до неорганізованого, в залежності від того, хто планує подорож службовця (чи ця подорож організовується за замовленням в туристичній компанії, чи самим підприємством) [5].

5. Залежно від віку туристів розрізняють дитячий, молодіжний, туризм людей середнього та пенсійного віку. Дитячий туризм – це туризм дітей віком до 13 років, які відпочивають з батьками чи без батьків у санаторіях, оздоровчих та таборах санаторного типу з метою лікування, спортивних таборах, подорожують у рамках пізнавальних турів тощо. Джерелами фінансування всіх згаданих поїздок можуть виступати як сімейний бюджет, так і системи соціального страхування. У першому випадку більшість турів купуються через ринкових посередників батьками майбутніх туристів, які керуються при виборі місця відпочинку дитини такими критеріями, як популярність курорту та його спеціалізація, можливість надання певних медичних послуг, рівень організації вільного часу, харчування, рівень комфорту. Саме тому на даному сегменті ринку не всі туристичні заклади України є конкурентоспроможними. Якщо поїздка дитини фінансується не з сімейного бюджету (а ця практика дуже розповсюджена в Україні), вимоги до рівня послуг знижуються.

Молодіжний туризм – подорожі студентів або учнів, підлітків віком від 14 до 30 років. Законом України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» від 05.02.93 р. №2998–XII визначений вік молодих людей від 14 до 35 років, але з туристичних цілей доцільніше його обмежити 30 роками. Саме даний вік дає можливість туристам отримати молодіжну знижку на різноманітні туристичні послуги, в тому числі на авіаперельоти.

Туризм людей середнього віку є найбільш складним за мотивацією і потребує майже завжди додаткової сертифікації. До цієї категорії відносяться люди віком 30–55 років (чоловіки – до 60 років), тобто в основному економічно активне населення. В цьому сегменті превалює сімейний туризм, чим і обумовлена специфіка запитів (сезон та термін подорожі, її характер, віддаленість, рівень комфорту тощо). Даному виду туризму притаманна чітко виражена сезонність, пов'язана зі співвідношенням робочого та вільного часу. Значна диференціація за рівнем прибутків, соціальним статусом та стилем життя урізноманітнює параметри запитів до турпродукту. Ця категорія споживачів висуває високі вимоги до рівня обслуговування, комфорту, якості екскурсійних програм.

Туризм людей пенсійного віку (понад 55 років для жінок та 60 років – для чоловіків) характеризується здебільшого нестандартністю попиту, високими вимогами до комфорту, позасезонністю, хоча й позитивно реагує на сезонні пільги, висуває вимоги неквапності та інформативної насиченості подорожі. Даний вид туризму є розповсюдженою в зарубіжній практиці моделлю соціального туризму людей, що досягли пенсійного віку і здійснюється на кошти пенсійного фонду, спеціалізованих державних, медичних і благодійних фондів, куди робітники та службовці можуть вносити свої особисті заощадження (іноді в обов'язковому порядку). Ці кошти не оподатковуються, але їх власник не може ними розпоряджатися до досягнення пенсійного віку [8].

Туроператори за допомогою системи заохочувальних заходів (значні знижки, пільги, подарунки тощо) стимулюють розвиток цього виду туризму. Уряди розвинутих країн заохочують соціальну діяльність людей похилого віку в рамках туристських обмінів – вивчення мов, наук і мистецтв, суспільну діяльність.

6. За формуванням грошових потоків або залежно від впливу на бюджет країни і її регіонів туризм можна поділити на такі форми, як активний і пасивний. Приїзд туристів у країну або в будь-який її регіон називають активним туризмом. Він служить фактором ввозу грошей (валюти) в дану країну чи регіон. Виїзд громадян до іншої з країни (регіону) є пасивним туризмом [5].

7. Беручи за основу мету туризму, можна виділити такі його види. *Релаксаційний туризм* – це поїздки з метою відпочинку, відновлення й розвитку психічних і емоційних сил. Лікувально-оздоровчий туризм передбачає оздоровлення і лікування, відновлення та розвиток фізичного стану. *Пізнавальний туризм* – це поїдки з метою задоволення пізнавальних інтересів суспільства. Він, у свою чергу, поділяється на такі види:

- екскурсійний – це найбільш поширена форма туризму, яка передбачає ознайомлення з історичними, культурними, природними та іншими пам'ятками різних регіонів України та за кордоном;

- етнічний туризм – поїздки з метою побачень з рідними та близькими, а також ознайомлення з місцями свого істо-

ричного проживання. Ця форма туризму пов'язана з відвідуванням і виїздом у віддалені регіони або інші країни;

- науковий – це вид туризму, що включає поїздки з метою участі в нарадах, конгресах, симпозиумах;

- сільський аграрний туризм передбачає вид туризму, який передбачає тимчасовий виїзд особи з місця проживання в сільську місцевість в оздоровчих, пізнавальних чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності; агротуристична діяльність – діяльність особистого селянського господарства чи фермерського господарства, сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, спрямована на задоволення потреб туристів та надання їм агротуристичних послуг;

- релігійний – вид туризму, основна мета якого пов'язана з бажанням огляду, знайомства з основними пам'ятниками релігійної культури [8];

- спортивний туризм – це поїздки туристів, що передбачають здійснення останніми під час подорожі певних видів фізичних вправ, технічної, інтелектуальної та іншої підготовки шляхом змагальної діяльності.

Діловий туризм – це тимчасові відпрямовані і поїздки зі службовою метою. Даний вид туризму вступає в протиріччя з самим законодавством України.

8. За кількістю учасників можна виокремити індивідуальний, груповий і сімейний туризм.

Індивідуальний туризм – це подорож однієї людини за власним планом. Останнім часом даний вид туризму набуває значного розвитку каналами родинних зв'язків, творчих обмінів і відвідувань на запрошення.

Сімейний туризм – форма організації поїздок людей, які спільно проживають, пов'язані спільним побутом, мають взаємні права та обов'язки. Відповідно до Сімейного кодексу України уточнимо, що подружжя вважається сім'єю і тоді, коли дружина та чоловік у зв'язку з навчанням, роботою, лікуванням, необхідністю догляду за батьками, дітьми та з інших поважних причин не проживають спільно. Дитина належить до сім'ї своїх батьків і тоді, коли спільно з ними не проживає.

Груповий туризм – форма організації туристської поїздки двох і більшої кількості людей, об'єднаних можливістю спільної подорожі за конкретним маршрутом або з метою одержання програмного обслуговування, задоволення колективної зацікавленості до об'єкта відвідування.

9. Класифікація за способом пересування розрізняє пішохідний, автомобільний, авіаційний, залізничний, автобусний, морський, річковий туризм, а також мототуризм та велотуризм.

10. За обсягом туристичних потоків виділяють постійний, сезонний, святковий та туризм вихідного дня. Під постійним туризмом розуміють рівномірне відвідування туристських районів і населених пунктів упродовж року, а під сезонним – у певний період року.

Сезонний туризм поділяють на літній (відпочинок на період літа), зимовий (відпочинок на період зими) та міжсезонний (відпочинок в періоди між літнім та зимовим сезонами і навпаки).

Святковий туризм передбачає подорожі на час свят, які в більшості випадків є нетривалими (до 5 діб) і відбуваються в періоди Нового року, Різдва, Восьмого березня та травневих святкувань. Під туризмом вихідного дня розуміють так звані вихідні – вихідні (субота, неділя). Даний вид туризму особливо розповсюджений серед людей, які не мають можливості виділити більшу кількість часу на подорожі через важкий робочий графік або за інших причин. У той же час це є чудовою можливістю відволіктись від сьогодення та провести вихідні унікально. Туризм вихідного дня набуває все більшого розповсюдження та має значний потенціал, по-перше, через вдале поєднання вільного та робочого часу, а також за рахунок низької вартості, яка визначається насамперед нетривалістю відпочинку.

11. За способом розміщенні виділяють готельний та неготельний туризм. Готельний туризм передбачає проживання в готелях та інших закладах (санаторії, пансіонати тощо), які надаються сукупний пакет готельних послуг. Неготельний туризм є відпочинком туристів у приватному секторі та інших місцях, які не належать до закладів готельного типу (наприклад, кемпінги).

12. Класифікація туризму за видами використовуваних ресурсів передбачає подорожі на території, особливостями якої є переважання визначеного виду ресурсів, акцент на використанні якого робиться при плануванні відпочинку туриста. Також зазначимо, що практично до всіх видів туризму за визначеними класифікаційними ознаками можна додати комбінований туризм, що передбачає поєднання того чи іншого відпочинку залежно від ознаки класифікації.

Висновки

Виходячи із результатів дослідження можна стверджувати, що зі зміною вимог, пропонованих до обсягу та якості туристичних послуг, появою нового вигляду і форм туристичної діяльності, класифікація туризму також потребує трансформації, тому вона постійно знаходиться в процесі удосконалення і не може вважатися остаточною. Також слід переглянути національну нормативно-правову базу туристично-рекреаційної сфери України. Зокрема, доцільним є створення Туристичного кодексу України, що регулюватиме основні соціально-економічні процеси в галузі, класифікацію та стандартизацію туристичних товарів і послуг, видів туризму з врахуванням сучасних реалій світового та українського туристичних ринків.

Література

1. Закон України «Про туризм» від 20.01.2003 р. // Верховна Рада України. – К.: Парламентське видавництво, 2003. – 20 с.
2. Про затвердження Державної програми розвитку туризму на 2002–2010 роки [Електронний ресурс]. Постанова Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2002 р. №583. – Режим доступу до стор.: <http://www.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
3. Гаман П.І. Особливості функціонування механізму державного регулювання розвитку туризму на регіональному рівні / П.І. Гаман

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

// Держава та регіони. – 2008. – №2. – С. 39–44. – (Сер. Державне управління).

4. Козловський Є.В. Державне регулювання в галузі туризму: становлення та розвиток в Україні: автореф. дис. ... канд. наук держ. упр.: спец. 25.00.02 – механізми державного управління / Є. В. Козловський. – К., 2008. – 18 с.

5. Колесник О.О. Формування класифікаційних ознак туризму в системі економічних аспектів розвитку суспільства / О.О. Колесник // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2009. – №1(47). – С. 171–175.

6. Методика розробки турів: [навч. посіб.] / О.О. Любіцева. – К.: Альтерпрес, 2003. – 104 с.

7. Сільський зелений туризм: організація надання гостинності / П. Горішевський, В. Васильєв, Ю. Зінько. – Івано-Франківськ: Місто НВ, 2003. – 148 с.

8. Смолій В.А., Федорченко В.К., Цибух В.І. Енциклопедичний словник-довідник з туризму / Передмова Литвина В.М. – Київ: Видавничий Дім «Слово», 2006. – 372 с.

9. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Ткаченко Т.І. – К.: Київський національний торговельно-економічний університет, 2006. – 537 с.

10. Яковлев Г.А. Экономика и статистика туризма: Учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство РДЛ, 2004. – 376 с.

11. Goldner C. R. Tourism Principles. Practices and Philosophies / C.R. Goldner, J.R.B. Ritchie, R.W. McIntosh. – N.-Y.: John Wiley & Sons, 2000. – 350 p.

12. www.fiyto.org – Federation of International Youth Travel Organization, офіційний сайт.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

К.В. ПЕТРЕНКО,
к.е.н., доцент, КНУКіМ

Соціогуманітарний розвиток регіонів України: оцінка та напрями зменшення диспропорцій

Стаття присвячена соціогуманітарному розвитку в Україні. Здійснено аналіз сучасного стану соціогуманітарного розвитку та визначено стратегічні напрями реалізації соціогуманітарної політики щодо зменшення диспропорцій.

Ключові слова: соціогуманітарний розвиток, соціогуманітарна політика.

Статья посвящена социогуманитарному развитию в Украине. Осуществлен анализ современного состояния социогуманитарного развития и определены стратегические направления реализации социогуманитарной политики по уменьшению диспропорций.

Ключевые слова: социогуманитарное развитие, социогуманитарная политика.

This article is dedicated to socio-humanitarian development in Ukraine. The analysis of the current state of socio-humanitarian development and implementation of identified strategic areas of socio-humanitarian policies to reduce disparities.

Постановка проблеми. Подолання диспропорцій у розвитку окремих територій України є невідкладним, першочерговим завданням як для центральних, так і регіональних органів влади. Диспропорційний розвиток супроводжується взаємним віддаленням як соціально-економічних показників один від одного, з одночасним зростанням міжрегіо-

нальних розбіжностей, так із зменшенням соціогуманітарного забезпечення населення.

Виходячи з цього політика регіональних органів влади має зосереджуватися на діагностиці чинників, що викликають диспропорції, виявленні необхідних потенціалів громади, розвиток яких може сприяти усуненню негативних тенденцій. Виникнення диспропорцій у соціогуманітарному розвитку територій України свідчить про недоліки в забезпеченні принципів державного та місцевого самоврядування, що потребує застосування відповідних механізмів державного управління, які здатні забезпечувати подолання негативних тенденцій та створювати умови виходу на траєкторію сталого розвитку. Слід зазначити, що різниця у рівнях соціального та гуманітарного розвитку впливає не тільки на темпи реформування окремого регіону, а й на вибір стратегії управління регіональним соціогуманітарним розвитком. Саме це зумовлює актуальність даної публікації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню та узагальненню проблем регіонального розвитку і управління цим процесом присвячені фундаментальні дослідження українських учених, серед яких найбільшою ґрунтовністю відрізняються наукові праці О.М. Алімова, О.І. Амощі, С.І. Бандура, І.Г. Балабанова, М.О. Барановського, О.О. Бейдика, А.Г. Бобкової, Ю.А. Веденіна, О.А. Гейман, В.М. Геєця, С.А. Генсирюка, П.В. Гудзя, Б.М. Данилишина, Л.В. Дейнеко, М.І. Долішного, С.І. Дорогунцова, В.К. Євдокименка, І.В. Зоріна, В.О. Квартальнова, М.П. Крачила,

Д.В. Клинового, В.І. Куценко, В.І. Кравченка, О.О. Любіцевої, В.І. Пили, В.С. Преображенського, І.Д. Родічкина, А.В. Степаненка, І.Т. Твердохлебова, М.Г. Чумаченка, Л.Г. Чернюк, М.І. Фашевського та ін.

Концептуальні основи соціального та гуманітарного розвитку досліджувалися у багатьох працях таких вчених, як В.Г. Бульба, С. Вовканич, В.В. Говоруха, С.О. Горбунова–Рубан, Б.М. Данилишин, В.І. Куценко, Е.М. Лібанова, В.О. Меленюк, І.М. Новак, О.М. Палій, В.А. Скуратовський, М.А. Хвесик та інші.

Метою статті є оцінка диспропорцій соціогуманітарного розвитку регіонів України, розробка пропозицій та напрямів їх подолання.

Виклад основного матеріалу. Необхідність впровадження регіональної політики впливає з регіональної дискретності простору, нерівнозначності регіонів за чинниками і завданнями їхнього розвитку, внаслідок чого будь-яка державна політика будується диференційовано в регіональному аспекті. Саме регіональна політика розвитку може стати універсальним засобом ефективного використання внутрішніх регіональних резервів для забезпечення соціально-економічного розвитку проблемних територій, чого важко досягти за допомогою галузевих методів управління.

В умовах соціально-економічної глобалізації ефективна регіональна політика має бути націлена на подолання господарської роздробленості, на створення загальнодержавного соціального комплексу, на забезпечення соціальної стабільності в країні. Стратегію соціогуманітарного розвитку регіону слід розглядати як модель його соціальної поведінки, направленої на реалізацію довгострокових завдань комплексного розвитку території з урахуванням раціонального використання позитивних факторів та зниження негативного впливу змінюваних зовнішніх та внутрішніх умов [5, с. 564]. Ця стратегія має враховувати його соціальні та гуманітарні функції, які полягають у гарантії прав і можливостей соціогуманітарного розвитку населення, забезпечених економічним потенціалом регіону та юридичними нормативами.

Тому стимулюванню розвитку регіонів, і особливо в соціогуманітарній сфері, необхідно приділяти особливе значення, оскільки такі проблеми, як рівень життя, безробіття, бідність, охорона здоров'я, освіта та культура, є першочерговими, вони тісно взаємодіють з економічними процесами і напряму впливають на розвиток економіки, крім цього, вони відповідають цілям стратегії сталого економічного розвитку держави.

Міжнародний досвід ефективного соціального та гуманітарного управління у США, Скандинавських країнах, Центральній, Східній Європі та СНД визначає відповідність соціальних стратегій держави офіційно затвердженій моделі соціальної держави – ліберальної, консервативної та соціально-демократичної [9]. Це обумовлює шляхи вирішення пріоритетних соціогуманітарних проблем та засоби покриття соціальних витрат. Позитивний світовий досвід забезпечення ефективного соціального управління свідчить про

гостру потребу в Україні розбудови соціальної держави, дійсного забезпечення соціальної орієнтації економіки, підвищення ролі регіонів у розв'язанні соціальних та гуманітарних проблем та формування системи профілактичних заходів щодо виникнення диспропорцій.

Зрозуміло, що соціогуманітарний розвиток будь-якого регіону залежить від бюджетного забезпечення, а наповненість бюджетів залежить від стану економіки в цілому. До 2008 року економіка більшості регіонів вже стала більш-менш стабільною, хоча криза 2009 року внесла свої корективи. І це позначилося на соціогуманітарному розвитку регіонів. У цілому соціогуманітарний розвиток і до сьогодні не забезпечує задоволення потреб населення у відповідних послугах належної якості. Тому необхідно забезпечити таку регіональну бюджетно-фінансову політику, яка б сприяла не лише зростанню економічного потенціалу регіону, а й соціогуманітарному.

Згідно із статистичними даними обсяги місцевих бюджетів як у цілому, так і в розрахунку на одного жителя в регіональному розрізі дуже різняться. Так, наприклад, у м. Києві у 2009 році доходи в розрахунку на одну особу становили близько 6000 грн., а в Луганській області – 2000 грн. А звідси і рівень соціального захисту та обслуговування в соціогуманітарній сфері. За індексом фінансування людського розвитку м. Київ займає першу позицію (0,746) і витрачає на розвиток освіти майже в 1,5 раза більше, ніж у Рівненській області (0,363), на охорону здоров'я на 1 особу – 748,4 грн. проти 571,3 грн. у Закарпатській області [10].

На сьогодні залишається багато не вирішених проблем у соціогуманітарній сфері, особливо на депресивних територіях. Крім того, диспропорції розвитку відчуються в сільській місцевості по відношенню до міста.

Так, протягом 2000–2010 років не сталося відчутного поліпшення стану справ у системі охорони здоров'я. Залишається складною ситуація із соціально небезпечними хворобами. Незадовільно вирішуються питання розвитку медицини в сільській місцевості, багато сіл не мають фельдшерсько-акушерських пунктів. Це істотно обмежує доступність кваліфікованої медичної допомоги для мешканців цих сіл. За статистичними даними, як первинна, так і загальна захворюваність мешканців села нижча, ніж у підліткового населення міст, відповідно на 23,4 і 24,0%, це значною мірою обумовлено меншою кількістю звертань і неповним виявленням патології на селі, що пов'язано з недостатньою чисельністю та укомплектованістю сільських амбулаторно-поліклінічних закладів вузькими спеціалістами, підлітковими терапевтами, несвоєчасним підвищенням їх кваліфікації, недостатньою забезпеченістю інформаційно-методичними матеріалами, браком відповідного медичного обладнання тощо.

За даними соціально-демографічного обстеження, 81% сільської молоді не має змоги отримати відповідне медичне обслуговування за місцем проживання. Отже, стан справ в одній із найважливіших сфер суспільного життя – здоров'я

населення – потребує суттєвого поліпшення. Потрібно вдосконалити систему державних закупівель лікарських засобів і виробів медичного призначення.

Ефективна соціогуманітарна політика передбачає існування якісної, доступної освіти, всебічний розвиток науки. Однією з причин нинішнього кризового стану науки в Україні є недостатнє фінансування. Це стосується насамперед академічної науки, завданням якої є проведення фундаментальних досліджень. Вирішення проблеми фінансування збереже людські і матеріальні ресурси науки і освіти, якісний рівень інтелектуального потенціалу нації.

Україна має значні досягнення у розвитку освітньої галузі завдяки розвиненій мережі навчальних закладів різного рівня. Загальне охоплення освітою перевищує рівень країн із середнім доходом, а за деякими позиціями – таке, як у країнах із високим рівнем доходів. Чисельність осіб із вищою освітою така, як у багатьох країнах із вищим обсягом ВВП на одну особу, ніж в Україні.

Проте, незважаючи на традиційно високий показник охоплення освітою, остання перебуває у складному становищі. Це стосується передусім кількісного і якісного зниження рівня дошкільної і загальної середньої, а подекуди і вищої освіти (так, Луганська, Івано-Франківська, Сумська, Тернопільська, Вінницька області на близько 30% забезпечені дошкільними закладами та закладами початкової та середньої освіти) [10].

Далекою від сучасних стандартів залишається освіта на селі: збільшується частка тих, хто має лише базову загальну та початкову освіту, причому найвідчутніше це виявляється серед 15–19-річних селян. Це тісно пов'язано з незадовільними матеріальними умовами життя більшості сільських жителів та критичним станом мережі сільських загальноосвітніх закладів. Нині понад 18% сільських шкіл – це загальноосвітні навчальні заклади з малою наповнюваністю, більше половини з яких – початкові школи. Лише близько 1,1% сільських учнів (проти 10% – городян) у 2009/10 навчальному році навчалося у гімназіях, ліцєях та колегіумах, 88% сільської молоді вважає, що вони не мають можливості здобути освіту належної якості за місцем проживання [13].

Серед факторів, які негативно впливають на навчальний процес, слід зазначити недостатню забезпеченість підручниками та наочним приладдям, а також низький рівень комп'ютеризації, оскільки школи здебільшого оснащені морально і фізично застарілими комп'ютерами або (особливо у сільській місцевості) взагалі їх не мають. Низька заробітна плата вчителів призводить до виникнення кадрової проблеми у навчальних закладах. Потребують удосконалення організаційні та фінансові механізми функціонування системи вищої освіти [6].

У цілому для забезпечення вирівнювання регіональних диспропорцій в соціогуманітарному розвитку необхідно:

- посилити систему управління територіальним розвитком на міжрегіональному рівні;

- зорієнтувати відповідним чином моніторинг соціогуманітарного розвитку регіонів України та їх територіальних утворень;
- запровадити механізми заохочень для забезпечення результативної діяльності кращих зразків господарчої практики регіонів України, органів місцевого самоврядування;
- забезпечити заходи з контролю за використанням дотацій для суб'єктів господарювання;
- вдосконалити систему оподаткування суб'єктів господарювання з метою мінімізації залежності територіальних бюджетів від фінансової політики окремих господарств тощо [5, с. 567].

Встановлено, що основними напрямками для забезпечення соціогуманітарного розвитку державної та регіональної політики є:

- удосконалення правової системи щодо захисту та забезпечення реалізації соціальних прав і гарантій;
- підвищення рівня та якості життя населення;
- створення умов формування середнього класу та подолання бідності; формування солідарної соціальної структури суспільства;
- подолання демографічної кризи; протистояння руйнуванню людського, трудового та інтелектуального потенціалу, забезпечення їх розвитку;
- протидія відстороненню висококваліфікованих фахівців від суспільно-корисної діяльності;
- зниження рівня соціальної напруженості та суспільно-політичного протистояння окремих соціальних верств населення та регіонів України;
- підвищення ефективності державного та регіонального соціального управління, поступова перевага децентралізації; подолання значної диференціації соціального розвитку регіонів;
- запровадження державного стимулювання розвитку регіонів;
- здійснення заходів щодо соціального відродження села шляхом державної підтримки розвитку соціально-культурної та побутової сфер, формування повноцінного життєвого середовища;
- формування самодостатньої соціально орієнтованої ринкової економіки та сприяння формуванню в усіх регіонах соціального комплексу та соціальної інфраструктури;
- створення умов адаптації правових, економічних, соціальних норм, гарантій, стандартів до європейських та світових вимог.

Для ефективної реалізації визначених напрямів забезпечення соціогуманітарного розвитку необхідно розробити досконалий механізм узгодження інтересів держави та регіонів, формування системи пріоритетних інтересів держави з урахуванням регіональних особливостей.

Висновки

Відсутність зваженої регіональної політики в тому числі в соціогуманітарній сфері веде до дезінтеграції будь-якої країни, що є особливо небезпечним чинником для держав з не-

тривалою історією демократичного розвитку. В Україні впродовж десятиліття незалежності регіональна політика не належала до пріоритетів внутрішньої політики держави, що означало, у свою чергу, відсутність структурованого і ефективного регіонального управління. Сьогоднішній етап державотворення дозволяє і вимагає законодавчого закріплення нової ідеології регіональної політики і формування нової архітектури регіонального управління. Бачення регіону виключно як адміністративно-територіальної одиниці, а регіонального управління як перманентного перерозподілу повноважень між місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування є неконструктивним, не відповідає соціально-економічним та гуманітарним потребам та політичним реаліям сьогоднішньої України.

Література

1. Вовканич С. Україна і міжнародні ініціативи щодо соціогуманітарної політики світового співтовариства у III тисячолітті / С. Вовканич. – Сучасність. – 2000. – №7–8. – С. 95–100.
2. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: Підручник. – К: Знання, 2004. – 535 с.
3. Крупнік А.С. Соціально-захисна спрямованість державної соціальної політики в умовах трансформації українського суспільства: монографія / А.С. Крупнік. – Одеса, 2002. – 169 с.
4. Куценко В.І. Гуманітарна сфера в контексті глобалізації // Регіональна економіка. – 2002. №3. – С. 41–50.

5. Куценко В.І. Соціальний вектор економічного розвитку: монографія / В.І. Куценко. – К.:НВП «Видавництво «Наукова думка» НАН України», 2010. – 736 с.

6. Меленюк В.О. Теоретичні основи державної соціальної політики в Україні / В.О. Меленюк // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2009. – №1. – С. 126–132.

7. Молодь України: червень 2007 р: аналітичний звіт за результатами досліджень. – Режим доступу: – <http://www.dipsm.org.ua>

8. Новак І.М. Соціальний розвиток регіонів України: оцінка та наслідки зменшення диспропорцій: Монографія / І.М. Новак; НАН України. Ін-т економіки промисловості, Ін-т демографії та соціальних досліджень. – Донецьк; Київ, 2008. – 196 с.

9. Регіональна політика України: формування соціогуманітарних пріоритетів розвитку / За ред. Ю. Тищенко; УНЦПД. – К., 2006. – 332 с.

10. Регіональний людський розвиток 2010: статистичний бюлетень. – К.: ДКСУ, 2010. – 43 с.

11. Скуратовський В.А. Соціальна політика: навч. посіб. / В.А. Скуратовський, О.М. Палій, Е.М. Лібанова. – 2-ге вид., доп. та перероб. – К.: УАДУ, 2003. – 364 с.

12. Снігова О.Ю. Механізм державного та регіонального управління соціальною безпекою 2006 года. Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.02.03 / О.Ю. Снігова; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2006. – 20 с. – укр.

13. Україна в цифрах 2009: статистичний збірник. – К.: ДП «ІАА», 2010. – 279 с.

О.А. КОРОЛЬКОВА,
аспірант, Севастопольський національний технічний університет,
І.М. КОРОЛЬКОВА,
директор, НДІ економіки та розвитку міста

Проблеми та перспективи сталого розвитку автотранспортних підприємств Севастопольського регіону

Представлені деякі результати аналізу та перспективи розвитку внутрішньоміських пасажирських перевезень в Севастопольському регіоні. Розглянуто проблеми сталого розвитку автотранспортних підприємств.

Ключові слова: внутрішньоміські пасажирські перевезення, автотранспорт.

Представлены некоторые результаты анализа и перспективы развития внутригородских пассажирских перевозок в Севастопольском регионе. Рассмотрены проблемы устойчивого развития автотранспортных предприятий.

Ключевые слова: внутригородские пассажирские перевозки, автотранспорт.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки робота пасажирського автотранспорту носить нестабільний

характер. Поряд із наявністю великої кількості транспортних засобів пасажирські перевезення в регіонах України не оптимізовані. Керівники автотранспортних підприємств у своїй діяльності постійно стикаються з рішенням цілого ряду завдань: задоволенням потреб споживачів у послугах пасажирського транспорту, дослідженням можливостей розширення обсягів пасажирських послуг, вивченням кон'юнктури ринку і поведінки конкурентів на ньому, закономірностей ціноутворення. В умовах загострення конкуренції в даній галузі вони поодиноко не можуть оптимально і ефективно вирішити всі існуючі і знову виникаючі проблеми. Це пов'язано з тим, що ринок транспортних послуг формувалася як складна самоорганізована імовірнісна система, підпорядкована цілям суперечливим перевізників, і генеруюча відцентрові енергії, що руйнують систему. На регіональному

рівні відсутні необхідні управлінські структури, які безпосередньо відповідають за оптимізацію пасажироперевезень. На рівні підприємств не застосовується маркетинг в повному обсязі: маркетингові дослідження ринку транспортних послуг і маркетингові заходи для підвищення сталості функціонування та розвитку перевізників.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проведені дослідження показали, що в сучасних умовах значно підвищуються вимоги до суспільного пасажирського транспорту за обсягом, швидкістю і якістю перевезень. Багато авторів публікацій у цій галузі вважають, що громадський пасажирський транспорт повсюдно має піддатися корінному удосконаленню, а це можливо лише при використанні маркетингових досліджень ринку і впровадженні передових досягнень науки і техніки. Так, наприклад, Є.І. Москвичов у своїй статті [1] зазначає, що слід розробляти маркетингові заходи щодо розвитку чітко функціонуючих систем міського пасажирського громадського транспорту, створювати всі умови населенню у використанні автомобільного транспорту для внутрішньоміських переміщень з високою якістю обслуговування.

У статті В. Васильєва [2] розглянуто проблеми конкурентоспроможності пасажирського транспорту. Автор зазначає, що одним із найважливіших напрямів забезпечення стійкості автотранспортних підприємств та конкурентоспроможності пасажирських послуг є підвищення комфортності для постійних користувачів і привабливість вибору автомобільного засобу. Роль маркетингових досліджень при цьому дуже велика. Аналогічні ідеї відстоюють В.Г. Галушко, В.І. Могило та ін. [3].

А. Бачурін [4] зазначає, що проведення систематичних маркетингових досліджень автотранспортними підприємствами є рідкістю. Причини цього, вважає автор, криються в тому, що відсутній позитивний досвід проведення таких досліджень у транспортній галузі, з одного боку, а працівники АТП недооцінюють їх корисність. З іншого боку, за його висновком, не розроблена єдина методологія проведення маркетингу, існують лише методики та рекомендації щодо виконання окремих складових маркетингових досліджень.

Питання вдосконалення системи управління транспортним комплексом, у тому числі і внутрішньоміськими пасажирськими перевезеннями, розглядаються в дослідженнях, що проводяться авторським колективом КП НДІ економіки та розвитку міста під науковим керівництвом В. Торліна та І. Королькової у рамках виконання держбюджетних та госпрозрахункових наукових робіт. Автори також приходять до висновку про те, що для прийняття рішень з управління автотранспортними пасажирськими перевезеннями необхідні систематичні маркетингові дослідження. Аналіз транспортної системи Севастопольського регіону показав, що в даний час відсутня єдина система планування, обліку, аналізу транспортно-дорожнього комплексу, що, у свою чергу, негативно впливає на ефективність її роботи. Недостатньо використовуються ресурси, втрачається синерге-

тичний ефект внутрішньосистемного взаємодії. У роботі пропонується для підвищення якості та культури обслуговування пасажирів, при маркетинговому аналізі та моделюванні транспортних систем, широко використовувати економіко-математичні методи і кластерні моделі [8].

Виділення не вирішених частин проблеми. Фундаментальною проблемою підвищення сталості роботи автотранспортних підприємств у сучасних умовах є відсутність єдиної методології проведення маркетингових досліджень галузевих ринків і нерозуміння ролі і значення цих досліджень працівниками підприємств.

Однією з не вирішених проблем в управлінні пасажирськими перевезеннями є проблема, пов'язана з визначенням закономірностей формування пасажирських потоків, їх статистичною обробкою, моделюванням та використанням отриманих результатів на практиці.

Не менш важливою і не вирішеною проблемою по теперішній час є якість та культура обслуговування пасажирів, що, у свою чергу, так само впливає на сталість роботи підприємств автомобільного транспорту.

Мета статті. Аналіз сучасного стану автотранспортної галузі та виявлення факторів, що сприяють підвищенню сталості роботи автотранспортних підприємств Севастопольського регіону.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах діяльність автотранспортних підприємств починається з маркетингових досліджень ринку, які дозволяють виявити поточні та перспективні потреби в автопасажирських послугах. Авторами були проведені всебічні маркетингові дослідження Севастопольського регіону з використанням методів кластерного аналізу, SWOT-аналізу, анкетування, вибіркового опитування, яке передбачає пряме з'ясування неупередженого думки респондентів.

Результати проведеного аналізу показали, що в економіці м. Севастополя велика роль належить сфері послуг. Транспортні послуги в даний час становлять близько 50% від загального обсягу наданих послуг. Також цінова конкуренція грає найважливішу роль на ринку транспортних послуг м. Севастополя і безпосередньо впливає на структуру транспортної системи (транспортно-дорожнього комплексу) і економіку міста, від безперервної та ефективної роботи якої залежить функціонування інших пов'язаних галузей і регіону в цілому. До складу системи міського громадського транспорту загального користування м. Севастополя входять такі види транспорту:

- морський;
- залізничний;
- авіаційний;
- автомобільний;
- електротранспорт.

За даними сайту Севастопольського міського управління статистики [6], для задоволення потреб населення в транспортних послугах здійснюється перевезення на:

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

– 102 міських і приміських маршрутах, з яких 36 автобусних маршрутів за регульованим тарифом довжиною 354 км і 66 маршрутах мікроавтобусів та автобусів, які працюють у звичайному режимі і в режимі маршрутного таксі, довжиною 1325 км;

– На 12 тролейбусних маршрутах довжиною 12,5 км.

Існуючу маршрутну мережу обслуговують 15 автотранспортних підприємств на 424 автобусах великої й середньої місткості, 484 автобусах малої місткості (мікроавтобуси до 20 місць) і 83 тролейбусах.

Як показано на рис. 1, переважним видом транспорту для мешканців м. Севастополя є автобусний транспорт загального користування, який здійснює перевезення пасажирів в усіх районах міста. До 90-х років основним видом транспорту був тролейбусний, а автобуси здійснювали перевезення пасажирів тільки в тих місцях, де не були прокладені тролейбусні лінії. Але поступово тролейбуси почали виходити з ладу, їх число знизилося з 164 до 83 одиниць, а суттєвої заміни тролейбусного парку так і не відбувалося. Паралельно з цим звільнену нішу займали автобуси, кожен рік стали з'являтися нові маршрути, але без попереднього належного економічного обґрунтування. Все це призвело до того, що основні транспортні магістралі перевантажені, існуюча маршрутна мережа показала себе неефективною, а ступінь спряженості деяких маршрутів досягала 90%. Лише 18 січня 2011 року рішенням сесії міської ради Севастопо-

ля маршрутна мережа була частково впорядкована і були виключені основні дублюючі маршрути.

На рис. 2 представлена динаміка перевезення пасажирів за видами міського транспорту загального користування, складена на основі даних міського управління статистики. На діаграмі видно, що найбільша питома вага припадає на електротранспорт. Але ці дані не відображають справжнього стану справ, оскільки інформація, яка передається в управління статистики перевізниками на автобусних маршрутах загального користування, ґрунтується на даних звітів РРО, а не на загальному обсязі перевезених пасажирів, який, за експертними оцінками, вище приблизно вп'ятеро.

У даний час існує досить висока конкуренція між перевізниками на автобусних маршрутах загального користування, що пов'язано з тим, що маршрути не розділені між перевізниками за географічним принципом, одними і тими ж транспортним магістралям їздять автобуси різних перевізників, які для збільшення кількості пасажирів досить часто порушують правила дорожнього руху, здійснюючи небезпечні обгони.

Розподіл автобусних маршрутів між перевізниками здійснюється на конкурсах, які проходять відповідно до Порядку проведення конкурсу на перевезення пасажирів на автобусних маршрутах загального користування № 525 від 21 травня 2009 року. Після перемоги на конкурсі міська державна адміністрація укладає з перевізником договір, термін

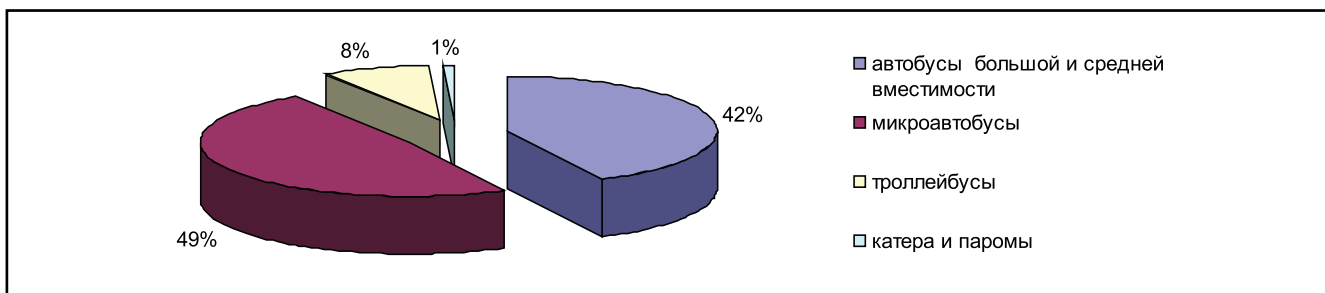


Рисунок 1. Структура транспортних засобів, що здійснюють перевезення пасажирів, на 01.01.2011 р. [6]

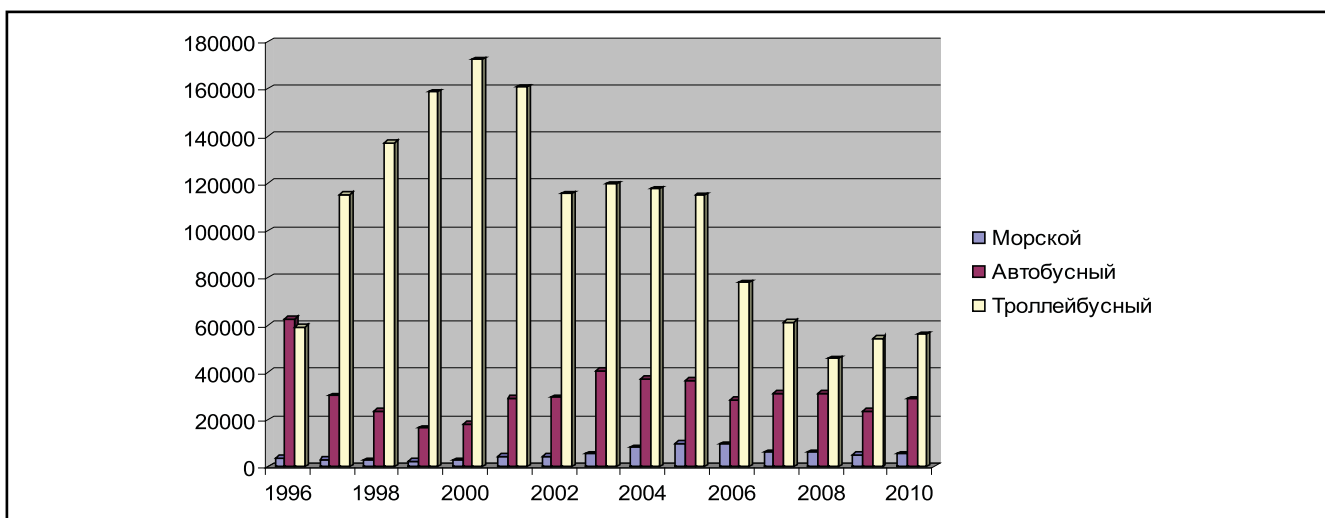


Рисунок 2. Динаміка перевезення пасажирів за видами міського транспорту загального користування в 1996–2010 роках, тис. осіб [6]

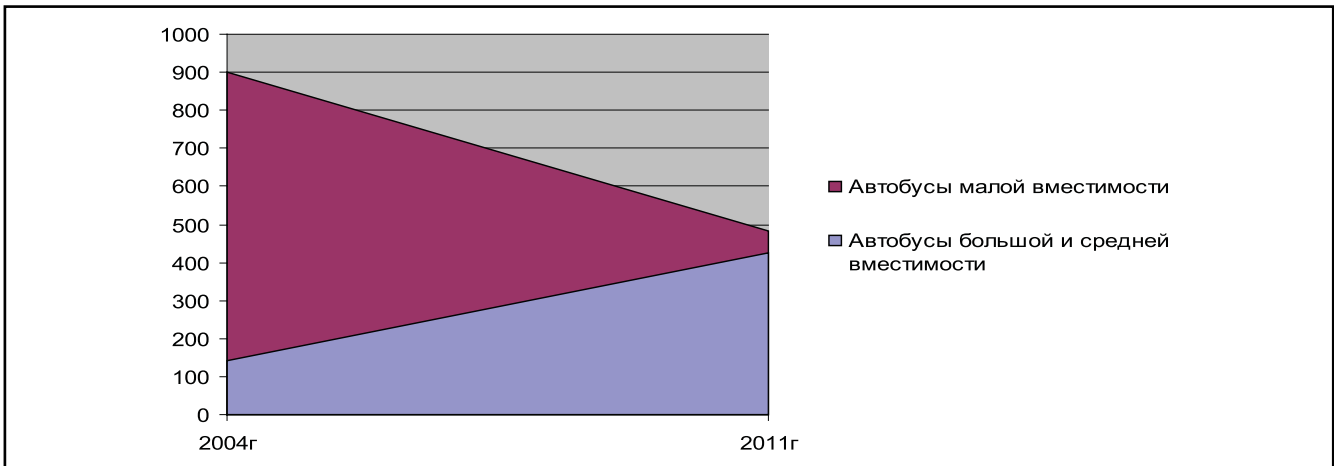


Рисунок 3. Динаміка кількості автобусів великої та малої місткості в 2004–2011 роках [6]

дії якого в середньому становить п'ять років. Основним з критеріїв для перемоги на конкурсі є відповідний умовам конкурсу рухомий склад та наявність автобусів для перевезення осіб з обмеженими можливостями. Такі умови стимулюють власників автотранспортних підприємств постійно оновлювати свій рухомий склад.

На рис. 3 представлено, що поступово автотранспортні підприємства переходять на автобуси великої та середньої місткості.

Але все ж основним чинником конкурентної боротьби на ринку транспортних послуг м. Севастополя є ціна на проїзд. У другій половині травня 2011 року в Севастопольському регіоні підвищилися ціни на проїзд на основних маршрутах громадського транспорту. З 2,00 до 3,00 грн. для автобусів великої та середньої місткості і з 2,50 до 3,50 грн. транспортних засобів малої місткості. Перевізники зв'язали підвищення цін на проїзд із підвищенням цін на паливо, запчастини, шини, заробітну плату працівників. Так, у цілому, за період з квітня 2010 року по березень 2011 року ціна на дизельне паливо підвищилася на 50% і становила 9,85 грн. за 1 л.

Таке співвідношення призвело до негативних результатів діяльності підприємств (збитків), тому що паливо є основною складовою в структурі собівартості перевезення пасажирів. Також за період з квітня 2010 року по березень 2011 року ціни на запасні частини підвищилися в середньому на 35%, на шини – на 35%, на ГСМ – на 52%.

Через підвищення цін на проїзд у транспортному комплексі Севастопольського регіону склалася досить складна ситуація, оскільки ціну на проїзд підняли не всі перевізники. У зв'язку з високим ступенем спряженості автобусних маршрутів пасажирів стали їздити на маршрутах зі старою вартістю проїзду. Наприклад, маршрут №105 із кілометражем оборотного рейсу 54 км залишився практично без пасажирів. До підвищення ціни, проходячи по основних транспортних артеріях міста, більшість пасажирів користувалися саме цим маршрутом, щоб проїхати всього кілька зупинок, і лише їх мала частина потребувала поїздки від початку і до кінця маршруту. Після підвищення цін пасажирів стали вибирати інші маршрути: на проспекті Острякова – №12 з ціною проїзду 1,5 грн., а в районі Стрілецької і Камишової бухт – №10 з ціною проїзду 2 грн.

Уже на початку червня 2011 року перевізникам довелося повернути колишні ціни на проїзд на маршрутах, рентабельність яких різко знизилася через збільшення цінової конкуренції. Але на таких маршрутах, як №№ 14, 109, 110, 112, ціни на проїзд залишилися на підвищеному рівні у зв'язку з тим, що ступінь спряженості цих маршрутів була нижчою і основна частина пасажирів не мала більш дешевої альтернативи проїзду.

Необхідно зазначити, що тарифи на соціально значущих маршрутах регулюються Севастопольською міською державною адміністрацією. На інших же маршрутах тарифи

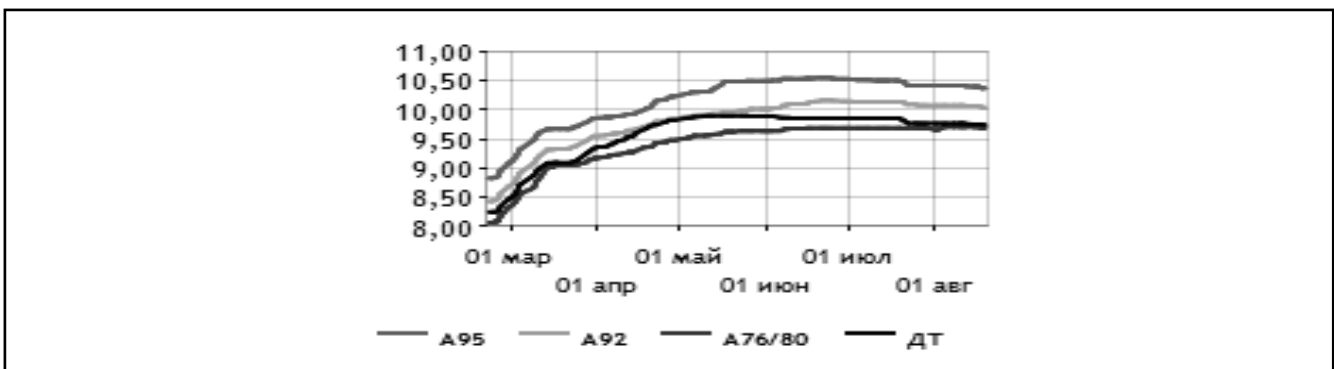


Рисунок 4. Динаміка цін на дизельне паливо [7]

встановлюють перевізники, але при цьому при їх підвищенні вони зобов'язані надати його економічні обґрунтування, провівши розрахунки відповідно до методики розрахунку тарифів на послуги перевезення пасажирів автомобільним транспортом № 1175 від 17.11.2009 р.

Висновки

Таким чином, у даний час тарифна ситуація в транспортному комплексі Севастопольського регіону залишається неконтрольованою. Так, вартість проїзду на маршруті № 105, оборотний рейс у якого становить 54 км. – 2 грн., а вартість проїзду на № 106, оборотний рейс у якого СТАНОВИТЬ 30 км, – 5 грн.

У результаті жителі міста й автотранспортні підприємства несуть відчутні збитки, тому для вирішення даної проблеми необхідні одночасні зусилля двох сторін: перевізників та адміністрації.

У даний час міська влада не має прямих важелів для оптимізації існуючої тарифної системи та управління ціновою політикою на ринку для стабілізації ситуації, що склалася. Але надалі для запобігання подібним ситуаціям необхідно сконцентрувати увагу на оптимізації маршрутної мережі, заснованої на аналізі пасажиропотоків, виключення дублюючих та зменшення кількості сполучених маршрутів, розробці економічних паспортів автобусних маршрутів, які дозволять на основі аналізу елементів витрат у структурі собівартості визначати обґрунтовані тарифи на перевезення пасажирів.

З розвитком ринку транспортних послуг, укрупнення підприємств ціноутворення на автотранспортних підприємствах має ґрунтуватися на виваженій маркетинговій політиці, системному і ситуаційному підходах до формування тарифів [8, 9].

Для забезпечення взаємодії між міською адміністрацією та перевізниками необхідно активізувати діяльність координаційної ради підгалузей транспортного комплексу (транспортного кластера), галузевої ради підприємців з питань транспорту, транспортної асоціації.

На наш погляд, одним із резервів підвищення конкурентоспроможності є впровадження систем диспетчеризації, заснованих на технологіях GPS-навігації та стільникового зв'язку GSM. Така система здатна забезпечити всебічний контроль стану міського транспорту, його місцезнаходжен-

ня, маршрути поїздок, графіки руху, швидкісні режими, витрата палива, події на борту транспорту, умови перевезення вантажу та багато іншого.

Література

1. Москвичев С.А. Транспорт в инфраструктуре города / С.А. Москвичев // Автомобильный транспорт. – 2004. – №3. – С. 12–15.
2. Васильев В.В. Наземный общественный пассажирский транспорт – на новый уровень / В.В. Васильев // Автомобильный транспорт. – 2004. – №14. – С. 37–39.
3. Галушко В.Г. Комплексна статистична обробка пасажиропотоків по часових періодах на автотранспорті / В.Г. Галушко // Автомобильный транспорт. – 2004 – №4. – С. 87–89.
4. Бачурин А.А. Анализ производственно-хозяйственной деятельности автотранспортных организаций. Учебное пособие / А.А.Бачурин; под ред. З.И. Аксеновой // М.: Издательский центр «Академия». – 2004.
5. Сафонова З. А. Рыночная конкуренция на автомобильном транспорте: сущность, виды и классификация/ З.А. Сафонова // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». – 2008. – №7. [Электронный ресурс]/ Северо-Кавказский государственный технический университет – Режим доступа: abiturient.ncstu.ru/Science/articles/econom/2008_07/28.pdf
6. Статистическая информация по транспорту и связи г. Севастополя / [Электронный ресурс] / Сайт управления статистики в г. Севастополе. – Режим доступа: <http://www.sevstat.sevinfo.com.ua/>
7. Цены на бензин и дизельное топливо [Электронный ресурс] / Лига бизнес-информ – Режим доступа: http://biz.liga.net/auto/period_182/fuel.htm
8. Королькова И.М., Раздобреева Г.А., Королькова О.А. Роль маркетинга в устойчивом развитии автотранспортных предприятий региона / И.М. Королькова, Г.А. Раздобреева, О.А. Королькова // Вестник Севастопольского национального технического университета. Экономика и финансы. 2006.– Вып. 73. – С. 129–137.
9. Пугачев И.Н. Совершенствование транспортных систем городов – комплексный подход к решению стоящих проблем [Электронный ресурс]/ Национальная библиотека Украины им. В.И. Вернадского. – Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/VKhNADU/texts/2009_47/Pugachov.pdf

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

В.М. КАРПОВ,
к.е.н., Інститут економіки та прогнозування України НАН України

Економічні та історичні передумови формування транспортної інфраструктури України

У статті розглянуті економічні та історичні передумови формування вітчизняної транспортної інфраструктури, досліджені сучасні проблеми її розвитку та запропоновані шляхи їх подолання.

Ключові слова: транспортна інфраструктура, проблеми розвитку галузей інфраструктури, проблеми розвитку.

В статье рассмотрены экономические предпосылки формирования отечественной транспортной инфраструктуры, исследованы современные проблемы ее развития и сделаны предложения по их преодолению.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, проблемы развития отраслей инфраструктуры, проблемы развития.

There are the considered economic pre-conditions historical forming of domestic transporting infrastructure in the article, research modern problems of its development and offered ways of their overcoming.

Постановка проблеми. Сучасний стан транспортної інфраструктури не відповідає вимогам європейських та світових нормативів та стандартів. У статті досліджуються базові умови, за яких формувалася транспортна інфраструктура країни, та її вплив на подальший розвиток економіки країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання становлення транспортної інфраструктури розглядалися та досліджувалися в наукових працях вітчизняних вчених,

таких як О.О. Бакаєв [1], Ю.Ф. Кулаєв [2], А.М. Новікова [3], Г.М. Кірка [4], Ю.М. Цветов, М.М. Толкачева, Л.А. Мартинова, Л. Макаренко [5], А.І. Чупров [6], К.П. Шекфельд, В.А. Іваницький, [7], В.І. Якунін [8].

У дослідженнях були висвітлені основні етапи, економічні та технічні проблеми становлення залізничного транспорту в умовах ринкової економіки, визначені проблеми, які були пов'язані із становленням транспортної інфраструктури країни, чинники негативного та позитивного впливу на її розвиток, висвітлені проблеми сьогодення. Але автори досліджень розглядали процес формування транспортної інфраструктури під різними кутами зору та в різних напрямках діяльності тих чи інших видів транспорту, не розглядаючи їх як транспорту систему, яка має забезпечити єдність та комплексність обслуговування транспортними послугами всього національного господарства.

Стаття спрямована на комплексний аналіз основних чинників розвитку транспортної інфраструктури в контексті історичних та економічних аспектів її розвитку та підвищення ефективності забезпечення транспортними послугами національного господарства України.

Метою статті є дослідження економічних передумов формування вітчизняної транспортної інфраструктури, чинники, що мали свій вплив в період її становлення, вивчення проблем, набутих в період незалежності держави та розробка шляхів їх подолання.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняний транспортний комплекс посідає стратегічно важливе місце в сучасній економічній системі України. З одного боку, він є досить прибутковою галуззю національного господарства, яка забезпечує суттєвий вклад в валовий внутрішній продукт, значну частину бюджетних надходжень та зайнятість населення, з іншого – транспорт є тією інфраструктурною підсистемою, яка формує господарські зв'язки між суб'єктами вітчизняної економіки. Він сприяє інтегруванню окремих підприємств в єдиний господарський виробничий комплекс та є одним із основних чинників, що впливають на конкурентоспроможність вітчизняних товарів.

Двоїста природа транспортного комплексу є визначальним чинником того, що стан його розвитку та актуальні проблеми здійснюють мультиплікативний вплив на макроекономічну ситуацію в державі. Через це аналіз проблем даного сегменту економіки та розробка інструментів їх вирішення були і залишаються досить актуальними темами впродовж останніх років. Особливо відчутно проблеми транспортного комплексу почали проявлятися в 2004–2009 роках, проте в їх основі лежать чинники, що своїм корінням сягають періоду становлення вітчизняної транспортної інфраструктури.

Після проголошення незалежності у 1991 році Україна отримала значну частку транспортного потенціалу колишнього СРСР. Оскільки вона формувалася як складова загальносоюзної та з самого початку створювалася для вирішення загальноекономічних задач єдиного господарського комплексу СРСР, вітчизняна транспортна інфраструктура не змогла гармонічно інтегруватися в рамки нової моделі української економіки. Це було обумовлено такими чинниками:

- транспортна система України в рамках СРСР інтегрувала передусім загальносоюзний господарський комплекс, а не внутрішньоукраїнський, через що після суттєвого послаблення господарських зв'язків між республіками, транспортна інфраструктура між ними і Україною виявилася недостатньо завантаженою;

- у рамках СРСР транспортна система України мала чіткий експортноорієнтований вектор. Вона була основним каналом, через який проходили поставки товарів СРСР в західному напрямі. Через це після різкого звуження експорту ці потужності виявилися не затребуваними. Натомість Україна потребувала формування каналів імпорту, які, навпаки, характеризувалися слабким розвитком;

- парк вантажних вагонів, загальний тоннаж торговельних суден та потужності вітчизняних портів, в Україні виявилися профіцитними через стрімке падіння ВВП та обсягів промислового виробництва. Внаслідок цього склалася необґрунтована впевненість державної влади в нераціональності інвестування в модернізацію та розширення потужностей транспорту;

- у СРСР пріоритетною функцією транспортного комплексу чітко визначалася інфраструктурна, внаслідок чого він мав статус обслуговуючої галузі, ключовим завданням якої

було забезпечення інтегрування товарних потоків держави в єдиний економічний механізм, а не отримання прибутку.

Таким чином, Україна отримала потужний, проте географічно і функціонально розбалансований транспортний комплекс, який мав очевидний профіцит потужностей, проте не міг забезпечити раціональне функціонування господарських зв'язків в межах країни. Формування єдиної транспортної системи із залишків інфраструктури колишнього СРСР потребувало певного часу та активної участі державної влади. Крім того, до проблем, які успадкувала транспортна інфраструктура від колишньої влади, додалися нові проблеми та тенденції розвитку, що виникли в результаті переходу економіки до ринкових відносин та відбилися на стані розвитку транспорту.

Після набуття Україною незалежності в 1991 році та у зв'язку з проведенням ринкових реформ і зміною форм власності на основі акціонування й приватизації частини транспортних засобів, забезпечення єдності транспортного комплексу піддається серйозному випробуванню. Основою для цього став наголос на тому, що не єдність та ефективність, а конкуренція, в тому числі між видами транспорту, є двигуном формування ринкових відносин.

Виходячи з реалій розвитку економіки України транспортний комплекс набув нових проблем та тенденцій, які відбилися на його сучасному стані. Головними чинниками, що вплинули на його розвиток, стали:

1. Прийняття у 1991 році Декларації про державний суверенітет України і закону про її економічну самостійність докорінно за останні роки змінило рівень економічного розвитку країни і характер виробничих відносин, орієнтованих на ринкову економіку. При цьому головною рисою цього періоду є формування основ принципово нової економіки при майже повному руйнуванні адміністративно-командної системи економічних відносин.

Нині понад 85% від загального обсягу реалізованої промислової продукції виробляється недержавними підприємствами, що свідчить про докорінну зміну у формах власності та формуванні фундаменту ринкової економіки.

2. Докорінні зміни виробничих відносин у першому десятилітті супроводжувалися глибинними процесами руйнування продуктивних сил, розвалом багатьох галузей економіки. Країна переживала тривалу економічну кризу. За роки кризи (1990–1999) обсяг ВВП зменшився на 59,2%, промислової продукції – на 48,9%, сільськогосподарської – на 51,5%. Різко погіршилося соціально-економічне становище населення країни. Економічна криза найбільш відчутно вплинула на транспортний сектор економіки. Обсяги транспортної роботи за цей період скоротилися більш ніж у 4,0 раза з усіма впливаючими негативними наслідками.

Характерною рисою розвитку України після проголошення її незалежності (крім різкого зменшення обсягів виробництва та зниження життєвого рівня населення) є високий рівень зовнішньої орієнтації, що робить економіку держави залежною від кон'юнктури світового ринку, зводить націо-

нальні можливості щодо сталого економічного зростання. Обсяги експорту в Україні становлять 46,3% ВВП, водночас понад 48% ВВП становить імпорт. Економіка України на 94,3% пов'язана із зовнішньоторговельним оборотом.

Високий рівень зовнішньої орієнтації економіки України докорінним чином змінив характер транспортно-економічних зв'язків, перетворивши їх основну частину на категорію міжнародних: експортних, імпортних і транзитних.

Україна здійснює зовнішню торгівлю з країнами всіх континентів, але майже 60% загального зовнішнього товарообороту припадає на десять країн: Російську Федерацію, Німеччину, США, Туреччину, Італію, Білорусь, Туркменістан, Китай, Польщу, Угорщину – тобто в напрямі Захід – Схід та фактично відсутні транзитні потоки в напрямку Південь – Північ.

Основні напрями зовнішньоторговельних зв'язків і транзитних перевезень безпосередньо впливають на особливості їх транспортного забезпечення. Так, із країнами СНД формується близько 45% зовнішньоторговельного обороту (експорт – імпорт) України та близько 97% транзитних вантажопотоків, реалізація яких виконується в основному двома видами транспорту – залізничним і трубопровідним, які за економічними та техніко-технологічними умовами не є конкурентними між собою. Близько 20% зовнішньоторговельного обороту України припадає на європейські країни, транспортне забезпечення яких здійснюється в основному залізничним транспортом, і частково річковим та автомобільним.

На решту країн припадає майже 35% зовнішньоторговельного обороту України, транспортування товарів здійснюється, як правило, у змішаному сполученні за участю водного транспорту. Близько 25% транзитних потоків вантажів транспортується також у змішаному сполученні за участю залізничного та водного транспорту. Таким чином, трубопровідний, морський і річковий транспорт фактично повністю зайняті на обслуговуванні зовнішньоекономічних зв'язків України та транзитних потоків вантажів. На залізничному транспорті питома вага таких перевезень становить близько 32%. Незначний обсяг міжнародних перевезень (майже 4%) виконує автомобільний транспорт. Треба зазначити, що основними перевізниками вантажів міжнародного транзиту територією України, в тому числі у змішаному сполученні за участю водного транспорту, є залізничний та трубопровідний транспорт.

У цих умовах основним системоутворюючим компонентом у структурі економіки України, фактором реалізації її геостратегічного потенціалу та збільшення її ролі у міжнародному розподілі праці є залізничний транспорт. Це фактично єдиний вид транспорту, що забезпечує міжгалузеві, міжрегіональні та міжнародні транспортно-економічні зв'язки, а також транзитні потоки вантажів і пасажирів без наявності конкуренції з боку водного (морського та річкового) й автомобільного транспорту.

Незважаючи на значне зниження обсягів перевезень вантажів та пасажирів, транспортний комплекс України в

умовах різкого зростання частини міжнародних перевезень у загальному обсязі перевезень потребує серйозної реструктуризації, оновлення основних фондів, удосконалення технології перевезень і підвищення якості транспортно-експедиторських послуг відповідно до вимог ринкової економіки, європейських і світових стандартів якості у цій галузі. Особливо актуальною є проблема інвестування транспортного сектора економіки, вартість основних виробничих фондів якого становить близько 13% загальної вартості виробничого потенціалу країни.

Вирішення питань структурної перебудови транспортного сектора економіки України, навіть в умовах зниження обсягів перевезень, потребує значних капітальних вкладень для підтримання його працездатності та підвищення якості транспортного обслуговування. Сучасний рівень інвестування розвитку транспорту не перевищує 20% від потрібного обсягу, що веде до прискорення кризи основних фондів, і перш за все їхньої активної частини (рухомого складу), рівень зношення яких вже перевищує критичну величину та досягає 70–85%.

Слід зазначити, що в умовах дефіциту фінансових ресурсів формування міжнародних транспортних коридорів є одним із головних стратегічних напрямів економічної та соціальної політики в Україні. Вони забезпечують розвиток зовнішньоторговельних зв'язків, які є основним джерелом валютних надходжень до платіжного балансу України та сприяють утвердженню України як транзитної держави.

Особливо погіршився фінансовий стан морського, залізничного та авіаційного транспорту, що виключає можливість самофінансування їхнього розвитку навіть на рівні мінімальних вимог забезпечення працездатності. В цих умовах виникла потреба віднайти нетрадиційні рішення щодо джерел фінансування розвитку транспортного комплексу України як у цілому, так і для створення міжнародних транспортних коридорів зокрема.

Фінансування транспортної інфраструктури в більшості випадків зводилося до забезпечення підтримки її поточної діяльності. Крім того, загальний спад у промисловості спричинив зниження попиту на послуги перевізників, а інвестиції держави в розвиток транспортної інфраструктури різко скоротилися (рис. 1).

Зменшення обсягів інвестицій в транспортний комплекс та уповільнення його розвитку стало причиною того, що національна транспортна інфраструктура виявилася нездатною оперативно розширити свою пропускну спроможність та задовольнити запити вітчизняних виробників. Проблеми виявлялися як в неповній завантаженості виробничих потужностей економіки, так і у втраті потенційних прибутків підприємств транспортного комплексу.

Під впливом суб'єктивних та об'єктивних чинників завантаженість транспортної інфраструктури за 90–ті роки XX ст. скоротилася в 3–8 разів. Зокрема, в 2000 році порівняно з 1990 роком обсяги вантажних перевезень залізничним

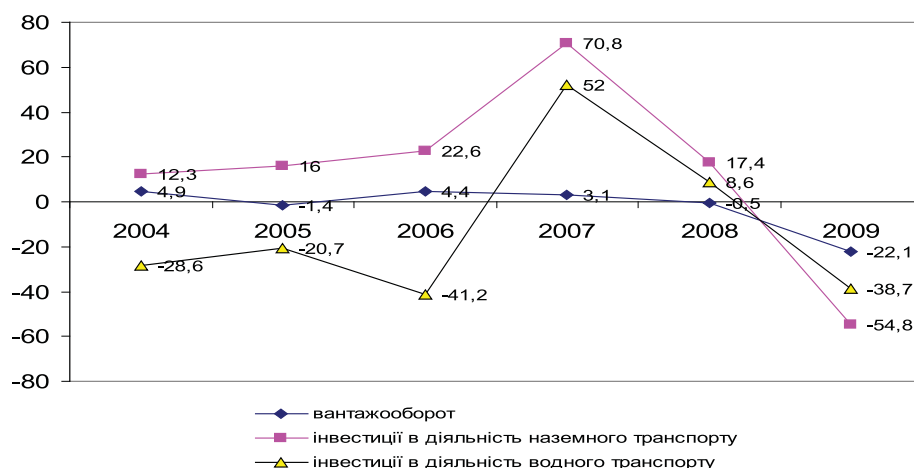


Рисунок 1. Інвестиції та вантажообіг (% до попереднього року)

Джерело: Держкомстат.

транспортном скоротилися в 2,7 раза, автомобільним – в 5,2, морським – в 8,5, річковим – в 8 разів.

Різкий спад обсягів вантажних перевезень можна розглядати як закономірний процес звуження пропускної здатності вітчизняної транспортної інфраструктури і виведення з експлуатації надлишкових потужностей. Проте, якщо кількісний показник наявності вагонів, суден, автопарку дійсно перевищував потреби України, то питання якості транспортної інфраструктури було актуальним для держави вже з початку 1990-х років.

Зокрема, в 1994 році ЄС відмовився пропускати українські вагони на свою територію через невідповідність стандартам якості. Аналогічних санкцій зазнали і вітчизняні автоперевізники, екологічні характеристики транспортних засобів яких не відповідали директивам ЄС та правилам ЄЕК ООН.

Ринкові реформи, що стартували в 1990-х роках, практично не зачепили транспортну інфраструктуру, яка не перетворилася на прибутковий вид економічної діяльності. Її пріоритетними завданнями залишалися наповнення державного бюджету, забезпечення населення дешевими послугами та підтримка промисловості за рахунок занижених тарифів на обслуговування вантажів. Аналогічна ситуація спостерігалася і в першій половині нинішнього десятиліття. Доки транспортна інфраструктура задовольняла запити економіки за рахунок радянських потужностей, уряд не приділяв їй достатньої уваги.

Проте починаючи з 2000 року вітчизняна економіка почала нарощувати обсяги виробництва, що відповідно підвищувало попит на послуги транспортної інфраструктури. Різновекторний розвиток реального сектору економіки та транспортного комплексу став причиною виникнення «слабких місць» у транспортних комунікаційних каналах. Через це уповільнювалися як товарні потоки в межах України, так і зовнішньоекономічні господарські зв'язки. Починаючи з другої половини нинішнього десятиліття ці проблеми стали настільки гострими, що трансформувалися із локальних га-

лузових диспропорцій у стримуючий фактор економічного зростання України.

При цьому необхідно визначити, що на даний момент Україна все ще має досить потужну транспортну інфраструктуру, яка за багатьма параметрами випереджає навіть європейські системи.

За вантажообігом залізничний транспорт України займає перше місце у порівнянні з країнами ЄС, автомобільний поступається багатьом країнам, зокрема Німеччині, Іспанії, Франції, Італії, Польщі (рис. 2).

Експорт послуг України у 2009 році становив \$9,6 млрд., з них транспортних послуг – \$6,3 млрд. (65,7%). При цьому частка транспортних послуг у структурі імпорту послуг становить 19,3%, що повністю забезпечило позитивне сальдо торгівлі послугами в розмірі \$4,4 млрд. та вплинуло, у свою чергу, на зменшення розміру від'ємного сальдо зовнішньоторговельного обороту товарів у 3,2 раза у порівнянні з 2008 роком.

Найбільші обсяги експорту вантажів за основними видами транспортування у 2009 році розподілялися таким чином: залізничними вагонами – 45,4%, вантажними автомобілями – 4,3%, морськими суднами було перевезено 1,3% від загального обсягу експорту товарів. Серед основних видів транспортування, якими ввозились товари в Україну, значна частка припадала на трубопровідний транспорт – 54,1%, залізничний – 26,3, автомобільний – 7,9% від загального обсягу імпорту вантажів.

У порівнянні з європейською, транспортна система України виглядає дещо розбалансованою. Зокрема, на відміну від європейського вітчизняний транспортний комплекс характеризується розширеною часткою залізниць в загальному обсязі перевезень та значно меншою роллю водного транспорту (рис. 3).

Дана диспропорція обумовлена такими чинниками:

– домінуванням перевезення в Україні насипних та навалювальних вантажів, які за технологічною специфікою опти-

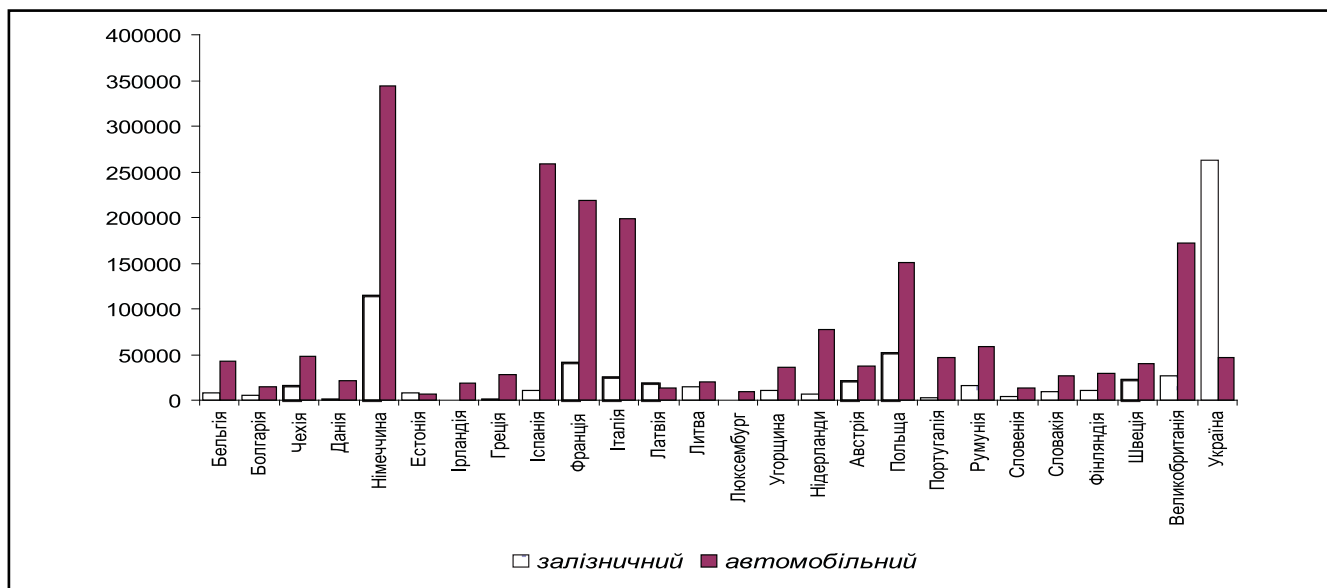


Рисунок 2. Вантажообіг залізничного та автомобільного транспорту України та країн Європейського Союзу, млн. ткм
Джерело: www.es.euroga.eu

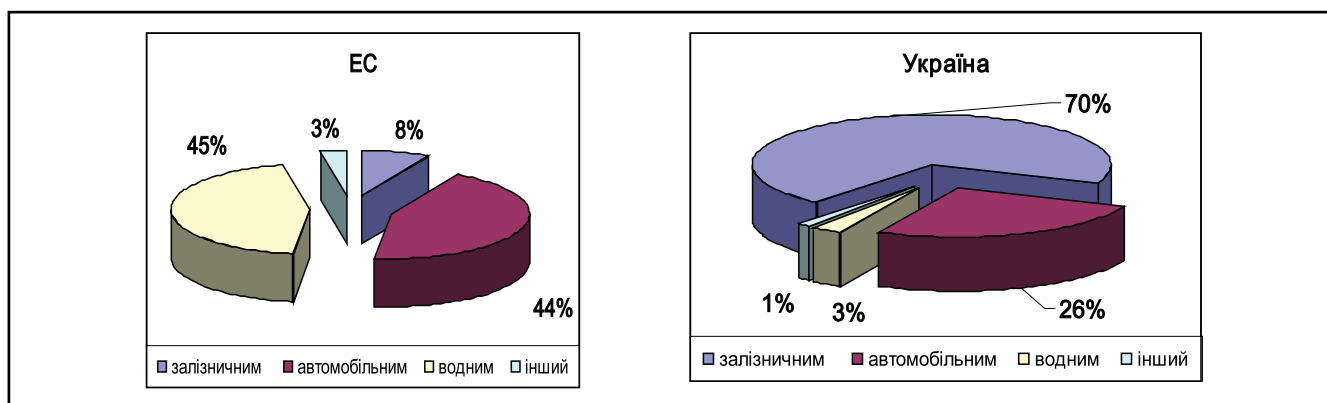


Рисунок 3. Порівняльна характеристика вантажоперевезень за видами транспортування
Джерело: Держкомстат.

мально транспортувати залізничним транспортом. Основними об'єктами вантажоперевезення є металопродукція, руди, вугілля, кокс, вапняки, будівельні матеріали та зернові;

- масштабністю вантажів: основні клієнти Укрзалізниці, передусім металургійні, вугільні, гірничі, аграрні, машинобудівні підприємства, як правило, транспортують свою продукцію великими партіями, що в межах країни за відсутності розгалуженої системи водних шляхів раціонально організувати за допомогою залізниці;

- залізниці є швидким та прямим каналом сполучення з країнами пострадянського простору, які займають значну долю в зовнішньоторговельному обороті України. При цьому з більшістю з них в Україні відсутні прямі водні канали сполучення;

- стримуванням урядом до 2005 року тарифів на перевезення Укрзалізницею, що робило залізничний транспорт порівняно дешевим способом транспортування вантажів;

- штучним обмеженням розвитку потенціалу водного транспорту через наявність значних бюрократичних перешкод, неадекватну тарифну політику та відсутність стратегії виведення галузі з кризи;

- різким скороченням за останні двадцять років морського та річкового торгового флоту, що обумовлено як виведенням із експлуатації старіючих суден, так і переходом багатьох суден під прапори інших країн;

- скороченням майже вдвічі річкових судноплавних шляхів сполучення;

- відносно низьким попитом на перевезення продукції дрібними партіями, високими цінами на паливе, відсутністю якісних доріг, що в загальному підсумку стримує розвиток автомобільного транспорту.

Структурний дисбаланс вітчизняного транспортного комплексу в порівнянні з європейською моделлю в значній мірі є об'єктивним і навряд коли-небудь буде вирівняний. Це обумовлено як природними умовами України, так і специфічною конфігурацією національного господарства, інтегруючим та комунікаційним каналом якого є залізниці.

Водночас нереалізований потенціал водного транспорту є проблемою, характер якої визначається не об'єктивними економіко-географічними чинниками, а, передусім, неефективністю державної політики в даному напрямку. Варто відмітити, що

Обсяги перевезення вантажів усіма видами транспорту у 2010 році

	Перевезено вантажів		Вантажообіг	
	млн. т	у % до 2009 року	млн. ткм	у % до 2009 року
Усіма видами транспорту	755,3	108,5	404572,9	106,4
в тому числі:				
залізничним	432,5	110,5	218037,6	111,1
автомобільним	158,2	112,0	38697,2	113,8
водним	11,1	113,0	9014,5	113,3
трубопровідним	153,4	99,3	138445,4	97,6
авіаційним	0,1	102,6	378,2	107,8

Джерело: Держкомстат.

в Україні існує значний попит на перевезення водними шляхами, який на даний момент все ще не знаходить адекватної позиції. Відтак говорити про структурний дисбаланс транспортного комплексу необхідно в контексті штучного зменшення ролі водного транспорту та в певній мірі, автомобільного.

Починаючи з середини нинішнього десятиліття в Україні відмічається значний прогрес у розвитку транспортного комплексу, який, щоправда, був призупинений економічною кризою, яка призвела до скорочення обсягів перевезень вантажів усіма видами транспорту. У 2008 році загальний вантажообіг усіх видів транспорту становив 491,7 млрд. ткм, що на 0,2% менше, ніж за 2007 рік.

Через вичерпання можливості оперативного розширення пропускної здатності вітчизняних залізниць певний імпульс для розвитку отримав автомобільний транспорт. Підприємствами даного виду транспорту (з урахуванням перевезень фізичними особами-підприємцями) за 2008 рік було перевезено 186,6 млн. т вантажів, що на 10,3% більше порівняно з 2007 роком, та виконано вантажообіг у обсязі 37,4 млрд. ткм, який зріс за цей період на 27,3%. Як показано на рис. 5, в останні роки відмічається стійка тенденція до випереджаючого зростання обсягів перевезення цим видом транспорту. Позитивні тенденції автотранспорту обумовлені його орієнтацією на внутрішні перевезення товарів. Оскільки галузі вітчизняної економіки, які були орієнтовані на внутрішній ринок, закономірно виявилися більш стійкими до економічної кризи, відповідно, й частина транспортної інфраструктури, яка орієнтована на них, постраждала значно менше.

Вітчизняний морський та річковий торговельний флот у 2008 році, навпаки, продемонстрували найгіршу динаміку. Обсяги перевезення вантажів водним транспортом зменшилися на 19,6%. Перевезення вантажів підприємствами річкового транспорту порівняно з 2007 роком зменшилися на 25,5%, морського транспорту – на 9,8%. Закордонні перевезення вантажів морським транспортом скоротилися на 7,3%, річковим – на 21,7%. У той же час обсяг переробки вантажів у торговельних і рибних портах та на промислових причалах (морських і річкових) зріс на 4,4% і становив 184,2 млн. т.

Переробка експортних вантажів збільшилася на 17,9%, імпорتنих – на 12,2%, внутрішнього сполучення скоротилася на 17,6%, транзитних вантажів – на 4,1%. Кількість оброблених суден (закордонних та інфракт) – зросла на 7,2% і становила 21,3 тис. одиниць.

Проте вітчизняна статистика не може дати об'єктивної картини, оскільки більша частина торговельного флоту зареєстрована під іноземними прапорами. Про різке зростання водних вантажних перевезень опосередковано може свідчити динаміка обробки вантажів портами України. В період 2005–2008 років обсяг перероблених вантажів морськими та річковими портами України виріс на 21%, що свідчить про достатньо високу динаміку збільшення обсягів перевезення вантажів водним транспортом. Проте економічна криза призвела до їх скорочення у 2009 році на 7,4% у порівнянні з 2008 роком. Тенденція падіння обсягів перероблених вантажів морськими та річковими портами спостерігається і у 2010 році.

Помірну динаміку розвитку продемонстрував залізничний транспорт, ситуація в якому в значній мірі залежить від стану вітчизняної промисловості. Обсяги перевезення вантажів залізницями у 2008 році порівняно з 2007 роком зменшилися на 3,0% (падіння обсягів промислового виробництва за відповідний період становило 3,1%), у тому числі відправлення вантажів – на 3,9%.

У 2010 році відбулося поступове пожвавлення економіки країни, підприємствами усіх видів транспорту перевезено 755,3 млн. т вантажів, що на 8,5% більше, ніж у попередньому році, загальний вантажообіг становив 404,6 млрд. ткм, що на 6,4% більше, ніж у 2009 році (див. табл.).

Як видно з таблиці, у 2010 році спостерігається тенденція до збільшення обсягів перевезень вантажів усіма видами транспорту, крім трубопровідного. Найбільші темпи зростання вантажообігу демонструють автомобільний (13,8%) та водний (13,3%) види транспорту. Вантажообіг залізниць у 2010 році порівняно з 2009 роком збільшився на 11,1%, у тому числі відправлення вантажів – на 10,5%.

У той же час обсяги переробки вантажів у торговельних і рибних портах та на промислових причалах (морських і річкових) зменшилися на 4,7% у порівнянні з 2009 роком і становили 154,3 млн. т.

Незважаючи на певне зростання обсягів перевезень, проблеми, які стоять перед транспортною інфраструктурою, не усунуті, а лише тимчасово знівельовані.

Висновки

Тому, підсумовуючи вищевикладене, треба відмітити, що стан транспортної інфраструктури не відповідає сучасним

вимогам її функціонування та не забезпечує єдності транспортної системи.

На сучасному етапі виникла нова сукупність взаємопов'язаних загальнодержавних проблем забезпечення комплексного розвитку та раціонального функціонування транспортної інфраструктури України, для усунення яких мають бути вирішені такі основні наукові та практичні завдання:

– визначення як внутрішніх, так і міжнародних транспортно-економічних зв'язків, що ґрунтуються на перспективі економічного розвитку України;

– забезпечення технічного розвитку та модернізації транспорту та створення системи економіко-фінансового їх супроводження;

– визначення джерел постачання для транспорту паливно-енергетичних ресурсів, рухомого складу, технічних засобів та обладнання з урахуванням можливостей конверсії, імпорт, перепрофілювання діючих потужностей;

– здійснення приватизації та роздержавлення, зміна форм власності підприємств транспорту та вдосконалення організаційних структур;

– кадрове забезпечення транспортного комплексу, наукове та інформаційне забезпечення комплексного та ефективного розвитку і функціонування транспорту;

– соціальний розвиток у транспортній галузі;

– забезпечення мобілізаційної готовності транспортних підприємств і транспортної системи в цілому;

– вирішення екологічних проблем на транспорті завдяки створенню відповідної системи державних стандартів України, що нормують екологічні показники транспортних засобів;

– створення технічних, економічних, організаційних та правових умов для переведення інформаційної технології транспорту на функціонування в режимі міжнародних стандартів за системою національних рахунків;

– створення високоефективної організаційної структури та системи управління транспортним комплексом України, що забезпечують:

- зовнішньоекономічну та міжнародно-правову діяльність в області транспорту;
- мобілізацію резервів та економію ресурсів транспорту;
- екологічно безпечну роботу транспорту;
- безпеку руху та перевезення безпечних вантажів, а також організацію польотів та мореплавання;
- сприяння розвитку та вдосконаленню транспортного обслуговування, що надається приватним сектором;
- створення умов для розвитку конкуренції.

Усі ці завдання стосуються питань економіки, техніко-технологічного розвитку та управління транспортом, які мають виконувати інтегруючу роль у створенні та функціонуванні ефективної транспортної інфраструктури країни.

Література

1. Бакаев А.А. Международные транспортные коридоры Украины: сети и моделирование / [А.А. Бакаев, С.И. Пирожков, Ю.А. Кутах]. Наземные виды транспорта. – К.: КУЕТТ, Т. 1. – 2003.
2. Кулаев Ю.Ф. Экономика железнодорожного транспорта: навч. посіб. / [Ю.Ф. Кулаев] – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2006.
3. Новікова А.М. Міжнародні організації, конвенції та багатосторонні угоди в галузі транспорту. – Тов. Дорадо-Друк, м. Сквиря, Київська обл.
4. Кірпа Г.М. Железнодорожный транспорт Украины: исторический нарис. – Днепропетровск: Арт-Пресс, 2001.
5. Цветов Ю.М. Железнодорожный транспорт Украины та Росії: тенденції розвитку та проблеми реформування / [Ю.М. Цветов, М.В. Макаренко та ін.]. – К.: Ред.-видав. центр Державного економіко-технічного університету транспорту, 2008.
6. Чупров А.И. Из прошлого российских железных дорог. – М., 1999.
7. Шекфельд К.П. Развитие системы содержания инфраструктуры / К.П. Шекфельд, В.А. Ивицкий, Н.В. Кондратихина // Железнодорожный транспорт. – 2008. – №4.
8. Якунин В.И. Стратегия развития железнодорожного транспорта Российской Федерации до 2030 г. – инфраструктурный фундамент экономического роста и повышения качества жизни в стране / В.И. Якунин // Железнодорожный транспорт. – 2007. – №12.

Н.О. СИМЧЕНКО,
д.е.н., доцент кафедри менеджменту, НТУУ «КПІ»

Соціально відповідальна діяльність керівника: сутність, принципи та мотиви реалізації

У статті розглянуто сутнісні аспекти соціально відповідальної діяльності керівника в організації. Досліджено сукупність мотивів забезпечення соціально відповідальної діяльності керівника крізь призму реалізації його потенціалу успіху як сукупності компетенцій.

Ключові слова: соціальна відповідальність, соціально відповідальна діяльність керівника, компетенції керівника.

В статье рассмотрены существенные аспекты социально ответственной деятельности руководителя в органи-

зации. Исследована совокупность мотивов обеспечения социально ответственной деятельности руководителя через призму реализации его потенциала успеха как совокупности компетенций.

Ключевые слова: социальная ответственность, социально ответственная деятельность руководителя, компетенции руководителя.

The mean aspects of social responsible activity of manager are discussed in this article. The set of motives of social responsible activity of manager providing is analysed in the context of success potential.

Key words: social responsibility, social responsible activity of manager, competencies of manager.

Постановка проблеми. Розвиток соціальної відповідальності підприємств значною мірою залежить від ефективності діяльності управлінського персоналу, зокрема від його відповідального ставлення до виконання стратегічно важливих завдань. Імперативом розвитку соціально відповідальної діяльності керівника є ефективність формування та розвитку потенціалу успіху керівника та інноваційна спрямованість його діяльності. У зв'язку з цим особливої значущості набувають питання розвитку потенціалу керівника крізь призму сукупності його компетенцій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Найбільш ґрунтовний аналіз становлення та розвитку феномену «соціально відповідальна діяльність» подано у працях іноземних вчених А. Керолла [1], Д. Віндзора [2], М. Шварца [3], Дж. Поста [4], М. Ван Марревійка [5], М. Веласкеса [6], Р. Штойера [7] та ін. Серед російських та вітчизняних вчених варто виділити розробки Ю. Благова [8], І. Булеева [9], О. Лазоренко [10]. Разом із тим поза увагою науковців залишається такий важливий аспект розвитку соціальної відповідальності підприємства, як соціально відповідальна діяльність керівника в організації, зокрема мотиви її реалізації.

Метою статті є дослідження особливостей розвитку соціально відповідальної діяльності управлінського персоналу крізь призму реалізації сукупності компетенцій, що утворюють потенціал успіху керівника.

Виклад основного матеріалу. Становлення та розвиток концепції соціальної відповідальності з точки зору поглиблення дефініцій припадає на кінець 70-х років ХХ ст. Починаючи з ХХІ ст. у науковій літературі активно розвивається уявлення про соціальну відповідальність як багаторівневу концепцію, яка припускає існування таких альтернативних тем, як «концепція зацікавлених сторін», «корпоративна соціальна діяльність», «етика бізнесу» [8]. Д. Віндзор, розглядаючи концепцію корпоративної соціальної відповідальності як теоретичного «ядра», підкреслював значимість управління зацікавленими сторонами як конкуруючого із класичним підходом до розуміння соціальної відповідальності. Р. Штойер та його колеги запропонували модель, що пов'язує корпоративну соціальну відповідальність з концеп-

ціями «сталого розвитку», «управління відносинами із зацікавленими сторонами» [2].

Здійснюючи дослідження передумов розвитку соціально відповідальної діяльності керівників, відзначимо доцільність ув'язання принципів їхньої поведінки з цілями діяльності соціально відповідального підприємства. З цієї точки зору виділимо такі характерні сфери прояву соціально відповідального поведінки підприємства: дотримання законів та норм; управління ризиками; підвищення ділової репутації; громадянський внесок у розвиток місцевих громад та суспільства в цілому. Соціально відповідальна поведінка дозволяє підприємству покращувати результати своєї діяльності, отримувати прибуток та сприяти економічному прогресу суспільства.

Одне з перших нормативних визначень соціальної відповідальності було надано Г. Боуеном [11]. На думку автора, соціальна відповідальність бізнесмена полягає в «реалізації тієї політики, прийнятті таких рішень або наслідуванні такої лінії поведінки, які були б бажаними з позицій цілей та цінностей суспільства» [11].

На сьогодні існують дві протилежні точки зору щодо сутності соціальної відповідальності менеджера організації [12]. Одна з них проголошує, що коли менеджер дотримується принципу отримання максимального прибутку, не порушуючи при цьому законів та норм державного регулювання, він є соціально відповідальним. Інша позиція розуміє поняття соціальної відповідальності як врахування не тільки економічних та правових норм, а й людських та соціальних аспектів професійної діяльності менеджера. Кожна організація є частиною суспільства, тому відповідальний керівник має дбати, щоб його організація активно діяла у таких сферах, як захист навколишнього середовища, соціальне забезпечення та допомога малозабезпеченим верствам населення, благоустрій навколишньої території тощо. Отже, основна різниця між юридичною та соціальною відповідальністю полягає в тому, що остання розуміється як добровільний відгук на соціальні проблеми своїх працівників, жителів міста, країни, світу [12].

З нашої точки зору, соціально відповідальна діяльність керівника – це така форма активної взаємодії керівника з колом внутрішніх та зовнішніх зацікавлених сторін, яка б сприяла прийняттю якісних управлінських рішень з урахуванням норм економічної, юридичної, соціальної та морально-етичної відповідальності, що панують в суспільстві.

Незважаючи на певну дискусійність положень щодо забезпечення соціально відповідальної поведінки керівника, що пов'язано як зі складністю визначення мотивів такого типу поведінки, так і нерозробленістю інструментарію оцінювання результатів їхньої діяльності, виділимо такі принципи формування соціально відповідальної поведінки керівників:

- усвідомлення політичного, економічного, соціального та технологічного стану розвитку держави;
- розуміння організаційної культури: ключових цінностей, ідей, відповідальності, способів розповсюдження знань та методів вирішення конфліктів;

- виявлення та підтримання прийнятних очікувань заінтересованих сторін;
- розвиток вітчизняної практики управління для задоволення очікувань заінтересованих сторін;
- навчання на основі практики у сфері прийняття управлінських рішень.

Однією з вагомих передумов розвитку соціально відповідальної діяльності керівника є особливості реалізації його потенціалу успіху, що значною мірою визначає його мотивацію із забезпечення дотримання норм економічної, соціальної, морально-етичної відповідальності. Потенціал успіху сучасного керівника становлять:

1. Інтелектуальні здібності – розум і логіка; розсудливість; прозорливість; концептуальність; знання справи; мовна розвиненість; цікавість; інтуїтивність; здатність до навчання; широкий кругозір.

2. Риси, що характеризують особистість – ініціативність; гнучкість; креативність; чесність; сміливість і впевненість у собі; незалежність; амбітність; наполегливість і завзятість; енергійність; працездатність; обов'язковість; співчутливість.

3. Сформовані вміння та навички – заручатися підтримкою; завойовувати популярність і престиж; організовувати; переконувати; змінювати себе; бути надійним; жартувати і розуміти гумор; знатися на людях тощо.

Вищевикладене дозволяє розглядати основи забезпечення управлінського успіху крізь призму компетенційного підходу, згідно з яким компетенції як сукупність знань, вмінь, навичок людини, її мотиваційних схильностей та психологічних особливостей – характеризують здібності того чи іншого працівника до продуктивної праці та ефективного розвитку. Під потенціалом успіху керівника будемо розуміти сукупність ключових компетенцій, розвиток яких на збалансованій основі сприятиме досягненню успіху у здійсненні певних видів управлінської діяльності.

Нами було проведено дослідження щодо виявлення сукупності компетенцій, реалізація яких сприяє розвитку соціально відповідальної діяльності керівників різних рівнів управління. Результати опитувань наведено у таблиці.

Як свідчать дані таблиці, однією з ключових управлінських компетенцій є лідерство. Важливість цієї компетенції відзначили 24,4% управлінців, з них 25% керівників вищого рівня управління; 24,7% та 22,7% – середнього та нижчого рівнів відповідно.

Під компетенцією «лідерство» будемо розуміти:

- здатність до мобілізації на діяльність для досягнення загальних цілей в інтересах підрозділу людей, які працюють у підрозділі, а також людей, яких цей підрозділ обслуговує;

– залучення у свою команду талановитих співробітників, надання їм підтримки, сприяння їх розвитку та закріпленню в команді;

– забезпечення підтримання високого морального духу колективу.

У процесі дослідження особливостей реалізації компетенції «лідерство» нами було виявлено такі поведінкові індикатори опису цієї компетенції, як бачення, довіра, знання, відповідальність, зміни.

Під баченням будемо розуміти здатність до створення «картини» майбутнього, яка є водночас оптимістичною та досяжною; визначення високих цілей; прояв наполегливості та рішучості в досягненні цілей; заохочення підлеглих до виконання додаткових завдань.

Довіра як важливий індикатор поведінки лідера пов'язана з турботою, яку проявляє лідер до співробітників, їх особистих інтересів. Лідер знає потреби своїх підлеглих і забезпечує середовище для їх задоволення в організації, регулярно з ними спілкується, допомагає їм у вирішенні складних завдань.

Управління знаннями посідає ключове місце в діяльності лідера. Лідер заохочує співробітників в їх самостійному пошуку підходів до вирішення певних завдань у нових умовах. Керівник бере на себе зобов'язання вислуховувати будь-які ідеї підлеглих. Лідер намагається розвивати у співробітниках упевненість у собі та прагнення до саморозвитку, постійного самовдосконалення та навчання.

Відповідальність як характерна ознака ефективності лідерської діяльності передбачає, що лідер бере на себе відповідальність як за результати роботи підрозділу, так і за кожного із співробітників. При цьому лідер намагається створювати умови для підвищення ініціативності, якості роботи, щоб люди вчилися на своїх помилках і за можливості не уникали виконання нових завдань.

Управління змінами є однією з ключових сфер діяльності лідера. Ефективність управління змінами значною мірою залежить від системи планування та організування різних видів робіт у нових умовах. Лідер намагається бути стратегом змін, інформує підлеглих про зміни, спонукає їх до переосмислення наявних підходів до виконання нових завдань. Лідер прагне забезпечити умови для прийняття змін на всіх рівнях в організації. Для управління змінами потрібні такі якості, як

Компетенції, що сприяють розвитку соціально відповідальної діяльності керівників, %

Рівень управління	Компетенції							
	дотримання норм трудового законодавства	дотримання правил етичної поведінки	емоційний інтелект	лідерство	саморозвиток	здатність адаптуватися до нових умов	без відповіді	всього
Вищий	25	7,5	17,2	25	9,6	12,9	3,22	100
Середній	18,37	8,73	18,67	24,7	19,88	9,34	0,3	100
Нижчий	22,73	9,09	19,70	22,73	18,18	7,58	–	100
У середньому	20,16	8,55	18,53	24,44	17,72	9,78	0,81	100

ризма (спроможність вселяти віру в себе і свої можливості); інтелектуальне піднесення (здатність переконувати дослідників у новому вирішенні старих проблем); емоційність (уміння задовольняти емоційні потреби свого оточення).

Отже, на ефективність реалізації компетенції лідерства впливає сукупність особистісних якостей керівника, що поновлять його потенціал, а також професійні компетенції, мотиваційні установки, управлінські та міжособистісні навички. Результати досліджень розкрили важливість для лідера ще однієї якості – емоційної інтелігентності, що передбачає самопоінформованість, саморегуляцію, мотивацію до досягнень, емпатію, соціальні навички. Значущість такої компетенції відзначили 18,53% керівників.

Розглядаючи потенціал успіху керівника крізь призму компетенцій, зазначимо, що поряд із такими компетенціями, як лідерство, емоційна компетентність, суттєву роль у забезпеченні успішності діяльності відіграє компетенція «вирішення проблем».

Щоб сформувати успішну модель поведінки, керівник у процесі управління і мотивації може здійснювати таке:

- делегувати підлеглим повноваження і відповідальність; контролювати їх подальшу діяльність; надати можливість працівникам розвивати потрібні навички вирішення складних і конфліктних ситуацій, знаючи мотиви кожного співробітника;
- створювати передумови для забезпечення самостійного вирішення проблем працівниками. Якщо для людини стимулом-реакцією є похвала, то керівникові потрібно схвалювати дії співробітника саме тоді, коли він бере на себе ініціативу у вирішенні проблеми. Якщо мотивом є результат, то бажано пов'язувати його досягнення з пошуком виходу зі складної ситуації; якщо інтерес – то показати, наскільки цікавим і варіативним є шлях виходу з конфліктів і ухвалення рішень для подолання проблем. У разі

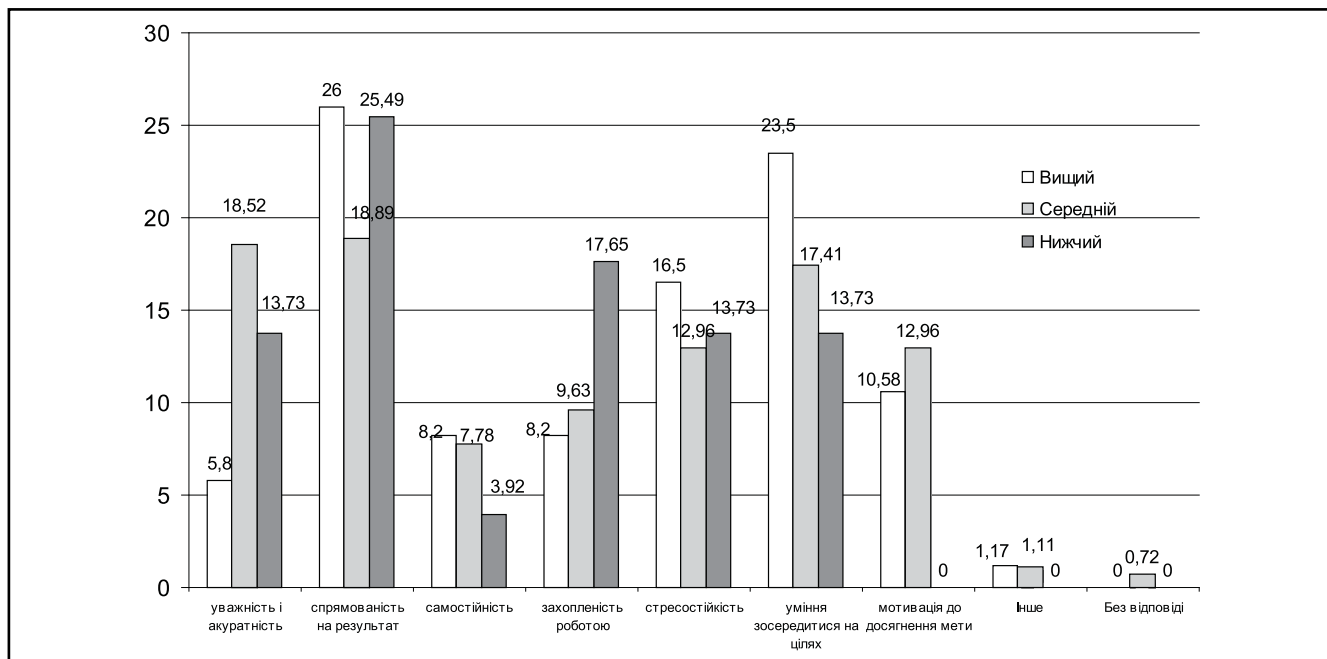
виникнення складної ситуації слід повідомити про неї керівникові, запропонувати варіанти виходу з неї, проаналізувати вірогідність успіху кожного з них і лише після цього дізнатися про думку керівника.

Такий підхід привчає співробітників до самостійності і формування відчуття відповідальності за результат своїх дій, а також дає їм надзвичайно важливі для бізнесу навички вирішення проблем.

Щоб формувати навички вирішення проблем і, як наслідок, підвищувати рівень самостійності і відповідальності, доцільно відійти від стереотипів. Як відійти від стереотипів, підвищити рівень креативності та ефективності в ухваленні рішень і управлінні різними ситуаціями? Для цього є декілька прийомів і методів, які випробувані не однією людиною:

- запропонувавши один варіант дій, завжди шукати другий, а краще – декілька;
- розшукувати якомога більше протилежних пояснень учинкам інших людей;
- шукати рішення у незвичній площині, сферах діяльності і бізнесу (наприклад, керівник, інтерпретуючи ті або інші дії підлеглого, має провести паралелі з власним досвідом роботи з клієнтами);
- використовувати всі можливості для міні-тренінгу креативності (наприклад, для розвитку нестандартного мислення можна використовувати пошук нестандартних способів використання звичайних предметів);
- прагнути запам'ятати різні вислови, які дуже здивували, здалися несподіваними, незвичайними.

Важливим аспектом зростання мотивації керівника до провадження соціально відповідальної діяльності є його ставлення до виконуваної роботи. Як свідчить практика, людина не може досягти великого успіху в тій справі, яка спричиняє постійне роздратування і дискомфорт. У процесі дос-



Аналіз компетенцій, необхідних для відповідального виконання роботи керівниками в ієрархії управління

лідження нами було опитано керівників різних рівнів управління щодо виявлення тих навичок та вмінь, які є необхідними для відповідального виконання роботи. Результати опитувань зображено на рисунку.

Згідно з проведеними дослідженнями ключовими факторами підвищення відповідальності управлінської роботи є спрямованість на результат (21,18% відповідей); уміння зосередитися на цілях (18,23%); захопленість роботою (10,34%); стресостійкість (13,79%) та ін. Отримані результати щільно взаємопов'язані з набором компетенцій, від яких залежить успіх діяльності керівника. Так, розглянута нами ключова управлінська компетенція «лідерство» безпосередньо характеризується проявом таких якостей, як спрямованість на результат, уміння зосередитися на цілях. А реалізація компетенції «емоційний інтелект» охоплює стресостійкість, що значною мірою зумовлює успішне виконання роботи.

Висновки

Розвиток соціально відповідальної діяльності керівника безпосередньо пов'язаний із формуванням його потенціалу успіху. З'ясовано, що потенціал успіху сучасного керівника становлять: інтелектуальні здібності; риси, що характеризують особистість; сформовані вміння та навички. Виявлено сукупність компетенцій, реалізація яких сприяє досягненню управлінського успіху керівниками різних рівнів управління. Найважливішими компетенціями є такі: здатність викликати довіру, дотримання вищих етичних норм, здатність адаптуватися до нових умов тощо. Проаналізовано сукупність якостей, потрібних для відповідального виконання роботи керівниками різних рівнів управління, зокрема уміння формувати управлінську команду; уміння вирішувати соціальні проблеми; високий ступінь відповідальності. Управлінська діяльність значною мірою зумовлює успішність формування соціально відповідальної поведінки підприємства на ринку.

Література

1. Carroll A.B. Corporate social responsibility: Evolution of definitional construct // *Business and Society*. – 1999. – №38 (3). – P. 268–295.
2. Windsor D. The Future of Corporate Social Responsibility // *The International Journal of Organizational Analysis*. 2001. – Vol. 9. – №3. – P. 225–256.
3. Schwartz M.S. Corporate social responsibility: A three-domain approach / M.S. Schwartz, A.B. Carroll // *Business Ethics Quarterly*. – 2003. – №13(4). – P. 503–530.
4. Post J.E. Redefining the Corporation and Organizational Wealth / J.E. Post, L.E. Preston, S. Sachs. – Stanford University Press. – 2002.
5. Van Marrewijk M. Concepts and Definitions of CSR and Corporate Sustainability: between Agency and Communion // *Journal of Business Ethics*. 2003. – Vol. 44. – №2/3. – P. 95–105.
6. Velasquez M. Debating corporate moral responsibility // *Business Ethics Quarterly*. – 2003. – №13(4). – P. 531–562.
7. Steurer R. Corporations, Stakeholders and Sustainable Development I: A Theoretical Exploration of Business–Society Relations / R. Steurer, M. Langer, A. Konrad, A. Martinuzzi // *Journal of Business Ethics*. – 2005. – Vol. 61. – №3. – P. 263–281.
8. Благоев Ю.Е. Генезис концепции корпоративной социальной ответственности / Ю.Е. Благоев // *Вестник Санкт-Петербургского университета*. – 2006. – №2.
9. Булеев И.П. Социальная ответственность бизнеса: теория и практика / И.П. Булеев, Н.Е. Брюховецкая, Е.В. Черных; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти, Донец. ун-т экономики и права. – Донецк: ДонУЭП, 2008. – 136 с.
10. Корпоративна соціальна відповідальність в Україні: експертна думка: зб. ст. та рек. / [під заг. ред. О. Лазоренко] – К.: Stylus, 2007. – 151 с.
11. Bowen H. Social Responsibilities of the Businessman. N.Y.: Harper & Row, 1953.
12. Лазорко О. Феномен відповідальності менеджера / О. Лазорко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=6&n=21&c=191>.

І.В. ШУБАЛА,
асистент кафедри прикладної статистики та економіки праці, Луцький національний технічний університет

Методичні аспекти комплексної оцінки рівня ефективної зайнятості населення

У статті представлено методичний підхід до оцінки рівня ефективної зайнятості населення на основі сукупності критеріїв та системи показників–індикаторів, які характеризують різні аспекти вирішення даної проблеми з позицій робочої сили, роботодавців та держави.

Ключові слова: ефективна зайнятість населення, роботодавці, робоча сила, показники–індикатори.

В статье представлен методический подход к оценке уровня эффективной занятости населения на основе

совокупности критериев и системы показателей–индикаторов, характеризующих различные аспекты решения данной проблемы с позиций рабочей силы, работодателей и государства.

Ключевые слова: эффективная занятость населения, работодатели, рабочая сила, показатели–индикаторы.

The paper presents the methodological approach to evaluation of effective employment on the basis of population criteria and scorecard–indicators that describe diffe-

rent aspects of this problem from the standpoint of labor, employers and the state.

Keywords: *effective employment, employers, labor, performance-indicators.*

Постановка проблеми. У кожній країні з ринковою економікою виникає ряд проблем політичного, демографічного та соціально-економічного характеру, які, у свою чергу, мають значний вплив на ефективність її функціонування. Ефективна зайнятість населення має розглядатися як необхідна умова забезпечення прискореного соціально-економічного розвитку країни за рахунок підвищення рівня заробітної плати, покращення якості життя населення, відновлення можливості працевлаштування за отриманими професіями. Це, у свою чергу, відновить довіру до державних органів регулювання зайнятості населення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням методичних аспектів проведення оцінки ефективної зайнятості населення займалися ряд вітчизняних вчених, таких як С. Бандур, В. Онікієнко, Е. Лібанова, В. Петух, А. Колот, Г. Осовська, О. Крушельницька, В. Євдокимов, М. Карлін та ін. Кожен з них вивчає окремі фактори впливу на формування ефективної зайнятості населення та пропонує окремі методичні підходи до її оцінки.

Мета статті полягає у розробці методичного підходу до оцінки рівня ефективної зайнятості населення на основі сукупності критеріїв та системи показників-індикаторів, які характеризують різні аспекти вирішення даної проблеми.

Виклад основного матеріалу. Виходячи з розуміння ефективної зайнятості як комплексного та багатогранного поняття, яке базується на необхідності збалансування інтересів трьох основних учасників соціально-трудових відносин – робочої сили, роботодавців та держави, – доцільно виділити такі напрями оцінки ефективної зайнятості:

- ефективна зайнятість з позицій робочої сили;
- ефективна зайнятість з позицій роботодавців, у тому числі держави як роботодавця для представників бюджетної сфери;
- ефективна зайнятість з позицій держави як основного регулятора всіх процесів, що відбуваються у соціально-трудовій сфері.

Слід зазначити, що інтереси цих сторін нерідко перетинаються, оскільки робоча сила бажає максимально реалізувати свої здібності та отримати за це максимальні доходи без суттєвого збільшення інтенсивності праці, а роботодавці навпаки – збільшити власні прибутки без суттєвого збільшення витрат на робочу силу, з іншого боку, держава як основний регулятор соціально-трудових процесів намагається оптимізувати свої витрати на робочу силу, зайняту у бюджетній сфері, та забезпечити виконання всіх стимулюючих дій без суттєвого зростання бюджетних витрат.

Тому в процесі порівняльної оцінки потрібно не лише визначити інтегральний рівень ефективної зайнятості з позицій

кожної сторони, а й провести комплексну порівняльну оцінку збалансованості їх інтересів та визначити часткові та узагальнюючий інтегральний показники рівня ефективної зайнятості населення.

Для проведення комплексної порівняльної оцінки ефективної зайнятості по кожному напрямку пропонується визначати ряд показників-індикаторів, кожен з яких характеризуватиме вплив окремого фактору на цей процес із позицій відповідної сторони.

За напрямом оцінки «ефективна зайнятість з позицій робочої сили» доцільно виділити такі показники-індикатори:

- рівень зайнятості економічно активного населення (обчислений за методологією МОП) – характеризуватиме загальну ситуацію щодо зайнятості економічно активного населення станом на кінець звітного періоду;

- рівень плинності кадрів на підприємствах, в установах і організаціях – характеризуватиме задоволеність працівників роботою та рівень їх трудової дисципліни протягом звітного періоду;

- співвідношення середнього рівня реальної заробітної плати до прожиткового мінімуму в розрахунку на одного працюючого за звітний період – характеризуватиме, наскільки отримані трудові доходи дозволяють робочій силі відтворювати свою здатність до праці та задовольняти різноманітні потреби протягом звітного періоду;

- співвідношення між максимальним та мінімальним рівнем реальної заробітної плати по основних видах економічної діяльності за КВЕД – характеризуватиме диспаритет у рівнях оплати праці між працівниками різних видів економічної діяльності, відображатиме соціальні настрої робочої сили та рівень задоволеності працею у певній сфері протягом звітного періоду;

- частка працівників, які підвищили кваліфікацію та пройшли перепідготовку в загальній середньообліковій чисельності працівників за звітний період, – характеризуватиме, наскільки забезпечується покращення професійних навиків робочої сили відповідно до потреб роботодавців протягом звітного періоду.

За напрямом оцінки «ефективна зайнятість з позицій роботодавця» доцільно виділити такі показники-індикатори:

- рівень рентабельності операційної діяльності як співвідношення між отриманим операційним прибутком та операційними витратами протягом звітного періоду – характеризуватиме, наскільки роботодавець задоволений кінцевими результатами праці з позицій її ефективності;

- розмір чистого прибутку, що припадає на одного працівника, який був зайнятий протягом звітного періоду, – характеризуватиме, яку економічну віддачу отримав роботодавець від залучення робочої сили у господарський оборот протягом звітного періоду;

- відсоток відпрацьованого часу в загальному фонді робочого часу зайнятих працівників – характеризуватиме, наскільки роботодавець ефективно організував працю ро-

бочої сили з позицій використання робочого часу протягом звітнього періоду (цей показник має наближатися до 100%);

- співвідношення між темпами зростання виробітку продукції у розрахунку на одного зайнятого працівника та темпами зростання середньої номінальної заробітної плати одного зайнятого працівника протягом звітнього періоду – характеризуватиме, наскільки ефективно роботодавець використовує кошти фонду оплати праці протягом звітнього періоду порівняно з попереднім або базовим періодом, чи не допускає їх перевитрат (цей показник має бути більшим за одиницю);

- співвідношення між показником середньооблікової чисельності всіх зайнятих працівників та середньооблікової чисельності всіх зайнятих працівників в еквіваленті повної зайнятості – характеризуватиме, наскільки повно роботодавець використовує всю наявну робочу силу протягом звітнього періоду (цей показник має наближатися до одиниці).

За напрямом оцінки «ефективна зайнятість з позицій держави» доцільно виділити такі показники–індикатори:

- сума валового внутрішнього продукту (або валового регіонального продукту, якщо проводяться міжрегіональні порівняння) за звітний період у розрахунку на 1 зайнятого працівника у середньому за цей період – характеризуватиме середній внесок кожного працівника у загальні підсумки роботи національної економіки протягом звітнього періоду;

- рівень економічної активності населення (обчислений за методологією МОП) як співвідношення між чисельністю економічно активного та чисельністю усього населення у віці 15–70 років – характеризуватиме загальну ситуацію щодо економічної активності населення станом на кінець звітнього періоду;

- рівень безробіття (обчислений за методологією МОП) як співвідношення між чисельністю безробітних та чисельністю економічно активного населення у віці 15–70 років – характеризуватиме загальні результати державної політики забезпечення зайнятості населення на кінець звітнього періоду;

- відсоток осіб, що були працевлаштовані Державною службою зайнятості населення, до загальної чисельності громадян, які перебували на обліку, – характеризуватиме загальні результати роботи Державної служби зайнятості населення щодо реалізації державної політики підвищення рівня зайнятості населення на кінець звітнього періоду;

- навантаження незайнятого населення на одне вільне робоче місце, вакантну посаду на кінець звітнього періоду – характеризуватиме ефективність заходів держави у напрямі створення нових робочих місць для забезпечення незайнятого населення роботою відповідно до професійно–кваліфікаційної підготовки та потреб національної економіки.

Інтегральну порівняльну оцінку рівня ефективної зайнятості в розрізі регіонів окремо по кожному з трьох основних учасників соціально–трудових відносин пропонується проводити на основі розрахунку інтегральних індексів міжрегіональних порівнянь, які визначатимуться виходячи із поширених методичних підходів проведення інтегральних оцінок, які детально обґрунтовані у працях [1, 2].

На першому етапі визначатимуться індивідуальні індекси окремих показників–індикаторів по кожному напрямку за формулою:

- для показників стимуляторів (для яких позитивом вважається зростання значення показника):

$$I_{ij} = \frac{\Pi_{ij}^k}{\Pi_{ij}^{k_{max}}}, \quad (1)$$

де Π_{ij}^k – значення i -го показника по j -му напрямку оцінки в k -му регіоні;

$\Pi_{ij}^{k_{max}}$ – максимальне значення i -го показника серед усіх регіонів по j -му напрямку оцінки;

$i = 1...m$ – номер показника, що досліджується;

$j = 1...s$ – номер напрямку оцінки;

$k = 1...K$ – номер регіону в групі регіонів, порівняльна оцінка яких проводиться;

- для показників дестимуляторів (для яких позитивом вважається зниження значення показника):

$$I_{ij} = \frac{\Pi_{ij}^{min}}{\Pi_{ij}^k}, \quad (2)$$

де Π_{ij}^{min} – мінімальне значення i -го показника серед усіх регіонів по j -му напрямку оцінки.

На наступному етапі для узагальнення порівняльних оцінок по групі показників, що характеризують ефективність зайнятості з позицій найманих працівників, роботодавця чи держави, пропонується просумувати отримані на попередньому етапі індивідуальні індекси окремих показників–індикаторів по кожному регіону в межах визначеної групи, що дозволить отримати інтегральні групові індекси, що характеризуватимуть ефективну зайнятість з позицій лише окремої сторони соціально–трудових відносин (I_{ij}^{sp}):

$$I_{ij}^{sp} = \sum_{i=1}^m I_{ij}, \quad (3)$$

Надалі для зручності проведення наступних порівняльних оцінок потрібно провести ранжування всіх отриманих групових індексів у діапазоні від 0 до 1. Для цього потрібно використати формулу:

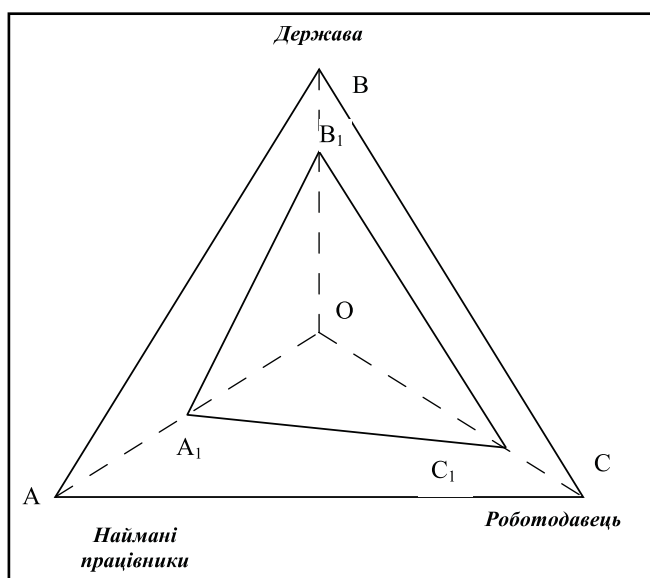
$$I_{ij}^p = \frac{I_{ij}^{sp}}{I_{ij}^{sp_{max}}}. \quad (4)$$

Важливою методологічною проблемою, яку потрібно вирішити на наступному етапі дослідження, є вибір методу обчислення інтегрального показника ефективної зайнятості населення, який має характеризувати поточну ситуацію щодо збалансування інтересів усіх сторін (робочої сили, роботодавців та держави) на рівні окремого регіону.

Збалансованість та взаємопов'язаність трьох напрямків (сторін) математично можна зобразити у вигляді рівностороннього трикутника, в центрі ваги якого одночасно перетинаються медіани та бісектриси. Ідеальним варіантом збалансованості трьох сторін є рівність не лише сторін трикут-

ника, а й рівність медіан та бісектрис, які перетинаються у точці O (див. рис.). Це відрізки AO, BO та CO.

В економічній інтерпретації ці відрізки розглядатимемо як максимальні значення інтегральних групових проранжованих індексів, які рівні одиниці. В реальній економіці така ситуація практично неможлива, тому доцільно визначати рівень ефективної зайнятості як співвідношення досягнутого рівня збалансованості інтересів усіх сторін (визначеного на основі інтегральних проранжованих групових індексів, що графічно можна зобразити у вигляді трикутника $A_1B_1C_1$, центром ваги якого є точка O, а відрізки A_1O , B_1O та C_1O відповідатимуть значенням інтегральних проранжованих групових індексів) до ідеального варіанту (який графічно можна зобразити у вигляді рівностороннього трикутника ABC, у якого усі відрізки, що виходять з центра ваги, яким є точка O, дорівнюють одиниці).



Геометрична інтерпретація збалансованості інтересів різних сторін для досягнення ефективної зайнятості населення

Тобто інтегральний індекс ефективної зайнятості окремого регіону визначатиметься як співвідношення між площами трикутників $A_1B_1C_1$ та ABC. Чим ближче значення цього показника наблизитиметься до одиниці, тим кращою буде ситуація щодо забезпечення ефективної зайнятості населення в окремому регіоні.

За результатами математичних перетворень виходячи із значень отриманих інтегральних групових індексів інтегральний індекс ефективної зайнятості окремого регіону (I_i) визначатиметься за формулою:

$$I_i = \frac{I_{i1}^p \times I_{i2}^p + I_{i1}^p \times I_{i3}^p + I_{i2}^p \times I_{i3}^p}{3}, \quad (5)$$

де I_{i1}^p – інтегральний груповий індекс ефективної зайнятості з позицій робочої сили;

I_{i2}^p – інтегральний груповий індекс ефективної зайнятості з позицій роботодавців;

I_{i3}^p – інтегральний груповий індекс ефективної зайнятості з позицій держави.

Для конкретизації напрямів державної політики забезпечення ефективної зайнятості доцільно проводити групування регіонів за значенням інтегрального індексу ефективної зайнятості за мірою наближеності або віддаленості від середнього значення цього індексу. Таке групування характеризуватиме міжрегіональну диференціацію значень отриманих індивідуальних, групових та зведених інтегральних індексів.

За значенням інтегральних індексів, виходячи з пропозицій [1] регіони пропонується поділяти на чотири групи:

1) регіони з порівняно високим рівнем ефективної зайнятості, для яких:

$$I_i(t) \geq I_c(t) + \sigma(t), \quad (6)$$

2) регіони з рівнем ефективної зайнятості вищим від середнього, для яких:

$$I_c(t) \leq I_i(t) < I_c(t) + \sigma(t); \quad (7)$$

3) регіони з рівнем ефективної зайнятості нижчим від середнього, для яких:

$$I_c(t) - \sigma(t) \leq I_i(t) < I_c(t); \quad (8)$$

4) регіони з порівняно низьким рівнем ефективної зайнятості, для яких:

$$I_i(t) < I_c(t) - \sigma(t), \quad (9)$$

де $I_c[t]$ – середнє значення інтегрального індексу ефективної зайнятості у періоді t ;

$\sigma[t]$ – стандартне відхилення значення інтегрального індексу від його середнього рівня в періоді t , визначається за формулою:

$$\sigma(t) = \sqrt{\frac{m \sum_{i=1}^m (I_i(t))^2 - (\sum_{i=1}^m I_i(t))^2}{m}}. \quad (10)$$

Групування регіонів на основі значень інтегральних індексів дозволить виділити окремі групи, для кожної з яких можна обґрунтувати модельні стратегії та запропонувати адекватні механізми, що дозволять наблизитися до максимального рівня ефективної зайнятості населення.

Висновки

Отже, використовуючи викладену методику комплексної порівняльної оцінки рівня ефективної зайнятості в розрізі окремих регіонів на основі системи показників-індикаторів та інтегральних індексів можна буде зробити висновок про те, наскільки збалансовані інтереси основних зацікавлених сторін у забезпеченні ефективної зайнятості населення порівняно з ідеальним варіантом, коли забезпечується абсолютна збалансованість інтересів.

Література

1. Побурко Я.О., Шубалий О.М., Семерак М.Ф. Моніторинг конкурентних переваг лісгосподарських систем (на прикладі Волинської області) / НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2007. – 105 с.
2. Вахович І.М. Фінансова політика сталого розвитку регіону: методологія формування та механізми реалізації: Монографія / І.М. Вахович. – Луцьк: Надстир'я, 2007. – 496 с.

Теоретичні засади соціального розвитку села

У статті розкрито деякі теоретичні засади соціального розвитку села. Визначено сутність економічних категорій та понять «село», «сільська територія», «сільський соціум», «соціальний розвиток села» та особливості їх тлумачення в сучасних умовах з урахуванням досвіду країн – членів Європейського Союзу та європейського вибору України.

Ключові слова: село, сільська територія, сільський соціум, соціальний розвиток села.

В статье раскрыты некоторые теоретические аспекты социального развития села. Определена суть экономических категорий и понятий «село», «сельская территория», «сельский социум», «социальное развитие села» и особенность их толкования в современных условиях с учетом опыта стран – членов Европейского союза и европейского выбора Украины.

Ключевые слова: село, сельская территория, сельский социум, социальное развитие села.

Some theoretical principles of social development of village are exposed in the article. Certainly essence of economic categories and concepts «village», «rural territory», «rural socium», «social development of village» and feature of their interpretation, is in modern terms taking into account experience of countries – members of European Union and European choice of Ukraine.

Постановка проблеми. В сільській місцевості проживає і в найближчій перспективі проживатиме близько третини населення України, основна частина якого зайнята в аграрній сфері виробництва. Село не тільки виконує функцію продовольчого забезпечення держави, а й залишається носієм і продовжувачем самобутніх матеріальних, культурних, моральних надбань і традицій минулих поколінь. У селі сконцентрована значна частина соціально-економічного потенціалу суспільства.

Дискримінаційні заходи щодо селянства в попередні десятиліття, економічна криза призвели до занепаду села, що характеризується значним перевищенням смертності над народжуваністю, скороченням чисельності сільського населення, руйнацією сільської соціальної інфраструктури, зростанням безробіття, відтоком найбільш активної частини селян у місто. Жителі багатьох сіл втрачають можливість отримувати за місцем проживання найпростішу медико-санітарну допомогу, навчати дітей, користуватися послугами культурно-освітніх, торговельних та побутових закладів, реалізовувати продукцію особистих підсобних господарств. Багато сіл залишилося поза сферою обслуговування гро-

мадського транспорту. Обсяги будівництва житла скоротилися удвічі, а об'єктів соціально-культурного призначення – у 10 разів [11].

Усе вищезазначене вимагає проведення комплексного дослідження теоретичних засад соціального розвитку села, розробки нових методологічних підходів до з'ясування сутності економічних категорій та понять «село», «сільська територія», «сільський соціум», «соціальний розвиток села», визначення особливостей їх тлумачення в сучасних умовах з урахуванням досвіду країн-членів Європейського Союзу та європейського вибору України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У країнах з розвинутою ринковою економікою приділяється велика увага теоретичним питанням соціального розвитку села. Вагомий внесок у вивчення цих проблем зробили такі відомі вітчизняні вчені, як О. Бородіна, І. Власов, С. Гудзинський, Б. Данилишин, Т. Зінчук, Р. Косодій, О. Могилюний, О. Онищенко, М. Орлатий, І. Прокопа, О. Прокопенко, К. Прокіпшак, П. Саблук, М. Хвесик, Л. Шепотько, В. Юрчишин, К. Якуба; зарубіжні – Л. Ван Деоель, Ж. Вілкін, Т. Дуча, Х. Каравелі, М. Кларк, Т. Лонч, В. Назаренко, В. Пациорковський, А. Петріков, Ж. Плева, Т. Ратінгер, О. Хашковська та багато інших. Однак в Україні цій проблемі з боку науковців ще не приділяється достатня увага.

Метою статті є визначення сутності економічних категорій та понять «село», «сільська територія», «сільський соціум», «соціальний розвиток села» та врахування особливості їх тлумачення в сучасних умовах з урахуванням досвіду країн – членів Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу. Аналіз категорії «село» свідчить, що воно зазнало змістовного наповнення протягом останніх десятиліть. Наприклад, за радянських часів віднесення населеного пункту до сільського відбувалося на підставі того, що більшість його жителів зайнята у сільсько-господарському виробництві. В більшості країн, утім, враховується лише загальна чисельність населення. Нормативи у різних країнах різні, однак існує тенденція, що в розвинутих та малонаселених країнах межа, що відділяє села від міст, нижча, а в нерозвинутих та густозаселених – вища. Наприклад у Фінляндії будь-яке поселення, де живе більше 200 осіб, – це місто, тоді як у деяких країнах Африки та Росії поселення з 20– чи навіть 65–тисячним населенням (наприклад, Інгушетія, ст. Орджонікідзевська) вважаються селами. Поряд із визначенням «село» для найменших населених пунктів застосовується також поняття «хутір». Згідно з традицією головною відмінністю між ними є існування у селі окремої парафії з храмом [3].

Термін «село» часто вживається в розмовній мові для позначення невеликих або середніх містечок з метою привернення уваги до їх малого розміру, відсутності інфраструктури тощо. Існуюча точка зору більшості вітчизняних вчених – зокрема, С.О. Гудзинського, І.В. Прокопи, Л.О. Шепотько, В.Д. Ярового – зводиться до того, що під терміном «село» слід розуміти не просто територію та її мешканців, для яких характерною рисою є діяльність, пов'язана переважно з сільськогосподарським виробництвом, а й своєрідну етнічну культуру, звичаї, соціальні процеси [21, с. 326–328]. А на думку Р.В. Ривкіної, село слід розглядати як систему відносин з обов'язковим врахуванням соціальних характеристик сільського населення [20, с. 151]. Позиція О.Ю. Прокопенко ґрунтується на тому, що село – це «...такий тип соціально-економічної системи суспільного відтворення, що є надзвичайно важливим структуроутворюючим елементом державної системи України» [13, с. 143]. Водночас Д.О. Мотруніч, І.В. Прокопа та Л.О. Шепотько акцентують увагу на тому, що село – це поєднання, сукупність виробничої та соціальної сфер, життєве середовище селян, для якого характерною особливістю є народна творчість, традиції, духовне життя [12, с. 30–39]. Узагальнюючи підходи до дефініції терміну «село», з'ясовано, що з позицій системного, структурного, функціональних підходів – це складна динамічна соціально-економічна система, яка водночас є підсистемою більш складного рівня – суспільства. Для нього властиві: підпорядкованість праці ритмам природи, нерівномірність трудової зайнятості; тісне поєднання праці та побуту; невисока виробнича мобільність; різноманітний демографічний склад територіальних груп; трудомісткість праці у домашньому та особистому підсобному господарстві; сильний неформальний соціальний контроль, велике значення місцевих авторитетів; менш напружений ритм життя, простіші форми спілкування, ніж у місті; зв'язок із природним середовищем; дисперсність розселення (розкиданість як самих сільських населених пунктів, так і індивідуальних осель у них).

В економічних дослідженнях досить часто як синоніми використовуються терміни «село» і «сільська територія». Так, зокрема, за визначенням Організації з економічної співпраці та розвитку (ОЕСР), сільська територія – це місцевість, яка охоплює людей та інші ресурси суспільного ландшафту і дрібних населених пунктів за межами сфери економічної активності великих міських центрів, тобто позаміська периферійно розміщена територія, для якої характерна низька щільність населення [1]. На думку українського вченого В.В. Юришина, під «сільською територією» слід розуміти складне і багатофункціональне природне, соціально-економічне та виробничо-господарське територіальне структурне утворення, яке характеризується сукупністю властивих йому особливостей [22, с. 4]. За міжнародними критеріями сільська територія – це громади із щільністю населення менше 150 жителів на кв. км [10, с. 10], що може складатися з кількох сіл, селища або навіть невеликого міста в

сільській місцевості [1, с. 263]. Виходячи з міжнародного рівня до визначення сільських територій, ряд російських вчених характеризують її через різноманітне поєднання природних та штучних ознак: тваринний та рослинний світ, сільськогосподарські угіддя та земельні ділянки, що не обробляються, багато унікальних об'єктів населених пунктів, а також глибоко укорінені соціальні та культурні традиції, які неможливо перенести в інші місця або відтворити деінде. Унікальність сільської території полягає у її здатності якнайповніше виконувати функції життєзабезпечення; вона є джерелом багатьох використовуваних людиною благ – природних ресурсів, місцем проживання, рекреаційним об'єктом, місцем асиміляції відходів та ін. [18, с. 24]. Аналіз наявних позицій вчених дає зробити висновок, що поняттям «сільська територія» означають історично сформований елемент поселенської мережі, що пов'язує сукупність сільських населених пунктів (селищ, сіл, хуторів), і порівняно з терміном «село» має чітко окреслений просторовий локал.

У широкому розумінні поняття соціального розвитку завжди відображає умови життєдіяльності людських спільнот, напрями політики, які спрямовані на її облаштування. Оскільки ці спільноти є головними суб'єктами і водночас об'єктами цілеспрямованого виробничої та економічної політик, то соціальна сфера і економіка органічно взаємопов'язані і зливаються в єдине ціле у соціальній політиці. По відношенню до села соціальний розвиток – це, перш за все, зростання рівня та покращання якості життя сільського населення [8].

Соціальний розвиток села переважно визначають як процес, в якому відбуваються суттєві кількісні та якісні зміни в соціальній сфері суспільного життя або окремих його компонентів – соціальних відносинах, соціальних інститутах, де одні соціальні явища змінюються явищами більш високого рівня або переходять на вищий ступінь свого стану (прогресивний розвиток), чи, навпаки, переходять на нижчий рівень (регресивний розвиток) [5].

Дослідження суспільного розвитку розпочинається ще в добу античності. Так, Платон і Аристотель прагнули пояснити суспільні явища. Аналізуючи величезний потік публікацій щодо суспільного розвитку, не можна не зазначити, що переважно всі його моделі ґрунтуються на макроекономічному аналізі. Першим варіантом створення моделей була модель економічного зростання – «Економічна таблиця» 1758 року (французького економіста Ф. Кене), в якій було досліджено рух створеного в сільському господарстві додаткового продукту в соціальну сферу. Хоча термін «соціальний» вперше з'явився в економічній літературі у 19 столітті, з появою монографії американського соціолога Чарльза Гелпіна «Соціальна анатомія сільського суспільства». Протягом кількох наступних десятиліть сформувалася відносно розвинута теоретична база для досліджень соціальних процесів на селі [14].

Класики політичної економії А. Сміт [15] та Д. Рікардо основними чинниками зростання рівня добробуту вважали обсяг створюваного фізичного продукту, суспільного багат-

ства, а саме — зростання національного доходу на душу населення в умовах вільної конкуренції, який гармонізує приватні та суспільні інтереси.

Вчений-економіст С. Сісмонді звертав увагу на необхідність активного державного втручання в економіку з метою захисту суспільних цінностей, тому перевагу в економічному зростанні віддавав суспільному добробуту. Основним критерієм соціально-економічного розвитку суспільства вчені-економісти А. Маршалл, А. Піга та К. Віксель називали «економічну справедливість» [9]. Вони наголошували на необхідності державного втручання для усунення недоліків ринкового механізму за допомогою доповнення ринкових критеріїв добробуту соціальними, зокрема у задоволенні таких суспільних потреб, як освіта, охорона здоров'я тощо. Участь держави в досягненні суспільного добробуту обстоював у своїх теоріях Дж. Кейнс, який звертав увагу на формування ефективного платоспроможного попиту в поєднанні з вільним підприємством. Кейсіанський напрям економічної теорії ще більшою мірою долає принцип індивідуалізму, а сутність людини розглядається крізь призму широкого кола її інтересів. Економічну модель поведінки людини він доповнює такими чинниками, як милосердя та альтруїзм.

До відомих соціальних теорій слід віднести теорію «трьох секторів» американського економіста Фішера, в якій до третьої сфери розвитку економіки віднесено «сферу послуг» (транспорт, комунальне господарство, освіта, охорона здоров'я).

Вчені-економісти Р. Харрод і Е. Домар у моделі економічного зростання виділяють інвестиції як головний чинник розвитку виробництва і одержання доходу. Вони стверджують, що в суспільстві, яке динамічно розвивається сукупний попит, зростає пропорційно виробничим можливостям, які залежать від наявності ресурсів, робочої сили і стану техніки. Згідно з цією моделлю кожна країна має пройти п'ять стадій росту: перехідну, стартову, руху до зрілості, індустріалізації, масового виробництва та споживання. Модель Харріса — Тодаро (Harris/Todaro), побудована на основі робіт 1960-х років Мікаеля Тодаро і Джона Харріса пояснює міграцію сільського населення перевищенням доходів у місті над доходами в селі [14].

Українська соціально-політична думка традиційно була зорієнтована на сільські проблеми, оскільки село розглядається як осередок національної ментальності, особливості якої різною мірою впливають на всі сфери життєдіяльності українського суспільства. Найцікавішими спостереженнями і роздумами збагатили українську соціальну думку наприкінці XIX — на початку XX ст. І. Франко, М. Грушевський, П. Христюк, С. Подолинський. Наприклад, М. Грушевський обстоював необхідність побудови соціальної держави і стверджував, що саме держава має гарантувати соціальну справедливість та добробут людей [4]. Про побудову держави «матеріального добробуту людей» згадував І. Франко.

За радянських часів вчені змушені були обслуговувати політичні інтереси влади, змінюючи напрям своїх пошуків

залежно від політичних рішень, часто підганяючи під них результати досліджень.

На увагу заслуговує теорія «граничної корисності господарських благ» (М. Туган-Барановський), в якій висунуто ідею поєднання трудової теорії цінності з теорією граничної корисності, вважаючи, що саме такий підхід уможливить зіставлення корисності й витрат суспільної праці, тобто результатів із витратами. М. Туган-Барановський [17] сформулював закон, згідно з яким граничні корисності господарських благ, що вільно відтворюються, прямо пропорційно їхнім трудовим вартостям. У своїх працях М. Туган-Барановський [16] розвивав ідеї змішаної економіки, зокрема у праці «Соціальні основи кооперації» узагальнено ідеї про кооперацію в сільській місцевості.

Концепція «кооперації» набула подальшого розвитку в працях О. Чаянова, який підвищення ефективності господарювання аграрного сектора економіки вбачав у розвитку кооперації [19]. Він вважав, що на розвиток суспільства впливає розвиток сільської поселенської мережі, тому в своїх працях обґрунтовував типи внутрігосподарських систем розселення. Прихильниками розвитку кооперації були вчені-економісти: Дж. Коул (США), Ф. Ларрен (США), Дж. Сакс (США), Дж. Стречі (США).

Отже, суспільне життя проходить під дією об'єктивних законів економічного розвитку, зокрема:

- попиту;
- пропозиції;
- вартості;
- відносної рідкісності ресурсів;
- граничної корисності;
- економії часу;
- «закон Енгеля»;
- зростання економічних потреб;
- зростання потреб;
- «закон Кейнса»;
- конкуренції;
- насичення потреб;
- народонаселення;
- зростання мобільності населення;
- територіальної комплексності продуктивних сил.

Дія цих законів має специфічні особливості, зокрема на регіональному рівні, і значною мірою визначає соціальний розвиток села [14].

Отже, однією з основних причин затяжної кризи на селі є недостатнє врахування соціального розвитку села, який вимагає змін відповідно до сучасності.

Соціально-територіальну сферу в цілому характеризує розвиток сільської території. Досліджуючи формування економіки сільських територій розвинутих країн, Е. Басіла робить висновок, що «сільський простір, який не є ні фізичною, ні економічною периферією, перебуває в центрі глобального процесу реструктуризації, більше того, зі своїм двояким характером фактора виробництва і споживчого товару він

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

відіграє активну роль у формуванні постіндустріальної економіки» [23].

Стрижнем даного процесу виступає сільський соціум: сукупність людей, які мають спільне постійне місце помешкання, залежать один від одного у повсякденному житті та здійснюють різновидову діяльність з метою задоволення своїх економічних та соціальних потреб [6, с. 269]. Визначальною особливістю сільського соціуму порівняно з міським є домінантність природно-історичних чинників над соціально-економічними, специфічний спосіб життя та культура. Інакше кажучи, сільський соціум – це тип соціальності, що існує як стійка спільнота людей, зумовлена природними умовами організації її життя, сільським способом поселення та діяльності [7], а від співвідношення активної та пасивної його частин залежать перспективи розвитку села на майбутнє [2, с. 75].

Висновки

Отже, підсумовуючи все вище викладене, зазначимо, що селом можна вважати соціально-економічну систему, яка є частиною більш складної системи – суспільства країни. Ключовим елементом цієї системи є сільський соціум, забезпечення добробуту якого визначено метою соціального розвитку.

Перебіг цього процесу залежить від соціальних явищ. Зважаючи на тенденції, які характерні для розвинених країн світу, зокрема й країн Європейського Союзу, провідна роль у ньому має належати самим селянам, що за активної роботи адекватної аграрної політики держави та механізмів її реалізації сприятиме розвитку села в цілому.

Література

1. Аграрная политика / А.П. Зинченко, В.И. Назаренко, В.В. Шайкин и др.; под ред. А.П. Зинченко. – М.: КолосС, 2004. – 303 с.
2. Бондаренко Л.В. Жилищное строительство на селе / Л.В. Бондаренко. – М.: Росагропромиздат, 1988. – 77 с.
3. Вікіпедія. – Режим доступу: – <http://uk.wikipedia.org/wiki/Село>
4. Грушевський М. Ілюстрована історія України / М. Грушевський // Репринтне відтворення видання 1913 р. – К.: 1990. – С. 197–198.
5. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. редактор) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», – 2000. – 952 с.
6. Кваша А.Я. Проблемы экономико-демографического развития СССР / А.Я. Кваша. – М., 1974. – С. 20.
7. Конрад Ю. Податкова політика в Україні: підходи і перспективи / Ю. Конрад, І. Луніна // Економіка України. – 1996. – № 11. – С. 29–37.
8. Куцмус Н.М. Соціально-економічний розвиток села в умовах європейського вибору: дис... канд. наук: 08.00.03 / Наталія Миколаївна Куцмус. – Житомир, 2008. – 191 с.
9. Мендель И.Д. Кластерный анализ / И.Д.Мендель. – М.: «Финансы и статистика», 1988.
10. Обеспечить устойчивое развитие сельских территорий (по материалам международного экономического форума «Законодательное обеспечение устойчивого развития сельских территорий») // Экономика сельского хозяйства России. – 2005. – №8. – С. 10–13.
11. Про основні засади розвитку соціальної сфери села: Указ Президента України від 20 грудня 2000 року №1356/2000. – Режим доступу: – <http://agro.ua.net/laws>.
12. Прокопа І.В. Виробнича сфера села: сільське життєве середовище: Наук. вид. / І.В. Прокопа, Д.О. Мотруніч, Л.О. Шепотько. – НАНУ, Ін-т економіки, – К., 2001. – 119 с.
13. Прокопенко О. Сутність, роль та місце «сільського поселення» в розрізі регіональної економіки / О. Прокопенко // Регіональна економіка. – 2005. – №4. – С. 138–145.
14. Прокопишак К.В. Розвиток соціальної сфери села в умовах становлення ринкових відносин (на прикладі Карпатського регіону): дис... док. наук: 08.09.01 / К.В. Прокопишак. – Львів, 2003. – 498 с.
15. Смит А. Исследование о природе и причине богатства народов / А. Смит. – М., 1935. – Т. 1. – С. 134–152.
16. Туган-Барановський М.И. Социальные основы кооперации / М.И. Туган-Барановський. – М.: Экономика, 1989.
17. Туган-Барановський М.И. Політична економія: Курс популярний / М.И. Туган-Барановський. – К.: Наук.думка, 1994. – 264 с.
18. Устойчивое развитие сельских территорий. Вопросы стратегии и тактики. – М.: ФГНУ «Росинформагротех». – 2004. – 312 с.
19. Чаянов А.В. Избранные труды / А.В. Чаянов. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 432 с.
20. Чигирин В. Сільський соціум та його місце у системі соціально-економічних відносин / В. Чигирин // Економіка АПК. – 2004. – №8. – С. 150–153.
21. Шепотько Л.О. Сільський сектор України: на рубежі тисячоліть / Л.О. Шепотько, І.В. Прокопа, С.О. Гудзинський, В.Д. Яровий / У двох томах. Т. 2. – Соціальні ресурси сільських територій. – К.: Ін-т економіки НАНУ, 2003. – 466 с.
22. Юрчишин В.В. Сільські території як самоутворюючі фактори розвитку аграрного сектору економіки / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2005. – №3. – С. 3–10.
23. Drucker P. Management: Tasks. Responsibilities. Practice / P. Drucker. – London, 1974.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ГЕРАСИМЕНКО В.В., ШАПОВАЛОВА М.М. Норми обов'язкового резервування як інструмент державного регулювання ресурсного забезпечення кредитування банками реального сектору економіки	3
ДЕШКО А.І., СЛІВАК А.Є. Інформаційно–методична підтримка моніторингу державних закупівель	9
ГАНУЩАК–ЄФІМЕНКО Л.М., СКОМОРОХОВ М.О. Інструменти регулювання спільної діяльності інтегрованих бізнес–структур	14
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Інституційні особливості корупційних процесів в Україні	16
СІТНИКОВА Н.П. Розвиток вітчизняної системи стратегічного планування: напрями та принципи реформування	22
КОЧЕТКОВ В.М., ПРУДНІКОВ А.О. Особливості акумуляції грошових коштів кредитними спілками України в період економічної кризи	29
ДІДКІВСЬКА Т.В. Місце інституту довіри у процесі удосконалення сфери державних фінансів	32
ВОРОНKOBA O.M. Міжнародний досвід організації податкової служби та його значення для України	36
ЮР'ЄВА П.Б. Пріоритетні напрями формування сучасної торговельної політики України	40
ЧЕРКАСОВ С.С. Теоретико–методологічний аспект дослідження економічної безпеки суспільства	47
ТОКАР В.В. Напрями реформування оподаткування майна в Україні	51
ТРОХИМЧУК В.В. Формування інституціонального середовища економічної влади: ринкова влада, її природа та форми прояву	56
СКИЦЕНКО В.Д. Оздоровлення фінансово–кредитної системи в Україні – шлях до стабільного розвитку економіки	61
НУСІНОВА О.В. Методичні підходи до оцінки рівня соціально–економічної безпеки	68
МЯГКИХ І.М. Проблеми оптимізації організаційних інтегрованих бізнес структур (ІБС)	73
КОКОВСЬКИЙ Л.О. Актуальні питання дослідження зовнішньоекономічної безпеки	77
ФОМІН І.С. Механізми контрзаходів у торговельній політиці України і ЄС	80
ШАБРАНЬКА Н.І. Аналіз факторних зв'язків між бюджетною та грошово–кредитною політикою та ІСЦ (інфляцією)	84
ЕШ С.М. Роль ринку фінансових послуг у підвищенні конкурентоспроможності фінансового ринку України	92

Інноваційно–інвестиційна політика

ПРОКОПЕНКО Н.С., ПОПРОЗМАН О.І. Аспекти управління інноваційною діяльністю підприємства	98
УС Р.Л. Нормативно–правове забезпечення аудиту інформаційних технологій	102
ІВАНОВА І.С. Економіка знань як передумова формування інтелектуального капіталу України	107
КОВБАН С.П. Інструменти та методи стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності в Китаї	112
УМЕРОВ Р.Е. Аналіз зарубіжного досвіду інвестування інноваційного розвитку малого і середнього бізнесу	114

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ОМЕЛЬЧУК В.О. Динаміка комерційної та соціальної доступності житла в умовах кризи на ринку нерухомості в м. Києві	117
БУЖИН О.А. Управління продовольчою безпекою: якість продовольчої доступності	122
КУЛІНІЧ О.М. Сутність природних ресурсів із врахуванням міжнародних аспектів	126
КОКОДЕЙ Т.О. Методологічний підхід до формування оптимальної багатокомпонентної стратегії підприємства харчової галузі	131
КЛИМЕНКО Н.А. Суть кількісних підходів до менеджменту персоналу підприємства в сучасних умовах	136
КАРПУК А.І. Економічні інструменти регулювання господарської діяльності у сфері природокористування	139
ЛАВРОВ Р.В. Змістове наповнення та різновиди інноваційно–фінансових технологій банку	145
ЛИСЕНКО К.М. Вплив ситуації на ринку м'яса та м'ясопродуктів в Україні на повноту використання маркетингового потенціалу підприємства	148
ШІРІНЯН Л.В. Оцінка впливу конкуренції на макроекономічні показники страхової галузі України	153
ТУНІЦЬКА Ю.М. Конкурентні переваги як основа забезпечення конкурентоспроможності підприємства за умов відкритості національного ринку	159
ЗАБАЛДІНА Ю.Б. Сучасні підходи до оцінки конкурентоспроможності туристичних дестинацій	165
ЗАБУРАННА Л.В. Теоретичні підходи до класифікації туризму в сучасних умовах розвитку туристичного ринку	168

Розвиток регіональної економіки

ПЕТРЕНКО К.В. Соціогуманітарний розвиток регіонів України: оцінка та напрями зменшення диспропорцій	174
КОРОЛЬКОВА О.А., КОРОЛЬКОВА І.М. Проблеми та перспективи сталого розвитку автотранспортних підприємств Севастопольського регіону	177

Соціально–трудові проблеми

КАРПОВ В.М. Економічні та історичні передумови формування транспортної інфраструктури України	182
СІМЧЕНКО Н.О. Соціально відповідальна діяльність керівника: сутність, принципи та мотиви реалізації	188
ШУБАЛА І.В. Методичні аспекти комплексної оцінки рівня ефективної зайнятості населення	192
БУЛАХ Т.М. Теоретичні засади соціального розвитку села	196

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

Науково–дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№12 (127) 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 20.12.2011 р.
Формат 60х84 ¹/₈. Ум. друк. аркушів 23,48.
Наклад — 500 прим.