

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№2 (105)**

Київ 2010

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 2 (105) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2010. – 200 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

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

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

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

Відповідно до постанови Президії ВАК України від 9 червня 1999 р. 1–05/7 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, 2010. Реєстраційний № КВ 5350

© Науково–дослідний економічний інститут, 2010

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

О.Г. ПУГАЧОВА,
к.е.н., Київський економічний інститут менеджменту

Складність і взаємозалежність як виклик сучасності

У статті аналізуються можливі відповіді суспільства на виклики часу: взаємозалежність і складність світу. Обговорюються можливості теорії складних систем адекватно описувати нелінійний і непередбачуваний процес економічного розвитку. Проаналізовано стан економіки України як складної соціально-економічної системи.

В статье анализируются возможные ответы общества на вызовы времени: возросшую взаимозависимость и сложность мира. Обсуждаются возможности теории сложных систем адекватно описывать нелинейный и непредсказуемый процесс экономического развития. Проанализировано состояние Украины как сложной социально-экономической системы.

The ideas of the theory of complexity as to the problems of economic development are considered. The possibilities of the theory of complexity to explain adequately nonlinear, interconnected and unpredictable process of economic development are discussed. The economy of Ukraine as complex socio-economic system is analyzed.

Постановка проблеми. Створюється враження, що способи вирішення проблем, що стоять перед Україною в соціально-економічній області, ходять по колу: очікування хорошого лідера, який приведе країну до процвітання, нездійснен-

ність очікувань, нові очікування. Безплідне коло очікувань свідчить про те, що за межами уваги залишаються чинники, без урахування яких не можна йти далі. Більше того, можливо, традиційні наукові підходи не дозволяють навіть виявити ці чинники і дати адекватну картину того, що відбувається.

Взаємозалежність і складність (complexity) – це виклик нашого часу. Під «викликами» зазвичай розуміють проблеми загального характеру, пов'язані з появою яких-небудь нових чинників у світовому розвитку, що ставлять під сумнів можливість нормального функціонування механізму відтворення суспільного життя. На відміну від «погроз», що припускають негайні дії у відповідь, реакція на виклики може бути двоякою:

1) відсутність яких-небудь дій. У цьому випадку можливий такий хід подій: якийсь час (можливо, досить довго) система «пригнічує» прояв чинників, що дестабілізують її, або «співіснує» з ними. Проте якщо йдеться про виклики, що мають глибинні причини, то це рано чи пізно це приводить до колапсу суспільства. Це найбільш болісний тип розвитку;

2) модернізація системи, яка пов'язана зі зміною характеру її існування та встановленням нових внутрішніх системних зв'язків. Найчастіше це результат усвідомлених заходів, покликаних знайти відповідь на «виклики». Проте

невміле втручання може тільки погіршити ситуацію, прискорюючи колапс системи.

Специфіка взаємозалежності і складності полягає в тому, що традиційне мислення не здатне підказати правильні рішення: потрібні нові ідеї, нові методи, нові метафори. Редукціонізм, як пануючий стиль наукового мислення, дозволив дібратися до багатьох таємниць окремих частин нашого світу. Проте, як з'ясувалося, багато найбільш складних проблем приховується у вивченні того, як відносно прості частини, пройшовши через павутиння взаємодій, приводять до формування складного цілого. І чим більше вчені розгадують природу частин, тим більше розуміють, що знання частин не дає прямого розуміння того, як функціонує окреме ціле. Іншими словами, в традиційній науці і техніці немає концептуальної мови для розуміння складних систем. Тому не варто недооцінювати той факт, що ми живемо не тільки під час економічної кризи, але і серйозного зрушення наукової парадигми, що, в свою чергу, буде мати серйозний вплив на всі аспекти людського життя.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед найбільш відомих світових центрів вивчення складних систем – Інститут Санта-Фе (Santa Fe Institute, New Mexico, USA, 1984 р.), Інститут складних систем Нової Англії (New England Complex Systems Institute, USA, 1996 р.), Європейське співтовариство складних систем (Complex systems Society, 2004).

Дослідження останніх років у значній мірі змінили модель бачення світу (P.W. Anderson; Yaneer Bar-Yam; Albert-Laszlo Barabasi; Stuart Kauffman). Сьогодні в світовій економічній теорії спостерігається відхід від жорстко детермінованих поглядів. Економісти стають більш відкритими не до механічного, а до органічного підходу. В рамках цього підходу економіка розглядається як складна система, що розвивається [1–3], навколишнє середовище – як екосистема [4], а проблема розвитку формулюється в термінах коеволюції з навколишнім середовищем [5, 6].

Метою даної статті є:

- викласти деякі результати останніх світових досліджень в області розвитку соціально-економічних систем;
- описати проблеми розвитку економіки як складної соціально-економічної системи;
- проаналізувати стан економіки України як складної системи.

Виклад основного матеріалу. Основна теза теорії складних систем – складність світу росте надто стрімко. З погляду теорії складних систем основна модель сучасної економіки може, мабуть, бути описана як «Все пов'язане з усім».

Принаймні два чинники сприяли небувалому зростанню соціальних зв'язків в сучасному світі:

- 1) розвиток комунікаційних технологій;
- 2) зростання взаємодій між різними організаціями і людьми як результат глобалізації і лібералізації економічної діяльності.

Якщо перший чинник говорить скоріше про технічні можливості, то другий вказує на рушійну силу, яка дає імпульс і інтенсифікує наші комунікації. Модель «Все пов'язано з усім» дозволяє усвідомити даремність традиційної постановки питання контролю і управління (рис. 1). Відстежувати потоки в такому переплетенні зв'язків стає нереальним. Більш того, лінійна причинно-наслідкова логіка міркувань здатна привести до помилок. Причиною тому є те, що численні взаємодії приводять до ланцюжків зворотних зв'язків, багато разів підсилюючи або послаблюючи наші дії і приводячи до невизначеності. Наприклад, неможливо визначити правдивість виразу: «Це твердження є помилковим». Причиною тому є те, що наша логіка безсила в ситуації самореференції. В значній мірі сучасна ринкова економіка функціонує за допомогою позитивних зворотних зв'язків: чим більше люди купують, тим більше виробництво, тим більша зайнятість, тим більші доходи, тим більше споживання. Проблема з позитивними зворотними зв'язками полягає в тому, що їх напрям може змінитися на протилежний: чим менше люди купують, тим менше виробництво, тим менша зайнятість, тим менші доходи, тим менше споживання. Загроза виникає тоді, коли дуже багато хто робить одне і те ж. Що може стабілізувати ситуацію? Різноманітність, що дозволяє людям працювати в різних місцях, купувати і продавати на різних ринках, по-різному взаємодіяти з ринком. Чим більша різноманітність, тим стабільніша система в цілому. Проте логіка сучасної людини (і економістів зокрема) направлена на те, щоб зробити економічне життя більш стандартним, що пригнічує різноманітність і веде до однорідності. Яким має бути бізнес в світі, де все з усім пов'язано? Ця ситуація може бути проілюстрована за допомогою моделі американського вченого Стюарта Кауфмана Fitness Landscape (рис. 2) [7]. Ідея полягає в тому, що у зв'язку з непередбачуваними змінами ландшафту, спроба окремої людини підійнятися на вершину може опинитися марною, тому що в деякий час незалежно від ваших зусиль ґрунт може піти з-під ніг. В умовах турбулентного зовнішнього світу для того, щоб вижити, потрібно ухвалювати стратегічні рішення. У такій ситуації мислення в термінах системи як єдиного цілого є більш успішним, ніж жорстка конкуренція (я виграв, ти програв).

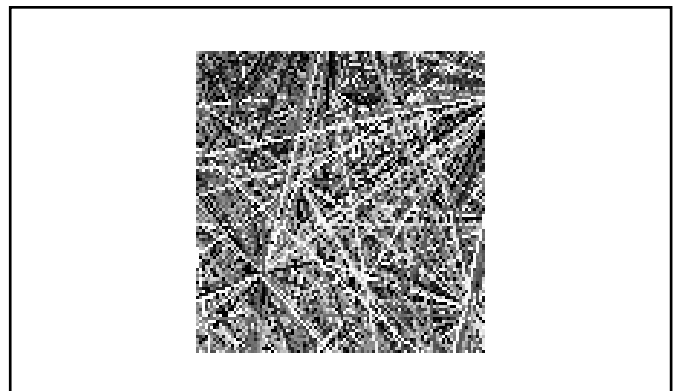


Рисунок 1. Модель економіки «Все пов'язано з усім»

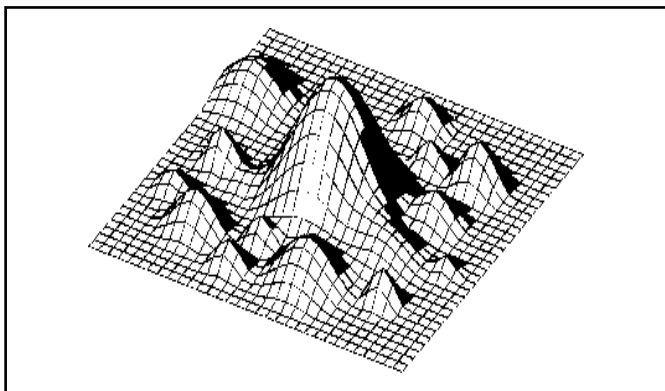


Рисунок 2. Модель довкілля Fitness Landscape

У сучасному світі найбільш успішними є соціальні мережі, які формуються по моделі «переважного приєднання» (preferential attachment) (рис. 3) [8]. Суть останньої моделі полягає в тому, що різні вузли мають різну кількість зв'язків, і новий вузол з більшою вірогідністю приєднується до найбільш розгалуженого вузла (hub), оскільки вірогідність зустрітися з ним в просторі Інтернет набагато вища, ніж у одиночок. Динаміка розвитку соціальних мереж описується принципом «багатий стає ще багатшим» (rich-get-richer phenomenon): успішніші співтовариства ще більше розгалужуються і ще більш консолідують свої зусилля. Так з неймовірною швидкістю без централізованого контролю розвиваються світові наукові мережі. Динаміка розвитку мереж наукових зв'язків в світі дозволяє судити про силу або життєздатність того або іншого наукового управління. Якщо співтовариство виявляється привабливим в науковому сенсі, то до нього прямують ресурси, значно підсилюючи можливості окремих осіб і невеликих команд. Можливості швидкого об'єднання зусиль створили і нечувані можливості прискорення процесу наукового пошуку і отримання наукових результатів. В той же час така соціальна мережа надзвичайно чутлива до зміни навколишнього середовища. Оскільки боротьба за зв'язки не є антагоністичною і вузли з великим числом зв'язків (hubs) можуть мирно співіснувати з менш розгалуженими вузлами, то в надрах мережі завжди є варіанти, які здатні виявитися більш адекватними в умовах, що змінилися.

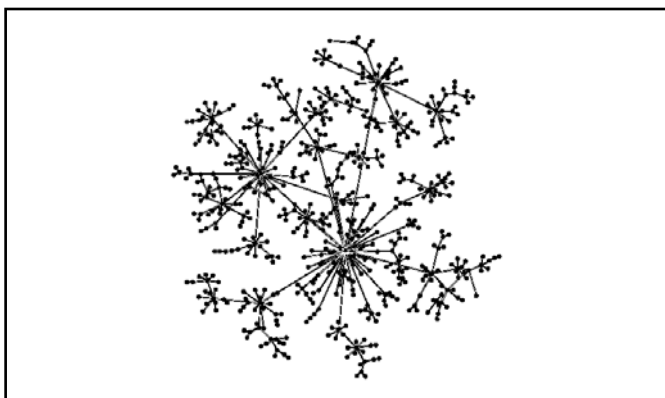


Рисунок 3. Процес формування соціальних мереж

Таким чином, необхідне розуміння того, що ми живемо в тісно сплетеному соціальними зв'язками світі, де наслідки наших зусиль мають нелінійний характер. Природа сучасних соціальних мереж – це складне сплетення ризиків і можливостей. Вони підсилюють ризик, але і підвищують гнучкість, примножують можливості технічних інновацій, знижують рівень складності для окремих учасників.

Традиційна модель економіки як деревоподібної структури (з однією вершиною) добре підходила до економіки масового виробництва, але вона погано підходить до економіки стрімких інновацій і мінливого ринку. Традиційно економісти розглядали моделі взаємодії компаній з ринком. Новий погляд полягає в зсуві акценту на взаємодію економічних агентів між собою. За твердженням класика сучасної теорії мереж Альберта Барабаші, ринок не більш ніж направлений граф [9]. Вагові характеристики зв'язків визначають напрями операцій. Структура і еволюція мережі визначає результат всіх макроекономічних процесів.

Як встановила наукова теорія складних систем, впоратися з безперервним зростанням складності навколишнього нас світу не можна не збільшуючи ступінь складності внутрішньої системи. Складні системи виявляють ряд властивостей, які не можуть бути зведені до суми складових, а тому відсутні в простіших системах. Вони і виявляються вирішальними в подоланні тих перешкод, що виступають загрозами існуванню.

Що стосується України, то її рівень складності як соціально-економічної системи низький. І хоча немає точних інструментів для визначення рівня складності, помітна відсутність найважливіших характеристик, типових для складних систем. По-перше, соціальні інститути не розвиваються як соціальні мережі за допомогою механізму переважного приєднання. Зв'язки в основному родинні, кумові, дружні, приятельські. Самі соціальні мережі не об'єднують суспільство. Це скоріше розірвана мережа інститутів. Тенденції деструкції (корупція, кругова порука і т.д.) спостерігаються у всіх соціальних інститутах і підтримуються колективною поведінкою.

По-друге, всі соціальні зв'язки орієнтовані тільки в одному напрямі. Найважливіший для існування складних систем механізм зворотного зв'язку відсутній.

І, третє, люди не розглядаються як агенти соціально-економічної системи. Немає зв'язку між їх щоденною діяльністю і сьогоденням, а тим більше майбутнім станом країни. Більше того, соціальні зв'язки людей між собою ситуативні і нестійкі. Людина ізольована і відчужена від нормальних соціальних взаємодій. Цілі, які ставлять перед собою люди, – це в більшості своїй суто матеріальні цілі, які з найбільшою ефективністю досягаються поодиночі, в жорсткій конкуренції зі співгромадянами. Замість зростання горизонтальних зв'язків спостерігається посилення атомізації суспільства. Таким чином, зіткнувшись зі світовою економічною кризою, Україна опинилася без захисних механізмів складної системи.

Справитися зі складністю соціально-економічної системи можна одним із двох способів. Перший полягає в тому,

щоб спростити систему, а другий – підвищити свій власний рівень складності. У першому випадку системою легше управляти, але в умовах зростання складності навколишнього середовища система не зможе дати адекватну відповідь на виклики часу, і основні проблеми соціально-економічного розвитку не можуть бути вирішені. На жаль, Україна на сьогоднішній день вибрала перший шлях. Звичайно, в моделі «Все пов'язано з усім» існує ймовірність того, що Україна опиниться на вершині подій унаслідок того, що підніметься загальний ландшафт. Але вірогідність такого сценарію не дуже висока.

Висновки

Сьогодні успішне рішення соціально-економічних задач, що стоять перед Україною, неможливе без налагодження відповідних соціальних відносин і вбудовування країни в світову соціальну мережу. Уміння побудови соціальних мереж відрізняється від того довголітнього досвіду побудови системи «потрібних особистих» зв'язків, який існує у нас з радянських часів. Теорія складних систем не відміння існуючі підходи, а доповнює їх для випадку, коли система або її оточення стають надто динамічними і непередбачуваними. У реаліях сьогоднішнього дня системний підхід міг би

допомогти побачити те, що ховається за рамками традиційних підходів і підказати відповіді на виклики часу.

Література

1. Пугачева Е.Г., Соловьев К.Н. Самоорганизация социальных-экономических систем. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003.
2. Anderson P.W., Arrow K., and Dines D., eds. (1988), The Economy as an Evolving Complex System. Santa Fe: Addison-Wesley Publishing Company, 9-28.
3. Arthur W. B. (1990), 'Positive Feedbacks in the Economy', Scientific American, February.
4. Rothschild M. Bionomics: economy as ecosystem. New York: H.Holt, 1990. 423 p.
5. Axelrod R. (1990), The Evolution of Cooperation, London: Penguin
6. Hodgson G. M. (1993), Economics and Evolution: Bringing Life Back Into Economics, Oxford: Polity Press.
7. Kauffman S. (1993), Origins of Order: Self-Organisation and Selection in Evolution, Oxford: Oxford University Press.
8. Barabasi A.-L. 'The architecture of complexity', IEEE Control Systems Magazine 27:4, 33-42 (2007).
9. Barabasi A.-L. Linked: the new science of networks, Perseus, 2002.

І.В. БОВСУНІВСЬКА,
ст. викладач, Академія муніципального управління, здобувач, Національний університет ім. Т. Шевченка

Структура комунальної власності в Україні на сучасному етапі

У статті визначено структурні особливості комунальної власності в Україні на сучасному етапі, запропоновано перелік об'єктів виключно комунальної власності, приватизація яких є недоцільною.

В статье определены особенности структуры коммунальной собственности в Украине на современном этапе и предложена классификация объектов коммунальной собственности, приватизация которых нецелесообразна.

In the article certain structural features of public utility (community) property in Ukraine on the modern stage, the list of objects exceptionally of public utility property is offered, privatization of which is inadvisable.

Постановка проблеми. Важливою умовою реформування і удосконалення відносин власності є оптимізація її структури. Це стосується всіх форм власності, але на сучасному етапі в нашій країні оптимізації структури потребує, перш за все, комунальна власність в силу соціальної значущості даної форми власності.

Комунальній власності належить першорядна роль в інституціоналізації та функціонуванні місцевого самоврядування,

забезпеченні розвитку територіальних громад. Комунальна власність є економічною основою адміністративно-територіального утворення, необхідним елементом ринкового господарства території, оскільки створює життєво важливі товари та послуги при мінімальних для населення витратах і забезпечує відтворення місцевих ресурсів відповідно соціальним нормативам і пріоритетам даної території.

Комунальна власність по кількості об'єктів, їх розповсюдженні і видах діяльності, яку вони здійснюють, значна і різноманітна.

Треба зазначити, що на сьогодні об'єкти комунальної власності не мають чітко впорядкованої і нормативно закріпленої класифікації. Недосконало це питання вирішується і в перспективних законопроектах. Різноманітні нормативні акти йдуть шляхом в цілому досить схожого простого переліку того, що взагалі може належати територіальній громаді. У них не розрізняються й не виділяються будь-які особливості структури і функціонування об'єктів комунальної власності, які, безперечно, існують і у виділенні яких існує потреба.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Слід зазначити важливе значення для розвитку комунальної

власності теоретичних розробок: класика муніципальної науки початку ХХ ст. Л.А. Веліхова, сучасних авторів Т. Авдеєвої, Т. Говоренкової (проблеми розвитку комунального господарства); В. Андрущенко, В. Опаріна (проблеми формування комунальної власності в Україні); В. Кравченка, М. Пітцика (роль комунальної власності як матеріальної основи місцевого самоврядування); К. Апанасенко, Л. Музики (правове забезпечення ефективного використання об'єктів комунальної власності). Незважаючи на значну кількість досліджень комунальної власності, низка фундаментальних питань її функціонування залишається невивченою. Ніхто предметно не досліджував і не досліджує особливості структури комунальної власності в Україні на сучасному етапі. Недостатня наукова розробленість даної проблеми та її практична значущість визначає та актуалізує тему статті.

Мета статті – виявити та охарактеризувати особливості структури комунальної власності в Україні на сучасному етапі ринкових перетворень.

Виклад основного матеріалу. Інститут комунальної власності – один із базових інститутів місцевого самоврядування. Комунальна власність, як економічна категорія, має певні специфічні риси і ознаки, котрі виокремлюють її у системі економічних відносин. По-перше, комунальна власність відноситься до публічної форми власності. Походження комунальної власності пов'язано з розпадом спільноти і виникненням перших держав. Власність спільноти трансформується в державну і комунальну. По-друге, комунальна власність – недержавна форма власності. Відносна обособленість місцевого самоврядування як форми народовладдя породжує необхідність відповідних економічних відносин як економічної основи цієї форми власності. Основним суб'єктом комунальної власності є територіальна громада. У визначенні суб'єкта комунальної власності розкривається одна з найважливіших сутнісних характеристик даного виду власності – подолання відчуження територіальної громади від власності й реалізація колективного присвоєння. По-третє, комунальна власність у той же час не є приватною власністю у її класичному розумінні. Комунальна власність «обмежується» державною власністю з одного боку і приватною власністю – з іншого (утворюючи певний «коридор свободи» місцевого самоврядування). По-четверте, комунальна власність на відміну від приватної не може бути зорієнтована тільки на отримання прибутку. Функціонування інституту комунальної власності спрямоване на безпосереднє забезпечення життєдіяльності територіальної громади. Дана форма власності покликана сприяти вирішенню питань місцевого значення й підвищення рівня і якості життя територіальної громади. Її розміри і склад повинні бути достатніми для нормальної життєдіяльності громади відповідної території.

Подальший аналіз комунальної власності неможливий без аналізу її об'єктів. Існують різні класифікації об'єктів комунальної власності.

Так, ст. 142 Конституції [1] зазначає, що матеріальною і фінансовою основою місцевого самоврядування є рухоме й нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, інші кошти, земля, природні ресурси, що є у власності територіальних громад сіл, селищ, районів у містах, міст, а також об'єкти їх спільної власності, що перебувають в управлінні районних і обласних рад. Статті 16 та 60 Закону «Про місцеве самоврядування в Україні» [2], ст. 35 Закону «Про власність» [3], які містять положення про матеріальну і фінансову основу місцевого самоврядування, також наводять переліки об'єктів, що можуть бути в комунальній власності. Причому лише останній закон містить найбільш досконалу і логічно впорядковану, хоча й дещо не відповідаючу сьогоденню класифікацію об'єктів комунальної власності.

Маючи в якості вихідних даних законодавчу і нормативну базу об'єкти комунальної власності можна класифікувати по різних критеріях.

Аналіз об'єктів комунальної власності показує, що вони мають багатофункціональний і цільовий характер та призначені для вирішення питань місцевого значення, задоволення потреб населення адміністративно-територіального утворення.

Класифікація об'єктів комунальної власності (розроблена автором на основі дослідження наукових публікацій):

1. За видовим складом:
 - матеріальні (рухомі і нерухомі, в тому числі права на нерухомі об'єкти);
 - нематеріальні (інтелектуальна власність).
2. За речовою формою:
 - неречові (гроші, цінні папери);
 - речові:
 - комунальні підприємства;
 - комунальні установи (освіти, охорони здоров'я, культури, спорту і т.д.);
 - інші види комунального майна (об'єкти нерухомотості – земля, будівлі, об'єкти інфраструктури).
3. За цільовим призначенням:
 - об'єкти, які забезпечують діяльність органів місцевого самоврядування (відповідні ради; їх виконавчі комітети і т.д.);
 - об'єкти, які створено внаслідок рішення рад відповідних рівнів про його об'єднання (спільна власність територіальних громад);
 - об'єкти, закріплені за відповідними підприємствами, установами, організаціями як самостійними юридичними особами.
4. За метою створення:
 - створені для отримання прибутку;
 - створені для інших цілей (соціальні об'єкти, об'єкти інфраструктури);
5. За правовим режимом:
 - об'єкти, необхідні для реалізації територіальною громадою як власником своїх функцій:
 - місцеві бюджети;

- комунальне майно, не закріплене за комунальними підприємствами і установами;

- об'єкти, закріплені за комунальними унітарними підприємствами, яким майно належить на праві господарського відання або оперативного управління в залежності від наявності комерційної або некомерційної мети, їх створення і діяльності (ч. 3 ст. 78 Господарського кодексу України);

- об'єкти, закріплені на обмеженому речовому правовому титулі за не комунальними суб'єктами господарювання на договірній основі (оренда, концесія і т.д.).

6. За ступенем монополізації:

- монополії;

- об'єкти, управління якими зіштовхується з конкуренцією

7. За функціональним призначенням (сфери задоволення суспільних потреб):

- об'єкти соціальної сфери і житлово-комунального господарства;

- транспорт і зв'язок;

- торгівля і побутове обслуговування, будівництво;

- нерухомість, перш за все земельні ресурси;

- адміністративні об'єкти;

- інші.

8. За характером вираження об'єктів:

- вартісний

- речовий

9. За походженням:

- натуральні або природні;

- штучні, тобто створені людиною

10. За ступенем готовності до експлуатації:

- готові до використання;

- призначені для реконструкції і капітального ремонту;

- незавершене будівництво

11. За ступенем дохідності:

- майно, яке утримується повністю за рахунок бюджету;

- майно, яке знаходиться у користуванні соціальних і освітянських установ міської підпорядкованості;

- майно установ, яке підтримується за рахунок бюджету;

- майно підприємств, які отримують дотації із бюджету;

- майно підприємств, інших господарюючих суб'єктів, основною метою діяльності яких є отримання прибутку для наповнення місцевого бюджету, вирішення задач соціально-економічного розвитку території.

У той же час сам об'єкт комунальної власності пов'язаний з тими інтересами та протиріччями, які властиві суб'єктам комунальної власності. Спільний інтерес усіх учасників цих відносин полягає в забезпеченні розвитку певного адміністративно-територіального утворення, створення такої системи життєзабезпечення, що була б спрямована на задоволення суспільних потреб особливого роду, орієнтованих в першу чергу на соціальну складову території. Тому об'єкти комунальної власності призначені для виробництва суспільних благ. Ці суспільні блага вимагають особливого присвоєння, що виражається в їх спільному споживанні всіма членами

даної територіальної громади. У результаті формується особлива форма власності на об'єкти, що забезпечують виробництво суспільних благ (насамперед, послуг, необхідність яких виникає із спільного проживання людей на даній території – водопровід, зв'язок, каналізація, електро-, газо-, теплопостачання, прибирання сміття, освітлення вулиць і т.д.), заснована на опосередкованому відповідними соціальними інститутами спільному присвоєнні значущих для жителів даної території благ – комунальна власність.

У рамках розвитку окремої території, як відомо, виникає необхідність у виробництві таких благ, які приватний сектор не здатний чи не зацікавлений робити, тобто суспільних благ. Тому створюються інституційні форми економічної координації її, у першу чергу, інститут комунальної власності, здатний ліквідувати ті негативні наслідки, які привносять у суспільство ринкові провали. Саме тому формування цього інституту стає необхідною умовою ефективного функціонування не просто ринкової, а саме єдиної соціально-економічної системи в рамках певної території – адміністративно-територіального утворення.

Процес формування комунальної власності в Україні має низку особливостей:

1. Відсутність спеціально розробленої Програми комуналізації. Комуналізація здійснювалась в ході реалізації програми приватизації, коли потенційно прибуткові комунальні підприємства перейшли до приватного сектору, а майно соціально-культурного і комунально-побутового призначення приватизованих підприємств було передано в комунальну власність.

2. Масштабність процесів комуналізації, закріплення за місцевими органами влади переважно збиткових підприємств. Передача об'єктів власності у відання місцевої влади відбувалась без оцінки реальних фінансових можливостей забезпечувати відповідне відтворення цього масиву майна та можливостей використання його для задоволення потреб місцевого населення. Такий стан справ підсилює економічну залежність місцевого самоврядування від державної вертикалі влади й веде до фактичної інтегрованості комунальної власності в структуру державної власності. Це суперечить принципу недержавної природи комунальної власності.

3. Джерело створення комунальної власності. У більшості європейських країн комунальна власність створювалась, у першу чергу, в результаті комуналізації об'єктів, що належать приватному капіталу. В Україні основним джерелом формування комунальної власності була державна власність.

4. Однією з найбільш яскравих особливостей процесу формування комунальної власності в Україні є паралельний «плин» декількох процесів: формування комунальної власності за рахунок її виділення із усього масиву державної власності; формування приватної власності за рахунок приватизації як державної, так і знову створеної комунальної власності; комуналізація соціальних об'єктів приватизованих підприємств. Проведення паралельно всіх цих про-

цесів без належного організаційного та правового оформлення призводить до зниження ефективності здійснення реформ і виникнення парадоксальних ситуацій (наприклад, значне перевищення повноважень місцевого самоврядування над джерелами їх фінансування).

Кількісні показники і структурні характеристики комунального сектору змінилися в часі. Спостерігається, в порівнянні з періодом початку реформ, значне скорочення комунальних підприємств торгівлі, громадського харчування, побутового обслуговування. Причина цього процесу – приватизація. Навпаки, у сферах охорони здоров'я, освіти, культури, спорту кількість комунальних установ зросла. Особливо слід звернути увагу на збільшення в 2 рази підприємств житлово-комунального господарства (з 28% від загальної кількості підприємств комунальної власності у 1993 році до майже 53% у 2006 році), яке відбулося після масової передачі в комунальну власність соціальних об'єктів приватизованих підприємств [7].

Аналіз структури кількості об'єктів ЄДРПОУ станом на 01.07.2006 р. по Україні свідчить, що питома вага кількості підприємств комунальної та комунально-корпоративної форми власності доволі, у загальній кількості підприємств, незначна, 8% від загальної кількості підприємств (приватна – 88% і державна – 4% від загальної кількості підприємств).

Структура об'єктів комунальної власності за видами економічної діяльності на початок 2006 року [3]:

- сфера сільського та лісового господарства і мисливства – 1,3 млрд. грн. основних фондів місцевих територіальних громад, або 0,5% їх сукупних активів. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування – 12,8 млн. грн. Рентабельність основних фондів комунальних підприємств у цьому секторі економіки становить 1%;

- сфера промисловості – 23 млрд. грн. активів місцевих територіальних громад, що становить 5,5% загальних активів промисловості, або 8,6% сукупних активів територіальних громад. Фінансовий результат від звичайної діяльності комунальних промислових підприємств склав мінус 0,8 млрд. грн., а рівень збитковості їх основних фондів – 3,7%.

- сфера будівництва – зосереджено активів місцевих територіальних громад на суму 862 млн. грн., що становить 4,2% загальних активів галузі, або 0,3% активів територіальних громад. Фінансовий результат комунальних підприємств від діяльності до оподаткування у цій важливій і потенційно прибутковій галузі становив мінус 7,4 млн. грн., а рівень збитковості основних фондів – 0,9%.

- сфера торгівлі – зосереджено активів місцевих громад на суму 742 млн. грн., що становить 2,3% вартості основних засобів у цій сфері економіки, або 0,3% їх сукупних активів. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування становив близько 17 млн. грн., а рентабельність основних фондів – 2,2%;

- сфера готельно-ресторанного бізнесу – 223 млн. грн. основних фондів комунальної форми власності, що стано-

вить 2,3% загальних активів галузі, або 0,3% активів місцевих територіальних громад. Фінансовий результат від діяльності у цій галузі становив 1,6 млн. грн., а рентабельність основних фондів – 0,7%;

- сфера комунікацій – 18,5 млрд. грн. основних фондів комунальної форми власності, що становить 11,1% загальних активів галузі, або 7,0% активів місцевих територіальних громад. Незважаючи на потенційну прибутковість галузі, фінансовий результат від діяльності у ній склав мінус 75,5 млн. грн., а рівень збитковості основних фондів – 0,4%. Аналогічна картина спостерігається і у сфері операцій з нерухомістю;

- сфера фінансових послуг – лише 0,01% активів територіальних громад, фінансовий результат діяльності є найкращим – плюс 102,5 млн. грн., а рентабельність основних фондів – 788%!

Отже, загальна ефективність використання об'єктів комунальної власності є незадовільною, комунальний сектор економіки є і залишається стабільно збитковим. За період з 2000 по 2006 рік загальний фінансовий результат діяльності (до оподаткування) контролюваного місцевими громадами сектору економіки погіршився у 5,3 рази. Характерним є переважна збитковість роботи комунальних підприємств та проїдання ними своїх активів, відносно зниження їх реальної ринкової вартості.

Підприємства комунальної форми власності мають найгірші показники фінансово-господарської діяльності. Так, фондодовіддача на комунальних підприємствах у 2 рази нижча, ніж на державних, у 4 рази нижча, ніж на підприємствах колективної форми власності, і в 11 разів нижча, ніж на приватних підприємствах. Не дивно, що за такої низької ефективності використання основних виробничих фондів собівартість продукції комунальних підприємств є найвищою.

За таких умов мало бажаних вкладати кошти у розвиток комунальних підприємств. Місцеві ж бюджети не настільки потужні, щоб самостійно у достатніх обсягах фінансувати роботу комунальних підприємств, здійснювати їх технічну та технологічну модернізацію. Комунальні підприємства, які здійснювали технологічні інновації у 2006 році, становлять 2% від загальної кількості підприємств, що здійснювали технологічні інновації, і 0,2% від загальної кількості комунальних підприємств, тоді як державні підприємства становлять 8,5 і 3% відповідно [3].

Усе це призводить до прискореного фізичного і морального старіння основних фондів комунальних підприємств та поглиблення їх кризового стану, погіршення матеріальної і фінансової основи місцевого самоврядування в Україні.

Найбільш вагомими і базовими чинниками збиткової діяльності комунального сектору економіки є: особливості формування комунальної власності; концентрація більшої частини (близько 85%) активів територіальних громад, комунальних підприємств у низькорентабельних або відверто збиткових сферах діяльності; соціальна спрямованість ко-

мунальної форми власності, пов'язана із забезпеченням потреб територіальної громади у послугах, роботах, товарах; зловживання та корупція в органах місцевого самоврядування; високий рівень неплатежів, що сягає 40–50%, та низький рівень кваліфікації і виконавчої дисципліни управлінського та іншого персоналу підприємств комунальної форми власності [3].

У той же час простір для більш ефективного використання активів територіальних громад, підвищення ефективності управління ними достатньо широкий, а правових, організаційних та інших повноважень у органів місцевого самоврядування достатньо.

На жаль, сьогодні структура комунальної власності є незадовільною. Розміщення зазначених активів по різних видах економічної діяльності є нераціональним і відповідно неефективним.

Як було показано, у 2006 році у таких сферах економіки, як сільське та лісове господарство, оптова і роздрібна торгівля, готельний та ресторанний бізнес, фінансова діяльність підприємства комунальної форми власності працювали прибутково і отримали 133,5 млн. грн. валового прибутку. В решті галузей – збитково-валовий збиток становив 954,3 млн. грн.

Найбільш розповсюдженим видом економічної діяльності органів місцевого самоврядування залишається надання в оренду об'єктів комунальної власності. У цій сфері діяльності задіяно близько 63% активів, однак, не дивлячись на потенційну прибутковість цієї сфери, у 2006 році замість прибутків місцеві громади отримали 53,4 млн. грн. збитків.

Не в останню чергу це пов'язано з тим, що органи місцевого самоврядування надають в оренду об'єкти комунальної власності по символічним цінам наближеним комерційним структурам, які встановлюють вже ринкові ціни, що у десятки разів вищі. Це негативне явище набуло масового розповсюдження через безконтрольність органів місцевого самоврядування.

Ті ж проблеми у сфері транспортних перевезень. Як показує аналіз, найбільш прибуткові і рентабельні види транспортних перевезень здійснюють комерційні структури, тоді як найбільш збиткові здійснюють комунальні підприємства.

Аналогічна картина і в інших сферах економічної діяльності. Очевидно такі підходи до розподілу сфер економічної діяльності не відповідають інтересам територіальних громад загалом, а тому мають бути змінені. Тим більше, що конкуренція піде лише на користь і економіці регіону, і місцевим жителям.

У результаті аналізу структури (дані ОАО «Інформаційно-аналітичне агентство «Статінформконсалтинг») комунальної власності за видами економічної діяльності по регіонах можна зробити такі висновки:

1. У всіх областях значна (від 20 до 50%) кількість комунальних підприємств зосереджена у виробництві електроенергії, газу та води; у здійсненні операцій з нерухомістю,

здавання під найм і наданні послуг юридичним особам; надання колективних, громадських та особистих послуг.

2. Житомирська (10%), Сумська (10%), Хмельницька (14%), Чернігівська області (18%) – лідери по кількості комунальних підприємств у галузі сільського господарства, мисливства та лісового господарства.

3. Значна кількість комунальних підприємств оптової та роздрібною торгівлі, торгівлі транспортними засобами представлені у Волинській (14%); Житомирській (15%), Чернігівській (17%); Закарпатській (20%), Івано-Франківській (12%), Київській (14%), Львівській (18%), Рівненській (10%), Сумській (17%), Тернопільській (14%).

4. Мінімальна кількість комунальних підприємств функціонує в промисловості (добувній і обробній) (? 1% в Чернівецькій, Тернопільській, Закарпатській, Вінницькій областях; у всіх інших 0%).

5. При співставленні показників кількості об'єктів комунальної власності з показниками соціального добробуту населення в регіонах можна виявити ряд тенденцій:

- найвищий рівень доходів на душу мають області з найвищими показниками кількості комунальних підприємств (Донецька, АР Крим, Дніпропетровська, Львівська, Луганська, Харківська);

- Запорізька має високий показник доходів на душу населення, але за кількістю комунальних підприємств є «середнячком»;

- Волинська, Закарпатська, Чернівецька області мають незначну кількість підприємств комунальної власності і відповідно найменші показники доходів на душу населення.

Таким чином, можна зробити висновок, рівень добробуту територіальної громади залежить від обсягу комунальної власності. Це відповідає тезису що дана форма власності служить основою задоволення потреб територіальної громади і має соціальну спрямованість.

Слід відмітити, що розглядати кореляцію показників соціального добробуту територіальної громади певної території і об'єму комунальної власності даної території у відриві від показників ефективності її використання некоректно. Річ у тім, що, з одного боку, об'єми комунальної власності можуть бути необгрунтовано роздуті за рахунок збиткових підприємств, незавершеного будівництва та інших об'єктів, які не можуть бути використані для надання відповідних послуг населенню на належному рівні. З іншого боку, обмежена кількість організацій комунальної власності може бути використана з високим рівнем ефективності, що позитивно відобразиться на рівні добробуту територіальної громади певної області.

Лідери-регіони за кількістю об'єктів комунальної власності і доходам населення на одну особу є і лідерами по показниках ефективності реалізації (із економічної точки зору) комунальної власності (доходи від реалізації комунальної власності на душу населення, грн.).

Процесу формування комунальної власності на сьогоднішній час притаманно проведення раціоналізації її структу-

ри шляхом здійснення приватизації. Однак, на нашу думку, рішення про приватизацію не може бути прийняте відносно будь-якого об'єкта комунальної власності. Приватизація не повинна торкатися життєво важливих об'єктів, діяльність яких спрямована на першочергове задоволення потреб територіальної громади. Присутність підприємств комунальної форми власності має бути у всіх сферах, що забезпечують виконання важливих для територіальних громад функцій, передовсім соціальних:

- отримання неповнолітніми повної загальної середньої та середньо-спеціальної освіти;
- отримання комплексу послуг з охорони здоров'я, оздоровлення та відпочинку, розвитку фізкультури та спорту;
- забезпечення населення лікарськими засобами та медикаментами по мінімальних цінах;
- надання послуг населенню у сфері житлово-комунального господарства, побутового, торговельного обслуговування, громадського харчування, транспорту і зв'язку;
- житлове будівництво;
- організація для малозабезпечених громадян, осіб похилого віку, інвалідів будинків-інтернатів, гуртожитків, закладів побутового обслуговування, продажу основних груп товарів у спеціальних магазинах за доступними цінами, а також безоплатного харчування;
- збереження та розвиток народних традицій краю, культури та мистецтв.

Б.І. Адамов [4], В. Вакуленко [5], О.М. Денисюк [6] у своїх наукових працях окреслили коло об'єктів, які, на їх думку, мають залишитися у комунальній власності територіальної громади. Наприклад, на думку О.М. Денисюка, до таких об'єктів належать [6]:

1. Комунальні підприємства, що забезпечують виконання важливих для територіальних громад функцій (заклади дитячого виховання, освіти, науки, культури та мистецтва, медичного та санаторно-курортного забезпечення, соціального обслуговування). Виділяючи цю групу об'єктів, автори наголошують на тому, що присутність приватного капіталу є небажаною через можливість зміни профілю діяльності, яка є суспільно необхідною (знову ж таки через низьку рентабельність), послаблення вимог (стандартів) щодо діяльності суб'єктів господарювання та зміни їх продукції (асортименту, ціни).

2. Місцеві ринки. Вони виконують важливу соціальну функцію – забезпечують прямий доступ дрібних товаровиробників, у т.ч. фізичних осіб, до споживачів (жителів регіону). Усунення посередників знижує ціни на продукцію та одночасно заохочує дрібних товаровиробників до свого розвитку, сприяючи зміцненню малого бізнесу, зайнятості населення та підвищенню його доходів. Місцеві ринки – це джерело стабільних доходів територіальних громад від оренди та ринкового збору, а їх обладнання не потребує значних інвестиційних ресурсів.

3. Господарські товариства з контрольним пакетом акцій (часткою, паєм) у комунальній власності, в які доцільним є

залучення приватного капіталу (через їх високу капіталоемність та потребу в інвестуванні).

4. Підприємства, аварії на яких можуть мати характер екологічної катастрофи.

5. Підприємства-монополісти на регіональному ринку, що виробляють важливу для регіону продукцію.

6. Підприємства, що працюють у секторах економіки з високим рівнем монополізації (менше 7 підприємств контролюють понад 80% усього відповідного регіонального ринку).

7. Підприємства, що стабільно приносять значні прибутки (наприклад, понад 100 тис. грн. чистого прибутку на рік).

8. Інфраструктурні об'єкти – шляхи, вулиці та їхнє освітлення, мости, вокзали, аеропорти.

У відповідності до закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» (пункт 30 частини 1 статті 26) перелік об'єктів комунальної власності, які не підлягають приватизації, затверджується виключно на пленарному засіданні місцевої ради. У зв'язку з цим є доцільним, враховуючи позитивний досвід зарубіжних країн, включити в законодавство України поняття «комунальна казна», визначивши склад цієї казни як виключно власність територіальної громади. До об'єктів, які мають режим виключного права комунальної власності, крім вищеназваних можна також віднести [8]:

- природні ресурси і природні об'єкти місцевого значення, крім категорії земель, які дозволені до продажу;
- кладовища;
- звалища і місця захоронення відходів;
- вулиці, проїзди, дороги, парки, ботанічні і зоологічні сади, дендрарії, заповідники, заказники, природні ландшафти, пам'ятки природи;
- місцеві оздоровчо-лікувальні території і зони;
- місцеві пам'ятники історії і архітектури;
- енергетичні системи місцевого значення;
- соціальне і службове житло із складу житлового фонду територіальної громади;
- соціальні готелі.

До об'єктів виключно власності територіальної громади за рішенням відповідної ради або місцевого референдуму можуть бути віднесені і інші об'єкти із числа об'єктів, які знаходяться в комунальній власності. Об'єкти цієї категорії не можуть бути передані іншим власникам (в державну, колективну, приватну власність), відчужені яким-небудь способом. Вони можуть перейти у власність іншої територіальної громади в результаті зміни меж адміністративно-територіальних утворень, об'єднання кількох територіальних громад в одну.

Слід відмітити, що підприємства всіх інших галузей і видів діяльності, які не характерні для комунальної власності, такі як підприємства торгівлі, побутових послуг, громадського харчування, легкої, харчової промисловості, будівництва, цілісні майнові комплекси та недобудовані об'єкти та інші можуть і повинні бути приватизовані в першу чергу шляхом продажу на аукціонах і конкурсах, оскільки ці об'єкти зі швидким обігом капіталу є найбільш привабливими для

приватних інвесторів. Бажано, щоб ці об'єкти потрапили у власність одного або обмеженої кількості власників, які були б зацікавлені в ефективній роботі підприємства, в укріпленні його позицій в конкурентній боротьбі, підвищенні якості продукції і наданні послуг.

Вищезазначений перелік – це не більш ніж орієнтир. Його не потрібно вважати ні вичерпним, ні обов'язковим. В статутах адміністративно-територіальних утворень повинен бути визначений перелік об'єктів комунальної власності, які не підлягають приватизації.

За даними Міністерства юстиції України, на 19 жовтня 2006 року тільки 1341 територіальна громада мала зареєстровані статuti територіальних громад, що складало 11,7% від загального числа територіальних громад (наразі в Україні налічується 11 521 територіальна громада).

Перед місцевими радами стоїть нагальне питання – запровадити механізми участі громади у процесі вирішення питань місцевого значення і підвищити роль і статус статутів територій з документу, який має символічний і декларативний характер, а в багатьох адміністративно-територіальних утвореннях і зовсім не прийнятий, до своєрідної комунальної конституції на території.

Висновки

У розвитку комунальної власності завершується початковий період її становлення як нового самостійного інституту. На цьому етапі вирішувалися завдання закріплення правового статусу комунальної власності, виділення й обліку її пооб'єктного складу, формування організаційних основ функціонування. В різних адміністративно-територіальних утвореннях справа йшла з різною інтенсивністю й успіхом. Проте сьогодні настав новий етап в розвитку інституту комунального майна. Зміст нових завдань полягає в упорядкуванні використання комунальної власності в інтересах

соціально-економічної життєдіяльності українських населених пунктів на основі вдосконалення управління їх майновими комплексами. Метою такого управління повинні стати одночасне підвищення ефективності (економічної вигідності) і результативності (виконання соціальних функцій) використання всіх наявних у розпорядженні адміністративно-територіальних утворень майнових ресурсів.

Дослідження перетворень в структурі комунальної власності не можна обмежувати даною статтею. Ми сподіваємось, що презентована стаття спонукатиме інших (насамперед вітчизняних) учених долучатися до розв'язання означених проблем розвитку комунальної власності в Україні.

Література

1. Основний Закон України. Конституція України // Відом. Верховної Ради. – 1996. – №30. – Ст. 141.
2. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» // Відом. Верховної Ради України. – 1997. – №24. – Ст. 170.
3. Закон УРСР «Про власність» від 07.02.91 р. №697-XII // Відомості Верховної Ради УРСР, 1991. – №20. – Ст. 249.
4. Адамов Б.І. Удосконалення управління комунальними структурами міст. – Донецьк: ІЕП НАН України, 1996. – 37 с.
5. Вакуленко В. Проблеми управління комунальною власністю великих міст у сучасних умовах // Вісник УАДУ при Президентіві України. – 1996. – №1. – С. 172–185.
6. Денисюк О.М. Науково-методичні основи трансформації структури власності в Україні. Авт. дис. на здоб. наук. ступ. докт. ек. наук. – Київ–2006.
7. Ольшанський О.В. Механізм вдосконалення управління місцевим господарством. Авт. дис. на здобуття наукового ступеня канд. наук з держ. упр. – Харків. – 2007.
8. Устименко В.А. Власність територіальної громади міста (господарсько-правові аспекти). Дис. на здобуття наук. ступ. доктора юрид. наук. Донецьк–2007. – С. 172–175.

І.М. ДОНДИК,

аспірантка, Київський національний економічний університет

Вплив фінансового контролю на ефективність економіки

У статті висвітлено питання податкового контролю як функції управління, а також його впливу на ефективність економіки. Забезпечення постійного рівня податкових надходжень є необхідною умовою для суспільства. Зараз вітчизняна податкова система в змозі вирішити окремі нагальні стратегічні й тактичні питання щодо ухилення від оподаткування та переміщення діяльності в «тінь». У статті розглянуто питання законодавчих підстав податкового контролю.

В статье рассмотрены вопросы налогового контроля как функции управления и его влияние на эффективность

экономики. Обеспечение определенного уровня налоговых поступлений является объективной необходимостью для общества. В настоящее время отечественная налоговая система в состоянии решить некоторые возникшие сейчас стратегические и тактические проблемы в части укрывания прибыли от налогообложения и перехода в теневую деятельность. В статье рассмотрены законодательные основы налогового контроля.

The article is dedicated to the problems of tax control as a management function, and also its influence on the efficiency of economics. The requirement of maintenance of a

proper level of tax receipts is an objective one for society. Nowadays under certain conditions domestic tax system is capable to solve a number of strategic and tactical problems in concealing incomes from taxation and transition to shadow activity. In the article common the legal guidelines in Tax Auditing.

Постановка проблеми. Не викликає сумнівів актуальність питань щодо виконання органами державної податкової служби України контрольної функції щодо встановлення правильності обчислення, повноти і своєчасності сплати до бюджетів, державних цільових фондів податків і зборів (обов'язкових платежів), тому що від постійного, якісного і ефективного фінансового контролю залежить наповнення доходної частини бюджету держави.

Фінансовий контроль є результатом практичного використання відповідними державними органами контрольної функції фінансів, а контрольна функція фінансів закладена у самій сутності фінансів та їх суспільному призначенні, тому, є неправильним ототожнення понять «фінансовий контроль» та «контрольна функція фінансів». Державні фінанси виконують контрольну функцію, завдяки якій створюються умови для здійснення державного контролю за формуванням, розподілом і використанням централізованих та децентралізованих фондів коштів з метою забезпечення законності кожної фінансової операції.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У наукових дослідженнях провідних економістів з обліку, аналізу, аудиту, фінансів та юристів з фінансового права – фінансовий контроль визначено як різновид управлінської діяльності. Слово контроль походить від французького *controle*, що означає перевірка. Виникнення нових концепцій і теорій в економічних (фінанси, облік, аудит) і правових науках (фінансове право) позитивно позначається на розвитку податкового контролю. Завдання вітчизняної науки – поповнити і зробити свій внесок в розвиток фінансового контролю, і податкового зокрема [10, с. 25].

Л.А.Савченко, розкриваючи зміст фінансового контролю, визначає його як «діяльність державних органів і недержавних організацій, наділених відповідними повноваженнями, що спрямована на забезпечення законності, фінансової дисципліни й раціональності в ході мобілізації, розподілу і використання коштів централізованих і децентралізованих фондів держави» [12, с. 31; 13, с. 26]. Л.А.Савченко наголошує на необхідності визначення у понятті «фінансовий контроль» усіх найбільш суттєвих сторін такої діяльності [13, с. 26].

П.С. Пацюрківський визначає фінансовий контроль як «цілеспрямовану діяльність законодавчих і виконавчих органів публічної влади і недержавних організацій, спрямовану на забезпечення законності, фінансової дисципліни і раціональності в ході мобілізації, розподілу і використання коштів централізованих і децентралізованих фондів держави з метою найефективнішого соціально-економічного розвитку усіх суб'єктів фінансових правовідносин» [16, с. 81].

С.О. Шохін дає визначення фінансовому контролю як багатоаспектній, міжгалузевій системі нагляду наділених контрольними функціями державних і громадських органів за фінансово-господарською діяльністю підприємств, установ і організацій з метою об'єктивної оцінки економічної ефективності цієї діяльності, визначення законності і доцільності господарських і фінансових операцій і виявлення резервів доходів державного бюджету» [18, с.14].

М.П. Кучерявенко визначає податковий контроль як різновид спеціального фінансового контролю, який характеризується усіма принциповими рисами останнього й нарівні з іншими спеціальними видами фінансового контролю забезпечує рух публічних коштів, бере участь у розподілі сукупного суспільного продукту, здійснюється як діяльність податкових органів і їх посадових осіб із забезпечення законності, фінансової дисципліни й доцільності при мобілізації централізованих і децентралізованих грошових фондів і пов'язаних з ними матеріальних коштів [9, с. 314].

В.М. Родіонова, В.І. Шлейников, керуючись одним із постулатів теорії фінансів, охарактеризували податковий контроль як форму реалізації контрольної функції фінансів, що являє собою сукупність дій, направлених на перевірку поведінки зобов'язаних суб'єктів щодо виконання обов'язків, пов'язаних з оподаткуванням [15, с. 16].

О.А. Лукашев досліджує системний характер податкового контролю як складового елемента державного управління податковою сферою, виокремлює його основні елементи: суб'єкт податкового контролю, об'єкт податкового контролю, форми і методи (методики) контролю, документи контролю, заходи податкового контролю та порядок їх здійснення [14, с. 185].

В.Б. Марченко дає таке визначення податкового контролю: «це встановлена законодавством діяльність наділених відповідними повноваженнями компетентних органів, яка визначається сукупністю відповідних способів і методів і спрямована на забезпечення дотримання податкового законодавства, правильності обчислення, повноти і своєчасності сплати податків (обов'язкових платежів) до бюджетів та державних цільових фондів» [11, с. 159].

М.Т. Фенченко визнає, що податковий контроль здійснюється для визначення кола платників податків, забезпечення своєчасного надходження запланованих сум платежів до бюджету і державних цільових фондів, визначення правильності нарахування та сплати податків і обов'язкових платежів [7, с. 273].

Метою статті є визначення фінансового контролю як різновиду управлінської діяльності, його впливу на підвищення ефективності економіки та створення сприятливих ринкових умов.

Виклад основного матеріалу. Саме існування держави передбачає державне управління – встановлення норм, виконання цих норм, захист норм, виявлення відмінностей між нормами, що діють, і фактами, які відбулися. Контроль –

виявлення відхилення між фактами і нормами [8, с. 8]. Щоб уникнути порушень економічних норм, держава не тільки їх законодавчо захищає, а й постійно стежить за виникненням відхилень між нормами економічного порядку і фактами.

У зв'язку з наявністю різних трактувань поняття «фінансового контролю», хоча і дуже схожих, виникає необхідність на законодавчому рівні однозначного визначення поняття, загальних правових та організаційних засад здійснення фінансового контролю, що сприяло б правовому забезпеченню проведення єдиної державної політики у сфері фінансового контролю. При вирішенні цього проблемного питання є необхідність визначення змісту державного фінансового контролю, сфери його повноважень, форм і методів організації та виконання. Зробити це необхідно з урахуванням формування в Україні ринкової економіки, яка повинна ґрунтуватися на рівних правах суб'єктів господарювання різних форм власності, принципах вільного конкурентного господарювання, довірі платників податків до контролюючих органів.

Опрацювання матеріалів досліджень науковців щодо фінансового контролю дало підстави стверджувати, що єднає усіх висновки, що фінансовий контроль на макрорівні сприяє підвищенню ефективності функціонування економіки; спрямовує та наповнює фінансову національну систему; сприяє формуванню податкової політики; є інструментом побудови соціально-орієнтованої конкурентоспроможної ринкової економіки, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу; проводить легалізацію «тіньового» сектору; активізує інвестиційні процеси в економіці; зупиняє заборонену діяльність або таку, яка загрожує економічній безпеці держави; утверджує в суспільстві принципи законності, рівності і справедливості; на мікрорівні – є засобом дотримання правильності обчислення, повнотою і своєчасністю сплати до бюджетів, державних цільових фондів податків і зборів (обов'язкових платежів), правил ведення податкового обліку та податкової звітності, платіжної дисципліни, попередження фіктивних фінансових операцій.

Органи державної влади, яким надані повноваження з питань регулювання економіки та визначення податкової політики, не можуть обійтися без одержання інформації про дотримання суб'єктами господарювання встановлених порядків ведення податкового обліку, складання податкової звітності, повноти нарахування та своєчасності перерахування до бюджетів податків, зборів та обов'язкових платежів.

Фінансовий контроль є важливим напрямом державного управління. Контроль хоч і є завершальною стадією у системі управлінських функцій, проте є найбільш важливою функцією, тому що підводить підсумки управлінської діяльності та визначає її результативність.

В Лімській декларації керівних принципів контролю (жовтень 1977 року) узагальнено досвід організації й діяльності державних органів фінансового контролю різних країн в сучасних умовах з урахуванням різноманітності систем управління, специфіки господарювання і практики контрольної

роботи та визначено, що контроль не є самоціллю, а невід'ємна частина системи регулювання, метою якої є виявлення відхилень від прийнятих стандартів і порушень принципів законності, ефективності й економії використання матеріальних ресурсів на найбільш ранній стадії для того, щоб мати можливість вжити корегуючі заходи, в окремих випадках – притягнути до відповідальності, отримати компенсацію за заподіяну державі шкоду або здійснити заходи для запобігання чи скорочення порушень у майбутньому [13, с. 27].

Законом України «Про державну податкову службу в Україні» (далі – Закон про ДПС) найважливішим завданням органів державної податкової служби визначено здійснення контролю за додержанням податкового законодавства, правильністю обчислення, повнотою і своєчасністю сплати до бюджетів, державних цільових фондів податків і зборів (обов'язкових платежів), а також неподаткових доходів, установлених законодавством [1, с. 2].

Світова криза, яка зачепила і вітчизняну економіку, призвела до зменшення доходів суб'єктів господарювання, що спонукало окремих платників податків до вибору незаконних методів економічного самозбереження, таких як ухилення від сплати податків, порушення платіжної дисципліни тощо. Завданням органів державної податкової служби є встановлення порушень, які призвели до заниження податкового зобов'язання, забезпечення сплати донарахованих сум податків і зборів (обов'язкових платежів) та штрафних санкцій. Етапами реалізації даного завдання, які включають в себе цілий комплекс контрольних заходів, є: спостереження за діяльністю підконтрольних суб'єктів; прогнозування, планування, облік і аналіз тенденцій у податковій сфері на підставі отриманої інформації; застосування заходів щодо запобігання і припинення податкових правопорушень; виявлення винних і притягнення їх до відповідальності.

Законом про ДПС встановлено підстави та порядок проведення органами державної податкової служби планових і позапланових виїзних перевірок своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати податків та зборів (обов'язкових платежів) [1, с. 13].

Ефективне здійснення контрольної функції державної податкової служби по виявленню фінансових правопорушень передбачає наявність добре відпрацьованої, дієвої системи державного податкового контролю. З метою створення такої системи Державною податковою адміністрацією України на підставі чинних законодавчих актів розроблено нормативно-правові акти щодо порядку та методик здійснення податкового контролю. Зокрема, відпрацьовано єдиний порядок проведення перевірок платників податків, який закріплено у «Методичних рекомендаціях щодо порядку взаємодії між підрозділами органів державної податкової служби України при організації та проведенні перевірок платників податків» [2, с. 1].

На сьогодні перед податковою службою поставлено завдання провести докорінне реформування податкової системи у напрямках відчутного послаблення податкового ти-

ску. Проте це послаблення не стосується платників податків – мінімізаторів. З метою руйнування механізмів мінімізації, що використовуються суб'єктами, які декларують від'ємне значення об'єкта оподаткування (збитковими підприємствами), податковою службою використовуються у роботі Методичні рекомендації щодо особливостей проведення перевірок таких суб'єктів господарювання [6, с. 1].

Для забезпечення максимальної ефективності у роботі з руйнування схем мінімізації податкових зобов'язань та з метою проведення доперевірочної підготовки майбутньої планової виїзної перевірки, виникає необхідність у проведенні ґрунтовного аналізу діяльності платників податків, визначення рівня добровільності сплати платником податкових зобов'язань, зібранні детальної інформації про контрагентів та пов'язаних осіб платника податку. Такий порядок проведення доперевірочної підготовки визначено «Методичними рекомендаціями щодо порядку розподілу платників податків за категоріями уваги», які орієнтують податковий контроль на: платників податків з високим ступенем ризику; застосування адекватних заходів впливу до суб'єктів господарювання, які ухиляються від сплати податків; забезпечення своєчасного реагування на негативні тенденції у податковій поведінці платників податків; забезпечення однакового рівня фіскальних дій і підходу до платників податків з однаковим характером податкової поведінки [3, с. 2].

У зв'язку зі збільшенням кількості випадків безпідставної заявки платниками податків до відшкодування з бюджету сум податку на додану вартість (далі – ПДВ) виявлені працівниками податкових органів та з метою руйнування схем мінімізації податкових зобов'язань, ліквідації віртуального податкового кредиту з ПДВ, повноти декларування податкових зобов'язань та забезпечення своєчасності відшкодування ПДВ, запроваджено звітну систему подання платниками ПДВ розшифровок податкового кредиту та податкових зобов'язань у розрізі контрагентів. При цьому автоматизоване співставлення розшифровок та у разі встановлення розбіжностей, проведення перевірок податкові органи проводять згідно із вимогами «Примірного порядку взаємодії органів державної податкової служби при опрацюванні розшифровок податкових зобов'язань та податкового кредиту з податку на додану вартість у розрізі контрагентів» [4, с. 1].

З урахуванням того, що порушення податкового законодавства часто пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів підприємницької діяльності і мають, по суті, міжнародний характер, податковий контроль результатів такої діяльності має важливе значення. Правовою основою перевірки податковими органами зовнішньоекономічної діяльності є міжнародні правові акти щодо уникнення подвійного оподаткування, зовнішньоекономічні договори, Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Порядок обміну інформацією за спеціальними запитами, «Методичні рекомендації щодо здійснення державного контролю за експортними операціями» [5, с. 1].

Перші практичні і реальні кроки по попередженню ухилення від сплати податків на міжнародному рівні було зроблено з прийняттям Європейським економічним співтовариством у 1975 році рекомендацій про заходи, які необхідно застосовувати у боротьбі з ухиленням від сплати податків. У цьому акті наголошується на необхідності співробітництва фіскальних служб у суспільстві і за його межами в питанні отримання інформації про відомості, які мають важливе значення для оподаткування та платників податку. Відповідно до цього багато держав уклали двосторонні угоди про уникнення подвійного оподаткування та податкове співробітництво, проте які у зв'язку з динамічними змінами на сьогодні є недосконалими. [17, с. 126].

Успішність виконання податкового контролю в значній мірі залежить від професійності податкових ревізорів й аналітичної підготовки до проведення податкового контролю. Адже саме вміння аналітично використовувати інформацію, яка накопичується в автоматизованих базах даних податкової служби або надходить із зовнішніх джерел, підвищує ефективність податкового контролю, сприяє зосередженню зусиль на платниках податків з високим ступенем ризику, які мають значні резерви збільшення податкових надходжень.

З метою впровадження нових форм і методів при здійсненні органами податкової служби контрольно-перевірочної роботи, поліпшення якості проведення документальних невиїзних, планових та позапланових виїзних перевірок платників податків, забезпечення під час перевірок всебічного вивчення діяльності платників податків та їх відносин з іншими суб'єктами господарювання розроблено та запроваджено інформаційну систему ІС «Зустрічні перевірки».

Запобігання порушенням у сфері оподаткування є важливим і першочерговим завданням працівників органів державної податкової служби. Оскільки деякі суб'єкти господарювання не поспішають сумлінно сплачувати податки, вдаються до різних порушень податкового законодавства – від несвоечасної сплати податкових зобов'язань до умисного викривлення податкового обліку та звітності, на сьогодні ми маємо невтішну статистику – у 98% платників податків, які перевірялися органами державної податкової служби, встановлено порушення податкового законодавства. Економічна криза спонукає суб'єктів господарювання, з метою ухилення від оподаткування, застосовувати схеми мінімізації податкових зобов'язань, залучаючи до операцій «фіктивні» фірми. Держава занепокоєна зростаючими обсягами незаконно заявленого до відшкодування ПДВ та кількістю суб'єктів господарювання, які декларують податкові збитки.

Це дає підстави стверджувати, що у несплаті державі належних платежів існує реальне економічне підґрунтя, а ухилення від сплати податків, зборів і інших обов'язкових платежів є своєрідною реакцією платників податків на посилення податкового тягаря та недосконалість норм податкового законодавства [17, с. 124]. Необхідним завданням є створення у суспільстві умов щодо нетерпимого відношення до правопо-

рушників податкового законодавства, по забезпеченню невідворотності покарання осіб, винних у несплаті податків.

Фінансовий контроль своїм всеохоплюючим характером так чи інакше зачіпає фінансові інтереси кожного громадянина, усіх без винятку юридичних осіб і фізичних осіб – підприємців.

Висновки

Принцип розподілу та споживання благ у суспільстві при умові готовності за ці блага платити гроші є важливою мотивацією до праці та до заробляння грошей. Визначаючи податкову політику в умовах переходу до ринкової економіки, необхідно враховувати один з чинників ринкової рівноваги – ринковий розподіл благ визначається готовністю за них платити, що підтверджує існуючий ринковий принцип: «Ефективність – через ринок, справедливість – через податки».

Проблемою функціонування податкового контролю є розмір можливого економічного ефекту отриманого від свідомого ухилення від оподаткування, який є значно вищим від ризику платника податків потрапити у поле зору податкових органів, можливості виявлення такого ухилення і накладення санкцій. Однією з причин виникнення такої ситуації є збільшення кількості платників податків, що не дозволяє охопити податковим контролем усіх суб'єктів господарювання, і встановлені законодавчі обмеження щодо підстав, термінів, умов та порядку проведення контрольних дій.

Проблемою у досягненні найбільшої ефективності державного податкового контролю є використання суб'єктами господарювання схем ухилення від оподаткування, зокрема тих, що формально є законними. Працівники органів державної податкової служби під час проведення контрольних функцій постійно стикаються з проблемними питаннями, які потребують законодавчого вирішення. Прийняття Податкового кодексу, який би усунув існуючі законні схеми ухилення від оподаткування, збільшило б рівень довіри до податкової служби і, відповідно, рівень добровільної сплати податків. Усунення подрібненості та безсистемності нормативної бази, заплутаності численних методик податкового контролю стало б на перешкоді викривленню суб'єктами господарювання об'єктивної інформації про рух грошових коштів та матеріальних цінностей, намаганням підмінити дані первинного обліку, заплутуванню джерел походження доходів. Реформування податкового законодавства України створить рівноправне конкурентне середовище для ведення бізнесу та послабить позиції «тіньової економіки».

Література

1. Закон України «Про державну податкову службу в Україні» від 04.12.90 р. №509–XII // Комп'ютерно–правова система «Ліга Закон».7: www.liga.kiev.ua
2. Наказ «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку взаємодії між підрозділами органів державної податкової служби України при організації та проведенні перевірок платників податків» від 27.05.2008 р. №355 // Комп'ютерно–правова система «Ліга Закон».7: www.liga.kiev.ua

3. Наказ ДПА України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку розподілу платників податків за категоріями уваги» від 30.06.2006 р. №373 // Комп'ютерно–правова система «Ліга Закон».7:www.liga.kiev.ua

4. Наказ ДПА України «Про затвердження Примірного порядку взаємодії органів державної податкової служби при опрацюванні розшифровок податкових зобов'язань та податкового кредиту з податку на додану вартість у розрізі контрагентів» від 18.05.2008 р. №266 // Комп'ютерно–правова система «Ліга Закон».7: www.liga.kiev.ua.

5. Наказ ДПА України «Про затвердження Регламенту отримання, передачі та опрацювання інформації щодо експортних вантажних митних декларацій, поданих до митного оформлення, та Методичних рекомендацій щодо здійснення державного контролю за експортними операціями» від 16.06.2007 р. №433 // Комп'ютерно–правова система «Ліга Закон».7:www.liga.kiev.ua

6. Лист ДПА України «Щодо руйнування механізмів мінімізації, що використовуються суб'єктами, які декларують від'ємне значення об'єкта оподаткування (збитковими підприємствами)» від 02.04.2007 р. №6448/7/23–5017 // Комп'ютерно–правова система «Ліга Закон».7:www.liga.kiev.ua

7. Державний фінансовий контроль: Навч.–метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / Н.С. Вітвицька, І.Ю. Чумакова, М.М. Коцупатрий, М.Т. Фенченко. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.

8. Дрозд І.К., Шевчук В.О. Державний фінансовий контроль. Навчальний посібник. – К.: ТОВ «Імеекс–лтд», 2007. – 173 с.

9. Кучерявенко М.П. Податкове право України. Академічний курс.: Київ. Правова єдність видавців. Всеукраїнська асоціація видавців. – 2008. – 628 с.

10. Ловінська Л.Г., Стефанюк І.Б. Організація бухгалтерського обліку та фінансового контролю в сучасних умовах господарювання в Україні. Монографія. – К.: НДФІ, 2006. – 240 с.

11. Марченко В.Б., Легкова М.Ф. Податкове право: Навч.–метод. посіб. для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2004. – 225 с.

12. Савченко Л.А. Фінансове право: Навчально–методичний посібник. За редакцією Л.А. Савченко. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2003. – 153 с.

13. Савченко Л.А. Правові проблеми фінансового контролю в Україні: Монографія. – Ірпінь, академія ДПС України, 2001. – 407 с.

14. Податкове право. Навчальний посібник / Г.В. Бех, О.О. Дмитрик, М.П. Кучерявенко, О.А. Лукашев та ін.; За ред. проф. Кучерявенка. – К.: Юрінком Інтер, 2003. – 400 с.

15. Родионова В.М., Шлейников В.И. Финансовый контроль: Учебник. – М.: ИД ФБК_ПРЕСС, 2002. – 116 с.

16. Фінансове право: Підручник/ (Алісов Є.О., Воронова Л.К., Кучерявенко М.П., Пацюрківський П.С. та ін.) Авт. колектив за керівництвом Л.К. Воронової. – Х.: Консум, 1998. – 496 с.

17. Цимбал Г.П. Взаємодія податкової міліції з правоохоронними та державними органами при виявленні і розслідуванні злочинів у сфері оподаткування: Монографія. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2007. – 160 с.

18. Шохин С.О., Воронина Л.І. Бюджетно–фінансовий контроль і аудит. Теория и практика применения в России: Научно–методическое пособие. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 240 с.

Парадигма державного регулювання сучасних економічних систем

У даній статті проведено дослідження проблем державного регулювання економіки. Визначено причини і фактори, що породжують необхідність регулювання економічної системи. Доведено принципи регулювання економічних систем. Запропоновано фактори державного регулювання сучасних економічних систем.

В данной статье проведено исследование проблем государственного регулирования экономики. Определены причины и факторы, порождающие необходимость регулирования экономической системы. Доказаны принципы регулирования экономических систем. Предложены факторы государственного регулирования современных экономических систем.

In given article it is lead researches of problems of state regulation of economy. It is determined the reasons and factors which generate necessity of regulation of economic system. Principles of regulation of economic systems are proved. Factors of state regulation of modern economic systems are offered.

Постановка проблеми. Найважливішою характеристикою змішаної економіки є її свідоме регулювання, централізоване впорядкування системи. У науковій літературі досить часто вживаються поняття «регулювання економіки», «регулювання ринку», «регулювання економічних відносин», «державне регулювання», однак, у ході дослідження виявилось їхнє неоднозначне трактування.

Найбільш загальним поняттям є «регулювання економіки», під яким мається на увазі «вплив на економіку з метою підтримки економічних явищ і їхніх зв'язків на рівні, передбаченими програмами запобігання й недопущення несприятливих процесів. Регулювання економіки являє собою складову частину управління, що може бути названо оперативним управлінням, але іноді під регулюванням розуміють управління в цілому. У ринковій економіці діє ряд регуляторів, що автоматично забезпечують саморегулювання [1].

У загальнотеоретичному плані близьким до поняття «регулювання» виявляється категорія «управління». Однак управління в широкому значенні слова всіма будь-якими економічними процесами, відрізняється від управління технічними, біологічними і іншими системами. Економіку не можна назвати об'єктом управління в тім розумінні, як це робиться, наприклад, у механічних системах, оскільки вирішальну роль в економічній системі відіграє організація. Будь-який економічний процес – є результат, рівнодіюча зусиль багатьох суб'єктів економіки, дії які найчастіше не можуть бути в точному значенні регламентовані і погоджені, тому реакція не завжди може бути визначена. У цих умо-

вах доцільно говорити не про управління, а про регулювання. Регулюючі впливи створюють певний рівень стабільності в економіці. Держава через свої регулюючі впливи є лише відбиттям і узагальненням потреб і інтересів суспільства, пізнання економічних закономірностей. Без цілей діяльність економічних суб'єктів, економічний рух здобуває хаотичний характер.

Регулювання сучасної економічної системи є відносно новим об'єктом аналізу. Складність проблеми визначена методологічними розходженнями в вирішенні питання про співвідношення самоорганізації і регулювання економіки, а також можливість й реальністю реалізації даної проблеми засобами економічної політики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Найважливіші фундаментальні аспекти сутності, властивостей економічної системи, механізмів її регулювання в тому або іншому ступені досліджені й узагальнені. Наявні в науковій літературі публікації в рамках досліджуваної області можна умовно згрупувати по тематичній спрямованості таким чином:

– розробка методологічної бази аналізу сутності і властивостей різних економічних систем представлена в роботах А. Сміта, Д. Рікардо, С. Сімонді, К. Бюхера, К. Маркса, А. Маршала, Й. Шумпетера, Дж.М. Кейнса, В. Ойкена, Д. Тобіна та ін., включаючи окремі положення, що складають основу аналізу і регулювання сучасної економічної системи [2];

– аналіз проблем регулювання, досягнення рівноваги ринкової економіки наведені у роботах: Н. Волкова, А. Клепана, В. Кузнецова, А. Лівшиця, Е. Ушакової, А. Мазура, а також Р. Акофа, М. Але, А. Віанеса, Л. Ерхарда та ін. [3].

Відзначаючи різноманіття фундаментальних підходів до розкриття парадигми державного управління сучасних економічних систем, варто підкреслити, що теоретико-методологічні аспекти аналізу факторів регулювання економічних систем є затребуваними для наукового пошуку.

Метою даної статті є теоретичне дослідження ролі державного регулювання сучасних економічних систем. Визначення причин і факторів впливу, що породжують необхідність регулювання економічної системи.

Виклад основного матеріалу. Фактори регулювання економіки, які визначають необхідність свідомого її регулювання і обґрунтовуються стихійним процесом саморегулювання системи ринкових відносин, тобто «провалами ринку», пов'язані з неоднорідністю рівноваги і його нестабільністю, неповним обліком витрат і результатів внаслідок зовнішніх ефектів, неефективністю виробництва суспільних благ і т. ін. У даному аспекті доцільно виділити також і «провали держави», визначені рентоорієнтовною поведінкою, природою по-

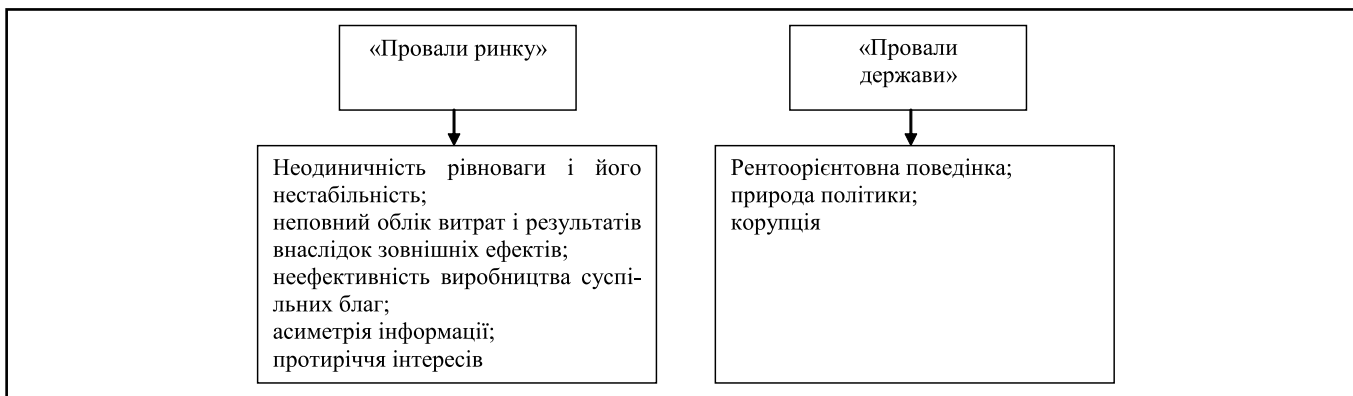


Рисунок 1. Необхідність державного регулювання з погляду «недієздатності» ринку і держави

літики, корупцією й т. ін. (рис. 1). Так, наприклад, розширення функцій держави, дійсно, пов'язане з його внутрішньою природою і внутрішньою динамікою розвитку. Як і будь-яка організація, держава в особі своїх інститутів схильна до самовідтворення і контролю, при цьому не схильна до самообмеження, отже, державу доцільно представити свого роду монополією, поведінка якої багато в чому схожа з поведінкою будь-якої іншої монополії на ринку.

Дослідження проблеми дозволило виділити й інші фактори, що сприяють державному регулюванню. Їх доцільно обґрунтувати за допомогою визначення причин і умов, що породжують ринкову й змішану економіку; це дозволить пояснити принципову неможливість організації всього національного господарства в економічній формі ринку.

Використовуючи ключовий принцип сучасної економічної теорії – обмеженість можливостей, необхідно, на наш погляд, позначити внутрішні й зовнішні фактори обмеженості ринкової системи (рис. 2). Логічні міркування показали, що перші представлені обмеженнями попиту стосовно пропозиції; пропозиції – до попиту; доходів – до потреб; другі – взаємно обмеженими ресурсами (щодо їхніх доступних запасів при даній технології); взаємно обмеженими потребами (щодо рівня їхнього задоволення при даному бюджеті). Диспропорції між виробничими можливостями й можливостями потреб породжують взаємну обмеженість ресурсів і потреб. Дані групи обмежень знаходять своє вираження в соціальній сфері, в якій формуючі інститути здатні як зм'якшувати наслідки економічних обмежень, так і збільшувати їх.

Очевидно, що ринок – це модель, що представляє суперечливі інтереси між продавцями (виробниками) і покупцями (споживачами) в економічному вигляді, що дозволяє виявити внутрішнє рушійне протиріччя даного господарського типу. У рамках такої моделі попит обмежений стосовно виробництва (пропозиції); виробництво обмежене стосовно попиту; доходи обмежені стосовно потреб. Але всі ці обмеження є внутрішніми факторами обмеженості, що виникають і діють у рамках самої ринкової системи. Тому з їхньою допомогою неможливо зробити висновок про обмеженість самої цієї системи.

Зовнішні обмеження стосовно всіх економічних систем виникають із доступності ресурсів (трудових, природних, матеріальних), просторових (територія й середовище перебування) і тимчасових (період аналізу) умов. До зазначених обмежень варто також додати і четверте обмеження соціального характеру – інститути економічного життя. Завдяки цим факторам економічні системи здобувають свій реальний вигляд.

Аналіз зовнішніх обмежень дозволяє судити про межі поширення ринкового методу господарювання. Якщо абстрагуватися від інституціональних умов, то обмеженість ринкової системи щодо рамок народного господарства це завжди результат прояву:

- взаємно обмежених ресурсів (щодо їх доступних запасів при заданій технології);
- взаємно обмежених потреб (щодо рівня їх задоволення при заданому бюджеті);

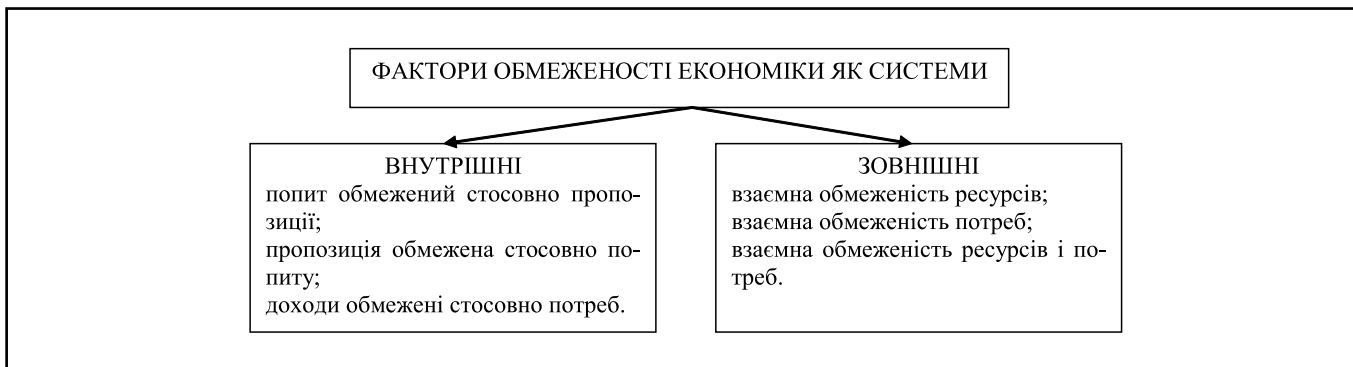


Рисунок 2. Необхідність державного регулювання з погляду обмеженості економіки як системи

– а також взаємно обмежених ресурсів і потреб (щодо технологічних можливостей виробництва благ при наявних запасах ресурсів і сформованому рівні задоволення потреб).

Під взаємною обмеженістю ресурсів мається на увазі, що в простір виробничих можливостей національного господарства деяка частина яких–небудь ресурсів не може бути включена, у той час як інші ресурси задіяні повністю. Прикладами взаємної обмеженості ресурсів є технологічне безробіття й змушений ріст інституціонального населення (злочинців, інвалідів), що спричиняє зростання чисельності державних службовців, нереалізовані грошові надлишки, що зберігаються у формі скарбів, надлишкові матеріально–технічні запаси (в тому числі природних ресурсів). Неважко зрозуміти, що найбільш негативному впливу при цьому піддається людський ресурс.

Взаємна обмеженість потреб означає неможливість включення в простір споживчого вибору деякої частини значимих потреб. Це відбувається в силу різних причин, наприклад деформацій у системі цін і в структурі споживчого набору внаслідок дискримінаційної ринкової політики великих виробників.

Відповідно, диспропорції між простором виробничих можливостей і простором споживчого вибору породжують взаємну обмеженість ресурсів і потреб. У випадку недостатнього виробничого потенціалу відсутність видимого дефіциту затребуваних товарів компенсується ростом цін і залишенням за межами ринку значної частини споживачів. У свою чергу, надмірний виробничий потенціал можливий

лише по відношенню до одних благ на шкоду іншим, що неминуче приводить до структурних криз, які знову ж відновлюють рівновагу лише шляхом скорочення ринкової сфери.

Дані групи обмежень, що викликані ресурсними і просторово–тимчасовими умовами господарського життя, знаходять своє безпосереднє відображення в соціальній сфері, що оточує господарську діяльність (групові інтереси). Причому, формуючись в ній, інститути здатні як пом'якшувати наслідки економічних обмежень, так і збільшувати їх. Тому не можна забувати про те, що сама реалізація ринкової форми господарювання вимагає адекватних інститутів, які не завжди раніше були присутні в історії людства, і, можливо, не завжди будуть присутні в майбутньому. Сучасна економіка втратила багато рис традиційної ринкової економіки (на що ще в першій половині ХХ століття вказували Дж. М. Кейнс [4], К. Поланьї [5] і багато інших економістів).

Таким чином, можна констатувати факт наявності об'єктивних перешкод для поширення ринкового механізму на все господарське життя суспільства в цілому. Можливості ринкового механізму обмежені і тому чиста теорія ринку – незважаючи на всю стрункість своєї конструкції, є малоприслужним інструментом дослідження реального життя [6].

В остаточному підсумку саме обмеженість ринкової системи породжує змішаність структури народного господарства. В свою чергу, змішаність структури народного господарства впливає на саму ринкову систему, неминуче обмежуючи і деформуючи її з усіма негативними наслідками.

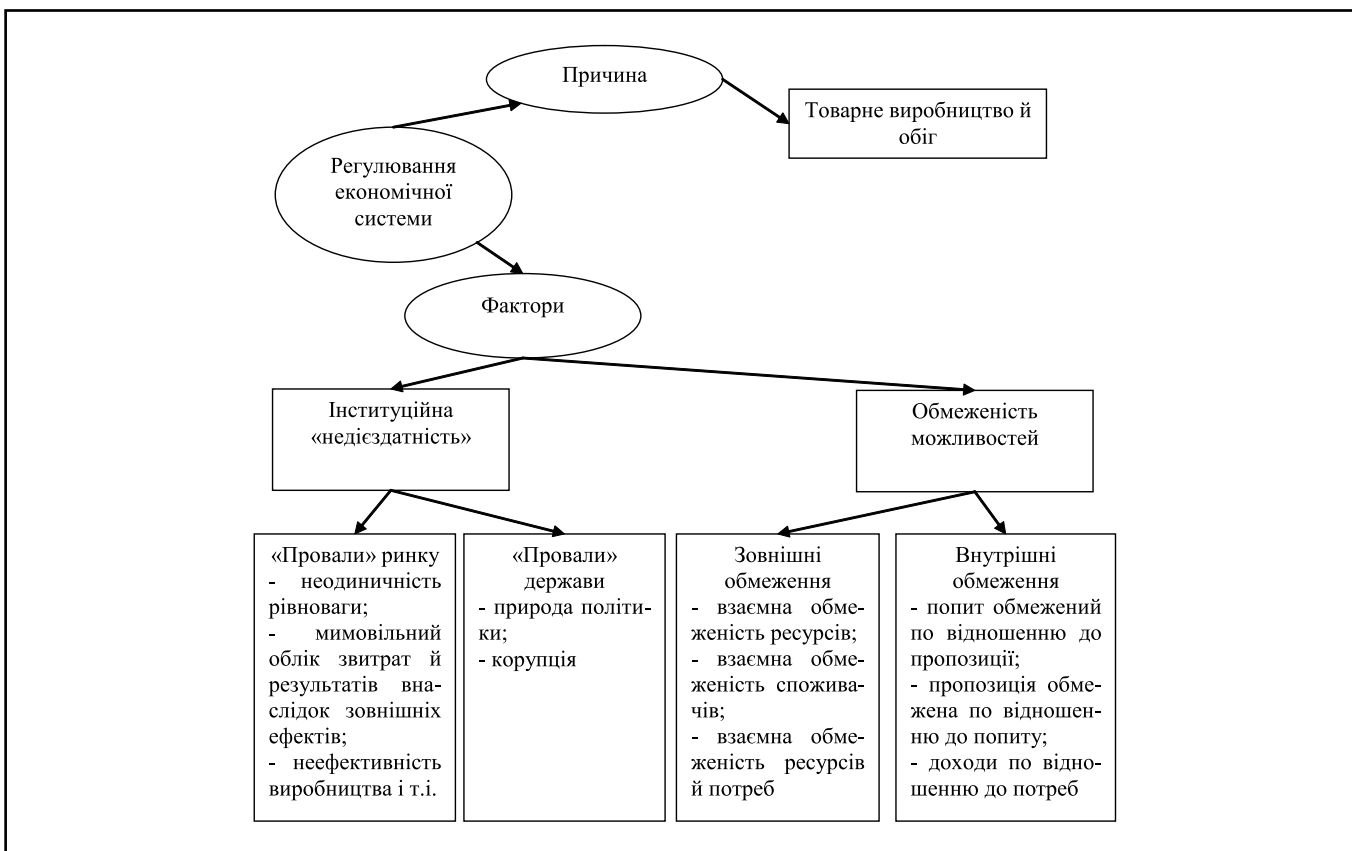


Рисунок 3. Причина й фактори, що породжують необхідність регулювання економічної системи

Таким чином, з визнання обмеженості реального ринку неминуче випливає висновок про його деформацію щодо теоретично можливого стану внаслідок впливу інших спосібів організації господарської діяльності. Інакше кажучи, можна зробити висновок про те, що реальні ринкові структури в умовах змішаної економіки приймають модифіковані форми своєї організації.

Причина й фактори, що визначають необхідність регулювання економічної системи, представлені на рис. 3.

Розширення функцій держави в сучасному суспільстві при збереженні ринкових свобод, інститутів і механізмів обумовлено складністю соціально-економічного процесу. Багато фундаментальних проблем сучасного суспільства не можуть бути вирішені тільки за допомогою ринкових механізмів. Це насамперед відноситься до соціальної сфери, що стала одним з найважливіших джерел економічного зростання. Рівень життя, освіти, кваліфікації робочої сили і стан наукових досліджень, здоров'я населення, екологічна ситуація, соціальне забезпечення безпосередньо впливають на темпи і якість економічного росту. Надалі роль цих факторів буде ще більше зростати. Високий рівень матеріального і духовного добробуту громадян, домінування середнього класу в структурі суспільства і, отже, реалізація принципів соціального партнерства безпосередньо визначають довгострокові економічні перспективи країни і її соціально-політичну стабільність.

Державне регулювання, досить різноманітне за формами і методами здійснення, їхнім сполученням в різні періоди розвитку національної економіки, дає неоднозначний ефект, що супроводжується різними соціально-економічними наслідками. Найчастіше результат державного управління виявляється прямо протилежним: замість стабілізації, що передбачалася, спостерігається триваючий спад, замість зростання реального сектора економіки – його згорання, замість захисту вітчизняних виробників за допомогою митних заходів – непомірний вивіз сировини й т. ін.

У зв'язку з цим виникає проблема ефективності державного регулювання. Останню доцільно розглянути, по-перше, в аспекті відповідності отриманого результату поставленої соціально-економічної мети, по-друге, зіставляючи досягнення поставленої мети з певними народногосподарськими витратами, по-третє, з огляду на подвійність і суперечливість впливу більшості інструментів державного регулювання.

Державне регулювання економіки здійснюється в найскладніших умовах, що пов'язане з надзвичайною пластичністю й динамічністю господарського середовища. Це обумовлено, з одного боку, універсальними можливостями сучасних технологій, і з іншого боку – підвищенням рівня невизначеності й ризику. До останньої третини ХХ століття темпи зміни господарського середовища не відрізнялися істотно від швидкості реакції суб'єктів господарської взаємодії. Навіть, якщо вони й зіштовхувалися з несподіванками, що виникають у господарській системі, то досить легко

справлялися з ними, тому що багато проблем мали аналогії в минулому.

Сьогоднішня стає усе більш яскраво вираженим, відбувається швидке знецінення досвіду й ускладнення проблем, що пов'язане з виникненням принципово нових завдань і наростанням їхньої множинності, сполученої із взаємозалежністю всіх суб'єктів. Збільшується розрив між складністю й новизною завдань, з одного боку, і формами, методами і прийомами регулювання, напрацьованими в минулому, з іншої. Підвищується ймовірність стратегічних несподіванок.

У зв'язку із цим доцільно говорити про адаптаційну ефективність державного регулювання у вузькому змісті слова, пов'язаної з реакцією на події, що відбуваються в економіці, і зміни; і в широкому змісті слова представляє собою активний вплив у напрямку «попередження» виникаючих проблем.

Для того щоб виробити ефективну економічну політику, необхідно чітко представляти які цілі органу регулювання прагне досягти. Множина цілей державного регулювання називається цільовою функцією. Визначення конфігурації цільової функції являє собою складний багатогранний процес, пов'язаний з розробкою політичних стратегій. Важливо знати, чи треба уряду прагнути до одночасного досягнення всіх позначених у ній цілей або краще обмежитися розміщенням пріоритетів, визначити якусь черговість і ранжувати цілі за ступенем важливості. Однозначної відповіді бути не може. Р. Фріш відзначав, що механізм формування цільової функції є найважливішою проблемою сучасної економічної науки, далекої від свого задовільного вирішення [7].

Висновки

Світова практика державного регулювання показує, що найрозумніше – формувати цільову функцію на основі переваг, тобто виділяючи завдання першорядної важливості. По-перше, на цільову функцію великий тиск справляють поточні обставини. Так, уряду в умовах нестійкої економіки доводиться піклуватися не стільки про вироблення ефективної довгострокової стратегії, скільки про короткострокові міри. По-друге, регулюючий потенціал держави в ринковій економіці обмежений. Для досягнення відразу декількох масштабних цілей у нього може не вистачити коштів і інструментів [7]. Як показує досвід більшості країн, по мірі нагромадження досвіду державного регулювання відбувається поступове скорочення розмірності цільової функції. В 60-ті роки ХХ сторіччя відповідно до рекомендацій економістів цільова функція включала вісім елементів: обсяг державних видатків, темп зміни реальної заробітної плати, рівень зайнятості, індикатор розподілу доходів, розміри інвестицій, сукупний попит, рівень виробництва, сальдо платіжного балансу. В 70-ті роки цільова функція охоплювала тільки чотири мети: досягнення «повної» зайнятості, стабільність цін, відсутність некерованих дефіцитів платіжного балансу, стійкий рівень економічного розвитку. У цей час багато урядів розвинених країн обмежуються постановкою

й рішенням двох стратегічних завдань: досягнення стійкого економічного росту й боротьба з некерованою інфляцією. Обмеження цілей економічної політики й розміщення пріоритетів пов'язані з тим, що більшість регуляторів, наявних у розпорядженні держави, впливає на економіку. Зокрема, складно підібрати економічні інструменти й визначити таку їхню комбінацію, щоб заходи держави, спрямовані на стабілізацію інфляційного процесу, не привели б до погіршення ситуації на ринку праці, особливо в короткостроковий період. Відомо, що обмежувальна грошова політика, що сприяє гальмуванню інфляції й гасінню адаптивних очікувань, одночасно викликає збільшення процентних ставок, що веде до сповільнення зростання виробництва. І навпаки, виділення бюджетних асигнувань на створення робочих місць і виплату допомоги, з одного боку, полегшує стан на ринку робочої сили, з іншого боку – обертається наростанням інфляційного тиску. У цих умовах доцільно визначити переваги, вибравши яку–небудь одну проблему, припустимо інфляцію, і домагатися її вирішення. Одночасно необхідно використовувати економічні й політичні амортизатори, щоб негативні наслідки антиінфляційного регулювання відчувалися на ринку праці як можна слабкіше.

Дослідження дали підстави трактувати державне регулювання економічної системи не як прагматичну і змушену реакцію на економічні катаклізми й недосконалості ринку, а необхідну складову об'єктивного процесу.

Література

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш. Экономика и управление. Словарь. – М.: МПСИ, 2005. С. 319–320.
2. Лукинов И.И. Эволюция экономических систем. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 567 с.
3. Мазур А.Г. Управління в регіональних економічних системах: теорія, методологія, практика. – Вінниця: ТОВ «Консоль», 2003. – 408 с.
4. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Под ред. Куранова Л.П. – М.: Гелиос, 1999.
5. Поланья К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени / Пер. с англ. А.А. Васильева, С.Е. Федорова, А.П. Шурбелева. Под общ. ред. С.Е. Федорова. – СПб.: Алетейя, 2002. – 230 с.
6. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. – М.: ИНФРА–М, 1999.
7. Тинберген Я., Босс Х. Математические модели экономического роста. – М., 1967.

А.Ю. ПІКУС,
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Інструменти фінансово–кредитного забезпечення оновлення технологічної структури економіки України

У статті розглянуто теоретичні та прикладні аспекти фінансово–кредитного забезпечення оновлення технологічної структури економіки в контексті формування інвестиційно–інноваційної моделі її розвитку.

В статье рассмотрены теоретические и прикладные аспекты финансово–кредитного обеспечения обновления технологической структуры экономики в контексте формирования инвестиционно–инновационной модели ее развития.

The article is devoted to theoretical and practical aspects of financial and credit cover for technological renovation of the economic structure in the context of forming the investment innovative model of the economy development.

Постановка проблеми. Наприкінці ХХ ст. – початку ХХІ ст. країни з перехідною економікою опинилися в дуже невідповідних умовах для досягнення міжнародної конкурентоспроможності. З одного боку, перехід від директивно–планової до ринкової економіки і відповідна трансформація від–

носин власності та інституційної структури вимагає значних економічних втрат. Руйнація усталених господарських зв'язків, функціонування грошово–кредитної системи, механізмів державного регулювання на початковому етапі перехідного періоду зумовлюють масові вивільнення виробничих потужностей та робочої сили в ряді галузей, стагнацію інвестиційних програм, втрату ринків збуту національними виробниками. Формування нової господарської системи в країнах з перехідною економікою відбувається з різними втратами часу та ресурсів залежно від вихідних умов та ефективності впровадження реформ. З іншого боку, перехідний період у постсоціалістичних країнах по часу співпав із вибухоподібними постіндустріальними змінами в господарстві розвинених країн. Дев'яності роки ХХ ст. – це період формування «нової економіки», що базується на створенні принципово нових галузей господарства, масовому впровадженні сучасних інформаційних та комунікаційних технологій в традиційні виробництва.

За таких умов протягом останнього десятиріччя більшість постсоціалістичних країн виявилися неспроможними до од–

ночасного реформування інституційної та технологічної структури економіки і були стрімко відкинуті на периферію світового господарства. В особливо складному становищі опинилися країни – колишні республіки СРСР, зокрема і Україна, де ринкові реформи не закінчені, а перехідний період затягується. На сьогодні для України першочерговим завданням є здійснення структурної перебудови, здатної одночасно з інституційними реформами забезпечити технологічне оновлення економіки у відповідності з сучасними умовами господарювання. Якщо Україна запізниться з вирішенням цього завдання, їй гарантоване місце серед країн-аутсайдерів на довгі роки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Методологічні основи аналізу економічної структури та структурних змін в економіці закладені в роботах таких видатних економістів, як К. Маркс, Л. Вальрас, Дж.Б. Кларк, В. Парето, Є. Домар, Р. Харрод, Л. Антонович, В. Немчинов, В. Леонтьєв, Р. Солоу, Е. Денісон та інші.

Не залишилася дана проблема і поза увагою вітчизняних економістів. Цим науковим проблемам присвячені праці О. Амоші, Ю. Бажала, В. Базилевича, Л. Безчасного, І. Бланка, З. Варналія, О. Власюка, А. Гальчинського, А. Гриценка, В. Геєця, Б. Губського, А. Задой, Б. Кваснюка, Т. Ковальчука, М. Крупки, П. Єценка, І. Лукінова, В. Мандибури, В. Савчука, А. Чухна, М. Чумаченка, Ю. Пахомова, А. Пересади та інших вчених.

Проте, незважаючи на велику кількість видатних економістів, які досліджували дану проблему, не всі аспекти структурної перебудови економіки, а зокрема технологічної, досліджені достатньо. На нашу думку, недостатньо уваги приділяється фінансово-кредитному забезпеченню впровадженню досягнень НТП у виробництво.

Метою статті є розробка теоретичних та прикладних аспектів фінансово-кредитного забезпечення оновлення технологічної структури економіки в контексті формування інвестиційно-інноваційної моделі її розвитку.

Виклад основного матеріалу. Досліджуючи інвестиції як один із головних факторів структурної перебудови та технологічного оновлення економіки можна зробити висновки, що сукупність зв'язків і відносин щодо їх реалізації в різних формах і на всіх структурних рівнях формує економічний зміст поняття інвестиційної сфери. Інвестиційна сфера є ключовим елементом економічної системи, значення якого визначається тим, що саме тут формуються важливі відтворювальні пропорції економіки: між нагромадженням та інвестуванням, інвестуванням й приростом інноваційних вартостей [4, 13].

Самі по собі форми інвестицій не можуть розкрити сутність інвестицій. Але розкриття внутрішнього змісту форм інвестицій відображає ступені технологічного розвитку, тобто пошкваллення інноваційних процесів, а це, в свою чергу, потребує нової фінансової інфраструктури, яка б обслуговувала інвесторів і підприємства, що реалізують свої ін-

тереси через сталі господарські зв'язки при рівноважному співвідношенні пропонованих інвестиційних ресурсів на фінансовому ринку і можливостями їх освоєння в новітніх технологіях з метою інноваційного оновлення матеріального виробництва, які визначають ступінь високотехнологічності економічного зростання.

Інноваційна за змістом і характером динаміка світових тенденцій вимагає сьогодні від постсоціалістичних перехідних економік вибору випереджальної моделі інноваційного розвитку та мобілізації інвестиційних ресурсів. Нова фаза науково-технічної революції та глобалізації інвестиційних процесів трансформувала головні моделі економічного зростання. Цільовою моделлю, яку намагається впровадити більшість країн, є економіка інноваційного розвитку [3, с. 22].

В Україні поки що не створено міцного підґрунтя для інноваційного розвитку. Для досягнення помітних структурних зрушень в економіці України потрібний на порядок вищий рівень інвестиційної активності. Інвестиційна активність – не ціль, а засіб реалізації нової інноваційної стратегії розвитку. Реалізація нової інвестиційно-інноваційної стратегії розвитку і повноцінне використання інвестиційного та інноваційного потенціалу в інтересах оновлення виробництва – нині чи не єдиний шлях для України досягти рівня високотехнологічної розвинутої держави. Інновації в реальному секторі економіки є найважливішим чинником залучення інвестицій. Разом із тим практика довела, що автоматичного взаємозв'язку між інвестиціями та інноваціями немає. Часто інвестиції спрямовуються не на запровадження передових технологій, а навпаки, в технології, по суті, вчорашнього дня. Економіка несе подвійні збитки. До того ж, поширюючи застарілі технології, інвестиції «консервують» відставання, не підвищують ефективність економіки, а отже не стимулюють інноваційний розвиток. Таким чином, практика господарювання на перший план висунула проблему адекватності інвестицій та інновацій.

Інвестиції та інновації можна розглядати не тільки як фундамент економіки, а й як базовий інструмент підвищення конкурентоспроможності та національної економічної безпеки. Завоювання ринків й утримання позицій на них в основному залежить від спроможності країн (їх підприємств) витримувати динамічну, технологічну та організаційну конкуренцію, яка базується на інноваціях. В умовах жорсткої конкуренції переваги віддаються інноваціям і резонансу інвестиційних циклів, їх мультиплікації. Конкуренція є дієвим механізмом відтворення інвестиційного й інноваційного потенціалу, зниження трансакційних витрат та економії інвестиційних ресурсів на ринку високих технологій, культивує ринковий компонент практичних навичок й знань [4, с. 15].

Для позначення нових напрямів інноваційної діяльності, а головне – знаходження власної технологічної парадигми, необхідний зростаючий приплив інвестиційних ресурсів, який стає своєрідним вираженням внутрішньої сили країни. Залучення інвестицій в інноваційну сферу дасть змогу мати ефективні інструменти прискорення розвитку пріоритетних

сфер діяльності. Тому інвестиційно-інноваційні процеси розглядаються як фактор, що конститує нову парадигму суспільно-економічного розвитку, сприяє побудові його сучасної інвестиційно-інноваційної моделі [2, с. 17–18].

Економіки постсоціалістичних країн характеризуються високим рівнем зносу основних фондів, значна їх частина є фізично та морально застарілою. Так, у 2003 році ступінь зносу основних засобів по економіці в цілому становив 53,1%, а по основних галузях економіки України: добувна промисловість – 45,9%, обробна – 55,3, виробництво та розподілення електроенергії, газу та води – 57,9, будівництво – 55,8% [5, с. 275]. У 2008 році, за словами міністра економіки Б.М. Данилишина, картина не покращилася – по економіці знос основних засобів зріс до 53,6%, а по промисловості – 67,3% [9]. Тому виходом із такого становища є модернізація економіки на основі технологічного інноваційного оновлення.

Інноваційний рівень є важливим чинником, що визначає обсяг інвестицій. Нові товари та передові технології стимулюють інвестиції, викликають необхідний підйом, або «хвилю» інвестиційних витрат.

Таким чином, є всі підстави розглядати інвестиції та інновації як ключові категорії в системі сучасного розширеного відтворення, як взаємопов'язані процеси: без інвестицій неможливі інновації, а інновації є критерієм ефективності інвестицій; інновації, забезпечуючи підвищення ефективності економіки, розширюють джерела інвестицій [4, с. 16].

Реальна економічна практика, сучасні умови досягнення основних економічних цілей суспільства вказують на нову якість взаємозв'язків інвестицій та інновацій, дослідити яку повинна сучасна економічна наука.

Найбільш важливий висновок цього напрямку полягає в тому, що ефект зростання досягається за умови, коли інвестиції та інновації взаємопов'язані не лише як категорії, а й як корінні структурно-функціональні фактори, які співвідношення яких забезпечить структурні технологічні зміни та формування 5 і 6-го технологічних укладів, тобто появу нових галузей економіки та вдосконалення старих на основі використання технологій біофізики, біохімії, генетики, матеріалознавства тощо. Якщо структура інвестицій відповідає технологічній структурі виробництва, то тим самим забезпечується розширене відтворення, але в межах існуючої структури виробництва. Для того щоб здійснити структурні технологічні зміни та забезпечити розвиток внутрішнього ринку високих технологій, необхідно, щоб інвестиції, забезпечуючи удосконалення усіх видів виробництва, пріоритетно зосереджувалися на тих виробництвах і в тих галузях, які визначають прогресивний розвиток економіки, тобто поліпшення її структури на новій інноваційній основі. І навпаки, якщо інвестиції спрямовуються переважно у другорядні галузеві напрямки, то її структура може погіршуватися.

Невирішеність цієї проблеми позначається на господарській практиці. Так, у промисловості України домінуючим є третій, далеко не передовий технологічний уклад. На його частку

припадає 58% загального випуску продукції, але в системі інвестицій його питома вага досягає 75% загального обсягу інвестицій. На четвертий, вищий за своїм рівнем, технологічний уклад припадає 38% випуску продукції, але його питома вага у загальному обсязі інвестицій становить лише 20%. Недостатнє інвестування четвертого і надмірне інвестування третього технологічного укладу, зрозуміло, не забезпечує необхідних структурних змін в українській економіці.

Невідповідність структури інвестицій потребам структурних зрушень в економіці стає дедалі вражаючою, якщо виділити в загальному обсязі капіталовкладень ту частину, яка безпосередньо йде на удосконалення техніки й технологій. На частку того ж третього технологічного укладу припадає 83% цієї частини капіталовкладень, а четвертого – лише 10%. Частка п'ятого технологічного укладу (4% випуску продукції) в обсязі інвестицій дорівнює тільки 4,5%. Отже, інноваційний розвиток можна забезпечити, зосереджуючи інвестиції на вищих технологічних укладах. Важливо задіяти механізми інвестування в ті галузі, де забезпечують радикальні нововведення. Стратегія і тактика розвитку останніх має стати складовою інвестиційно-інноваційної моделі [6, с. 6].

Глибока внутрішня залежність між інвестиціями та інноваціями полягає і в тому, що вони мають спільне джерело свого зростання – прибуток, частина якого через інвестиційний механізм забезпечує підвищення інноваційного потенціалу підприємств [4, с. 18].

Усе це свідчить, що пошук моделі, яка стимулюватиме взаємозв'язок і взаємодію інвестицій та інновацій, є виключно актуальною. По суті, йдеться про розробку і побудову моделі, яка має бути одночасно інвестиційною та інноваційною за своїм змістом. Вона покликана забезпечити відповідність між структурою інвестицій і потребами структурних зрушень в економіці, а її реалізація дасть змогу забезпечувати необхідну адекватність і взаємозалежність між інвестиційними процесами та інноваційним розвитком, ефективно регулювати ці процеси, формувати таку інвестиційну та структурно-інноваційну політику, яка забезпечить структурну перебудову економіки та підвищення ефективності як основи розв'язання складних економічних і соціальних проблем суспільства.

Важливим елементом інноваційної структурної перебудови є передусім фінансово-кредитне забезпечення.

Останніми роками фінансування інноваційної діяльності промисловості дещо покращилося в абсолютному вираженні (див. табл.).

З 2000 по 2008 рік обсяг ресурсів, спрямованих на інноваційну діяльність, зріс більш ніж у 7 разів. Головним чином така ситуація була зумовлена збільшенням інноваційних витрат підприємств за рахунок власних коштів у 5,5 раза, коштів державного бюджету – у 4,3 рази та інших джерел фінансування – майже у 20 разів. Одночасно відбулися зміни у структурі джерел фінансування. Так, частка власних коштів підприємств скоротилася на 19 процентних пунктів (п.п.), а

Розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності в промисловості

Рік	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів							
		власних		державного бюджету		іноземних інвесторів		інші джерела	
		млн. грн.	частка в сумі, %	млн. грн.	частка в сумі, %	млн. грн.	частка в сумі, %	млн. грн.	частка в сумі, %
2000	1757,1	1399,3	80	7,7	0	133,1	8	217,0	12
2001	1971,4	1654,0	84	55,8	3	58,5	3	203,1	10
2002	3013,8	2141,8	71	45,5	2	264,1	9	562,4	19
2003	3059,8	2148,4	70	93,0	3	130,0	4	688,4	22
2004	4534,6	3501,5	77	63,4	1	112,4	2	857,3	19
2005	5751,6	5045,4	88	28,1	0	157,9	3	520,2	9
2006	6160,0	5211,4	85	114,4	2	176,2	3	658,0	11
2007	10850,9	7999,6	74	144,8	1	321,8	3	2384,7	22
2008	11994,2	7264,0	61	336,9	3	115,4	1	4277,9	36

Джерело: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

частка іноземних інвесторів на 7 п.п. Відповідно в той же час зросли частки держбюджету (на 3 п.п.) та інших джерел (на 24 п.п.). Дані зміни у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності в промисловості можна охарактеризувати як позитивну, бо таким чином відбувається диверсифікація інвестиційних ресурсів. Таким чином зменшується фінансова залежність інноваційного розвитку від власних ресурсів підприємств, які є надзвичайно обмеженими.

Незважаючи на позитивні тенденції, обсяги фінансування інноваційної діяльності промисловості України зменшуються у відносному вираженні. З рис. 1 видно, що з 1996 до 2008 рік питома вага витрат на НДДКР у ВВП економіки України зменшилася з 1,3 до 0,9%. Такий обсяг фінансування інноваційного розвитку економіки не відповідає інвестиційно-інноваційній моделі розвитку економіки. Так, в економіці США цей показник становить 2,6%, а в Японії та Південній Кореї – більше 3% [10]. Створена в Україні модель інвестиційної діяльності неефективна і примітивна. Ні фондовий ринок, ні банківська система не виконують своїх функцій з акумулювання внутрішніх заощаджень і їхньої трансформації в інвестиції.

У фінансово-кредитному механізмі структурної перебудови економіки важливим інструментом може бути державне інвестування стратегічних підприємств. Ідеться про державне інвестування як різновид фінансування реконструкції стратегічних підприємств під заставу державних пакетів акцій. Інакше кажучи, держава залучає інвестиції без продажу своїх пакетів акцій. У цьому випадку іноземний інвестор не лише отримує свою частку (пакет акцій) майна, а й водночас стане співвласником уже оновленого підприємства, яке працюватиме ефективно і прибутково, випускатиме конкурентоспроможну продукцію. Свої вигоди (дивіденди) отримує і держава, оскільки шляхом інвестування вона стане співвласником рентабельного підприємства.

Цей інструмент має суттєві переваги над способом передання в управління державних пакетів акцій. По-перше, таке передання акцій в управління започаткувало велику олігархічну спокосу працювати на себе шляхом використання державної власності. По-друге, передання в управління корпоративних прав є ширмою державним чиновникам, які не хочуть брати на себе відповідальність, і є своєрідною гарантією від банкрутства для новоявлених керівників. Керівникам не

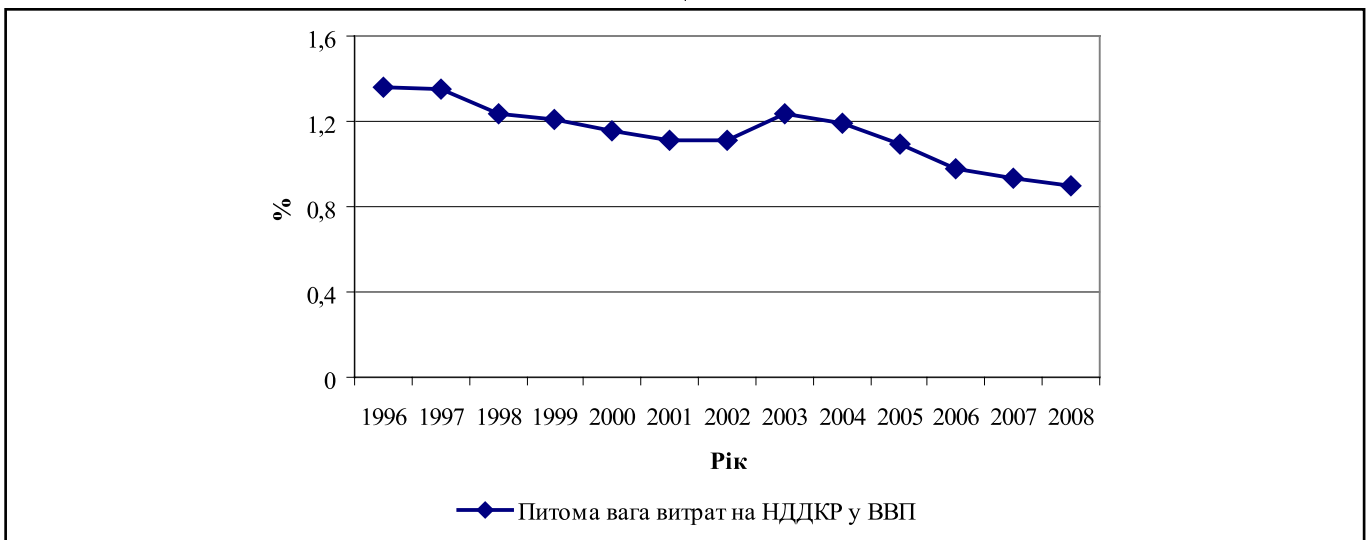


Рисунок 1. Питома вага витрат на НДДКР у ВВП економіки України

Джерело: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

подобається ідея передання державного пакета акцій під заставу, адже впровадження інвестицій приведе до відповідного збільшення статутного фонду, а це означає, що викупити пакет акцій, які подорожчали, стане значно важче.

Держава, віддаючи свій пакет акцій під заставу, може його втратити тоді, коли настане час повернути кредитний борг. Однак для держави є інший варіант. Виконавши всі умови договору, вона може продати для поповнення бюджету свій пакет акцій уже високоліквідного підприємства. Перевага такої схеми інвестування та, що держава отримує змогу провести комплексну реконструкцію більшості стратегічних підприємств, оновити їхні основні фонди, не даючи урядових фінансових гарантій.

Важливу роль у структурній перебудові економіки відіграє мале підприємництво, яке відповідно до звітів обласних державних адміністрацій у 2008 році дало 50–60% від загального обсягу нових робочих місць [11 – 13]. Однак малий бізнес для розвитку потребує фінансування. Щодо цього заслуговує на увагу метод кредитування малих підприємств під гарантії великих.

Питання кредитування є ключовими для розвитку інноваційно орієнтованого малого підприємництва. Якщо потенційними споживачами продукції малих підприємств є великі фірми, то вони можуть безпосередньо бути інвесторами або, якщо вільних коштів немає, гарантами для комерційних банків, які кредитують малі підприємства. За умов дефіциту вільних фінансових ресурсів навіть у великих фірм у разі їхньої зацікавленості в реалізації інноваційних проектів банки можуть кредитувати малі підприємства під певні гарантії цих фірм. Гарантіями у випадку надання позик малим підприємствам можуть слугувати векселі великих фірм, застava акцій, які котуються на фондовому ринку (рис. 2).

Зарубіжна практика переконує в тому, що національний капітал лише тоді може стати конкурентною силою, якщо він структурований у фінансово-промислові групи, які підтримує держава. У провідних індустріальних державах великі промислові компанії пов'язані з фінансово-кредитними структурами – банками, пенсійними фондами, страховими та інвестиційними компаніями. Ці об'єднання мають більші можливості, ніж малі і середні фірми, для проведення НДДКР, освоєння високотехнологічних виробів тощо.

Фінансовий компонент інфраструктури сьогодні в основному використовує у якості фінансування державних про-

грам, банківський кредит та власні ресурси. Але, як показав зарубіжний досвід, цього замало. Для фінансування нових технологічних компаній, які ще не мають ні застави, ні імені, під яке вони б могли взяти кредит у банку, необхідні інші інструменти, серед яких велика роль відводиться венчурному фінансуванню.

Венчурний капітал виявився найбільш пристосованим до інвестиційного забезпечення впровадження інновацій, яке несе за собою цілу низку ризиків.

Венчурний капітал – економічний інструмент, що використовується для фінансування введення в дію компанії, її розвитку, захоплення чи викупу інвестором при реструктуризації власності. Інвестор надає фірмі, необхідні для її розвитку, кошти шляхом їх внесення в уставний капітал і (або) виділення зв'язаного кредиту. За це він отримує обумовлену договором частку в уставному фонді, яку він залишає у себе до тих пір, поки не вирішить продати її та отримати належний йому прибуток [8, с. 16]. Для венчурного капіталу на відміну від банківського кредиту гарантії фірми на виконання своїх зобов'язань не мають вирішального значення. Для нього важливіша наявність привабливого та реального підприємницького задуму, а також кваліфікованого менеджменту, який здатен цей задум втілити у життя.

Розвиток венчурної індустрії багато в чому залежить від рівня державної підтримки. У розвинених країнах для стимулювання розвитку венчурного капіталу застосовують прямі та опосередковані методи.

Прямі методи включають конкретні механізми, направлені на збільшення пропозиції венчурного капіталу. Це прямі фінансові стимули, державні кредити, ризиковані державні інвестиції в акціонерний капітал. Такі інструменти можуть бути направлені як на самі венчурні фонди так і на малі та середні підприємства.

Опосередковані методи підтримки венчурної індустрії – це створення умов для розвитку підприємництва в цілому по країні, розвиток конкурентних фондових ринків для невеликих перспективних фірм, розвиток довгострокових джерел капіталу, спрощені процедури формування фондів венчурного капіталу, стимулювання взаємозв'язку між крупними та малими підприємствами.

На жаль, поки що використання венчурного капіталу в Україні не стало достатньо поширеним у порівнянні з розвиненими країнами. Наприклад, його використання у США в

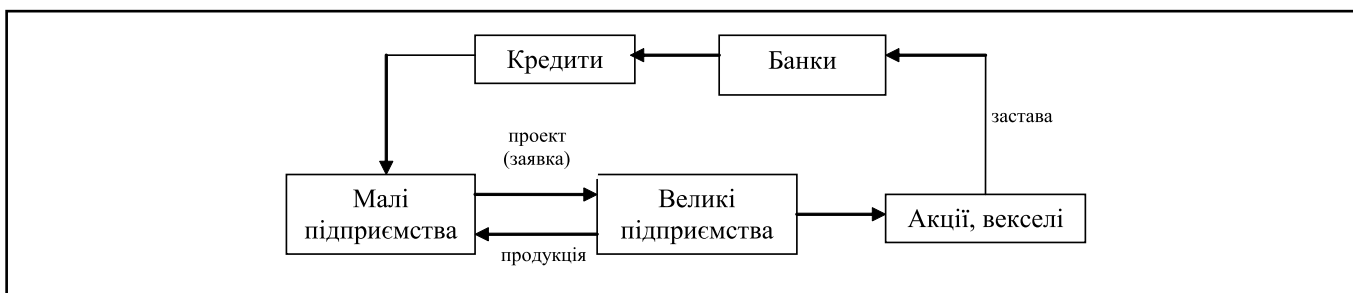


Рисунок 2. Схема кредитування банками малих підприємств під гарантії великих підприємств [7, с. 26]

2002 році становило \$21,2 млрд., а в Європі – 14,5 млрд. євро, які припадають на понад 500 діючих венчурних фондів [8, с. 10]. Натомість в Україні на 2007 рік у Державній комісії по цінних паперах та фондовому ринку були зареєстровано 650 венчурних фондів із вартістю чистих активів близько 14 млрд. грн. [14], що еквівалентно близько 20 млн. грн. на один фонд. Такий обсяг фінансових ресурсів явно недостатній для повномасштабної модернізації економіки.

Висновки

Однією з основних перешкод на шляху розвитку венчурно-го бізнесу в Україні є те, що в економіці недостатньо довгострокових ресурсів. Це зумовлено нерозвиненістю основних фінансових інститутів ринкової економіки, а саме банківської системи, страхового ринку, недержавних пенсійних фондів.

Ще однією проблемою є не досконалість законодавства. Так, Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення», практично заборонене інвестування венчурних фондів пенсійними фондами, які, наприклад, у Великій Британії забезпечують близько третини всіх вливань венчурного капіталу [1].

Аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду показує, що забезпеченість фінансово-кредитними ресурсами технологічної перебудови економіки в контексті формування інвестиційно-інноваційної моделі розвитку залежить від вирішення таких проблем:

- розширення обсягів державного інвестування технологічного оновлення стратегічних підприємств, тобто тих підприємств, продукція яких може підвищити конкурентоспроможність української економіки на світових ринках високо-технологічної продукції;
- розробки схеми кредитування інноваційно орієнтованих малих та середніх підприємств під гарантії великих підприємств або держави;
- створення на основі державної підтримки фінансово-промислових груп, оскільки вони мають більші можли-

вості, ніж малі і середні фірми, для проведення НДДКР, освоєння високотехнологічних виробів тощо.

– державного стимулювання розвитку венчурної індустрії за допомогою прямих та опосередкованих методів.

Література

1. Закон України «Про не державне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 р. №1057-IV.
2. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету ім. І. Франка, 2001.
3. Гальчинський А.С., Геець В.В., Семиноженко В.П. Україна: наука та інноваційний розвиток. – К., 1997.
4. Осецький В.Л. Інвестиційно-інноваційна модель розвитку економіки України в умовах ринкової трансформації: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.01.01 / Київський національний ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2004.
5. Послання Президента України до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2003 році. – К.: Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України, 2004.
6. Геець В. Наука і виробництво: партнери чи конкуренти? // Президентський вісник. – №3. – 2004.
7. Егорова Н.Е., Хачатрян С.Р., Маренный М.А. Развитие малых предприятий // Аудит и финансовый анализ. – №4. – 2000.
8. Цихан Т. Роль венчурной индустрии в формировании национальной инновационной системы. Опыт США, Европы, России, Украины // Теория и практика управления. – №11. – 2004.
9. <http://euro2012.ukrinform.ua>
10. Ди У. Китай: движение к государству инновационного типа // Человек и труд. – №7. – 2009.
11. <http://state-gov.sumy.ua>
12. <http://www.zhitomir-region.gov.ua>
13. <http://www.kharkivoda.gov.ua>
14. Нежиборець В. Венчурне інвестування в Україні: стан та перспективи. Науково-дослідний інститут інтелектуальної власності. <http://www.ndiiv.org.ua>

*О.В. ПИЛИПЧУК,
здобувач, Білоцерківський національний аграрний університет*

Прибуток як узагальнений показник господарсько-фінансової діяльності підприємства

Обґрунтовано сутність прибутку як економічної категорії через аналіз теорій щодо його визначення, функцій, які він виконує, та класифікацію його видів. Відзначено, що прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного удосконалення його матеріальної бази і продукції та всіх напрямів інвестування.

Обоснована сущность прибыли как экономической категории через анализ теорий относительно его определения, функций, которые он выполняет, и классификацию его видов. Отмечено, что прибыль является основным финансовым источником развития предприятия, научно-технического совершенствования его ма-

териальной базы и продукции и всех направлений инвестирования.

Substantiate the nature of income as an economic category in the analysis of theories about its definition, the functions that it performs and its classification of species. It was noted that income is the main financial source of enterprise development, science and technology to improve its financial base and products and all areas of investment.

Постановка проблеми. Прибуток – це основний чинник, який впливає на можливість забезпечення фінансування багатьох програм підприємства, пов'язаних із розширенням потужностей, підвищенням якості продукції, зміцненням конкурентної позиції та виходом на нові ринки. За рахунок прибутку формуються в значному обсязі бюджетні ресурси держави, здійснюється фінансування розширення підприємств, соціально-культурних заходів, матеріальне стимулювання працівників тощо. У цьому зв'язку в отриманні прибутку мають бути зацікавлені не тільки трудові колективи підприємств, а й держава. Підприємці намагаються вкласти свій капітал туди, де є можливість одержати найвищі прибутки. В Законі України «Про підприємства в Україні» зазначається, що на всіх підприємствах основним узагальнюючим показником фінансових результатів господарської діяльності підприємства є прибуток [1]. У працях багатьох вчених-економістів категорія «прибуток» нерозривно пов'язується з доходом, капіталом, відсотком, працею, рентою і багатьма іншими категоріями. Виходячи з великої кількості різноманітних трактувань поняття «прибуток» є необхідність уточнення його економічної сутності. Тому з'ясування суті прибутку, його функцій та видів має важливе значення для визначення джерел його формування та механізму безперервного зростання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема виникнення прибутку тривалий час знаходиться у полі зору дослідників. Серед численних публікацій, спрямованих на визначення суті прибутку, знайшли своє місце праці зарубіжних вчених, таких як А. Сміт, Д. Рікардо, А. Бабо, Ф. Найт, Й. Шумпетер, К. Маркс, Дж. Міль, П. Самуельсон, та вітчизняних – О.І. Бланк, М.А. Болюх, Р.Ф. Бутинець, В.І. Іващенко, В.О. Мец, О.О. Орлов, А.М. Поддєрьогін, С.Ф. Покропивний, Г.О. Примак та інші. Дослідники розглядають сутність і різні види прибутку, в кожного з них можна знайти вид, який не розглядається іншими, тому дана проблема залишається актуальною і потребує подальших досліджень.

Мета статті – на основі теоретичних узагальнень визначити економічну сутність прибутку як індикатора ефективної господарсько-фінансової діяльності підприємства. Для досягнення поставленої мети були використані такі методи економічного дослідження: історизму, індукції, дедукції, порівняння, абстрактно-логічний.

Виклад основного матеріалу. Прибуток – основна мета діяльності будь-якого підприємства, він є критерієм і по-

казником ефективності такої діяльності. Незважаючи на те що дана категорія є об'єктом економічної теорії і займає особливе місце у ринковій економіці, дискусії щодо визначення його сутності тривають досить довгий час і по нині. Так, меркантилісти вважали, що прибуток виникає у зовнішній торгівлі як результат продажу товарів за межами країни за цінами, що перевищують ті, за якими товар куплено. Фізіократи переконували, що прибуток створюється лише у сільському господарстві. Найпростішим прикладом є те, що посіяли зерно, а виріс колос [2, с. 333].

А. Сміт, як і багато економістів того часу, у своїх дослідженнях використовував термін «цінність», а не вартість. Вчений зазначав, що є три першооснови будь-якого доходу – заробітна плата, прибуток і рента. Прибуток визначав як вирахування з вартості продукту праці найманого працівника. З даного поняття виводить процент як похідний прибуток і вказує, що величина і рух процента визначається нормою прибутку. Прибуток у Д. Рікардо – це перевищення цінності над заробітною платою. Він, як і А. Сміт, був прихильником думки, що джерело прибутку закладається саме у виробництві, і не в кругообігу, як це стверджували представники класичної школи. У своїх працях вчений велику увагу приділяв проблемі величини прибутку та його співвідношення із заробітною платою, а також проблемі зниження норми прибутку.

Зусиллями Ф. Найта і Й. Шумпетера був сформований новий підхід до визначення суті даного поняття. Прибуток – породження особливих підприємницьких талантів адаптації до потреб динамічного розвитку приватно-підприємницької діяльності по двох визначальних напрямках: гнучка і адекватна відповідь на передбачуваний ризик і своєчасне освоєння нововведень на всіх визначальних ділянках бізнесу [3, с. 22]. Дж. Міль вважав, що прибуток розраховується як різниця між доходами і витратами на закупівлю необхідних товарів і послуг, а також витратами на заробітну плату. Ж.Б. Сей, як і багато економістів, при поясненні прибутку використовував теорію трьох факторів виробництва: земля, праця, капітал. Земля приносить доход у вигляді ренти, праця – у вигляді заробітної плати, капітал – у вигляді прибутку. А. Бабо визначав сутність прибутку виходячи з економічно важливих функцій, які він виконує: 1) міра успіху діяльності підприємства; 2) підстава для прийняття інвестиційних рішень; 3) джерело самофінансування підприємства; 4) винагорода власнику капіталу.

Особливо великий внесок у розвиток теорії прибутку зробив К. Макс. У своїй фундаментальній праці «Капітал» учений характеризує прибуток, пов'язував його з додатковою вартістю. За його словами, до певної межі прибуток розглядається як функція капіталу, оскільки фактором зростання маси прибутку є його розмір [4]. На думку економіста-сучасника О.І. Бланка, прибуток – це втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і витратами у процесі здійснення підприємницької діяльності

[5, с. 41]. П. Самуельсон дає визначення прибутку як доходу від факторів виробництва та як винагороду за підприємницьку діяльність і внесення технічних удосконалень.

Сучасні економісти, розвивають теорії прибутку, пристосовуючи їх до нових умов господарювання. В економічній науці ХХ століття сформувалися такі основні теорії прибутку:

1) теорія «продуктивності капіталу», згідно з якою прибуток – дохід капіталу, який є основним чинником будь-якого виробництва;

2) теорія «утримання», тобто прибуток – це винагорода за ризик від інвестованих у виробництво засобів;

3) теорія, яка визначає прибуток як «трудовий дохід» підприємницької діяльності в усіх її видах;

4) теорія, в якій прибуток є результатом існування монополії – покупець повинен купувати товар (послуги) монополіста, що забезпечує йому найвищий прибуток.

У сучасній науці поняття «прибуток» має різне значення: це доходи, які одержує підприємство, це винагорода, яку одержує найманий працівник за свою роботу, це відсоток, який отримує інвестор від вкладеного капіталу, це винагорода за підприємницьку діяльність і введення технічних удосконалень. Більш повніше сутність прибутку можна охарактеризувати через функції, які він виконує. Існують розбіжності у поглядах дослідників, щодо функцій, які виконує прибуток, проте історично склалися основні три:

1. Розподільна функція прибутку забезпечує вибір підприємницької діяльності серед альтернативних варіантів. Вона здійснюється утворенням фондів грошових засобів, які забезпечують фінансування прийнятих до реалізації програм. Це дає можливість підтримувати оптимальну структуру капіталу і мінімізує ризик банкрутства.

2. Стимулююча функція прибутку спрямована на зниження витрат виробництва запровадженням інновацій, що

збільшує можливості розширення виробництва і зростання масштабів бізнесу.

3. Індикативна (інформаційна) функція прибутку забезпечує підприємство інформацією з одного боку, про оцінку його діяльності, а з іншого – про наповненість ринку товаром, даючи тим самим економічний сигнал про необхідність збільшувати чи зменшувати обсяги його виробництва [1, с. 334].

У процесі господарської діяльності підприємству доводиться мати справу з різними видами прибутку. Залежно від того, який вид економічної діяльності здійснює такий суб'єкт господарювання, прибуток класифікують за різними ознаками. Сільськогосподарські підприємства, здійснюючи свою діяльність, мають певні особливості в порівнянні з підприємствами інших галузей. Класифікація прибутку сільськогосподарських підприємств наведена у таблиці.

Кожний з наведених видів прибутку має своє тлумачення та схему розрахунку. В сучасних умовах деякі дослідники виділяють загальний, валовий та чистий прибуток; бухгалтерський та економічний; а також прибуток від звичайної та надзвичайної діяльності. Розглянемо кожен з цих видів більш детально.

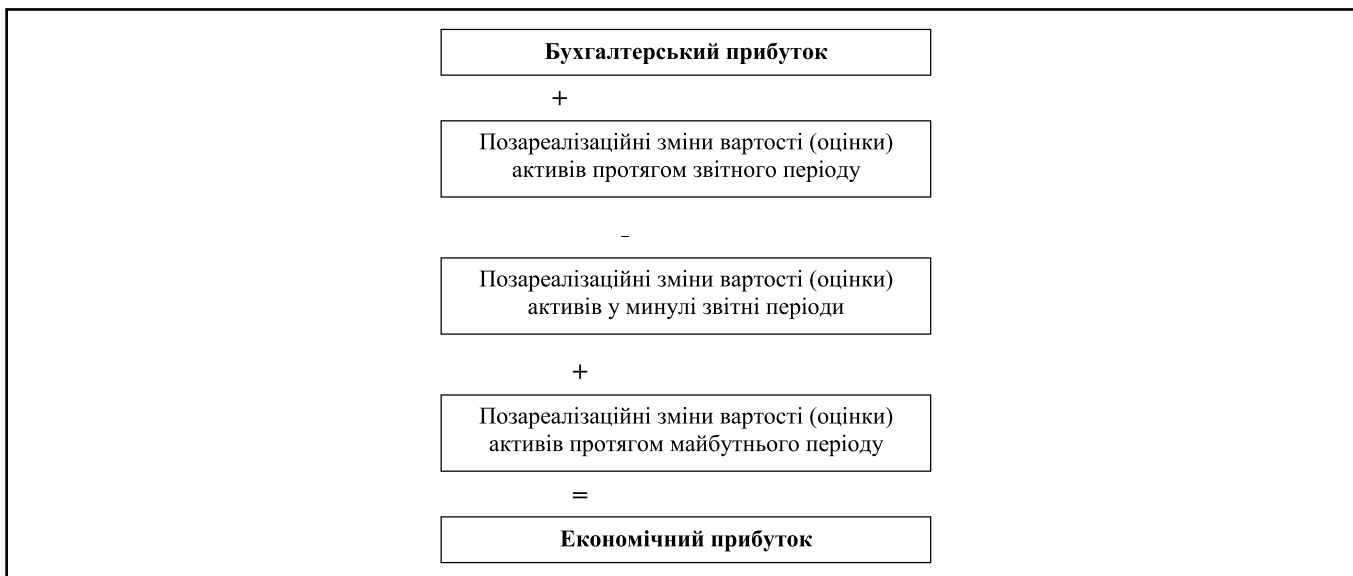
Загальний прибуток – це весь прибуток від усіх видів діяльності до його оподаткування і розподілу. Інколи загальний прибуток називають балансовим.

Валовий прибуток – різниця між чистим доходом від реалізації продукції та виробничою собівартістю реалізованої продукції. Саме з суми валового прибутку підприємство сплачує податки, штрафи, відсотки за кредити тощо.

Чистий прибуток – частина балансового прибутку підприємства, що залишається в його розпорядженні після сплати податків, зборів, відрхувань й інших обов'язкових платежів до бюджету. Чистий прибуток використовується для збільшення оборотних коштів підприємства, форму-

Класифікація прибутку сільськогосподарських підприємств

Класифікаційні ознаки	Види прибутку
За видом діяльності	Прибуток від звичайної (операційної, інвестиційної, фінансової діяльності). Прибуток від надзвичайних подій
За порядком розрахунку	Валовий прибуток. Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування. Загальний прибуток. Чистий прибуток
За джерелами формування	Прибуток від операційної діяльності. Прибуток від фінансової діяльності. Прибуток від інвестиційної діяльності. Інший прибуток. Засновницький прибуток
Залежно від розмірів	Мінімальний прибуток. Цільовий прибуток. Максимальний прибуток
За методикою оцінки	Реальний прибуток. Номінальний
Залежно від мети визначення	Прибуток як об'єкт оподаткування. Економічний прибуток. Бухгалтерський прибуток
За країною отримання	Прибуток, отриманий в Україні. Прибуток, отриманий за межами країни



Взаємозв'язок бухгалтерського та економічного прибутку [6, с. 131]

вання фондів і резервів та реінвестицій у виробництво. Виходячи з обсягу чистого прибутку обчислюються дивіденди акціонерам підприємства [7].

Теоретиками бухгалтерського обліку описані можливі парадоксальні ситуації, пов'язані з прибутком, що призвело до чіткого розмежування бухгалтерського та економічного прибутку. Взаємозв'язок між ними показаний на рисунку.

Головна відмінність бухгалтерського прибутку від економічного полягає в тому, що при оцінці економічного прибутку враховують неявні, альтернативні витрати, упущені вигоди, які неможливо врахувати обчислюючи бухгалтерський прибуток, тому він, як правило, вищий за економічний. Критерієм успіху діяльності підприємства є економічний, а не бухгалтерський прибуток.

Прибуток від звичайної діяльності – це прибуток від усіх традиційних видів (операційної, інвестиційної, фінансової) діяльності підприємства й господарських операцій.

Прибуток від надзвичайної діяльності – прибуток, який формується від незвичних для даного підприємства джерел. Він широко використовується в країнах з ринковою економікою. Прикладом прибутку від надзвичайної діяльності може бути прибуток, отриманий від продажу одного з філіалів підприємства.

Таким чином, класифікація прибутку розкриває економічну природу різних видів прибутку, всі його характерні сторони, забезпечує виконання ним усіх функцій та вказує на джерела утворення прибутку. При цьому потрібно пам'ятати, що на величину прибутку впливають різноманітні фактори, які знаходяться у тісному взаємозв'язку і взаємозалежності:

- 1) зовнішні – ті, що не залежать від діяльності підприємства (природні умови, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій та ін.);
- 2) внутрішні – ті, що знаходяться у компетенції підприємства. Вони поділяються на виробничі – ті, що характеризують наявність і використання засобів та предметів праці, трудових

і фінансових ресурсів; поза виробничі (соціальні умови праці та життя, природоохоронна діяльність підприємств та ін.).

Значна увага і поглиблений аналіз ступеня впливу вищевказаних факторів на прибуток дозволить виявити та використати резерви зростання прибутку господарюючих суб'єктів.

Висновки

Отже, прибуток як економічна категорія є грошовим вираженням вартості реалізованого чистого доходу, основною формою грошових накопичень суб'єктів господарювання. Він характеризує дохідність підприємства, окупність вкладених витрат і використаного майна в результаті здійснення відповідних заходів. Прибуток стимулює робітників виробляти більше, а роботодавців витрачати ресурси раціонально. Історичний характер розвитку поняття «прибуток» доводить, що він є об'єктом дискусій і по нині, проте теорії прибутку доповнюють одна одну та існують в єдності. Враховуючи функції та види прибутку й фактори, що на нього впливають при здійсненні господарської діяльності, підприємство забезпечить собі стійкий фінансовий стан та можливість внутрішнього інвестування і, насамперед, інноваційного характеру.

Література

1. Закон України «Про підприємства в Україні» (зі змінами і доповненнями) від 20.11.2003 р. №1294-IV (<http://zakon.rada.gov.ua>).
2. Гальчинський А.С. Економічна теорія: Підручник / Гальчинський А.С., Єщенко П.С. – К.: Вища шк., 2007. – С. 333–337.
3. Никитин С. Прибыль: теоретические и практические подходы / С. Никитин, Е. Глазова, А. Никитин // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – №5. – С. 20–27.
4. Маркс К. Капитал / К. Маркс; [под ред. Ф. Энгельса]. – М.: Политиздат, 1975. – Т. III: Критика политической экономии, кн. III:

Процес капиталистического производства, взятый в целом. — Ч. 2. — С. 509–1084.

5. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 2 / Бланк И.А. — К.: Ника-Центр, 1999. — 512 с.

6. Гриньова В.М. Финанси підприємств: Навч. посіб. / Гриньова В.М., Коюда В.О. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: Знання-Прес, 2004. — С. 130–153.

7. Електронний словник: <http://ua.wikipedia.org/>

V.V. РИБАЛКО,
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Моделювання рейтингової оцінки рівня транспарентності корпоративного управління українських компаній

У статті розглядається підхід щодо оцінки рівня транспарентності корпоративного управління як важливого фактора у прийнятті інвестиційних рішень. Інвестори, кредитори зацікавлені в такій формі корпоративного управління, за якою вони можуть здійснювати контроль над менеджментом компанії, за таких умов вони готові платити додаткову премію за акції компаній з порівняно вищим рівнем транспарентності корпоративного управління.

Аналіз базується на трьох компонентах: аналіз структури власності, аналіз виплати дивідендів та прозорість у розкритті інформації. За результатами оцінювання основних факторів було складено рейтинг компаній.

В статье рассматривается подход к оценке уровня корпоративного управления как важного фактора в принятии инвестиционных решений. Инвесторы, кредиторы заинтересованы в такой форме корпоративного управления, согласно которой они смогут осуществлять контроль над менеджментом компании, при таких условиях они готовы платить дополнительную премию за акции компаний с более высоким уровнем транспарентности корпоративного управления.

Анализ базируется на трех компонентах: анализ структуры собственности, выплаты дивидендов и прозрачность в раскрытии информации. По результатам оценивания основных факторов был составлен рейтинг компаний.

This article deals with an approach to estimation of corporate management level as an important factor of making investing decision. Investors, creditors are interested in such a form of corporate management that allows them to control management, in this case they are ready to pay extra for shares of companies with a relatively higher level of corporate management transparency.

Analysis is based on three components: structure of equity capital, dividend policy and transparency of corporate information. Companies rating was made according to the results of estimation of each factor.

Постановка проблеми. В нинішній час двигуном економічного розвитку є корпоративне управління. Цей термін

включає комплекс відносин між правлінням (менеджментом, адміністрацією) компанії, її радою директорів (наглядовою радою), акціонерами й іншими зацікавленими особами (стейкхолдерами). Корпоративне управління визначає механізми, за допомогою яких формуються цілі компанії, визначаються засоби їхнього досягнення й контролю над її діяльністю [1].

В усьому світі зростає ініціатива фондових бірж і регулюючих органів по прийняттю стандартів або кодексів кращої практики корпоративного управління. Більше того, інвестори починають розглядати якість корпоративного управління як фактор процесу прийняття інвестиційних рішень. Склад учасників дискусій на тему корпоративного управління продовжує розширюватися, і, крім акціонерів компанії, у нього входять інші зацікавлені особи: кредитори, співробітники, клієнти компанії і громадськість.

На цій підставі корпоративне управління може бути визначене як взаємодія між менеджерами, директорами й акціонерами з метою здійснення управління й контролю над компанією, а також одержання всіма фінансово-зацікавленими особами належних їм часток як у доходах компанії, так і в її активах. [2]

Для багатьох інвесторів якість корпоративного управління має не менше значення, ніж фінансові показники компанії. Вони готові платити більшу премію за акції тих підприємств, у яких прийнятий високий рівень стандартів корпоративного управління. Чим нестабільніша економіка країни, тим більшим буде розмір премії. За даними компанії McKinsey, у США та Великобританії інвестори готові платити на 14% більше за акції компаній з високим рівнем корпоративного управління, ніж за папери підприємств із аналогічними фінансовими показниками, але менш ефективною системою управління [1].

У цьому випадку розмір премії також відбиває рівень довіри інвесторів до тих компаній, що регулярно публікують звітність і мають незалежну раду директорів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Врахуванням вищенаведених факторів при формуванні інвестиційних рішень знайшло своє відображення в методології

рейтингового моделювання компанії Standard & Poor's. Дана методологія ґрунтується на аналізі системи взаємодії між керівництвом компанії, її радою директорів, акціонерами та іншими фінансово зацікавленими особами. Аналіз стандартів корпоративного управління базується на чотирьох складових:

- структура власності і вплив зі сторони власників;
- відношення з фінансово зацікавленими особами;
- фінансова прозорість і розкриття інформації;
- структура і методи роботи ради директорів і менеджменту [2].

Мета статті. В межах даного дослідження буде продемонстровано підхід щодо можливості оцінки рівня прозорості корпоративного управління та побудови рейтингу найбільш інвестиційно-привабливих компаній за цим показником.

Виклад основного матеріалу. Моделювання рейтингової оцінки рівня прозорості корпоративного управління являє собою складне завдання, оскільки виникає необхідність комплексного поєднання кількісних методів та методів якісного аналізу.

Дослідження прозорості управління компаній проводиться на основі публічних джерел – річних звітів, веб-сайтів і документів, що подаються компаніями в регулюючі органи (як місцеві, так і, у деяких випадках, іноземні).

У всіх розвинених країнах компанії, акціями яких торгують на відкритому ринку, повинні розкривати свою звітність, що стає основою для прийняття інвестиційних рішень. Як правило, використовують технологію розкриття інформації через Інтернет. Куратором національної системи розкриття інформації є Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку (ARIFR).

Як джерело інформації для дослідження рівня прозорості корпоративного управління компаній були використані веб-ресурси уповноважених інформаційних

агентств, включених до національної системи розкриття інформації (табл. 1), і безпосередньо сайти компаній.

Основними факторами аналізу рівня прозорості корпоративного управління були вибрані структура власності, факт виплати дивідендів та прозорість розкриття інформації.

Розуміння структури власності компанії має найважливіше значення, особливо в тих випадках, коли відомо, що існує власник контрольного пакету акцій, або коли можна де-факто зробити висновок про наявність контрольного пакету акцій на підставі певних зв'язків між акціонерами (як правило, номінальними). Відповідно до цього існування великої кількості номінальних власників акцій може ускладнити проведення аналізу концентрації прав власності на акції.

У тому випадку, якщо компанія є публічною (тобто її власність розподілена серед безлічі акціонерів), роль інституційних інвесторів зростає (призначення менеджменту компанії й здійснення контролю над ним).

Незважаючи на те що сама по собі наявність власника великого або контрольного пакету не обов'язково є негативною характеристикою практики управління, необхідно чітко представляти відносини власників таких пакетів з компанією задля визначення того, у якому ступені власник великого пакету акцій діє в інтересах всіх акціонерів. Це особливо важливо тоді, коли значна частина власності сконцентрована в руках держави, фінансово-промислових груп або родин [2].

Структуру власності оцінювали за критерієм «відсутності серед акціонерів таких, що володіють акціями емітента, компаній з офшорних юрисдикцій або товариств із обмеженою відповідальністю». Залежно від частки акцій, яка належить акціонерам, зареєстрованим в «офшорі», компанія отримувала оцінку за такою шкалою (табл. 2). Наприклад, якщо власником 20% акцій компанії була юридична особа, зареєстрована на Віргінських островах, дана компанія от-

Таблиця 1

Уповноважене агентство	URL
Державна установа «Система розкриття інформації на фондовому ринку України»	www.smida.gov.ua
ТОВ «ПФ ТС. Нові технології»	www.istock.com.ua
ЗАТ «Інфінсервіс»	www.finance.ua
ТОВ «Агентство фондового ринку»	www.sma.ua
ТОВ «Фондові технології і консультації»	www.s-tech.kiev.ua
ПП «Емісія»	www.emission.zp.ua
ТОВ «Інсервісавто»	www.e-plus.com.ua
ПП «Трибуна»	www.tribuna.net
ТОВ «Ділового партнерства»	www.centrdp.com.ua
ПП «Пульсар»	www.at.pulsar.te.ua
Дочірнє підприємство «ГД»	www.dividend.com.ua
ТОВ «Агентство ділових зв'язків»	www.biznes.mk.ua
ТОВ «Подільська консалтингова група»	www.pcg-consult.com.ua
ТОВ «Агентство корпоративних новин»	www.corporaion.com.ua
Підприємство «Поміч-І»	www.corporation.org.ua
ЗАТ «Українське агентство фінансового розвитку»	www.uafr.com.ua
ТОВ «Інтерфакс –Україна»	www.interfax.kiev.ua
ТОВ «Українська інвестиційна газета»	www.invest.gazeta.net
ТОВ «Агентство фондових технологій»	www.aft.sumy.ua

Таблиця 2

Частка власників з «офшорів»	[0%;10%)	[10%;25%)	[25%;50%)	[50%;75%)	[75%;100%)
Оцінка	2	1	0,5	0,2	0

римувала оцінку – 1, тому що 20% відповідає другому інтервалу [10%; 20%).

Наступним кроком оцінювали компанії за фактом виплати дивідендів – емітенту привласнювалася 1, якщо була розкрита інформація про розмір виплачених дивідендів за 2005 рік, 0,5 – за 2004, 0,3 – за 2003 та 0 – у випадку відсутності інформації про виплату дивідендів на сайтах АРІФР.

Третій крок стосувався комплексної оцінки прозорості компаній.

Прозорість передбачає своєчасну публікацію адекватної інформації про виробничі й фінансові результати компанії, а також практику корпоративного управління. У компанії, яка відрізняється високим рівнем корпоративного управління, стандарти своєчасного розкриття інформації й прозорості досить високі. Це дає акціонерам, кредиторам і директорам можливість здійснювати ефективне спостереження за діями керівництва, а також за виробничими й фінансовими результатами компанії. Високий рівень прозорості означає, що надана фінансова звітність сприяє створенню чіткого розуміння про реальне фінансове становище компанії. Зокрема, мається на увазі розкриття інформації щодо умовних зобов'язань компанії й угод, укладених із взаємозалежними сторонами на умовах, що відрізняються від ринкових.

Це також означає, що компанія адекватно розкриває свою облікову політику, включаючи порядок складання консолідованої звітності й обліку прибутку там, де це має значення.

У деяких країнах, де діють обмежені стандарти бухгалтерського обліку, забезпечення прозорості може передбачати перехід компанії на міжнародні принципи бухгалтерського обліку. Прозорість також диктує вимоги відкритості відносно не фінансових показників, особливо у всьому, що стосується бізнесу компанії і її ринкового положення щодо кон-

курентів. Публікація уставу, внутрішніх нормативних документів і чітко сформульована місія компанії також сприяють досягненню високих стандартів прозорості. Щодо ради директорів, важливо, щоб публікувалася інформація про те, хто є директорами компанії, база для розрахунку виплачуваної їм винагороди і відомості про те, чи є вони незалежними директорами або інсайдерами компанії [2].

Відносно оцінки прозорості розглядалися такі критерії:

1) наявність звітності компанії в національній системі розкриття інформації. Якщо був розміщений річний звіт, то компанії привласнювалася 2 за даним критерієм, якщо за попередній рік, то 1;

2) наявність квартальних звітів у поточному році. 1 – якщо звіт є, і 0, якщо звіт не розміщений;

3) якість інформування акціонерів. Це інтегрована оцінка доступності певної інформації для акціонерів. Оцінювалося розкриття таких питань, кожне з яких мало свою вагу (важливість для акціонерів або інвесторів):

– фінансова звітність, результати діяльності – 0,35;

– інформація про акціонерів, які володіють десятима та більше відсотками капіталу – 0,3;

– інформація про склад органів управління – 0,15;

– статут та внутрішні документи – 0,1;

– протоколи загальних зборів акціонерів після їх проведення – 0,5;

– розмір винагороди посадових осіб АТ – 0,5.

У свою чергу, враховувався спосіб розкриття кожного питання. Ваги розподілялися залежно від того, який спосіб розкриття інформації робив її більш доступною:

1) інформація розміщується на власній інтернет-сторінці АТ – 0,5;

2) копії документів надаються на запит акціонера – 0,1;

Таблиця 3. Оцінка якості інформування акціонерів компанії «Донбасенерго» за 2006 рік

	Вага	Інформація розповсюджується на загальних зборах	Публікується у пресі	Документи надаються для ознайомлення безпосередньо в АТ	Копії документів видаються на запит акціонера	Інформація розміщується на власній інтернет-сторінці АТ	Розкриття даного питання
Вага		0,1	0,2	0,1	0,1	0,5	1
Фінансова звітність, результати діяльності	0,35	1	1	1	1	1	0,35
Інформація про акціонерів, які володіють 10 та більше відсотками статутного капіталу	0,3	1	1	1	0	0	0,12
Інформація про склад органів управління товариства	0,15	1	1	1	1	1	0,15
Статут та внутрішні документи	0,1	1	0	1	1	0	0,03
Протоколи загальних зборів акціонерів після їх проведення	0,05	0	0	1	1	0	0,01
Розмір винагороди посадових осіб АТ	0,05	0	0	1	1	0	0,01
Всього	1						0,67

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

3) документи надаються для ознайомлення безпосередньо в АТ – 0,1;

4) публікуються в пресі – 0,2;

5) інформація розповсюджується на загальних зборах – 0,1.

Такий чином враховуючи факт розкриття кожного питання, його важливість і спосіб розкриття, одержали інтегровану оцінку, яку помножили на показник важливості або вагу даного критерію. У табл. 3 наведено приклад розрахунку інтегрованої оцінки якості інформування акціонерів компанії «Донбасенерго» за 2006 рік.

При розрахунку рейтингової оцінки кожен з перерахованих факторів (факт виплати дивідендів, відсутність акціонерів з офшорів та ТОВ, наявність річного звіту і т.д.) мав різну важливість, яка була реалізована різними максимально-можливими значеннями за кожним блоком (див. «максимальне значення за критерієм» в табл. 4). Найбільше значення має критерій «Якість інформування акціонерів» – максимальний бал – 3, критерії «відсутність акціонерів з офшорів та ТОВ» і

«публікація річних звітів» – 2, максимальне значення за іншими критеріями – 1. Таким чином за критерієм «Якість інформування акціонерів» – комплексна оцінка, яка враховує важливість та спосіб розкриття інформації множить на трійку. Наприклад, комплексна оцінка якості розкриття інформації компанії «Донбасенерго» становить 0,67 (табл. 3), після множення на 3, врахування ваги за даним критерієм, отримуємо оцінку 2,0 (табл. 4).

У підсумку ми отримали рейтингову оцінку кожної компанії, яка є сума зважених оцінок за п'ятьма критеріями. Першу п'ятірку склали компанії: DOEN, UNAF, UTEL, CEEN, STIR (табл. 4).

«Донбасенерго» отримало максимально можливий бал за «відсутність серед акціонерів з офшорів та ТОВ» та другий результат за якість інформування акціонерів – 2,0. Друге місце у компанії «Укрнафта», яка так само має високі показники якості інформування – 1,9 та структури капіталу – 2, але дещо нижчий показник за фактом виплати дивідендів – 0,5,

Таблиця 4. Рейтинг прозорості корпоративного управління (2006–2007 роки)

№	Тікер ПФТС	Назва компанії	Факт випл. дивід.	Відсутність акціонерів з офшорів і ТОВ	Транспарентність, розкриття інформації			Рейтингова оцінка
					Річн. звітн.	Квартальний звіт за 1-й 2007	Якість інформування акціонерів та інвесторів	
		<i>максимальне значення за критерієм</i>	1	2	2	1	3	9
1	doen	Донбасенерго	1	2	1	1	2,0	7,0
2	unaf	Укрнафта	0,5	2	1	1	1,9	6,4
3	utel	Укртелеком	0,5	2	1	1	1,3	5,8
4	ceen	Центренерго	0,5	1	1	1	2,0	5,5
5	stir	Концерн Стирол	1	2	1	0	1,5	5,5
6	dnen	Дніпроенерго	0	2	1	1	1,5	5,5
7	enmz	Єнакіївський металургійний завод	0	2	2	0	1,2	5,2
8	zaen	Західенерго	0	2	1	1	1,1	5,1
9	pgok	Полтавський гірничозбагачувальний комбінат	1	0,5	2	0	1,3	4,8
10	avdk	Авдіївський коксохімічний завод	0	0,2	2	0	2,3	4,5
11	dgrm	Донецькгірмаш	0	2	2	0	0,8	4,8
12	dnon	Дніпрообленерго	0	0,5	2	1	1,1	4,6
13	dnsh	Дніпрошина	0	0,2	1	1	1,9	4,1
14	shchz	Вугільна компанія Шахта Червоноармійська-Західна №1	0,5	1	2	0	0,9	4,4
15	domz	Донецький металургійний завод	0	0,5	2	1	0,8	4,3
16	kstl	Міттал Стіл Кривий Ріг	0,5	2	1	0	0,8	4,3
17	kien	Київенерго	1	0,2	1	1	0,9	4,1
18	sunl	Сан Інтербрю Україна	0	2	1	0,5	0,6	4,1
19	azst	Азовсталь	0	1	2	0	0,9	3,9
20	mmki	Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча	0	2	1	0	0,9	3,9
21	msich	Мотор-Січ	0,5	1	1	0	0,9	3,4
22	smash	Сумське машинобудівне НВО ім. Фрунзе	1	0,2	1	0	1,1	3,3
23	zaco	Запоріжжюкс	0,5	0,2	2	0	0,7	3,4
24	nvtr	Інтерлайп Новомосковський трубний завод	0	0,2	1	0	1,5	2,7
25	dtrz	Дніпропетровський трубний завод	0	0,2	1	0	1,4	2,6
26	nitr	Інтерлайп Нижньодніпровський трубопрокатний завод	0,3	0,2	1	0	0,9	2,4
27	dnss	Дніпроспецсталь	0	0,2	1	0	0,9	2,1
28	zfer	Запорізький завод феросплавів	0	0	1	0	0,8	1,8

Таблиця 5.

Відкрите акціонерне товариство «Електрометалургійний завод Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна							
Інформація про власників 10 та більше відсотків акцій, за даними реєстратора цінних паперів, станом на 23.02.2007							
Власник						кількість акцій, шт	від загальної кількості акцій, %
код за ЄДРПОУ	статус	найменування	країна	адреса			
24917996	Номінальні утримувачі іменних цінних паперів – депозитарії	ВАТ «Міжрегіональний фондовий союз»	Україна	вул. Ветрова, 76, м. Київ, Україна, 01032		1047911	97.4774

Таблиця 6.

Запорізький завод феросплавів			
Відомості про компанії – власників більше 5% акцій емітента			
Частка	ЄДРПОУ	Назва компанії або установи	На дату
24,57%	134273	Матрімах Лімітед (Matrimax Limited), Республіка Кіпр, Фемістоклі, М.П.С. 1820	01.01.2004
24,57%	134349	Солтех Лімітед (Soltex Limited), Республіка Кіпр, Арх. Макаріу, П.С.1077	01.01.2004
16,91%	134282	Тапеста Лімітед (Tapesta Limited), Республіка Кіпр, Нікосія, Піру,3 Архетактаміне	01.01.2004
16,38%	134271	Уолтрон Лімітед (Walltron Limited), Республіка Кіпр, Нікосія, Ларнакобс, 2 поверх, офіс, 501, П.С. 1077	01.01.2004
9,09%	345389	Хамбей Трейдинг Сорп. (Hambay Trading Corp.), Британські Віргінські острови, Тортола, Роуд Таун, Пасае Істейн	01.01.2004
5,04%	32980900	ВАТ «ЗНКІФ «КІНТО», Україна, 01021, м.Київ. вул. Інститутська, 28	01.01.2004

Таблиця 7. Оцінка якості інформування акціонерів компанії «Дніпроспецсталь»

	Вага	Інформація розповсюджується на загальних зборах	Публікується у пресі	Документи надаються для ознайомлення безпосередньо в АТ	Копії документів видаються на запит акціонера	Інформація розміщується на власній інтернет-сторінці АТ	Розкриття даного питання
Вага		0,1	0,2	0,1	0,1	0,5	1
Фінансова звітність, результати діяльності	0,35	1	1	1	1	0	0,175
Інформація про акціонерів, які володіють 10–ма та більше відсотками статутного капіталу	0,3	0	0	1	0	0	0,03
Інформація про склад органів управління товариства	0,15	1	1	1	0	0	0,06
Статут та внутрішні документи	0,1	1	0	1	1	0	0,03
Протоколи загальних зборів акціонерів після їх проведення	0,05	0	0	1	1	0	0,01
Розмір винагороди посадових осіб АТ	0,05	0	0	1	0	0	0,005
Всього	1						0,31

оскільки компанія виплатила дивіденди своїм акціонерам лише у 2004 році. «Укртелеком» отримав аналогічні значення оцінки, як і «Укрнафта», за першими чотирма критеріями, але дещо відстав за «якістю інформування акціонерів» – 1,3.

Найнижчий рейтинг отримали компанії «Дніпроспецсталь» – 2,1 та Запорізький завод феросплавів – 1,8. Ці компанії не виплачували дивіденди з 2002 по 2005 рік, не публікували квартальні звіти, основним акціонером мали ВАТ «Міжрегіональний фондовий союз», що значно ускладнювало з'ясування справжніх власників (табл. 5, 6) та дуже низькі показники розкриття інформації (табл. 7, 8).

Як виявилось, деякі компанії, користуючись затримкою в роботі АРІФР, на початку 2007 року не ознайомили інве-

сторів зі звітністю за 2006 рік. Всього 11 компаній опублікували свої звіти за перший квартал 2007 року. Права акціонерів поки що захищені слабо. У більшості акціонерних товариств ігнорується право акціонерів на одержання прибутку. Лише близько 20% компаній, що одержують прибуток, направляють його на виплату дивідендів.

Дослідження виявило ще одну фундаментальну проблему вітчизняного ринку акцій. У 16 із 28 емітентів структуру акціонерів можна було визнати непрозорою. На ринку існує щонайменше два методи приховання реальних власників: по-перше, номінальним власником пакета акцій виступав МФС (Міжрегіональний фондовий союз), і він же ідентифікувався в базах даних Агентства з розвитку інфраструктури

Таблиця 8. Оцінка якості інформування акціонерів компанії «Запорізький завод феросплавів»

	Вага	Інформація розповсюджується на загальних зборах	Публікується у пресі	Документи надаються для ознайомлення безпосередньо в АТ	Копії документів видаються на запит акціонера	Інформація розміщується на власній інтернет-сторінці АТ	Розкриття даного питання
Вага		0,1	0,2	0,1	0,1	0,5	1
Фінансова звітність, результати діяльності	0,35	1	1	1	1	0	0,175
Інформація про акціонерів, які володіють 10-ма та більше відсотками статутного капіталу	0,3	1	0	0	0	0	0,03
Інформація про склад органів управління товариства	0,15	1	0	1	1	0	0,045
Статут та внутрішні документи	0,1	1	0	1	0	0	0,02
Протоколи загальних зборів акціонерів після їх проведення	0,05	0	0	0	0	0	0
Розмір винагороди посадових осіб АТ	0,05	0	0	0	0	0	0
Всього	1						0,27

фондового ринку (АРІФР), по-друге, у число акціонерів входили офшорні компанії. Наприклад, формально ми не знаємо, хто стоїть за компанією REEFERWAY LIMITED (Кіпр), що володіє 22,59% акцій Дніпропетровського трубного заводу.

Незважаючи на те що компанія має лондонську адресу, місцем її реєстрації цілком може виявитися одна із британських острівних територій, що загубилася не тільки у Світовому океані, а й у списку офшорних зон. Важко встановити роль у господарській діяльності Сумського машинобудівельного НВО ім. Фрунзе компанії Dastime Group Ltd, зареєстрованої на Віргінських островах, і «Просцено Трейдинг Лімітед» (Кіпр), яким належить 14,97 і 13,51% акцій емітента відповідно. Навіть якщо Антимонопольний комітет вирішить провести розслідування або ж хтось із міноритаріїв звернеться в суд з метою одержати прозорий список акціонерів, остаточно визначити коло інсайдерів і пов'язаних осіб буде неможливо, і як наслідок упреться в офшорну стіну.

Якщо ж хтось із нинішніх власників великих пакетів акцій українських компаній вирішить позбутися своїх цінних паперів, йому достатньо продати офшорну компанію, на якій вони «висять». Офшорна проблема й нерозвиненість внутрішнього ринку акцій – пов'язані між собою речі.

Висновки

За даними дослідження «Практика корпоративного управління в Україні», проведеного МФК за підсумками 2004 року,

в 30% акціонерних товариств найпершим великим акціонером є голова правління. Другий найбільший акціонер входить до складу виконавчих органів майже в 22% товариств [3].

Спостерігається тенденція до скорочення кількості членів наглядової ради – у середньому до трьох чоловік, хоча в класичному варіанті мінімальна планка – сім учасників. При цьому в українських акціонерних товариствах наглядова рада часто є формальною структурою, тоді як у провідних світових компаніях – це штаб стратегічного управління. Проблема в тому, що повноваження, які за стандартами прогресивного корпоративного управління повинні стосуватися компетенції наглядової ради, уставом компанії віднесені до компетенції загальних зборів або виконавчого органу [1].

Якість інформування акціонерів та інвесторів також залишає бажати кращого: всього 11 компаній розміщують на своїх сайтах фінансові звіти, і тільки на сайті однієї компанії «Центренерго» можна ознайомитися з інформацією про акціонерів, які володіють більш ніж 10% акцій.

Література

1. Шинкаренко І.О. «Треугольник и точка» / Украинский бизнес / №11, бер. 2006.
2. Standard & Poor's, Рейтинги корпоративного управления. Критерии, методология, определения, октябрь 2006.
3. Духненко В., Шапран В., Шапран Н. Рейтинг инвестиционной привлекательности промышленных предприятий / Эксперт, №7, 20–26 лютого 2006.

Бюджетні інвестиції, їх вплив на економіку та фактори ефективного використання

У статті запропоновано визначення бюджетних інвестицій, проаналізовано їх вплив на економіку, розглянуто фактори ефективного використання відповідних ресурсів.

В статтє предложено определение бюджетных инвестиций, проанализировано их влияние на экономику, рассмотрены факторы эффективного использования соответствующих ресурсов.

The article offers a definition of budget investments, analyses their influence on the economy, considers some factors of effective use of these resources.

Постановка проблеми. В умовах структурної перебудови економіки України важливого значення набуває активізація інвестиційної діяльності. Результати досліджень українських та зарубіжних вчених однозначно свідчать про те, що процеси економічного росту зумовлюються обсягом і темпами зростання інвестицій, їх структурою та якісними характеристиками. Водночас в умовах світової фінансової кризи масового вкладення іноземних капіталів у вітчизняну економіку не відбувається. З огляду на зазначене досить актуальним є питання дослідження державних (в тому числі бюджетних) інвестицій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам підвищення ефективності державних інвестицій останнім часом присвячується багато досліджень як західних, так і вітчизняних вчених. Серед українських авторів досліджень із цієї проблематики необхідно виділити праці таких вчених, як А.А. Пересади, В.Ф. Бесєдіна, А.С. Музиченка, В.П. Александрової, І.О. Бланка, Ю.М. Бажала, В.М. Гейця, С.А. Буковинського тощо, в яких аналізуються проблемні аспекти розвитку механізмів державного фінансування інвестиційної діяльності, обґрунтовуються джерела формування та напрями використання коштів бюджету розвитку, розглядаються проблемні питання пріоритетного відбору об'єктів державного інвестування тощо.

Метою статті є аналіз бюджетних інвестицій, їхній впливу на національну економіку, виявлення факторів ефективного використання бюджетних інвестиційних ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Найважливішим інструментом державного регулювання економічних процесів, розв'язання політичних, виробничих, економічних, соціальних проблем є бюджет, адже саме через нього шляхом перерозподілу ВВП й національного доходу держава може акумулювати достатньо коштів для забезпечення розвитку країни. Водночас держбюджет є не лише кошторисом над-

ходжень і витрат, а й засобом забезпечення економічного зростання, фінансовим планом, який, поміж іншого, передбачає відтворення умов для власного фінансування у довгостроковому періоді. Таким чином, бюджетні ресурси мають розглядатися як невід'ємна частина загальних інвестиційних ресурсів усієї системи суспільного відтворення.

Основним законодавчим актом, що визначає і регламентує інвестиційну діяльність в Україні, є Закон «Про інвестиційну діяльність» [1]. Але, на жаль, термін «бюджетні інвестиції» окремо не визначається. У статті 2 зазначено, що інвестиційна діяльність проводиться на основі державного інвестування, здійснюваного органами влади і органами управління України, Автономної Республіки Крим, місцевих рад народних депутатів за рахунок коштів бюджетів, позабюджетних фондів і позичкових коштів, а також державними підприємствами, установами та організаціями за рахунок власних і позичкових коштів. У статті 11 вказується, що державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється з метою реалізації економічної, науково-технічної та соціальної політики. Воно визначається показниками економічного і соціального розвитку України, державними і регіональними програмами розвитку народного господарства, державним і місцевими бюджетами, передбачуваними в них обсягами державного фінансування інвестиційної діяльності. У статті 12 зазначається, що управління державними інвестиціями здійснюється державними і місцевими органами державної влади й органами управління та включає планування, визначення умов і виконання конкретних дій щодо інвестування і позабюджетних коштів. Рішення стосовно державних інвестицій приймаються на основі прогнозів економічного і соціального розвитку країни, схем розвитку й розміщення продуктивних сил, цільових науково-технічних і комплексних програм та техніко-економічних обґрунтувань, що визначають доцільність цих інвестицій (ст. 13). Верховна Рада України затверджує у складі Основних напрямів економічного та соціального розвитку країни обсяги державних інвестицій, здійснюваних за рахунок коштів республіканського бюджету.

У статті 71 «Бюджет розвитку місцевих бюджетів» Бюджетного кодексу України [2] до витрат бюджету розвитку місцевих бюджетів відносять капітальні вкладення і внески органів влади та самоврядування до статутних фондів суб'єктів підприємницької діяльності. У ст. 76 йдеться про додатки до проекту рішення про місцевий бюджет, в яких мають бути представлені переліки інвестиційних програм

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

на наступний бюджетний період та на наступні три бюджетних періоди, що можна розглядати як інвестиційну діяльність місцевих бюджетів. У статті 87 зазначається, що видатки з Державною бюджету України можуть спрямовуватися на державні інвестиційні проекти.

Узагальнюючи чинне законодавство [1, 2] щодо цього питання, можна запропонувати таке визначення: бюджетними інвестиціями є всі зведені капітальні видатки, що фінансуються з державного чи місцевих бюджетів.

Виділення бюджетних інвестицій як особливого виду інвестицій зумовлено, по-перше, особливостями коштів, за рахунок яких здійснюється відповідне фінансування, і, по-друге, особливостями правового статусу учасників громадських відносин із надання як інвестицій коштів бюджетів, які, в свою чергу, мали б зумовлювати настання особливих правових наслідків, тобто, як правило, перехід права власності.

Аналіз інвестиційної діяльності в Україні свідчить, що за останні роки спостерігалася позитивна динаміка зростання

інвестиційних ресурсів. Частка ВВП, яку країна спрямовує на інвестування, знаходиться на рівні, порівняному з рівнем європейських країн (табл. 1) [3]. Проте в Україні інвестиції поки що не стали дієвим чинником економічного зростання. Рівень інвестицій у структурі ВВП та спрямування інвестиційних ресурсів дозволяють у кращому разі лише відновлювати виробничий потенціал (рис. 1) [4].

Розглядаючи проблему наповнення джерел інвестиційних ресурсів, необхідних для підтримки економічного зростання, можна дійти висновку, що нині спостерігається їхня суттєва обмеженість. Власних коштів підприємств часто не вистачає не лише на інвестиції, а й на поточні витрати. Виходом із ситуації могло б стати довгострокове кредитування підприємств, проте його практично немає. Це можна пояснити двома причинами. З одного боку, банки обмежені коротким терміном використання залучених коштів й не можуть залучити значні суми на тривалий термін, а з іншого боку, нестабільність в економіці призводить до дефіциту довіри і, як наслідок,

Таблиця 1. Частка валових капітальних вкладень у ВВП, %

Країна	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Середні показники 2000–2007 років
Австрія	23	22	21	22	21	21	21	21	22
Білорусь	25	24	22	25	29	29	32	33	27
Великобританія	18	18	17	17	17	17	18	19	18
Індія	24	24	25	27	32	35	36	39	30
Італія	21	21	21	21	21	21	21	21	21
Китай	35	36	38	41	43	44	44	43	41
Німеччина	22	19	17	17	17	17	18	18	18
Польща	25	21	19	19	20	19	20	24	21
Російська Федерація	19	22	20	21	21	20	21	25	21
США	20	19	18	18	19	20	20	..	19
Туреччина	21	15	18	18	19	20	22	22	19
Угорщина	27	25	24	24	26	26	25	22	25
Франція	20	20	19	19	20	20	21	22	20
Японія	25	25	23	23	23	24	24	..	24
Україна	20	22	20	22	21	23	25	27	23
Європа і Центральна Азія	21	20	20	21	21	21	23	25	22
У світі в цілому	22	21	20	21	21	22	22	..	21

Джерело: складено за даними, наведеними на інтернет-сайті Світового банку <http://worldbank.org>

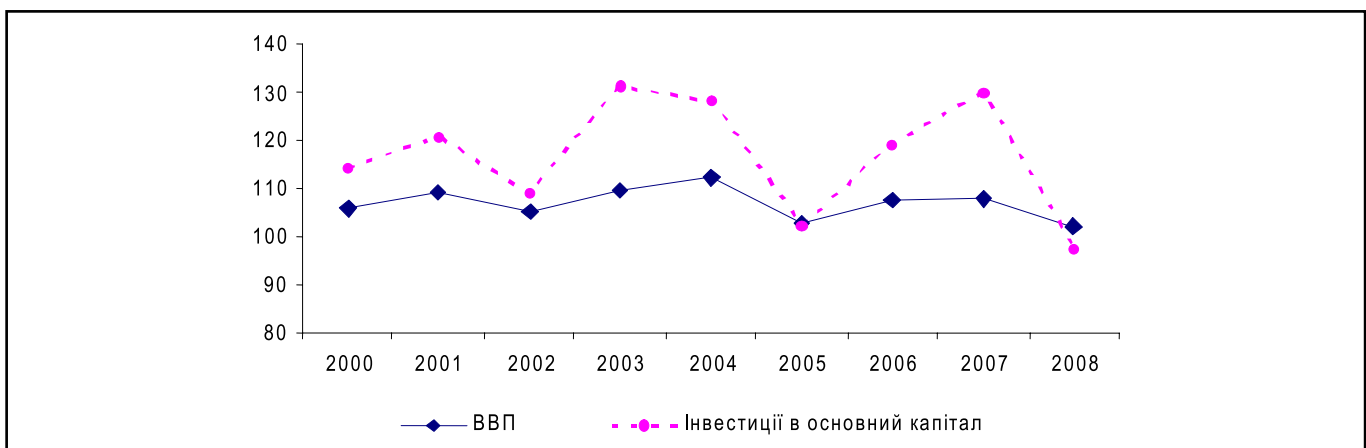


Рисунок 1. Темпи зростання ВВП та інвестицій в основний капітал за 2000–2008 роки, % до попереднього року

Джерело: складено за даними, наведеними на інтернет-сайті Держкомстату України <http://ukrstat.gov.ua>

до значного ризику при наданні довгострокових кредитів. Не справилися поки що сподівання на залучення коштів для інвестицій через фондовий ринок: створена Українська фондова біржа не працює на повну потужність, ринок цінних паперів обслуговує лише деякі потреби держави. Не отримала Україна і значних іноземних інвестицій, адже вони є інвестиціями зарубіжних фірм у власне виробництво через проникнення на український ринок. Таким чином, підприємствам необхідно знаходити інші джерела фінансування. Тому відновлення державної інвестиційної діяльності, тобто інвестиційне використання бюджетних коштів, є основною передумовою для відновлення економічного зростання та основним пріоритетом бюджетної політики.

Аналіз свідчить, що головним джерелом інвестиційних ресурсів є власні кошти підприємств. Протягом 2000–2008 років спостерігалася тенденція до активізації використання банківських кредитів та різних позик, що підтверджується поступовим збільшенням їхньої питомої ваги при фактично такому ж незначному зменшенні частки власних ресурсів підприємств. Водночас важливим джерелом ресурсів для інвестування є кошти державного та місцевих бюджетів. Їхня частка протягом останніх років сумарно становить близько 10%, а обсяг у грошовому еквіваленті щороку

зростає (табл. 2) [4]. У 2008 році порівняно з 2000–м інвестиції за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів збільшилися на 19,3 млрд. грн., або в 9,8 раза.

Проте досить часто через брак коштів у бюджетах будь-яких рівнів (у тому числі й державному) переважна більшість витрат має поточний характер. У 2008 році капітальні видатки держбюджету були профінансовані приблизно на рівні 2007 року в обсязі 25,6 млрд. грн. [5, 6]. У структурі видаткової частини держбюджету частка капітальних видатків зменшилася на 4,2 в.п., до 10,6% (рис. 2), що було зумовлено зростанням обсягу та частки соціальних видатків, зокрема поточних трансфертів населенню.

Щодо місцевих бюджетів, то вони на сьогодні відіграють в інвестуванні неістотну роль. На жаль, принцип створення умов, які забезпечують зацікавленість місцевих органів влади у збільшенні доходів до бюджетів, що має стати вагомим чинником ефективності розбудови бюджетної системи, є лише задекларованим. Значним інвестиційним потенціалом є залучення інвестиційних ресурсів шляхом випуску територіальних боргових зобов'язань, що має разовий, індивідуальний характер. До того ж схема відшкодування та поновлення кредитних інвестиційних ресурсів недостатньо продумана й налагоджена. Це нівелює можли-

Таблиця 2. Обсяги та питома вага бюджетних інвестицій у структурі загальних інвестицій в основний капітал

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
У фактичних цінах, млн. грн.									
Інвестиції в основний капітал	23629	32573	37178	51011	75714	93096	125254	188486	233081
у тому числі за рахунок									
коштів державного бюджету	1210	1749	1863	3570	7945	5077	6846	10458	11576
коштів місцевих бюджетів	975	1332	1365	2095	3544	3915	5446	7324	9918
% до загального обсягу									
коштів державного бюджету	5,1	5,4	5,0	7,0	10,5	5,5	5,5	5,6	5,0
коштів місцевих бюджетів	4,1	4,1	3,7	4,1	4,7	4,2	4,3	3,9	4,2

Джерело: складено за даними, наведеними на інтернет-сайті Держкомстату України <http://ukrstat.gov.ua>

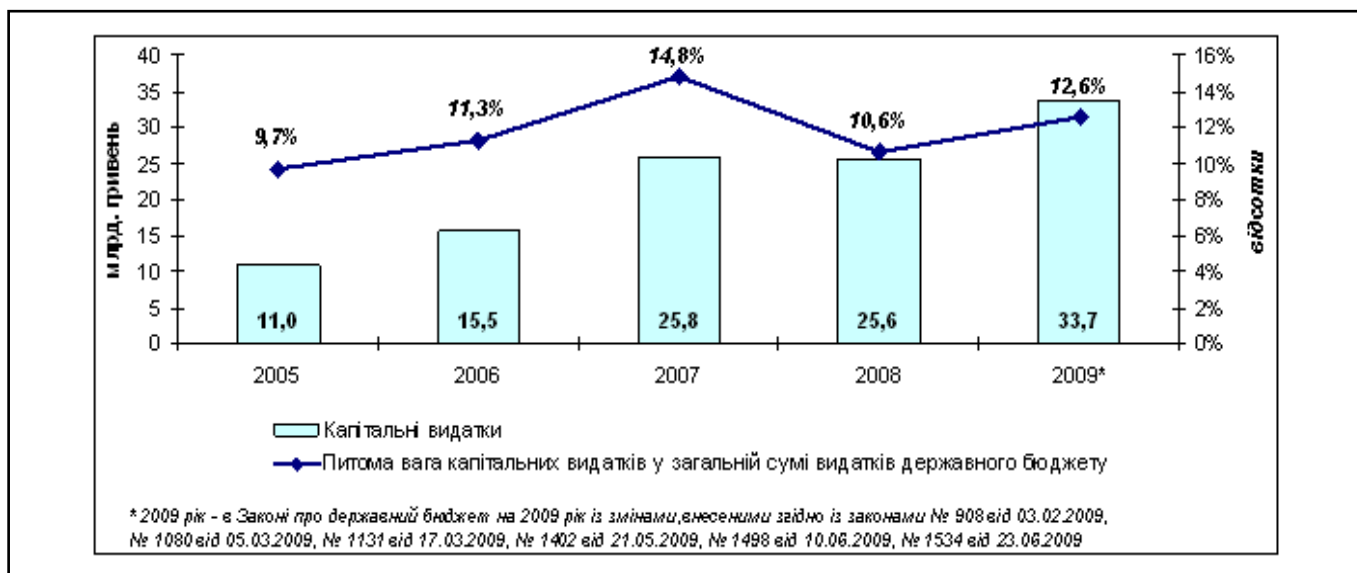


Рисунок 2. Капітальні видатки Державного бюджету України за 2005–2009 роки

Джерело: за даними звіту про виконання Державного бюджету України за 2008 рік, викладеного на інтернет-сайті Міністерства фінансів України <http://www.minfin.gov.ua>, та Закону України «Про Державний бюджет України на 2009 рік» (зі змінами)

вість використання коштів місцевих бюджетів як джерела інвестиційних ресурсів на місцях.

У цьому контексті суттєвою є реалізація планів уряду щодо посилення уваги до розвитку системи державного інвестування, яка передбачає чітку пріоритетність державних капіталовкладень, спрямованих на реалізацію інноваційних проектів. Можна стверджувати, що нині бюджетним інвестиціям приділяється недостатньо уваги. Зокрема, в Україні активно використовуються лише капітальні трансферти і нерідко ігноруються такі способи інвестування реальної економіки за рахунок бюджетних коштів, як внески до статутних фондів та інвестиційні кредити.

Доцільним є впровадження помірних бюджетних витрат на цілі інвестування в розрахунок на так званий ефект мультиплікатора. Суть його полягає в тому, що інвестиції у ефективні проекти викликають хвилі відповідних витрат у суміжних виробництвах, тобто формують (множать) ефективний попит як серед суб'єктів господарювання, так і працівників підприємств (внаслідок зростання їх доходів), що, в свою чергу, стимулюють подальший розвиток виробництва.

Активізація державних інвестицій на цілі структурної перебудови є достатньо обґрунтованим заходом, якщо при цьому, по-перше, є реальна програма інвестування конкретних проектів дійсно пріоритетного значення з впливом на сумісні виробництва, по-друге, забезпечується їх цільове використання з достатньо великою ефективністю і швидкою окупністю. Разом із тим вкладання державних коштів не повинно завжди розглядатися з точки зору отримання прибутку, а ці кошти можуть і повинні спрямовуватися на заходи, метою яких є досягнення соціального ефекту, що також є ознакою інвестиції.

Перша умова, без дотримання якої надання бюджетних інвестицій є неможливим, – це необхідність знаходження джерел таких коштів, правовою основою чого є ухвалення закону про бюджет на поточний рік. Недосконалість і нестабільність податкового законодавства сприяє розширенню впливу на цей процес політичних, корпоративних та інших факторів. Крім того, при формуванні видаткової частини бюджету нерідко приймаються популістські рішення, які передбачають відповідні джерела фінансування. У цих протиріччях криються витоки таких явищ, як неузгодженість податкової і бюджетної політики. Багато дослідників зазначають, що однією з головних проблем бюджету в Україні є надмірні пільги. Проте це питання доволі суперечливе, адже досвід багатьох країн показує, що пільгами можна вдало стимулювати виробників пріоритетних галузей.

У сучасній економічній літературі приділяється велика увага програмно-цільовому методу, який дає змогу зосередити увагу на кінцевих результатах державної інвестиційної діяльності, ґрунтовно проаналізувати наслідки тих чи інших бюджетних рішень. З 2002 року цей метод впроваджується у діяльність Мінфіну України з метою підвищення прозорості бюджетного процесу. Водночас, якщо ставити

за мету економічне зростання, подолання негативних тенденцій економічного розвитку, то необхідно негайно підвищувати ефективність бюджетної політики. Остання має розглядатися, по-перше, з точки зору виконання державного бюджету (фіскальна ефективність); по-друге, з позиції впливу на соціально-економічну динаміку в країні (стратегічна ефективність).

Найважливішими показниками фіскальної ефективності бюджетної політики є мобілізація бюджетних доходів, виконання бюджетних зобов'язань, управління бюджетним дефіцитом і державним боргом. Стратегічна ефективність бюджетної політики залежить від того, яким чином вона пов'язана з іншими складовими економічної політики і передусім грошово-кредитною політикою. Грошово-кредитна політика, спрямована на реальне подолання кризи та досягнення динамічних темпів економічного зростання, має виходити з необхідності забезпечення такого обсягу бюджетних витрат, який дав би змогу, з одної боку, здійснювати соціальні виплати у повному обсязі; з іншого – забезпечити товарну експансію, у тому числі через контрольоване короткострокове кредитування виробників товарів народного споживання.

Головними завданнями державної інвестиційної політики у сфері централізованих інвестицій мають стати:

- розширення масштабів державного інвестування відповідно із ростом доходної частини бюджету, в тому числі за рахунок використання на інвестиційні цілі бюджетних коштів, що додатково акумулюються на ринку державних боргових зобов'язань;
- зміщення акцентів бюджетного фінансування від реалізації масштабних завдань до підтримки підприємств, що ефективно працюють (використовують ресурсозберігаючі технології, конкурентоспроможну та імпортозамінну продукцію), інфраструктурних і життєзабезпечуючих виробництв;
- підвищення фінансової дисципліни з метою виконання державних зобов'язань із фінансування інвестиційних витрат;
- розширення масштабів спільного державно-комерційного фінансування ефективних інвестиційних проектів приватного капіталу, в тому числі за допомогою надання державних гарантій під кредити, що залучаються інвестором у комерційних банках.

Висновки

На даний час законодавство України не містить офіційного тлумачення бюджетних інвестицій. Водночас виходячи з аналізу Закону України «Про інвестиційну діяльність» та Бюджетного кодексу пропонується визначити бюджетні інвестиції як всі зведені капітальні видатки, що фінансуються з державного чи місцевих бюджетів.

Кошти державного й місцевих бюджетів є важливим джерелом ресурсів для інвестування. Їхня частка у загальному обсязі інвестицій протягом останніх років сумарно

становить близько 10%. Нарощування обсягів і темпів зростання цієї групи державних інвестицій, за умов покращання їх структури та якісних характеристик, є основною передумовою для відновлення економічного зростання та основним пріоритетом бюджетної політики.

Аналіз реалізації бюджетних інвестиційних ресурсів виявив наступні фактори їх ефективного використання:

- чітка пріоритетність державних капіталовкладень, спрямованих на реалізацію інноваційних проєктів;
- впровадження помірних бюджетних інвестицій у ефективні проєкти, внаслідок чого утворюються хвилі відповідних витрат у суміжних виробництвах;
- активне застосування таких способів бюджетного інвестування, як внески до статутних фондів, інвестиційні кредити, випуск територіальних боргових зобов'язань;

– підвищення ефективності бюджетної політики та фінансової дисципліни шляхом поглиблення програмно-цільового методу;

– розширення масштабів спільного державно-комерційного фінансування ефективних інвестиційних проєктів.

Література

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.01.94 р. №1560–XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №47.
2. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 р. №2542–III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – №37–38.
3. <http://worldbank.org>
4. <http://ukrstat.gov.ua>
5. <http://www.minfin.gov.ua>
6. <http://www.treasury.gov.ua>

О.Ю. САРАНА,

аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Ускладнення економічних функцій держави в умовах глобального розвитку трансформаційних економік

У статті досліджено основні зміни, що відбуваються в економічних функціях держав з трансформаційною економікою в умовах глобалізації. Особливу увагу приділено специфіці постсоціалістичних економік. Розглянуто особливості динаміки функціональної ролі держави у зв'язку з суперечностями, які виникають між потребами внутрішнього трансформаційного розвитку та глобалізацією світової економіки.

В статье исследованы основные изменения, происходящие в экономических функциях государств с трансформационной экономикой в условиях глобализации. Особое внимание уделено специфике постсоциалистических экономик. Рассмотрены особенности динамики функциональной роли государства в связи с разногласиями, возникающими между необходимостью внутреннего трансформационного развития и глобализацией мировой экономики.

The report is devoted to analysis of the main changes in the economical functions of the national economics under transformation. Special attention was paid to the special features of the post-socialistic economics. Considered the dynamic of the functional role of the state according to the contradictions that appeared between internal transformation development demand and globalization.

Постановка проблеми. Економічні перетворення у постсоціалістичних країнах, глобалізація економіки, прискорений розвиток країн-лідерів призводять до нових

трансформацій світового економічного простору, зокрема до суттєвих змін в економічних функціях держави. За цих обставин концептуальне осмислення сутності, рушійних сил і закономірностей цих перетворень, виявлення умов їх ефективної реалізації набувають важливого теоретичного і практичного значення, особливо для трансформаційних економік, оскільки їх розвиток відбувається під впливом специфічних рис структурної перебудови.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Трансформаційні процеси, що розгорнулися з другої половини 1980-х років у країнах колишнього радянського блоку, аналізуються у вітчизняній та зарубіжній літературі в різних контекстах. У працях Л. Абалкіна, В. Базилевича, Л. Бальцеровича, В. Бодрова, В. Бузгаліна, А. Гальчинського, В. Гейця, С. Глазьева, С. Гомулки, А. Гриценка, П. Єщенка, Я. Корнаї, І. Лукінова, Ю. Ольсевича, А. Ослунда, В. Рязанова, А. Чухна обґрунтовано сучасні теоретико-методологічні підходи до аналізу постсоціалістичних перетворень. Економічні трансформації в контексті глобалізації світогосподарських відносин знайшли відображення у творах К. Андерсена, О. Білоруса, А. Ельянова, О. Клочка, Г. Колодки, Н. Косолапова, В. Кушліна, С. Любимцевої, Л. Монахова, Д. Найара, В. Новицького, Ю. Пахомова, С. Соколенка, Дж. Стігліца, Дж. Сороса, Дж. Томпсона, А. Філіпенка, П. Хірста, Ю. Шишкова та інших відомих дослідників.

Питання можливості та доцільності національної держави впливати на стрімкий розвиток глобальної економіки і мо-

жливостей ефективного виконання своїх економічних функцій в трансформаційних економіках є новим, дискусійним і недостатньо вивченим.

Метою статті є дослідження сутнісних параметрів змін, які відбулися в економічних функціях держав з трансформаційною економікою під впливом глобалізації світової економіки.

Виклад основного матеріалу. Багаторічна практика динамічного розвитку успішних західних країн – лідерів економічного розвитку справила визначальний вплив на вибір шляхів постсоціалістичних трансформацій. Однак останнім часом вітчизняні та зарубіжні дослідники звертають увагу на те, що за умов глобалізації базові параметри, взяті для наслідування, потребують суттєвого переосмислення і адаптації до сучасних потреб. «Феномен глобалізації порушив стратегічний консенсус між економічним універсумом і вільною людською особистістю, в результаті чого попередні логічно структуровані концепції економічної теорії і практики опинилися перед загрозою масштабної системної кризи», водночас «пульс трансформаційних змін в соціальних, політичних, економічних процесах утворив нові смислові сполуки, структура ланок яких у кожному конкретному випадку начебто зрозуміла, але загальний смисл не визначений, а механізм дії часто бентежить» [1]. Свідченням цього є почастищення локальних та глобальних фінансово-економічних криз, загострення суперечностей між конкуруючими центрами світової економічної динаміки, поділ світу на розвинене ядро та відсталу периферію, падіння життєвого рівня переважної більшості населення планети, зростання безробіття, посилення соціального розшарування та загострення глобальних проблем.

Перехід від командно-адміністративного до демократично-ринкового суспільного устрою є специфічною рисою сучасної доби. Національні економічні системи, які перебувають на етапі переходу від централізовано-планової до ринкової економіки, характеризуються значною нестабільністю і характеризуються специфічними рисами [2]:

- значний вплив структурних факторів. Ці фактори формують коефіцієнти основних макроекономічних рівнянь, які в класичній економічній теорії прийнято вважати незмінними. У результаті порушується узгодженість динаміки реального, грошово-кредитного і зовнішньоекономічного секторів

- недостатній розвиток товарних ринків, а саме відсутність передумов для функціонування конкурентної боротьби, домінування неринкових методів конкуренції, що перешкоджає формуванню конкурентоспроможної на світових ринках виробників;

- розбіжність між рівнями цін на національних і міжнародних ринках. На відміну від ринкової економіки, де ціна розглядається як точка рівноваги між попитом і пропозицією товару, у перехідній економіці вона перебуває під впливом влади монопольних структур. Насамперед це стосується цін на сировину, устаткування, робочу силу. У трансформаційних економіках можна спостерігати значну розбіж-

ність цін на одну й ту саму продукцію не тільки в межах країни, але і в межах одного регіону чи міста. Це є наслідком того, що переважна більшість цін встановлюється монопольним способом, оминаючи конкурентні механізми;

- недостатній розвиток ринку капіталу, а саме відсутність достатньої інфраструктури фінансового ринку, слабкість фінансових посередників, здатних ефективно розміщувати активи;

- екстремальні прояви економічної динаміки, а саме високі темпи інфляції, значний економічний спад тощо;

- глибокий спад виробництва, що є об'єктивним наслідком трансформаційних перетворень. Відомий угорський економіст Я. Корнаї назвав це явище «трансформаційним спадом» [3]. Спад зумовлений тим, що у перехідній економіці втрачають силу передусім старі інститути та механізми діяльності, а нові ринкові ще тільки формуються.

Отже, в економіці перехідного типу відбуваються важливі структурні зрушення. Ці процеси потребують певного механізму – певних засобів, форм і методів, за допомогою яких вона здійснюється в найкоротші строки і з найбільшим ефектом. У кожній країні існує своя специфіка структурної перебудови, але є й дещо загальне, до чого належить процес нагромадження капіталу. Створилася й продовжує свій розвиток ціла індустрія нагромадження капіталу, яка за помірну плату може надати індивідуальному підприємцеві чи окремому підприємству змогу профінансувати свій бізнес. Найпоширенішою формою фінансування підприємницької діяльності є іноземні інвестиції. Вони сприяють розвиткові не лише країн з трансформаційною економікою, а й досить часто високоіндустріальних держав, наприклад США, економіка яких останніми роками перетворилась в одного з найбільших споживачів іноземних інвестицій [4].

Особливості трансформаційної економіки впливають на динаміку кризових явищ, оскільки кризові чинники виникають не внаслідок накопичення внутрішніх суперечностей економічної системи, а як успадковані чи через зміну самої системи, отже, мають певною мірою надсистемний характер. Значна недосконалість ринкового середовища, яка виявляється в нерозвиненості й викривленому характері грошової системи, обмеженій мобільності ресурсів та слабкій фінансовій системі, нерациональності структури продуктивних сил, недосконалій законодавчій сфері тощо, не дозволяє державі реально контролювати наявні в країні ресурси.

В умовах нерозвиненого ринку переслідування економічними суб'єктами власних інтересів веде до ігнорування низки інтересів національного рівня (на перехідному етапі це структурна перебудова й оновлення виробництва, фінансово-бюджетна та монетарна стабільність, соціальне забезпечення тощо) та може набувати негативного і руйнівного для суспільства характеру.

Відповідно до вище зазначених специфічних рис та особливостей можна виділили чинники функціонування трансформаційної економіки:

– недосконалість структури економіки, що полягає у диспропорції у співвідношенні різних елементів економічної системи: використання ВВП (ВВП) на відновлення основного капіталу, споживання та нагромадження; співвідношення між виробничим та особистим споживанням; пропорції розвитку окремих галузей, підгалузей, видів діяльності, виробництв, сфер національної економіки; пропорції між експортом та імпортом товарів, послуг, капіталів тощо. Ці диспропорції призводить до порушення узгодженості динаміки реального, грошово-кредитного і зовнішньоекономічного секторів, формують дефіцит децентралізованої інформації для прийняття управлінських рішень;

– недостатній розвиток внутрішнього ринку, що полягає слабких позиціях національних виробників у міжнародній конкурентній боротьбі, слабкій ринковій інфраструктурі і призводить до незахищеності внутрішнього ринку від зовнішніх ринкових впливів, розбіжностях між рівнями цін на національних і міжнародних ринках, створює перешкоди для формування конкурентоспроможного виробництва;

– слабкорозвиненість фінансового ринку, а саме інституційна недосконалість, відсутність фінансових посередників, які б ефективно розміщували активи тощо. Це призводить до спотворення ціни капіталу, значно зменшує його мобільність. Дефіцит капіталу обмежує дію механізмів конкуренції і перешкоджає становленню стабільної і розгалуженої структури власності;

– екстремальні прояви економічної динаміки, а саме високі темпи інфляції, глибокий економічний спад і значне недозавантаження потужностей, чималий надлишок трудових ресурсів та інші, що призводить до зміни в функціонуванні традиційних макроекономічних моделей;

– невідповідність законодавчої бази міжнародним вимогам і потребам національної економіки, що полягає в слабких інституційних засадах функціонування законодавчої системи і веде до несприятливих умов для виконання міжнародних контрактів, незахищеності міжнародних інвесторів, наявності тіншової економіки та корупції тощо;

– відсутність неурядових організацій, які допомагають розвитку ринкової економіки, що призводить до нездатності національних компаній протистояти міжнародній конкуренції та до проблеми грамотного корпоративного управління в умовах дерегуляції економіки;

– ігнорування низки інтересів національного рівня, що полягає у переслідуванні економічними суб'єктами власних комерційних інтересів ігноруючи суспільний інтерес і призводить до руйнівних для економіки та суспільства наслідків.

Дані чинники спричиняють особливості функціонування трансформаційної економіки, що вирізняє її від класичної ринкової. Тому вкрай важливим аспектом є пошук місця держави у новій глобальній економічній системі, встановлення меж ефективності її втручання та їх динаміки. У перехідній економіці, як зауважує Я. Корнаї, держава часто виявляє надмірну активність, коли для цього немає достат-

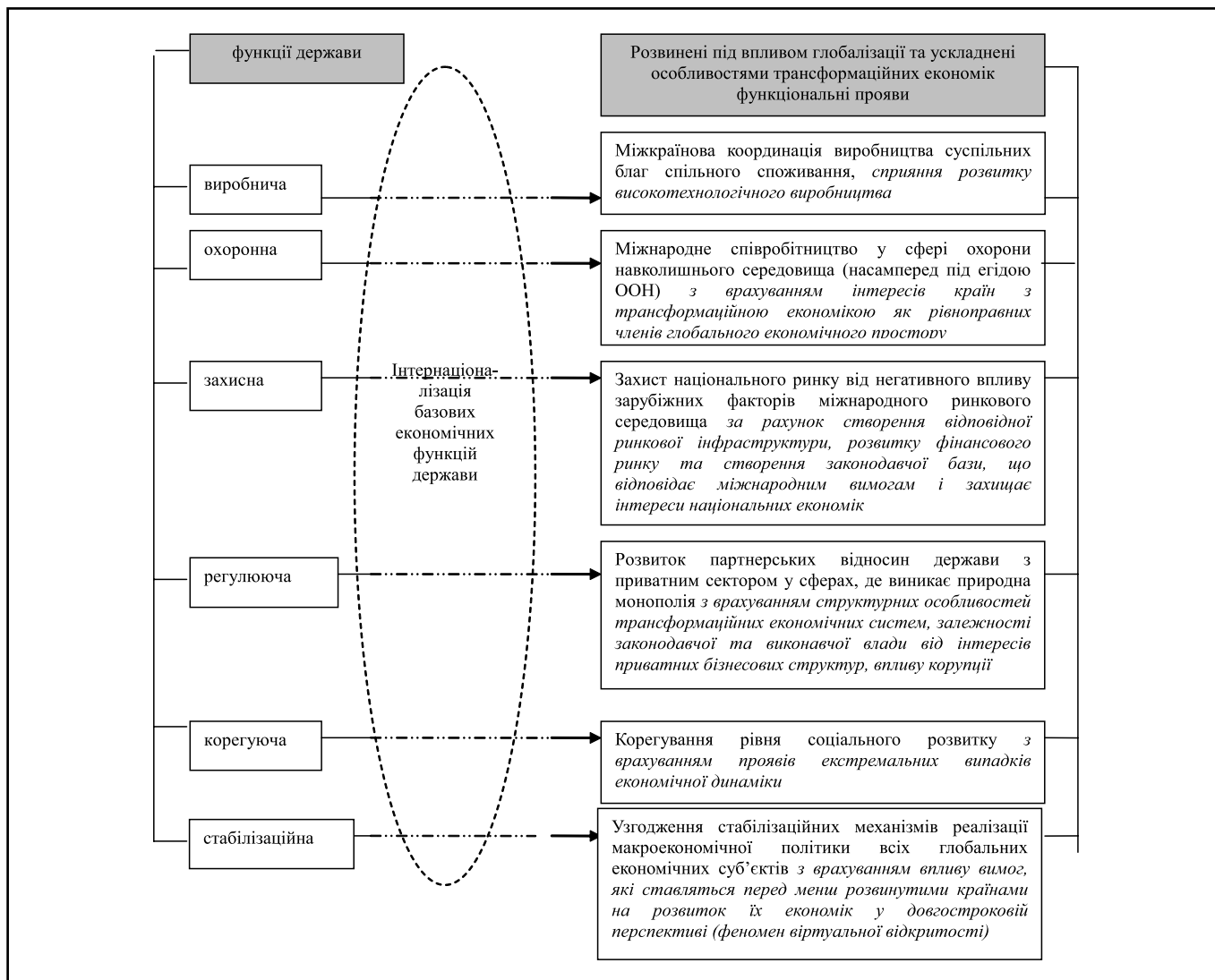
ніх підстав, та є пасивною в сферах, які потребують постійного чи тимчасового державного втручання. Держава як суб'єкт глобального економічного простору за умов трансформаційної економіки характеризується відсутністю усталеної теоретико-методологічної бази, потужністю політичних чинників, які часто перемагають економічні міркування в державній політиці тощо. Основними завданнями держави, на нашу думку, є:

- 1) побудова або відбудова ефективної економічної системи;
- 2) забезпечення її тривкого прогресу.

Оскільки, відповідно до цих завдань змінюється стан суб'єктів глобального економічного простору, значні зміни відбуваються й у функціях, які виконує держава в трансформаційній економіці (див. рис.).

Базові економічні функції в трансформаційних економіках зазнають впливу загальносвітової тенденції руху до постіндустріального суспільства та особливостей переходу до ринкової економіки [5]. Таким чином, відбувається накладання одне на одного двох типів перетворень – ринкового та постіндустріального. У цьому плані основним завданням держави є не просто реформувати свою економічну систему для створення ринкових умов господарювання, а й створити всі необхідні передумови для формування постіндустріального типу суспільства з його якісними особливостями та ціннісними ідеалами, зокрема й у економічному житті. Хоча, на думку багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників, практичний хід реформ у країнах Центрально-Східної Європи та колишнього СРСР показує, що для більшості з них характерною є деіндустріалізація національної економіки [6], здебільшого цей процес деіндустріалізації не має нічого спільного із прогресивним рухом до постіндустріального суспільства.

Міжкраїнова координація виробництва суспільних благ спільного споживання доповнюється необхідністю сприяння розвитку високотехнологічного виробництва і зменшення частки ресурсозатратних виробництв, пов'язаних з первинною обробкою сировини. Міжнародне співробітництво у сфері охорони навколишнього середовища (насамперед під егідою ООН) має здійснюватися з врахуванням інтересів країн з трансформаційною економікою як рівноправних членів глобального економічного простору. Роль держави у захисті національного ринку від негативного впливу зарубіжних факторів міжнародного ринкового середовища ускладнюється за рахунок необхідності створення відповідної ринкової інфраструктури, оновлення основних фондів, необхідності розвитку фінансового ринку та створення законодавчої бази, що відповідає міжнародним вимогам і захищає інтереси національних економік, запровадження загальносвітових стандартів якості. Особливістю конкурентної боротьби в перехідній економіці є боротьба не за зниження витрат виробництва, а за посилення корпоративної влади як форми контролю за виробництвом та ринком, за одержання дешевих кредитів та ресурсів. На відміну від ринкової економіки, де ціна розглядається як точка рівно-



Функції національної держави в трансформаційних економіках під впливом глобалізації

ваги між попитом і пропозицією товару, у перехідній економіці вона перебуває під впливом влади монопольних структур, оминаючи конкурентні механізми, що ускладнює захисну роль держави. Регулювання виробництва у таких сферах, де виникає природна монополія (виробництво і розподіл електроенергії, телекомунікації, транспорт, зв'язок, водопостачання і т.д.) зазнає впливу роздержавлення і приватизації, які відбуваються враховуючи структурні особливості трансформаційних економічних систем, залежність законодавчої та виконавчої влади від інтересів приватних бізнесових структур, вплив корупції тощо. Корегування рівня соціального розвитку, доведення його до світового має відбуватися з врахуванням проявів екстремальних випадків економічної динаміки, таких як високі темпи інфляції, глибокий економічний спад, надлишок трудових ресурсів тощо. Стабілізаційна функція реалізації макроекономічної політики всіх глобальних економічних суб'єктів має враховувати дію феномену «віртуальної відкритості», а саме те, що держава не в змозі здійснювати незалежну макроекономічну політику, але часто не через вплив міжнародних потоків ка-

піталу, а внаслідок висунутих іноземними та міжнародними кредиторами умов одержання кредитів.

Економічна трансформація є не лише заміною механізму економічної координації, але насамперед переведенням на ринкову основу відтворювального процесу. У зв'язку з тим, що процеси міжнародного економічного відтворення, так чи інакше, виявляються через відтворення на рівні глобальних економічних суб'єктів, функціональна роль держави спрямовується, прямо чи опосередковано, на вплив на діяльність цих суб'єктів і формується в розрахунку на їхню раціональну реакцію. Адже вбудовані регулятори національної економічної системи за своєю формою є діями глобальних економічних суб'єктів із переслідування власних економічних інтересів. Отже, зміна системи міжнародної економічної координації для трансформаційних економік виводить на перший план здатність державою відстояти національний економічний інтерес і надати можливість решті глобальних економічних суб'єктів ефективно працювати.

Особливості трансформаційних економік утруднюють дію в них механізмів ринкового саморегулювання та ринкових

важелів економічної тактики держави. Закони внутрішнього розвитку часто виявляються не ідентичними законам трансформаційного розвитку. У перехідних економіках можуть діяти специфічні економічні закони перехідного періоду або набувати «нестандартного» вияву дія законів загальноприйнятого характеру, на які зазвичай покладається головна регуляторна місія. Наприклад, в умовах нерозвиненої фінансової інфраструктури обсяг інвестицій залежить не визначальною мірою від величини віддачі на капітал. На нього значною мірою впливають структура фінансової системи, фінансовий стан підприємств, розмір їхніх доходів, платоспроможність тощо.

Висновки

В умовах глобалізації світової економіки відбуваються зміни в усіх головних функціях держави, які вона повинна виконувати в ринковій економіці і які є основоположними. Розвиток постсоціалістичних країн відбувається під впливом певних особливостей, не характерних для країн з розвинутою ринковою економікою. До таких особливостей належать: структурна недорозвиненість економіки; недостатній розвиток внутрішнього ринку; слабдорозвиненість фінансового ринку; екстремальні випадки економічної динаміки; невідповідність законодавчої бази міжнародним вимогам і потребам національної економіки; відсутність неурядових організацій, які допомагають розвитку ринкової економіки; ін-

ституційна недостатність; ігнорування низки інтересів національного рівня. Дані чинники призводять до змін в проявах традиційних економічних закономірностей, а отже і до ускладнень в процесі виконання державою своїх основоположних функцій, які стосуються передусім здатності держави відстояти національний економічний інтерес і надати можливість решті глобальних економічних суб'єктів ефективно працювати. Це потребує більш глибоких підходів, оскільки змушує зазирнути в суть усталених явищ та взаємовідносин, створити методологію врахування їх мінливості.

Література

1. Базилевич В. Д. «Метафізика економіки»: ідея, смисл, призначення / В. Д. Базилевич // Банківська справа – 2006. – №1. – С. 29.
2. http://www.djereho.com/index.php?option=com_content&task=view&id=9320&Itemid=71
3. Корнаи Я. Трансформаційний спад / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 1994, №3. – С. 4.
4. Єрохін С.А. Загальний сценарій структурної трансформації розвинутих країн / С.А. Єрохін // Актуальні проблеми економіки. – 2002, №11. – С. 2–8.
5. Бузгалин А. Либерализация Versus Модернизация (сравнительный анализ переходных экономических систем) / А. Бузгалин, А. Колганов // Вопросы экономики. – 1998, №8. – С. 38–56.
6. Економіка зарубіжних країн: Підручник / [А.С. Філіпенко, В.А. Вергул, Т.С. Бураківський та ін.]. – К.: Либідь, 1996. – С. 140.

К.З. ВОЗЬНИЙ,
к.е.н., Тернопільський НЕУ

Філософія ринку: між правдою та ілюзіями

У статті досліджено проблеми розвитку інституту ринку в Україні. Здійснено критичну оцінку основних рис та родових ознак капіталістичної економіки. Виділено на основі емпіричних даних головні недоліки капіталістичної системи та визначено можливі варіанти оптимального синтезу економічних інтересів виробників (продавців) та споживачів (покупців) в умовах ринку.

В статье исследованы проблемы развития института рынка в Украине. Осуществлена критическая оценка основных черт и родовых признаков капиталистической экономики. Выделены на основании эмпирических данных главные изъяны капиталистической системы и определены возможные варианты оптимального синтеза экономических интересов производителей (продавцов) и потребителей (покупателей) в условиях рынка.

In the article problems of market institution in Ukraine are researched. Critical evaluation of the main features and tribal indicators for capitalistic economy is conducted.

On the basis of empirical data, the main disadvantages of capitalistic system are stressed, and possible ways for optimal synthesis economic interests of producers (sellers) and consumers (buyers) in the market conditions are defined.

Постановка проблеми. Що їсти? Що вдягнутися? Де жити? І головне – де взяти для усього цього гроші (ресурси)? Ось лише короткий перелік економічних питань актуальності, яких не спроможна заперечити більшість жителів планети Земля. Людська цивілізація протягом усієї історії власного саморозвитку, пошуку, вдосконалення та помилок постійно шукала найбільш раціональні та ощадливі варіанти відповідей на ці запитання, від тисячоліття до тисячоліття модифікуючи та вдосконалюючи економічні системи устрою власного життя. Ці пошуки не були і не є до сьогоднішнього дня простими, і тим більше завершеними. Історія економічного зростання людства знає кілька типів економічних систем, кожен з яких знаменує окрему фазу розвит-

ку людської спільноти, є поступальним кроком на шляху розв'язання фундаментальної проблеми – проблеми обмеженості, рідкості та вичерпності ресурсів якими послуговується людина опосередковуючи власні бажання і потреби зі своїми можливостями.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемі дослідження природи ринку присвячені багатотомні праці відомих науковців і цілих економічних шкіл – від класиків і до сучасності. При цьому весь спектр теоретичних оцінок ринку як фундаментальної економічної категорії охоплює сукупність різнопланових, іноді дуже суперечливих і антагоністичних думок таких учених, як А. Сміт, Д. Рікардо, М. Фрідман, Л. Мізес, К. Маркс, Ф. Енгельс, Дж.М. Кейнс, М.Дж. Уїтмент, Д.К. Гелбрейт тощо.

Сучасні ж дослідження проблем ринку у форматі, визначеному в заголовку статті, мають свою специфіку. Вони проводилися зазвичай у літературі, котра не належить до категорії наукової, або ж самих дослідників вважали маргіналами від науки, що «заблукали» і зійшли з «істинного шляху» в економічній науці. Інерційний стереотип у науковому мисленні і методології досліджень перешкодив науковцям глянути на проблеми ринкової економіки дещо з інших позицій. Аналіз різних літературних джерел – від наукових до публіцистики – доводить, що в літературі та економічному мисленні населення сформовані кілька усталених стереотипів чи навіть міфів, що культивують ринкову психологію і водночас є вже її ж продуктом.

Ринок, і це реальність, – ось відповідь сьогоднішнього дня на глобальні економічні виклики людської цивілізації. Кращого людство поки що не зуміло придумати нічого. Однак питань, відкритих до науково-практичних дискусій і пошуків, залишається безліч.

Зокрема, відомий чеський дослідник В. Зілгалов, спираючись на думку західних аналітиків, диференціює сучасний капіталізм на чотири типи – олігархічний, державний, великий стійкий, або організаторський, і підприємницький [1, с. 10]. Аналізуючи їх родові ознаки, він виявив надзвичайно істотні відмінності між підвидами фактично однієї економічної системи і тим самим аргументував як необхідність відповідного напрямку дослідження, так і об'єктивну потребу в тому, щоб обрати на рівні держави конкретний орієнтир економічного розвитку з –поміж усіх теоретично можливих. Саме тому сьогодні назріла об'єктивна необхідність критично оцінити ринкову економіку, визнавши при цьому її тактичну безальтернативність, зважити на її «за» і особливо «проти», для того щоб вибудувати власну найбільш оптимальну модель конкурентного «українського капіталізму».

Усе сказане вище власне і визначає предметну доцільність відповідного **дослідження** та його **мету**.

Виклад основного матеріалу. Дискусія про те, наскільки оптимальним і вдалим є ринковий варіант розв'язання глобальних і найбільш актуальних проблем людства, залишається відкритою. Історично склалося так, що Україна отрима-

ла певною мірою унікальний історичний шанс випробувати всі типи економічних систем на власному досвіді розвитку.

Переваги ринкової економіки і її плюси стали частиною всезагальної ринкової філософії без якої сама система існувати не спроможна. Насамперед йдеться про те, ринок дає людині свободу вибору, ліквідує властиву для адміністративної економіки тотальну проблему дефіциту товарів, спонукає до пошуку більш оптимальних варіантів організаційних та технологічних рішень, сприяє зростанню якості товарів та послуг. Переваги ринкової моделі видаються доволі очевидними і такими, що не підлягають сумнівам та дискусіям – вони стали своєрідною конституцією ринку. Але чи насправді ринкова (капіталістична) система економічного устрою людського життя є такою позитивною і безальтернативною? Принаймні не все виглядає на практиці таким однозначним, як би цього хотіли ідеологи «чистого ринку». Доречно згадати вельми влучні слова Уїнстона Черчилля, котрого аж ніяк не можна запідозрити в якихось особливих симпатіях щодо інших, «некапіталістичних» альтернатив капіталізму. Зокрема, він сказав: «Головна вада капіталізму – це нерівномірний розподіл благ, а головний позитив соціалізму – рівномірний розподіл злиднів» [2, с. 30]. Наведена вище цитата лише злегка і вельми коректно окреслює больові точки капіталістичної системи. Можна частково погодитися також зі словами М. Назарова, котрий, визнаючи об'єктивний характер економічних законів і їх ринковий контекст, включає в них ще соціоментальну та культурну складові, що істотно модифікують їх дію і надають економічним системам певної національно-регіональної унікальності: «Будь-яка економічна система поєднує в собі і єдині для всіх непорушні закони, і духовні принципи, котрі історично складаються різними в різних народів. І можна довести на великій кількості прикладів, що саме духовні установки найбільшою мірою визначають характер тих чи інших економічних моделей, котрі можуть сильно різнитися навіть при однакових непорушних законах» [3].

Яким же є ринок в Україні? І чи не надто він ідеалізований сьогодні?

Основні міфи ринкової економіки. Міф перший: «Споживач – король».

Маркетологічна метафора про споживача «королівської крові» хоч і є вельми виразною, проте не зовсім правдивою. Адже давно відомо, що короля грає його оточення. Навіть якщо йдеться про короля-споживача чи покупця. Доречно згадати слова казкового короля з відомого твору Антуана Сент-Екзюпері, котрий на запитання принца про те, чи все може король і чи все залежить від його бажання, відповів буквально таке: «Буде тобі і захід сонця. Я буду вимагати щоб сонце зайшло. Але спершу дочекаюся сприятливих умов, оскільки саме в цьому полягає мудрість правителя» [4, с. 150]. В умовах тотальної капіталізації всіх сфер життя людини про панування інтересів споживача (покупця) можна говорити зі значною мірою умовності. Ці інтереси, запити,

смаки, почасти навіть і потреби значною мірою керовані, є продуктом серйозних і цілеспрямованих впливів з боку виробників (продавців). Дж. К. Гелбрейт в одній зі своїх останніх праць щодо цього висловився вельми однозначно: «Покупець – особливо в епоху реклами і сучасних технологій просування товару – втягнутий в великомасштабний процес управління громадською думкою, що добре фінансується... Покупці стають об'єктом значно більш сильних і таких, що значно щедріше оплачуються, більш професійних заходів впливу, які є складовою частиною управління ринком. Щоби заручитися підтримкою покупців використовують, наприклад, співпрацю з розважальними програмами та програмами новин... Художники, котрі шукали собі покровителів, письменники, котрі чекали своїх читачів, менеджери, котрі займалися виробництвом товарів та послуг, – всі вони тепер присвятили себе формуванню реакції ринку» [5, с. 29]. То ж дуже часто позірна (зовнішня) домінантність інтересів споживача має місце лише тоді, коли ці інтереси та моделі економічної поведінки, що вони зумовлюють, співпадають з інтересами продавців. Покупець і споживач є вільним лише у тій мірі, в якій йому дозволяють бути таким продавці. «Король є тому королем, що до нього ставляться як до короля, а не тому, що він є таким насправді! Так і споживач формально вважався королем, однак його інтереси, в кращому випадку, маркетингові організації лише представляли, але в кінцевому підсумку не його преференції, запити, замовлення і т. ін. визначали виробництво і споживання того чи іншого товару» [6]. Оточення і в економіці грає короля.

Отже, виходить, що основний інституційний інструмент ринку – приватний інтерес та жага до примноження власності – без яких капіталістична економіка не працюватиме, виявляється має зворотній бік. Виробник (продавець), керуючись власними егоїстичними мотивами, завжди ці потреби буде ставити на перше місце, а задоволення «королівських» запитів споживача стоятиме в його економічній ієрархії значно далі. В такому випадку мабуть можна погодитися з тим, що «основною економічною функцією є розробка і створення нових продуктів, і жоден виробник не стане виробляти новий продукт, не створивши попереднього попиту на нього. Ні один виробник не відмовиться від заходів спрямованих на формування попиту на існуючий товар і не перестане цей попит підтримувати – наступив вік реклами, мистецтва продажу, телебачення і управління споживачами, а отже, незалежність споживача і ринку здають свої позиції» [5, с. 23].

Автори відомого і дуже авторитетного видання, що перевидавалося десятки разів з нотками певної ідилічності стверджують, що «... голоси споживачів визначають, хто з нас буде мати погану або хорошу роботу, а хто буде отримувати допомогу по безробіттю. В кінцевому підсумку саме споживачі визначають, акції яких компаній будуть зростати в ціні... На макроекономічному рівні «голосування» грошима означає, що споживачі визначають країни, спроможні продавати свої товари іншим країнам за тверду валюту і, за-

безпечувати в такий спосіб робочі місця та процвітання інвестицій» [7]. Навіть прочитавши наведене вище, потенційний споживач отримує додатковий компонент для формування «королівської самооцінки». Ода «королівству споживача» виглядає цілком переконливою. Проте надто абстрактною. Кожному окремо взятому споживачеві явно бракує свободи та незалежності у своєму виборі. Зрештою і, може навіть насамперед, йому бракує знань, досвіду та автентичної інформації щодо продуктів, що їх пропонує ринок з його потужним арсеналом рекламного впливу. Небезпідставною і актуальною видається думка О. Чалої, котра стверджує, що: «На боці підприємця – економісти, бухгалтери, юристи, а на боці споживача – він сам, один...» [8]. «Віра в ринкову економіку, в якій покупець незалежний є одним з найбільш поширених міфів. Ніхто нічого не зможе продати, якщо не буде управляти споживчим попитом і контролювати його» [5, с. 30].

Резюмуючи цей міф про ринкову економіку, так і хочеться перефразувати на економічний лад, відступивши від стилістичних канонів наукової статті, відомі романтичні слова Миколи Дорізо:

«О, как нам часто кажется в душе,
Что покупатель властвует, решает...
Он только те товары выбирает,
Которые нас выбрали уже!».

Міф другий: «Ринок забезпечує споживачеві високу якість товарів, котрі він купляє та споживає».

Дуже показовим є міф про те, що ринок майже гарантовано є джерелом якості товарів та послуг. Фактично він є по суті «продовженням» попереднього міфу. Адже сформувати у споживача психологію активного реципієнта мільйонів продуктів, що генерує ринкова економіка можна лише в тому випадку, якщо останній щиро повірить, що ці продукти йому кінче необхідні і без них він обійтись практично не спроможний. Таку віру можна виростити в одному-єдиному випадку – потенційний споживач має бути твердо переконаним в тому, що продукт, який він збирається купити та спожити є не просто потрібний йому, а в тому, що він якісний і надзвичайно корисний. Ось тут на допомогу знову приходять її Величність Реклама. Що ж ми маємо в реальному житті? Наскільки тісно між собою кореспондують розрекламовані товари та послуги та їх реальна якість? Звернемося до оцінок та досліджень фахівців щодо конкретних випадків та загальновідомих категорій товарів добре відомих вітчизняному споживачеві.

Швидко, зручно і смачно – ідеологічний слоган їжі швидкого приготування. Що реально за цим стоїть? Наскільки корисною є локшина швидкого приготування, аналогічні супи та пюре, сухі сніданки тощо? Науковці Україно-Німецького гастроентерологічного центру Національного медичного університету, Державного науково-дослідного інституту з лабораторної діагностики та ветеринарно-санітарної експертизи, Інституту гігієни та медичної екології ім. О. М. Марзеева, Громадської організації «Спільнота спожив-

вачів» провели комплекс різнопланових досліджень та експериментів у пошуках відповіді на поставлене вище запитання. За оцінками доктора технічних наук, професора, заступника кафедри товарознавства та експертизи продовольчих товарів Київського національного торговельно-економічного університету Н.В. Притульської, локшина містить компоненти, що лише її імітують. Пальмова або кокосова олії, що входять до складу локшини швидкого приготування, містять, за оцінками американських фахівців, високу концентрацію трансжирних кислот, що шкодять на серце, печінку і сприяють накопиченню холестерину. Дослідженнями французьких науковців встановлено, що вживання жінками їжі швидкого приготування у всіх ймовірних її варіантах призводить до зростання ризику виникнення раку молочної залози вдвічі. Молекулярна експертиза м'ясних соусів встановила, що вони виготовлені на основі м'яса хворих тварин. Продукти швидкого приготування містять у своєму складі різноманітні ароматизатори та підсилювачі смаку, які призводять до надмірного звикання до продуктів, що їх містять, формування певної залежності від них. Експерименти з їжею такого типу проводилися на різних лабораторних тваринах та добровольцях, що протягом місяця споживали лише різні види саме такої їжі. Результати таких експериментів водночас переконливі та жахливі з точки зору інтересів потенційних споживачів. Морські свинки протягом тижня голодували, не сприймаючи локшину, суп та картопляне пюре, що їм пропонували як потенційну і придатну до споживання їжу. Лабораторні миші, поділені на кілька (за різновидами продуктів швидкого приготування) підгруп, хоча і не відмовилися від їжі, проте починаючи з четвертого дня починали здихати. Їх розтин виявив цілий букет найрізноманітніших патологій, викликаних саме продуктами швидкого приготування. Людина, що на початку добровільного експерименту була фактично здорова, після місяця вживання відомих і розрекламованих продуктів швидкого приготування на час закінчення експерименту уже мала холецистит, початкову фазу виразок шлунка та кишечника, ознаки токсичного ураження печінки та патологію підшлункової залози. Напівсинтетична «швидка» їжа призводить до ураження практично всіх життєвих систем живих організмів [9]. Коментарі зайві.

Інший приклад. Сьогодні вітчизняного покупця вже не здивує тим, що поліці продуктових відділів наших супермаркетів просто вражають розмаїттям вибору та багатством етикеток і упаковок консервованої продукції. Складається враження, що ось, нарешті настав той час коли вітчизняному споживачеві пропонують широкий вибір якісних і корисних продуктів. Принаймні реклама нас у цьому вперто переконує.

Органолептична та гістологічна експертизи проведені фахівцями різних вітчизняних спеціальних науково-дослідних структур та лабораторій (Центр незалежних споживчих експертиз «Тест», українська гістологічна лабораторія, Державний науково-дослідний інститут з лабораторної діагностики

та ветеринарно-санітарної експертизи, Інститут екології та токсикології ім. Л. І. Медведя тощо) встановили різючі факти що однозначно характеризують якість консервованих продуктів, які продаються у наших магазинах і, як виявляється, складають, в окремих випадках, реальну загрозу не лише здоров'ю, але й життю потенційних споживачів. На основі відповідних досліджень фахівці склали перелік найбільш небезпечних консервованих продуктів які регулярно опиняються на наших столах. До їх числа віднесено: паштети (курячі, гусячі, рибні, печінкові), рибні консерви, пресерви, тушковане м'ясо, консервовані гриби та згущене молоко. Вибіркові дослідження 15 різних зразків печінкових паштетів, проведені фахівцями Центру незалежних споживчих експертиз «Тест», свідчать, що до їх складу входять різні м'язові волокна та сполучні тканини тварин, шкіра, рослинні домішки, консерванти, барвники та ароматизатори. При цьому вміст основного складника, який там повинен бути, – печінки значно (іноді багатократно) занижений і максимум становить лише 30% загальної маси. Натомість псевдопаштети насичені залишками м'ясного виробництва (молочними залозами, шматками легенів, перемеленими кісками та жилами тварин), нітратами натрію, що надають паштетам привабливого рожевого кольору та іншими хімічними домішками.

Дослідження вмісту рибних консервів виявили, що до їх складу часто входить зіпсована і несвіжа риба, що містить цілі колонії небезпечних хвороботворних бактерій. Окремої уваги заслуговують усім відомі шпроти. Практично всі вони містять, як показують дослідження, велику кількість бензопірену – небезпечного токсину, який визначається провідними онкологами світу як канцероген номер один з усіх токсинів, що спричиняють появу злоякісних новоутворень. За словами президента Центру незалежних споживчих експертиз В. Безрукого, МОЗ України взагалі не позиціонує бензопірен як шкідливу речовину, вміст котрої слід контролювати в продуктах харчування.

Далі – більше. Рибні пресерви містять різноманітні барвники (E110, E124 тощо), що шкідливо впливають на печінку, шлунок та органи дихання людини. «Червона» риба нарізана дрібними шматочками і запакована у пластикову або поліетиленову упаковку реально є в кращому випадку фарбованим дешевим оселедцем і містить «запаковані» для необережного споживача кишкові палички, дріжджі, плісняву та стафілокок. Тушковане м'ясо замість нормативного восьмидесятипроцентного вмісту яловичини, курятини чи свинини складається з штучного білка, крохмалю, кісток, жил, сої та карагану. Вісімдесят відсотків консервованих грибів є звичайним фальсифікатом оскільки їх вміст не відповідає тому, про що написано на етикетці. Тобто покупець споживає насправді зовсім інші гриби, що вирощені штучно на промисловій основі з використанням величезної кількості хімікатів та засобів захисту рослин а наслідки їх впливу на людський організм жодним чином не відслідковуються. У згущеному молоці, яке так люблять діти,

вітчизняні експерти виявили титанові білила та навіть сліди шпалерного клею.

За оцінками медиків, такий вміст консервованих продуктів має нищівний вплив на печінку, органи травлення та інші життєво важливі системи людського організму, призводить до генних мутацій та виникнення різних онкозахворювань [10].

І ще один наочний приклад того, як споживачі отримують «дозовану порцію правди» про те, які продукти вони споживають і які наслідки це має для їхнього здоров'я. Йдеться про засоби побутової хімії (пральні порошки, засоби для миття посуду, аерозолі для відсвіжування повітря, відбілювачі тощо), які роблять наше життя чистішим і комфортнішим. Ця частина характеристик згаданих вище продуктів, що нам пропонує сьогодні ринок, дуже добре відома завдяки старанням виробників та продавців побутової хімії, які зацікавлені в тому, щоб продати якомога більше своєї продукції.

Однак ми практично нічого не знаємо про те, як ці засоби побутової хімії впливають на наше здоров'я. Їхній хімічний аналіз показує, що практично всі вони містять солі важких металів та токсинів, які називаються ПАРами¹. Їх корисний ефект полягає в тому, що вони легко і дуже швидко розчиняють жири та бруд. Проте вони ж впливають на нашу шкіру, руйнуючи її ліпідний захисний шар, потрапляють у наш організм, відкривають шлях для хвороботворних бактерій та вірусів. Крім того, ми фактично «з'їдаємо» велику кількість ПАР, що практично не змиваються з поверхні посуду, котрий ми мили з їхнім використанням. ПАР потрапляють у наш організм і з поверхні одягу, котрий ми перемо з використанням пральних порошків. Проведені на лабораторних мишах та щурах дослідження доводять, що хімічні токсини засобів побутової хімії, проникаючи через шкіру та з їжею в живі організми, призводять до катастрофічних наслідків. Вони мають здатність до накопичення у легенях, серці, корі головного мозку, печінці та спричиняють появу злоякісних пухлин [11].

Про актуальність та гостроту проблеми «якості та правди» у відносинах покупців та продавців в умовах вітчизняної реальності служить відповідна оцінка фахівців Державного комітету України з питань технічного регулювання і споживчої політики, які виявили, що «...найчастіше вітчизняних споживачів турбує невисока якість непродовольчих товарів (46%) і якість надання платних послуг (40%)» [12].

Міф третій: «Різноманітність форм власності та господарювання є основою економічної свободи та конкуренції».

Номінальна ідея двосекторності полягає в тому, що сучасна економічна система ринкового взірця синтезує дві основні складові з точки зору її структури: приватний сектор та державний сектор. Позитив від такого синтезу полягає в тому, що приватний сектор забезпечує здорове конкурентне начало у структурі національної економіки та застосування найбільш оптимальних варіантів використання обмежених ресурсів. Натомість державний сектор виступає інструментом реалізації політики загальнодержавних економічних та соціальних інтересів, важелем регуляторного

впливу на економічний організм у випадку появи в ньому асоціальних, циклічних та інших шоккових проявів.

Проте сьогодні важко не погодитися з Дж. К. Гелбрейтом щодо умовності поділу національних економіки на два сектори. «Загальноприйняті відмінності між державним і приватним секторами, якщо глянути на них серйозно, не мають змісту. Всі вони – тільки риторика, а не реальність. З практичної точки зору, найбільша, найбільш істотна і розвинута частина того, що прийнято називати державним сектором, вже належить приватному сектору» [5, с. 52].

Економіка і політика сучасного світу стали не просто взаємно переплетеними його частинами – вони зрослися в єдиний і дуже міцний конгломерат економіко-політичних інтересів які найбільш зручно реалізовувати коли в одній особі втілено мотиви і бізнесмена і політика водночас. Політик стає бізнесменом, а бізнесмени йдуть у велику політику. Розподіл економіки за таких обставин на два сектори, що нібито взаємно посилюють конкурентний потенціал національної економіки, загалом стає певною примарою, про яку говорив ще Дуайт Ейзенхауер. Цей поділ умовний. Бізнесмени від політики одержують реальні можливості реалізовувати та лобіювати власні бізнесові інтереси, впливати на механізми розподілу державних замовлень, контрактів та проведення тендерів на виконання масштабних проєктів, що фінансуються за рахунок державного бюджету. «Великий бізнес змушений займатися політикою. Бізнес поза політикою зазвичай існує у важких умовах – прибуток тримається на рівні 5–10%, щонайбільше – 15%. Однак щойно підприємці починають втручатися в політику, рівень прибутку стрімко зростає, до того ж незрівняно відразу до 100%. Це відбувається за рахунок участі в приватизації, створення одноразових преференцій через виконавчі органи влади, тиску на фіскальні служби, уникання судового переслідування тощо. Бізнесмени швидко підраховували, що можна викласти кілька мільйонів доларів для проходження в парламент і там «відбити» ці гроші й отримати більше» [13].

Про актуальність проблеми зрощування політики та бізнесу, державного та приватного може свідчити той факт, що, за експертними оцінками журналу «Фокус», у сотні найбагатших українців, сумарні статки котрих становлять більше \$70 млрд., близько третини – люди, що офіційно працюють у різних структурах державної влади (Верховній Раді, Кабінеті Міністрів, апараті Президента України тощо) [14]. Інше авторитетне українське видання, аналізуючи структуру власної сотні найбільш впливових українців, відзначає, що: «50 стрічок в списку топ-100 зайняті представниками трьох гілок влади. 22 людини представляють владу виконавчу, 25 – законодавчу і 3 – муніципальну. 7 стрічок зайняли люди мистецтва, по 4 – з релігії і спорту, двоє – з медицини. 25 стрічок зайняті членами основних фракцій парламенту – «Наша Україна» і «Народна самооборона» – 4,

¹ ПАР – поверхнево активні речовини.

БЮТ – 9 чоловік, Партія регіонів – 10, комуністи – 1 і Блок Литвина – 1» [15].

Висновки

Описані вище проблеми «імплантації» інституту ринку в українське економічне середовище аж ніяк не вичерпуються трьома тезами, що складають аналітичну основу цієї статті. Вони лише окреслюють систему небезпечних стереотипів щодо ринку як абсолютної і беззастережної формули економічного успіху. До числа таких же міфічних стереотипів можна віднести і легко контраргументувати думку про те, що поліполічний ринок дає споживачеві найбільш сприятливу цінову динаміку та оптимальне співвідношення «ціна–якість». Водночас слід визнати, що ринок як глобальний спосіб розв'язання фундаментальних проблем людської цивілізації на сьогодні реально не має більш продуктивної та ефективної системної альтернативи. Проте розвиток та культивування інститутів ринку та відповідного типу психології обов'язково потребує урахування описаних у цій статті «побічних наслідків» та недоліків ринкової системи. Економічні відносини усіх резидентів капіталістичної економіки повинні бути обов'язково чесними, прозорими та рівноправними. Якщо за століття розвитку капіталізму у світі економічні інтереси виробників (продавців) набули яскраво вираженого системного і організованого характеру, то споживач практично до сьогоднішнього дня залишається слабо захищеним і далеко не завжди рівноправним. Розвиток інституту споживача дозволить оптимально і чесно збалансувати економічні інтереси виробника і споживача, зробити їх справді рівноправними і взяти в ринкової економіки те, що справді спроможне служити цивілізаційним та економічними інтересам усього людства, а не лише його окремим його консолідованим групам. Споживач завжди повинен мати істинну, а не примарну альтернативу і свободу вибору, володіти автентичною інформацією про товари, роботи та послуги, котрі оплачує та споживає. Відомо історія боротьби Ральфа Найдера² за право споживачів отримувати якісні товари – зразок того, як споживач може організувати свої інтереси і захищати їх. Сімдесяті роки минулого століття у США служать своєрідним прецедентом того, в який спосіб цивілізоване суспільство спроможне розв'язувати конфлікт між конкурентними економічними інтересами стейкхолдерів ринкової системи.

Література

1. Зігалов В. Двобій капіталізмів // Сучасність. – 2008. – №12. – С. 10–14.
2. Уинстон Черчилль: цитати, остроти, афоризми / сост. и авт. введ. Доминик Энрайт; пер. с англ. – Днепропетровск: Либри, 2008. – 192 с.
3. Назаров М. «Ложь» и «правда» рыночной экономики [Электронный ресурс] / Михаил Назаров. – Режим доступа: <http://www.apocalypse.orthodoxy.ru/secret/23.htm>.
4. Сент–Экзюпери А. Планета людей. Маленький принц / Антуан де Сент–Экзюпери; пер. Норы Галь. – М.: Знание, 1981. – 192 с.
5. Гэлбрейт Д. К. Экономика невинного обмана: правда нашего времени / Джон Кеннет Гэлбрейт. – М.: Европа, 2009. – 88 с.
6. <http://www.fin-izdat.ru/journal/fc/detail.php?ID=985>
7. Блэкуэлл Р. Поведение потребителей и исследования потребителей [Электронный ресурс] / Р. Блэкуэлл, П. Миниард, Дж. Энджел. – 10–е изд. – СПб., 2007. – 624 с. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/marketing/mark054.html>.
8. Чалая Е. Потребитель – король рынка! [Электронный ресурс] / Елена Чалая. – Режим доступа: <http://www.standart.stel.sebastopol.ua/rus/stati/chalaya.htm>.
9. http://www.stb.ua/e107_plugins/videotv/videoview.php?view.15198
10. http://www.stb.ua/e107_plugins/videotv/videoview.php?view.15504
11. http://www.stb.ua/e107_plugins/videotv/videoview.php?view.14884
12. Килимник Ю. Чи будуть у нас свої «вершники Надера»? Захист прав споживача – справа самого споживача [Електронний ресурс] / Юрій Килимник // День. – 2007. – 15 берез. – Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/178690/>.
13. Небоженко В. Влада – також ринок: бізнесменам у політиці дедалі гірше [Електронний ресурс] / Віктор Небоженко, Андрій Мислюк // Контракти. – 2003. – №49. – Режим доступу: <http://kontrakty.com.ua/show/ukr/article/4/4920031395.html>.
14. 100 найбагатших людей України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unian.net/ukr/news/news-188945.html>.
15. Корреспондент назвал ТОП–100 самых влиятельных людей Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://korrespondent.net/ukraine/politics/940727>.

² Ральф Найдер – американський юрист, котрий започаткував у США громадський рух («Вершники Найдера»), спрямований на відстоювання права споживачів на отримання якісних і безпечних послуг та товарів, автор відомої книги «Небезпечна за будь-якої швидкості».

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Н.П. ГОНЧАРОВА,
д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,
Б.Б. КОЦІНСЬКИЙ,
директор, ТОВ «Міжгалузевий інститут альтернативних технологій»

Інноватизація АПК на засадах реконверсійної технології

У статті розглядаються проблемні питання подальшого ресурсного забезпечення АПК. Пропонується концепція інноватизації на засадах реконверсійної технології застосування виробничого ресурсу.

Саме включення в технологічний ланцюг рослинництва нової технологічної ланки «індустріального» відношення гумусу дозволить задіяти сировинний і енергетичний потенціал вторинної біомаси для реконверсійного застосування виробничих ресурсів в АПК.

В статье рассматриваются проблемные вопросы дальнейшего ресурсного обеспечения АПК. Предлагается концепция инноватизации на базе реконверсионной технологии использования производственного ресурса.

Именно включение в технологическую цепочку растениеводства нового технологического звена «индустриального» восстановления гумуса позволит задействовать сырьевой и энергетический потенциал вторичной биомассы для реконверсионного использования производственных ресурсов в АПК.

This article presents the problems question about resource providing of the agriculture sector. It is assumed conception innovatic on the basis reconversion technology of the productive resources in this point.

The reconversion technology of the agriculture production makes it possible to include in a process of the new links and brings into play the raw material and energy potential of the innovative resource from recyclable biomass.

Постановка проблеми. Проблематика інноваційного розвитку України надзвичайно складна, можна сказати панорамна, особливо у контексті тенденцій світової економіки, розвиток якої ґрунтується на інноваційних технологіях, які дозволяють використовувати інноваційні ресурси розвитку. Сьогодні для індустріальних економік визначальним є активне використання інноваційних ресурсів розвитку. Затримка України щодо включення в зазначені процеси, певна інертність стосовно наукової розробки інноваційних напрямів розвитку і їх практичної реалізації може привести до неоправданих економічних втрат. Тим більше що перехід на інноваційні технології відбувається не відразу, а з різною швидкістю у різних сферах економіки та регіонах. Цей про-

цес не обмежується кількістю розвинених країн, а доволі швидко охоплює всю світову економіку. У зв'язку із цим позиції національних виробників у міжнародному розподілі праці будуть визначатися інакше; конкуренція остаточно і безповоротно стане глобальною конкуренцією.

З цієї причини неврахування сучасної економічної динаміки та джерел економічного зростання сьогодні призводить до втрат виробничих ресурсів та, що вкрай ризиковано, до втрат часу на пошуки рівнів відповідності ресурсів економічного розвитку зростаючим потребам.

До того ж слід врахувати, що вартість природних ресурсів сьогодні активно зростає і зростатиме у майбутньому відповідно зростанню їх дефіцитності. Ті держави, які скоріше можуть отримати зиск від наявності на власних територіях унікальних природних ресурсів, матимуть шанси першими володіти «екологічним золотом планети» [1 с. 224].

Мета даної статті – привернути увагу до необхідності знаходити та освоювати нові джерела зростання економіки, що засновані на інноваційних результатах та розробках. Ми вважаємо, що на сьогодні єдиною можливим ресурсом, адекватним вказаній ситуації є ресурс новий, точніше, інноваційний. Новий рівень усупільнення виробництва, нові інформаційні та фінансові потоки, нові виробничі ресурси, нові форми збуту продукції інноваційних технологій та т. ін. Аргументами до зазначеного є конкуренція, що загострилася і прискорено загострюється за володіння економічними ресурсами та самим життєвим простором. Вказана проблематика висвітлена в наукових публікаціях [2–4] у авторських наукових статтях [5, 6].

Виклад основного матеріалу. Подальшу реалізацію актуальних питань, порушених у зазначених роботах, ми вбачаємо в межах інноваційної технології, яка дозволить включитися у світові процеси формування нового економічного укладу в контексті побудови нової економіки. Вказану проблему загострюють досить складні процеси на рівні глобальної економіки. На нашу думку, саме інноваційна технологія дозволить інноватизувати відтворювальні процеси економічного розвитку як на рівні національної економіки, так і на рівні господарюючих суб'єктів будь-якого спрямування. Інноватизація дозволяє поєднати в єдиний технологічний процес пошук нових ресурсів економічного розвитку. Як свідчить світовий і вітчизняний досвід, «крапкові», навіть масштабні інноваційні досягнення сьогодні не дозволяють кардинально вплинути на подолання надскладної проблеми виснаження наявних ресурсів подальшого економічного розвитку.

Саме проблема наступного забезпечення базових галузей економіки сировинними та енергетичними ресурсами має надзвичайну актуальність. Ця актуальність притаманна не тільки національним економікам, це загально цивілізаційна проблема. Особливо гостра вона для української економіки і саме на сучасному етапі надзвичайно складного економічного розвитку. Саме ресурсовиробляючі і ресурсоволодіючі підприємства (в умовах ринкової економіки вони

підприємницькі) завдяки прагненню до ефективнішого господарювання, високих прибутків докорінно змінюють свої умови і умови конкуренції для інших. Вони являються рушійною силою інноватизації, як і вона стимулює їх до подальшого розвитку. При цьому використовують як технічні інновації, так і організаційні зміни – найважливіше джерело економічного прогресу, яким часто нехтують.

Наші науково-практичні обґрунтування щодо інноватизації життєзабезпечуючого сектору економіки – АПК ми розглянемо у контексті нової технології переробки і використання абсолютно інноваційного джерела економічного розвитку – вторинної біомаси, що має практичні напрацювання – енергетичні та сировинні. Технологія отримала авторську назву Універсальний Біоенергетичний комплекс (Біокомплекс) з переробки органічних відходів сільськогосподарського виробництва у біогаз, електроенергію та органічно-мінеральні добрива [6], державне визнання [7, 8] і готовність до постановки на виробництво і серійного тиражування.

При обґрунтуванні інноватизації АПК ми маємо на увазі:

- залучення абсолютно інноваційного сировинного і енергетичного ресурсу вторинної біомаси – відходів сільгоспвиробництва в якості джерела росту АПК;
- запровадження у технологічній моделі рослинництва додаткової технологічної ланки – біопозитивної, природозаміщуючої біотехнології інтенсивного, керованого відновлення гумусу (NPK) і утилізації відновленого вуглецю-енергії життя із вторинної біомаси;
- заміщення у сільгоспвиробництві використання викопних сировинних (NPK) і енергетичних ресурсів (моторні палива) до відновлюваних (гумус і стиснений, або зріджений газ метан).

Такий підхід дозволяє надати процесу інноватизації рис наукової логіки, доказовості, обґрунтованості.

Таким чином, ми вважаємо, що в процесі інноватизації слід спиратися не просто на сучасні інноваційні технології розвитку, які активно використовуються, і розвиненими країнами, і мають поширення в Україні, а на реконверсійні технології, які дозволять врахувати специфіку життєзабезпечуючого агропромислового комплексу. Саме даний комплекс на сьогодні опинився у вкрай складній ситуації. І причини даної ситуації здебільшого криються не у відсутності плодючих угідь, висококваліфікованих кадрів, організації сільгоспвиробництва і навіть не у відсутності коштів, вони сконцентровані у площині недооцінки активізації науково-практичної функції ресурсної компоненти АПК.

На сьогодні у розвинених країнах на засадах інноваційних технологій формується новий світопорядок, який ще не досить осмислений на теоретичному рівні навіть у межах відомих парадигм і методологій. Але безперечно одне: нові закони і тенденції суспільного розвитку отримують нові імпульси для розвитку нових форм руху. Перш за все це радикальні зміни у виробничих силах і технологіях. Їх базу і складають інноваційні ресурси і нові засоби їх отримання. Саме відзначене представляє собою не просто розвиток

продуктивних сил, а формування принципово нової виробничо-економічної системи.

Стосовно інноватизації базових галузей вітчизняної економіки, і перш за все АПК, ми вважаємо за необхідне відзначити найбільш результативну функцію зазначеного процесу – реконверсійну.

Виходячи із семантичного змісту терміну «реконверсія» (з англ. – знову, заново)... як оборот, перетворення [9, с. 790], найбільш результативним її вмістом є інноваційні технології для безперервного використання відтворювальних сировинних та енергетичних ресурсів.

Наприклад, залучення ре конверсійної інноваційної технології (біотехнології) застосування відтворених біогенних речовин і енергії із вторинної біомаси прийнятне для створення нової виробничо-економічної системи функціонування агропромислового комплексу (АПК).

У нинішньому стані він не задовольняє вимог суспільства. Земельні ресурси внаслідок інтенсивної хімізації і застосування рільництва (не природного способу землеробства), використання гербіцидів та пестицидів деградують й виснажуються. Врожайність у рослинництві України у два–три рази нижча за європейську. За розрахунками Українського аграрного клубу, ефективність виробництва аграрної продукції становить лише 40%. Внаслідок цього не виробляється достатня кількість продовольства для нинішнього покоління, не кажучи про наступні. Незадовільна якість і собівартість продовольства роблять його не конкурентоспроможним на міжнародних ринках збуту. У той же час це означає, що існує резерв збільшення виробництва продукції в середньому на 60% [10].

Реконверсійна технологія застосування виробничого ресурсу у АПК дозволить включенням у існуючу модель сільгоспвиробництва нової ланки: інноваційної біотехнології відновлення гумусу із вторинної біомаси, перевести існуюче рослинництво у інноваційне органічне рослинництво.

На нашу думку, саме реконверсійна функція використання наявного інноваційного потенціалу АПК дозволить змі-

нити технологію виробництва продовольства для населення, проявити себе у різних площинах економіки, екології та соціальної сфері.

Забезпечення органічного землеробства гумусом, по–перше, дозволить значно, у 2–3 рази, збільшити продуктивність відновленого земельного ресурсу. По–друге, отримати екологічно чисті, у достатній кількості продукти харчування, підвищити (на 30–50%) рентабельність сільськогосподарських підприємств [11]. Вітчизняна сільськогосподарська продукція стане конкурентоспроможною.

АПК стане «виробником» власних добрив. Слід зауважити, що відновлене на Біокомплексі добриво – це практично гумус, живильне середовище для рослин, а не для навколишнього ґрунту. АПК стане також «газовидобувною» галуззю України. В свою чергу різке зменшення застосування у виробничому процесі викопних біогенних речовин NPK та викопних вуглеводнів на відновлювані буде сприяти стабілізації природного балансу біосфери.

У той же час слід зважати на те, що перехід АПК на реконверсійну технологію має здійснюватися за участю малого і середнього бізнесу. Інноваційні проекти переходу на органічне землеробство, створення Біокомплексів будуть реалізовуватись переважно у кластерах, «органічного землеробства» у склад яких будуть створюватись Біокомплекси для «індустріального» відновлення виробничих ресурсів; гумусу і енергоносіїв [12].

Таким чином, дана технологія сприятиме формуванню інноваційного ринку відтворювальних ресурсів, який здатний більш гнучко маніпулювати перевагами конкуренції. Конкурентоспроможність інноваційної технології багато в чому пов'язана з диверсифікованістю господарюючого суб'єкта, чому сприяє саме бізнесова діяльність.

За існуючою моделлю рослинництва (рис. 1) на сільгоспугіддях, у гігантському фотореакторі із вуглекислого газу атмосфери під дією сонця за участі гумусу, хлорофілу рослин відновлюється енергія життя – вуглець. При цьому неодмінно застосовуються покупні мінеральні добрива, хі-

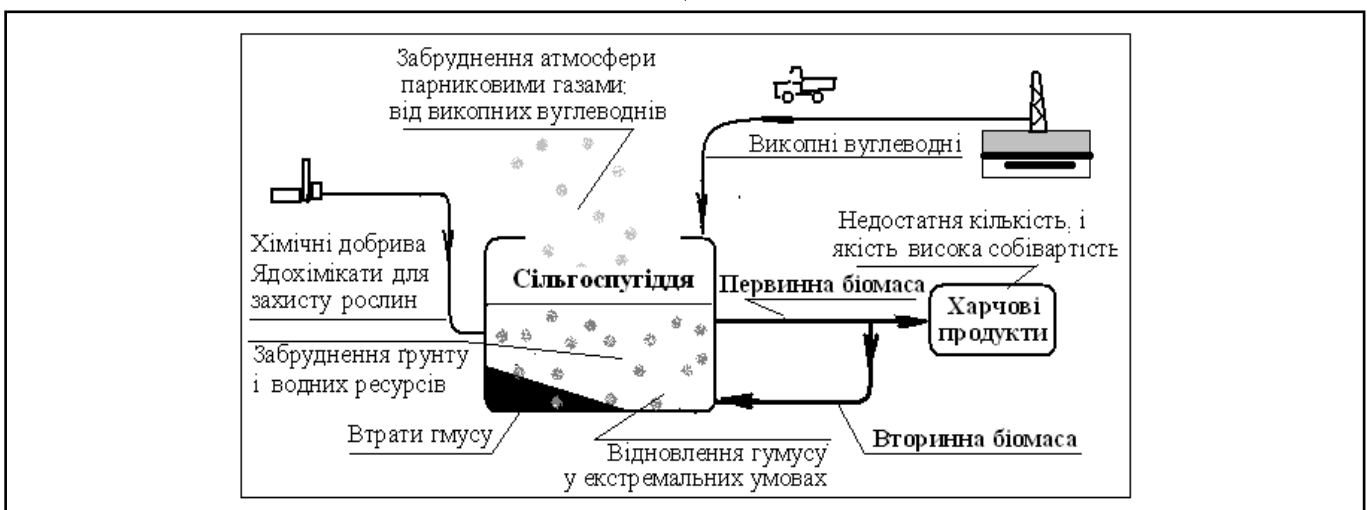


Рисунок 1. Існуюча модель рослинництва в АПК

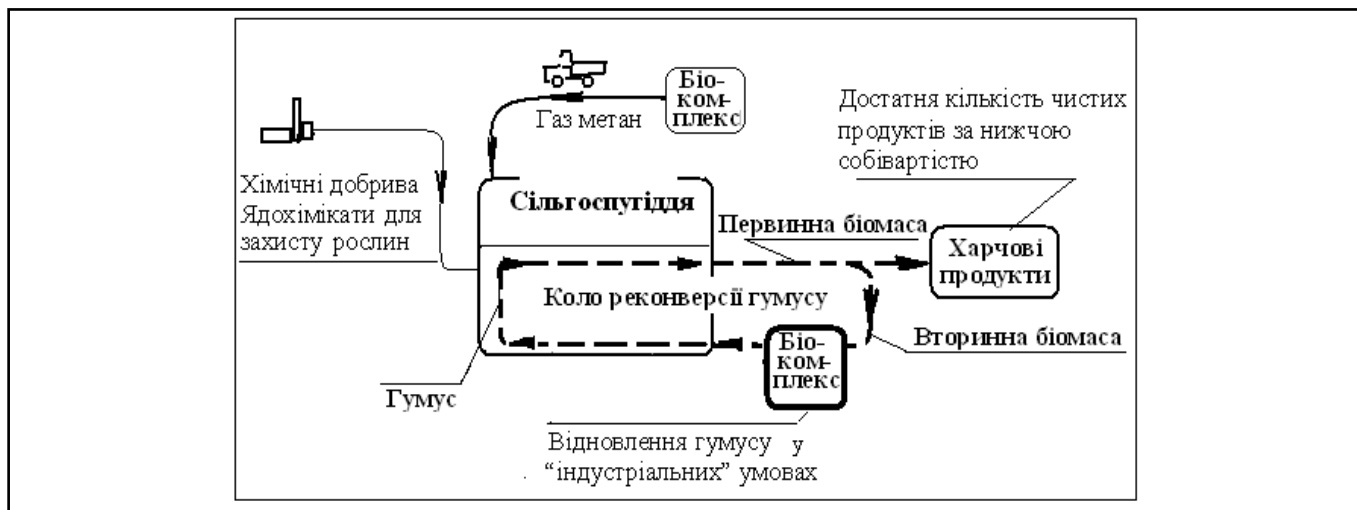


Рисунок 2. Модель рослинництва у АПК із реконверсією гумусу

мічні засоби захисту рослин, моторне паливо і т. ін., що виготовляються переважно із викопних імпорتنних енергоносіїв та викопної імпоротної сировини. Врожай первинної біомаси надходить частково на споживання у вигляді городни, частково на переробку у харчові продукти рослинництва, тваринництва. Більша частина урожаю, відходи рослинництва, тваринництва, відходи переробки і споживання, – вторинна біомаса у статусі відходів скидається у біосферу. Тут у природному процесі вторинна біомаса мінералізується і перетворюється на гумус із природними втратами біогенних речовин і вуглецю [13], із виділенням парникових газів, із забрудненням ґрунтів і водних ресурсів.

Застосування моделі рослинництва із застосуванням реконверсійного виробничого ресурсу (рис. 2) найбільш прийнятне для створення нової виробничо-економічної системи функціонування зернового виробництва. Тут збір, збереження і транспортування соломи технологічно відпрацьоване і забезпечено Системою машин для сільськогосподарського виробництва.

Зростання ефективності саме цієї пріоритетної, стратегічної, системоутворюючої галузі може дати відчутний приріст не тільки у АПК, а й у господарському комплексі держави в цілому. Відомо, що рівень розвитку цієї підгалузі визначає надійність продуктової безпеки і агроекономічний імідж країни у світі.

Розрахунки свідчать про те, що потенціал інноваційного сировинного і енергетичного ресурсу вторинної біомаси зернового виробництва, в разі його використання, достатній для відчутного зростання галузі АПК, зокрема і економіки всього господарського комплексу України в цілому.

Ми, скориставшись методикою розрахунку обсягів соломи та ефективності її використання [14], визначили потенціал доступної для переробки вторинної біомаси у 2007 році та у 2020 році (табл. 1).

За даними Держкомстату України, від підгалузі рослинництва АПК у 2007 році до бюджету надійшло близько 50,0 млрд грн. Із даних табл. 1 випливає, що потенціал виробничого ресурсу рослинництва у вторинній біомасі у грошовому еквіваленті перевищує бюджетні надходження від рослинництва.

Біокомплекс біопозитивна, природозаміщуюча технологія являє собою систему інноваційних технологічних та технічних рішень підготовки вторинної біомаси до переробки, власне переробки з отриманням гумусу та газу-метану. Система вміщує патенти, ноу-хау, знання та досвід розробників. Біокомплекс як система включає в себе інфраструктуру для його створення «під ключ» та наступної експлуатації і тиражування. Будується на інноваційних організаційних засадах та відповідних договірних-правових відносинах.

Таким чином, на нашу думку, зростання агропромислового виробництва має ґрунтуватися на застосуванні Біокомплекс-

Таблиця 1. Потенціал відновлювального виробничого ресурсу (гумусу і газу метану) у вторинній біомасі АПК України

Назви показників	Одиниця виміру	2007 рік *	2020 рік **
Вторинна біомаса АПК СР (суха речовина)	млн. т	65,0	242,0
Відновлення гумусу за СР	млн. т	57,0	216,0
Відновлення гумусу за НРК	млн. т	7,0	26,0
Відновлення газу – метану	млрд. куб. м	11,0	37,0
<i>Вартість відновлюваних ресурсів (ціни 2009 р)</i>			
Гумус за НРК ***	млрд. грн.	32,0	118,0
Газ – метан	млрд. грн.	31,0	107,0
Разом	млрд. грн.	63,0	225,0

* Складено за даними Держкомстату України за 2007 рік.

** Складено з урахуванням даних прогнозу УААН на 2020 рік.

*** Врахована вартість НРК, що може бути збереженим від природних втрат при відтворенні гумусу у Біокомплексі.

су як складової технологічної моделі рослинництва, як інструменту відновлення гумусу і утилізації вуглецю. Технологія анаеробного збродження органічних відходів у біогазових установках відпрацьовується багато років у різних країнах світу. Є багаточисельні пропозиції застосування біогазових установок зарубіжних фірм і в Україні. Різниця між Біокомплексом і такими установками у коефіцієнті їх корисної дії, від якої буде залежить ефективність реконверсійної системи в цілому. Біокомплекс має стати складовою частиною сільськогосподарського виробництва, входити у систему рослинництва і тваринництва, забезпечити повний завершувачий цикл утилізації всіх відходів. Це нова система якої ще немає у інших країнах. Саме комплексна технологія переробки вторинної біомаси відповідає вимогам ефективного використання ресурсів і енергії, захисту оточуючого середовища.

Порівняльні характеристики існуючої моделі рослинництва у АПК і моделі рослинництва із створенням підгалузі відтворення виробничого ресурсу у Біокомплексі наведені у табл. 2.

Отже, узагальнюючи вищенаведене, можна відзначити, що науково-практична досконалість запропонованої реконверсійної технології визначається ступенем використання в процесі отримання відтворювальних ресурсів інноваційних рішень – результатів інтелектуальної діяльності розроблювачів.

Внаслідок реалізації реконверсійної технології у базових галузях промисловості, і перш за все в АПК, українська економіка набуде ознак цивілізованої інноваційно-орієнтованої економіки. Саме відзначені параметри і складові інноваційного бізнесу, їх комплексне практичне втілення створять інноваційно привабливе середовище в цілому, а не за окремими наявними, навіть унікальними, інноваційними досягненнями.

Реалізація названих принципів дозволить уникнути домінування «відомчого підходу»; ідеології «імпортозаміщення, що «доганяє»; надлишкового бюджетного перерозподілу ресурсів між галузями.

Конкретний результат реконверсійної технології, на нашу думку, полягає в такому. Перш за все з допомогою держави конкретний інноваційний бізнес (а саме в АПК) буде формуватися в чітко зазначений термін на конкретній території шляхом визначення пріоритетів розвитку.

Виникне можливість створення імпортозамінних виробництв. Механізм: держава уточнює статистику імпортованих товарів, ранжує їх за обсягами закупівель, пропонує імпортерам кожного товару визначитися з можливими формами участі в створенні імпортозамінного виробництва (одержання від них гарантій попиту або навіть співінвестування), а також пропонує різним банкам прийняти участь у кредитуванні проекту.

Реконверсійна технологія забезпечить мультиплікативний ефект, коли поява орієнтованого на експорт або імпортозамінного об'єкта приводить до зростання суміжних виробництв; вона також сприятиме збільшенню зайнятості, особливо у випадку безробіття.

Реконверсійна технологія дозволить науково коректно визначати «точки зростання», подолання нинішнього інерційного розвитку, визначати майбутні найбільш вигідні ринки, перспективи розвитку попиту і технологій, проводити аналіз ризиків і т. ін. Вона буде «підказувати», де потрібно концентрувати ресурси, тобто шукати «точки зростання».

Крім того, реконверсійна технологія сприятиме вирішенню власне державних проблем, сприянню збереження і розвитку інтелектуально-кадрового потенціалу національної економіки, орієнтуватися на задоволення споживчого попиту і підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників.

Іноземні фахівці вважають аграрну галузь України досить консервативним середовищем для здійснення реформ [10]. І все ж таки на сьогодні склалася ситуація, коли аграрний бізнес і держава, вчені і практики повинні консолідуватися для відродження України як житниці Європи.

Адже такий унікальний цивілізаційний природний ресурс, як гумус, вичерпується, тому слід відтворювати це «золото» за до-

Таблиця 2. Порівняльні характеристики моделей рослинництва в АПК

Існуюча модель рослинництва в АПК із використанням мінеральних добрив	Модель рослинництва в АПК із відновленням гумусу в Біокомплексі
Хімдобрива NPK із викопних мінеральних ресурсів	Багаторазове відновлення і використання гумусу із вторинної біомаси
Органічні добрива, гній, послід	
Засоби захисту рослин, гербіциди, пестициди	
Паливо для агротехніки та транспорту із викопних енергоресурсів	Паливо для агротехніки та транспорту із відновлюваного газу метану
Забруднення життєвого середовища за рахунок внесення нових і нових викопних сировинних і енергетичних ресурсів	Відновлення життєвого середовища за рахунок реконверсії сировинних і енергетичних ресурсів із вторинної біомаси
Деградація ґрунтів	Відновлення ґрунтів
Зниження якості і кількості гумусу у ґрунті	Відновлення якості і кількості гумусу ґрунту
Низька продуктивність сільгоспугідь	Висока продуктивність сільгоспугідь
Невідповідна міжнародним стандартам якість сільгосппродукції	Відповідна міжнародним стандартам якість сільгосппродукції
Невідповідна міжнародним стандартам якість сільгосппродукції	Відповідна міжнародним стандартам якість сільгосппродукції
Висока ресурсомісткість виробництва	Зниження ресурсомісткості
Висока собівартість продукції	Зниження собівартості продукції на 60%
Неконкурентоспроможна сільгосппродукція	Конкурентоспроможна сільгосппродукція

помогою не менш унікальних інноваційних технологій. На жаль, академічна аграрна наука досить стримано реагує на необхідність освоювати інноваційні джерела розвитку економіки.

Висновки

На нашу думку, саме аграрний сектор допоможе країні не тільки подолати кризу, а й набути ознак суттєвого зростання. Адже кожен 1% його зростання може дати 2% розвитку економіки держави в цілому. Відомі достовірні приклади, коли держави виходили із тяжких криз і долали економічні втрати завдяки підтримці і зростанню сільського господарства [15].

Література

1. Економічний розвиток України : інституціональне та ресурсне забезпечення: колективна монографія // Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. – 540 с.
2. Клодт Х. та ін. Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки. Вид-во «Таксон», 2006. – 306 с.
3. Хубиев К. О содержании «новой экономики» // Экономист. – №5. – 2008. – С. 63–70.
4. Черковец В. Особенности нового этапа инновационного развития // Экономист. – №12. – 2008. – С. 38–55.
5. Гончарова Н.П., Степанов А.П. Инновационные контуры «новой экономики» // Стратегия экономики Украины. Электронный вариант. 2009.

6. Коциньский Б.Б., Гончарова Н.П. Инновационные джерела сучасного розвитку у контексті «нової економіки» // Формування ринкових відносин в Україні. Збірник науково-дослідного інституту Мінекономіки України. 2009, №5. – С. 100.

7. Патент України №9597 Спосіб переробки сільськогосподарських відходів.

8. Науково-технічна розробка української комплексної системи переробки органічних відходів. Державна премія (указ) / 1996 Указ Президента України про присудження Державних премій України в галузі науки і техніки від 11 грудня 1996 року №1190/96.

9. Экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2007. – С. 1152.

10. Ведення аграрного бізнесу в Україні. Український клуб аграрного бізнесу, 2008.

11. Шубравська О. Ринок органічної продукції та перспективи його розвитку в Україні // Економіка України, 11/2008.

12. Бакум В.В. Самоорганізація в агропромислових регіональних кластерах. Економіка АПК, 2009, №1. – С. 21–27.

13. Городний Н. Биоконверсия в управлении агроэкосистемами // К.: УкрИНТЭИ, 1996. – 232 с.

14. Месель-Веселяк В.Я. Ефективність енергетичного самозабезпечення сільського господарства // Економіка АПК, 2009, №2. – С. 10–14.

15. Сотрудничество аграрной науки и АПК зашло в тупик // Голос України №129 от 15.07.09.

І.А. ПАВЛЕНКО,

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

Організаційно-функціональна структура інноваційного підприємництва в Україні

У статті розглянуто інноваційні структури, які забезпечують взаємозв'язок між винахідниками наукової сфери і підприємництвом, проаналізовано досвід використання зазначених структур у зарубіжній та вітчизняній практиці, розглянуто систему державного управління науковою, науково-технічною та інноваційною сферою в Україні та запропоновано заходи щодо її вдосконалення.

В статье рассмотрены инновационные структуры, обеспечивающие взаимосвязь между изобретателями научной сферы и предпринимательством, проанализирован опыт использования таких структур в зарубежной и отечественной практике, представлена система государственного управления научной, научно-технической и инновационной сферой в Украине, а также предложены мероприятия по ее совершенствованию.

In article innovative structures which provide interrelation between inventors and business are considered. We have analyzed experience of use of such structures in foreign and domestic practice. In article the system of the

government by scientific, scientific and technical and innovative sphere in Ukraine is examined, and also actions for its improvement are offered.

Постановка проблеми. Одним із найактуальніших завдань формування організаційно-функціональної структури інноваційного підприємництва є утворення і розвиток мережі структур, які б прискорювали впровадження результатів наукових досліджень і сприяли перетворенню їх у нові продукти, технології, послуги. Такими вузлами – інноваційними структурами, що здатні забезпечити взаємозв'язок між винахідниками наукової сфери і підприємництвом, інтегрувати їх зусилля у справі матеріалізації результатів наукової діяльності та проведення спільних науково-прикладних розробок, – є інженерно-наукові центри, наукові парки, технопарки, технополіси, інкубатори, інноваційно-технологічні центри та інші організаційні форми ефективного співробітництва та кооперації наукового, промислового та підприємницького секторів. На теперішній час у найбільш розвинених країнах світу іс-

нують і успішно функціонують сотні таких структур і їхня кількість постійно збільшується.

Метою статті є аналіз досвіду успішного використання та проблем розвитку структур, що забезпечують взаємозв'язок між винахідниками наукової сфери і підприємництвом, та системи державного управління інноваційним підприємництвом в Україні.

Виклад основного матеріалу. Широкого розповсюдження в організації інноваційної діяльності за кордоном набули технопарки. У світі визнано, що технопарк – це територіально сконцентрована сукупність наукових лабораторій, виробничих приміщень, що надаються на пільгових умовах в оренду венчурним фірмам, що займаються комерційним освоєнням перспективних наукових або технологічних нововведень та ідей. Перший дослідницький парк був створений Стенфордським університетом (США), який організував здавання в оренду землі і будівель, що належали йому. Вдале поєднання обставин, підприємницький, науковий та інноваційний потенціал регіону, де був розташований університет, сприяли тому, що в цьому комплексі виникла знаменита «Кремнієва долина» – потужний центр мікроелектроніки, що поєднує характеристики дослідницького та промислового центру. За різними оцінками у США налічується на теперішній час більше 150 технопарків. У Росії, наприклад, формально зареєстровано близько сотні технопарків, але на практиці на цей статус можуть розраховувати на теперішній час не більше п'яти [4].

Розвиток співробітництва науки і виробництва дозволяє забезпечити комплексне вирішення цілої низки проблем у науково-технічній, інноваційній, економічній і соціальній сферах. Утворення і розповсюдження такої форми організації інноваційного підприємництва, як технопаркові структури, як переконує зарубіжний досвід, наукові розробки та власні результати дослідження, має на меті:

- прискорення впровадження науково-технічних досягнень у галузі високих технологій у виробництво;
- комерціалізацію науково-технічних ідей і, як наслідок, підвищення ефективності витрат на наукові дослідження і розробки;
- структурну перебудову промисловості і всього народногосподарського комплексу;
- ліквідацію диспропорцій регіонального соціально-економічного розвитку;
- часткове вирішення проблеми зайнятості.

На думку науковців, що досліджують проблему розвитку організаційних форм інноваційного підприємництва, існує кілька різновидів технологічних парків, які відрізняються співвідношенням дослідницьких, виробничих та підприємницьких функцій, обсягами та сферою кооперації тощо [1, 2, 4, 7, 14]. Серед них виокремлюються наукові парки, інкубатори, науково-технічні та інноваційно-технологічні центри. Проте, як свідчить практика, чітких меж між окремими видами таких структур в реальності не існує. На

противагу змішаним формам у чистому вигляді вони зустрічаються рідко.

Зарубіжний досвід свідчить, що в багатьох країнах співробітництво між університетами і промисловістю здійснюється в межах наукових парків. Різні моделі наукових парків впроваджені у США, Великобританії, Японії, Франції, Німеччині. Форма організації їх діяльності полягає в тому, що університети надають в оренду зацікавленим промисловим компаніям або знову організованим компаніям приміщення, лабораторне обладнання, послуги тощо для проведення розробок, іспитів і доведення новачі до стадії технологічного прототипу [6].

Японська модель наукових парків передбачає будівництво нових міст – технополісів, які об'єднують і концентрують на своїй території наукові центри для проведення відповідних науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт та промислові підприємства для виготовлення дослідних зразків новачі, їх доведення до промислової експлуатації та виробництво принципово нових товарів, робіт чи послуг. Термін «технополіс» з'явився в Японії, а в інших країнах використовуються синоніми: високотехнологічні центри, наукові та технологічні парки. Технополіси організовуються для реалізації стратегії прориву у нові сфери діяльності на основі розвитку мережі регіональних центрів найвищого технологічного рівня. Технополіси в Японії фінансуються за рахунок місцевих податків та внесків корпорацій. Урядова підтримка їх здійснюється за рахунок податкових пільг, прискореної амортизації, субсидій та кредитів.

Прикладом розповсюдженої організаційної форми співробітництва академічної науки і підприємництва в інноваційній діяльності є інкубатор. Інкубатор в інноваційному підприємстві – це складний багатофункціональний комплекс, який надає широкий спектр інноваційних послуг. Фірма, що планує здійснювати інноваційну діяльність, орендує чи купує в інкубаторі той чи інший набір послуг, включаючи оренду приміщення. Через певний термін (два-три роки) фірма покидає інкубатор і починає самостійну діяльність [6].

Російським різновидом організаційної форми інкубатора малого інноваційного бізнесу є інноваційно-технологічні центри. У 2002 році в 11 регіонах Російської Федерації функціонувало 52 інноваційно-технологічних центри, в яких діяло більше тисячі малих науково-технологічних підприємств, які використовували інфраструктуру центру для свого розвитку і бізнесу [4]. Найбільш відомими такими центрами є Інформаційно-технологічний центр Московського енергетичного інституту, Центр інформаційних технологій Наукового парку МДУ ім. М.В. Ломоносова та Центр інформаційних технологій Санкт-Петербургу.

Технопаркові структури створюють сприятливі умови для доведення до практичного використання результатів наукових розробок і реалізації готової інноваційної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках. Світовий досвід діяльності технологічних парків дозволяє сформулювати фактори, які сприяють їх утворенню. До них належать:

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

– достатній науковий, технічний та освітній потенціал території розташування технопарку;

– наявність спеціалізованих та допоміжних підприємств, які утворюють комплексну систему наукових досліджень та виробництва: заводи, підприємства з обслуговування техніки перед виробництвом і після нього, з постачання матеріалів, газу, води, запчастин, з експлуатації обладнання тощо;

– концентрація передових підприємств, потужного капіталу та техніки;

– місце розташування технопарків передбачає наявність поблизу великих міст, доступних інформаційних джерел, розгалуженої мережі комунікацій, зручної транспортної системи, включаючи аеропорти;

– урядової підтримки у вигляді надання пільг, що сприяють оновленню виробництва та утворенню нових підприємств, надання пільг для венчурного капіталу та інвестицій у нові високотехнологічні підприємства.

В Україні перші три технопарки з'явилися у 2000 році, які були створені на базі найбільших науково-дослідних інститутів Національної академії наук України. У червні 2000 року було прийнято Закон «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка», «Інститут електрозварювання ім. Є.О.Патона», «Інститут монокристалів»».

У 2002 році було створено ще п'ять нових технопарків: «Вуглемаш», «Інститут технічної теплофізики», «Інтелектуальні інформаційні технології», «Укрінфотех», «Перспектива» (Національний технічний університет «КПІ»).

Прийнятим у новій редакції Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» (2006 р.) визначені правові та економічні засади функціонування 16 технопарків: «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка» (м. Київ), «Інститут електрозварювання ім. Є.О.Патона» (м. Київ), «Інститут монокристалів» (м. Харків), «Вуглемаш» (м. Донецьк), «Інститут технічної теплофізики» (м. Київ), «Київська політехніка» (м. Київ), «Інтелектуальні інформаційні технології» (м. Київ), «Укрінфотех» (м. Київ), «Агротехнопарк» (м. Київ), «Еко-Україна» (м. Донецьк), «Наукові і навчальні прилади» (м. Суми), «Текстиль» (м. Херсон), «Ресурси Донбасу» (м. Донецьк), «Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій» (УМБІЦЕНТ) (м. Одеса), «Яворів» (Львівська область) та «Машинобудівні технології» (м. Дніпропетровськ) [3].

Але практично нині функціонує вісім технопарків, ними виконується 54 інноваційних і сім інвестиційних проектів. У рамках виконання проектів технологічних парків обсяг реалізованої інноваційної продукції за 2000–2006 роки становив 8,42 млрд. грн. За цей період на зовнішньому ринку технопарками було реалізовано інноваційної продукції на суму 1,31 млрд. грн. [15]. Діяльність українських технопарків спрямована на впровадження досягнень у галузі паливно-енергетичного комплексу, металургії, нетрадиційної та

теплоенергетики, промислової екології, інформаційних та телекомунікаційних технологій, програмного забезпечення. Причому спостерігається регіональна диспропорційність розвитку інноваційної діяльності. На теперішній час більше 70% усіх проектів технологічних парків виконується підприємствами трьох великих промислових мегаполісів – Києва, Харкова та Донецька. Причому більшість інновацій, які сьогодні упроваджуються, створюють переваги лише на традиційному ринку, практично не змінюючи технологічний уклад або структуру економіки.

З метою підвищення ефективності діяльності технопарків постановою Кабінету Міністрів від 9.08.2001 р. в Україні була створена Комісія з організації діяльності технопарків та інноваційних структур інших типів. Це постійно діючий орган Кабінету Міністрів України. До її складу входять відповідальні працівники міністерств і відомств, а також керівники українських технопарків.

Однією з найважливіших функцій комісії є організація експертизи і реєстрація інвестиційних та інноваційних проектів. Причому загальне керівництво процесом експертизи і реєстрації проектів здійснюється Департаментом інновацій і трансферу технологій Міністерства науки і освіти України, а також робочою групою з питань підготовки пропозицій щодо організації діяльності технопарків і інноваційних структур інших типів. Вони визначають склад робочої групи для проведення експертизи поданих документів.

Таким чином, на прикладі аналізу лише організації виконання функції експертизи проектів можна зробити висновок, що ця процедура в організаційному плані є складною, у якій задіяні різні структури виконавчої влади. При цьому відомо, що велика кількість відповідальних призводить у кінцевому підсумку до безвідповідальності за кінцеві результати такої експертизи.

Зарубіжний досвід організації інноваційного підприємництва свідчить, що вимоги підвищення його ефективності вимагають і неминуче призводять до розширення мережі технопаркових структур. Однак впорядкуванню і розширенню їх мережі в Україні має передувати науково-технічний аудит діючих аналогічних організацій та центрів на предмет їх відповідності потребам інноваційного підприємництва і визначення можливостей виконання ними нагальних завдань впровадження інноваційної моделі розвитку вітчизняної економіки та виконувати функції зон випереджального розвитку.

Слід зазначити, що у колишньому СРСР організаційна структура, що забезпечувала впровадження досягнень науково-технічного прогресу, почала формуватися ще у 30-ті роки минулого століття. У спадок від неї залишилися галузеві технологічні та проектні інститути, галузеві науково-виробничі об'єднання, пусконаладжувальні організації, що, як правило, входили до складу науково-дослідних установ. Вони мали достатньо потужну виробничу базу, яка дозволяла в короткі терміни виготовляти та випробовувати дослідні зразки та дрібні партії нової техніки. Для збереження цієї мате-

ріально-технічної бази, спеціалістів та професіоналів своєї справи зазначені структури за певних трансформаційних змін можуть бути перетворені у науково-технологічні центри інноваційного розвитку і зайняти достойне місце в організаційно-функціональній структурі інноваційного підприємства і в цілому у національній інноваційній системі.

Діяльність таких структур крім сприяння розвитку високим і надвисоким технологіям, має забезпечити стимулювання інноваційної активності інших підприємств, адже в Україні відсоток підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, є надто низьким – 14,2% (у промисловому комплексі). (Для порівняння: в країнах ОЕСР частка інноваційно активних підприємств знаходиться в межах від 25 до 80% [5].) Крім того, технопаркові структури можуть і мають стати «полюсами росту» у подоланні кризи розвитку депресивних територій України.

Зважаючи на значущість інноваційного підприємства у підвищенні конкурентоспроможності трансформаційної економіки та національної безпеки держави, а також проблеми несформованості інноваційної інфраструктури, які стримують розвиток інноваційної діяльності, постановою Кабінету Міністрів України лише у травні 2008 року була затверджена Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 роки» [8]. Нею передбачається, зокрема, розвиток мережі нових елементів інноваційної інфраструктури – інноваційних центрів, центрів трансферу технологій, наукових парків, регіональних інноваційних кластерів, інноваційних бізнес-інкубаторів тощо, до якої входитимуть близько 400 одиниць. Крім того, зазначеною державною про-

грамою передбачається створення на основі існуючої системи науково-технічної інформації – державної системи інформаційно-консультаційної підтримки інноваційної діяльності, яка включає регіональні центри інформації, а також створення у вищих навчальних закладах системи інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності.

Виконання затверджених державною програмою заходів у повному обсязі сприятиме підвищенню інноваційної активності суб'єктів інноваційного підприємства та його результативності.

На теперішній час безпосередні функції державного управління науковою, науково-технічною та інноваційною сферою в Україні здійснює Кабінет Міністрів України, Міжвідомча рада з координації фундаментальних досліджень, Національна академія наук, Міністерство освіти і науки України, галузеві інститути та академії Структуру органів державного управління наведено на рис. 1, а їх безпосередні функції – в таблиці.

Державним пріоритетам інноваційної політики мають бути підпорядковані всі національні програми, академічні, вузівські, ті, що виконуються за підтримки Фонду фундаментальних досліджень, а також державні науково-технічні програми. При виконанні проектів за цими програмами на всіх етапах, починаючи з планування досліджень, слід дбати про реалізацію їхніх результатів, здійснювати активні маркетингові дослідження, дослідно-промислові випробування, узгоджувати всі дії із замовниками та споживачами інноваційної продукції тощо.

Досвід розвинених країн свідчить, що в конкурентній боротьбі на світовому ринку перемагає та країна, яка володіє найефективнішим механізмом стимулювання інноваційної



Рисунок 1. Органи безпосереднього державного управління науковою, науково-технічною та інноваційною сферою в Україні*

* Джерело: власна розробка автора

Основні функції органів управління інноваційною сферою*

№	Орган управління	Функції
1	Міжвідомча рада з координації фундаментальних досліджень при Національній академії наук утворена Постановою Кабінету Міністрів України від 21 лютого 2001 року [9]	Створена з метою сприяння розвитку фундаментальних досліджень та координації діяльності Національної та галузевих академій наук, громадських наукових організацій, органів виконавчої влади та місцевого самоврядування у цій сфері. На неї покладено функції наглядової ради Державного фонду фундаментальних досліджень, створення системи координації досліджень, підготовка пропозицій з питань розвитку фундаментальних досліджень, сприяння взаємодії академічного і вузівського секторів науки
2	Міжвідомчий комітет з проблем захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності, утворений відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 16 лютого 2000 року [12]	Комітет є постійно діючим координаційним органом при Кабінеті Міністрів України. Комітет розробляє пропозиції щодо формування державної політики у сфері охорони прав на об'єкти інтелектуальної власності, узагальнює досвід роботи щодо забезпечення в Україні правомірного використання об'єктів інтелектуальної власності, розробляє пропозиції щодо вдосконалення законодавства з питань створення, охорони та використання об'єктів інтелектуальної власності
3	Міністерство освіти і науки України є центральним органом виконавчої влади, утвореним Указом Президента України у червні 2000 року із забезпечення реалізації політики у сфері, крім освіти (дошкільної, загальної середньої, позашкільної, професійно-технічної, вищої), наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності та інтелектуальної власності	Як свідчить проведений аналіз, функції організації інноваційної діяльності покладені на Міністерство освіти і науки України. У структурі Міністерства освіти і науки України діє Департамент інноваційного розвитку, Департамент науково-технологічного розвитку, а також Державний департамент інтелектуальної власності України. На Департамент інноваційного розвитку покладено функцію організації проведення експертизи та здійснення кваліфікування інноваційних проектів, інноваційного продукту та інноваційної продукції. На Департамент науково-технічного розвитку – координація діяльності Державного центру науково-технічної експертизи. Постановою Кабінету Міністрів України від 4 квітня 2000 року у складі та у підпорядкуванні Міністерства освіти і науки утворено Державний департамент інтелектуальної власності як урядовий орган державного управління. Основними завданнями Державного департаменту визначено: участь у забезпеченні реалізації державної політики у сфері інтелектуальної власності, визначення перспектив розвитку сфери інтелектуальної власності, організаційне забезпечення охорони прав на об'єкти інтелектуальної власності. [11]
4	Державний фонд фундаментальних досліджень утворений відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України №1717 від 24 грудня 2001 року [10].	Основними функціями Фонду є: проведення експертизи та конкурсних відборів проектів фундаментальних досліджень для їх адресного фінансування, забезпечення практичного використання результатів фундаментальних досліджень, взаємодія з іншими організаціями, у тому числі зарубіжними, що здійснюють підтримку фундаментальних досліджень в Україні, підготовка інформаційних матеріалів стосовно фундаментальних досліджень, у тому числі монографій за результатами виконаних наукових проектів. Органами управління Фонду фундаментальних досліджень є наглядова рада Фонду, рада Фонду та дирекція Фонду. Функції наглядової ради Фонду виконує Міжвідомча рада з координації фундаментальних досліджень (постанова КМУ №164 від 21.02.2001). Керівним органом Фонду є рада Фонду чисельністю 25 осіб, які здійснюють свої повноваження на громадських засадах.
5	Українська державна інноваційна компанія була утворена відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України у квітні 2000 року на базі Державного інноваційного фонду як його правонаступник, як небанківська фінансово-кредитна установа [13]	Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України основними завданнями компанії мають бути: організація роботи з відбору та експертизи інноваційних проектів для їх упровадження, фінансування інноваційних проектів шляхом надання підприємствам кредитів, їх інвестування та проведення з ними спільної діяльності, залучення позабюджетних джерел для фінансування інноваційних проектів, забезпечення повернення інноваційних позик Державного інноваційного фонду. Керівним органом Компанії є її правління, контролюючим органом – спостережна рада. У регіонах України Компанія має шість філій
6	Громадська рада з питань науково-технічної, інноваційної діяльності та інтелектуальної власності утворена Наказом Міністерства освіти і науки у травні 2005 року	Формується із представників об'єднань громадян, науковців та представників засобів масової інформації. Мета її створення полягає у формуванні ефективних організаційних та правових умов для реалізації громадянами конституційного права на участь в управлінні науково-технічною та інноваційною діяльністю, до функцій якої належить координація інноваційного процесу, не має владних повноважень і виконує дорадчі функції
7	Український державний центр науково-технічної та інноваційної експертизи утворений Наказом Міністерства освіти і науки у грудні 2002 року на базі Державного центру науково-технічної експертизи міністерства	Координацію діяльності Центру в частині інноваційної експертизи здійснює Департамент інноваційного розвитку, а в частині науково-технічної експертизи – Департамент науково-технічного розвитку Міністерства освіти і науки України. Крім іншого, Центр здійснює державну комплексну експертизу інноваційних проектів, інноваційної продукції, а також експертизу інноваційних та інвестиційних проектів технологічних парків

* Джерело: власна розробка автора

діяльності та має розвинену інфраструктуру, що забезпечує високу ефективність реалізації інноваційних проектів. Відсутність такої раціональної інфраструктури вимагає оперативного втручання держави у вирішення цієї проблеми.

Першим кроком має стати створення єдиного координаційного центру – окремого органу центральної виконавчої влади з питань наукової та інноваційної діяльності та кількох його регіональних філій. Зазначений центр має здійснювати управління інноваційним підприємництвом, у тому числі таким важливим його етапом, як наукові дослідження, так як функцію інтеграції та координації наукових досліджень, на наше переконання, має виконувати окремий орган, а не

міністерство, на яке припадає лише незначна частина виконуваних науково-дослідних робіт та наукових розробок, а в організації наукових досліджень в межах країни не має чіткого і конкретно визначеного підпорядкування.

Основні завдання центрального органу виконавчої влади з питань наукової та інноваційної діяльності та його регіональних філій висвітлено на рис. 2.

Метою створення мережі органів інноваційного підприємництва є прискорення наукового та науково-технічного розвитку, активізації інноваційної діяльності, підвищення її ефективності, сприяння динамічному розвитку економіки країни та її регіонів.

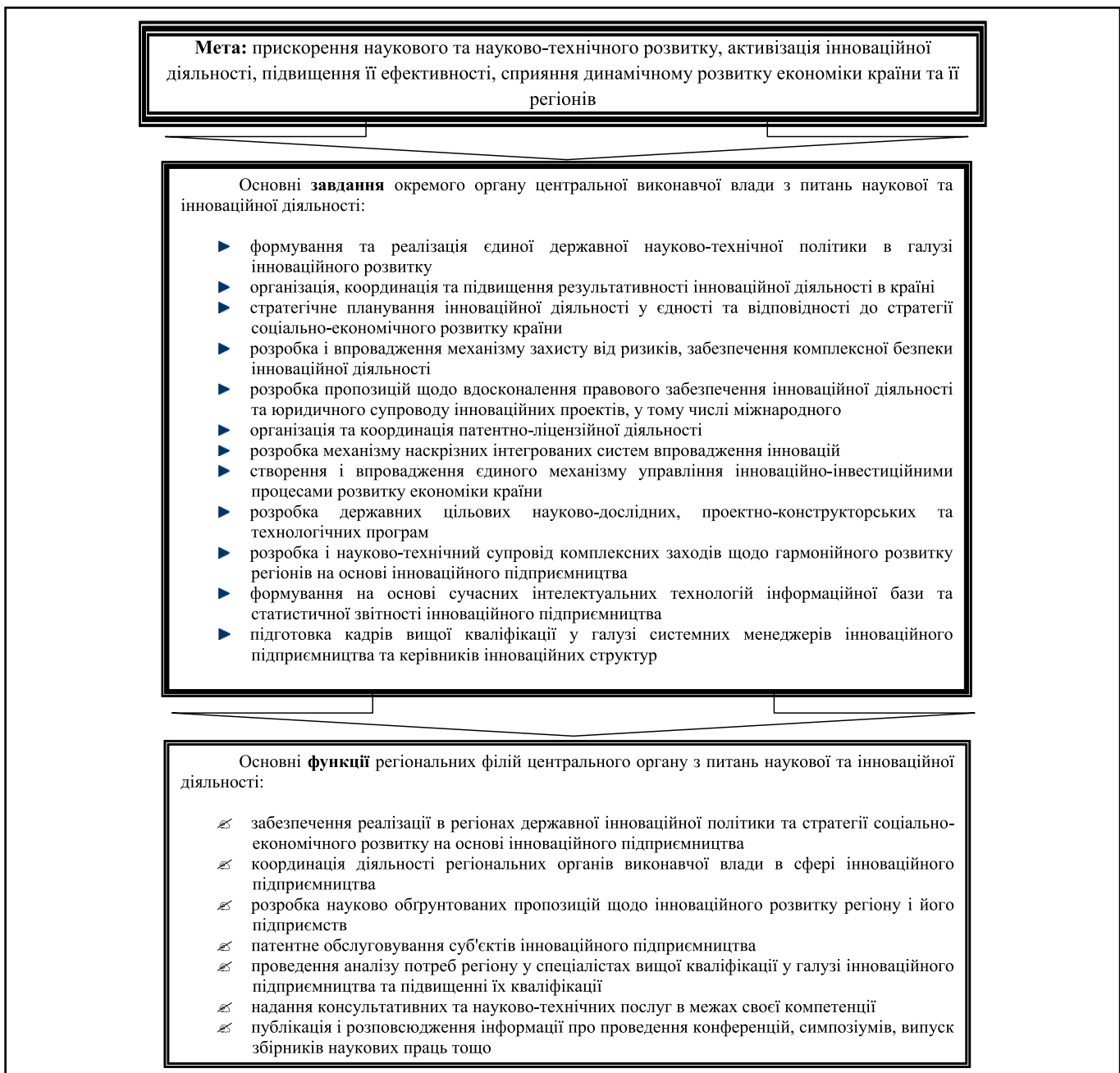


Рисунок 2. Мета, завдання та функції запропонованого органу центральної виконавчої влади з питань наукової та інноваційної діяльності та його регіональних філій

* Джерело: власна розробка автора

Висновки

Таким чином, ми дійшли висновків, що у світі існує кілька різновидів структур, які б прискорювали впровадження результатів наукових досліджень і сприяли перетворенню їх у нові продукти, технології, послуги (технологічних парків), які відрізняються співвідношенням дослідницьких, виробничих та підприємницьких функцій, обсягами та сферою кооперації тощо; серед них виокремлюються наукові парки, інкубатори, науково-технічні та інноваційно-технологічні центри, хоча на практиці чітких меж між окремими видами таких структур не існує і на противагу змішаним формам у чистому вигляді вони зустрічаються рідко. Зарубіжний досвід свідчить, що в багатьох країнах співробітництво між університетами і промисловістю здійснюється в межах наукових парків. В Україні недосконалою є сама система державного управління інноваційною сферою, тому утворення окремого центрального органу виконавчої влади з питань наукової та інноваційної діяльності, його регіональних відділень та мережі технопаркових структур сприятиме активізації інноваційної діяльності та підвищенню її результативності.

Серед напрямків подальших досліджень слід виділити аналіз системи інформаційного забезпечення технопаркових структур і державного управління інноваційною сферою, а також розробку заходів щодо вирішення проблем інформаційного забезпечення інноваційного підприємництва в Україні.

Література

1. Гамидов Г.С. Концепция головного, координирующего регионального центра инноватики. // Г.С. Гамидов, В.Г. Давыдов // Инновации. – 2004. – №4. – С. 9–14.
2. Дубровская Е.С. Экономическое содержание инновационной деятельности // Е.С. Дубровская. – Казань: Из-во Казанского государственного технического университета, 2000. – 44 с.
3. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків». <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

4. Зангеева С.Б. Технопарки и техноэкополисы как основа национальной инновационной системы / С.Б. Зангеева, С.А. Филин // Инновации. – 2004. – №6 (73). – С. 14–24.

5. Инновации и экономический рост. – М.: Наука, 2002. – 377 с.

6. Инновационный процесс в странах развитого капитализма (методы, формы, механизмы) / Под ред. И.Е. Рудаковой. – М.: Издательство МГУ, 1991. – 144 с.

7. Контуры инновационного развития мировой экономики. Сб. научных трудов ИМЭМО / Под ред. А.А. Дынкина. – М.: Наука, 2000. – 185 с.

8. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 роки». <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=447-2008-%EF>

9. Постанова Кабінету Міністрів України «Про утворення Міжвідомчої ради з координації фундаментальних досліджень». <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=164-2001-%EF>

10. Постанова Кабінету Міністрів України «Про державний фонд фундаментальних досліджень». <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1717-2001-%EF>

11. Постанова Кабінету Міністрів України «Про утворення Державного департаменту інтелектуальної власності». <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=601-2000-%EF>

12. Постанова Кабінету Міністрів України «Про утворення Міжвідомчого комітету з проблем захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності». <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=316-2000-%EF>

13. Постанова Кабінету Міністрів України «Про утворення Української державної інноваційної компанії». <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=654-2000-%EF>

14. Свирина Л.Н. К рынку через инвестиции и инновации. / Л.Н. Свирина // Инновационные и инвестиционные процессы в переходной экономике. Под. ред. Б.М. Рудзического. – М.: Институт экономики РАН, 1999. – 192 с.

15. <http://www.kmu.gov.ua>

Р.В. ГЛУШАНИЦЯ,
аспірант, Інститут світової економіки та міжнародних відносин

Типологічний аспект аналізу категорії «інновації»

У даній статті проведено глибокий різноплановий аналіз такого поняття, як «інновації», та пов'язаних з ним процесами. Результатом дослідження стали висновки, в яких наведені рекомендації щодо ефективності застосування інновацій та розвитку ефективної інноваційної політики в цілому.

В данной статье проведен глубокий разноплановый анализ такого понятия, как «инновации», и связанных с

ним процессами. Результатом исследования стало заключение, в котором приведены рекомендации по эффективному использованию инноваций и развития эффективной инновационной политики в целом.

This article introduces the deep and verified analysis of the category «innovation» and the processes correlated with it. As a result of the research the author reached the conclusions, which comprise the recommendations regarding the

effectiveness of the application of innovations and development of the effective innovative policy as a whole.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації й виходу економіки на постіндустріальний рівень розвитку, інновації перетворюються в найважливіший фактор конкурентоспроможності.

Здатність до створення й практичного використання інновацій стає необхідною умовою досягнення якісного економічного росту, науково-технічного й суспільного прогресу. Частка інновацій в економічному зростанні розвинених країн становить близько двох третин.

Забезпечення якісного росту можливо при наявності особливих умов, які б активізували й підсилили інноваційну складову. Перед Україною постає завдання підвищити якість економічного зростання, стати країною, що забезпечує такий ріст не тільки за рахунок сировинних галузей й експорту їхньої продукції, але й за рахунок наукомістких факторів, сформувати економіку інноваційного типу, зробити інновації ключовим фактором економічного росту.

Усе вищесказане характеризує необхідність подальших досліджень інновацій як якісного фактора економічного зростання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Детермінацію поняття «інновації» можна знайти ще в працях античних філософів (Геракліт, Аристотель, Платон, Демокрит). Так званий «парадокс» цього поняття полягає в тому, що не існує чіткого визначення ні «інновацій», ні «інноваційного розвитку», ні «інноваційної діяльності». Кожен вчений, який досліджував ці поняття, додає своє бачення та тлумачення даних термінів. Хочу звернути увагу на таких зарубіжних авторів, які присвятили свої праці дослідженню інновацій, та процесів, що з ними пов'язані.

– Hatcher Waldo «Innovation Paradigm Replaced». Wiley (2006);

– Soumodip Sarkar «Innovation, Market Archetypes and Outcome – An Integrated Framework» (2007);

– Hage Jerald, Meeus Marius «Innovation, Science, and Institutional Change» (2006);

– Rosenberg Nathan «Studies on Science and the Innovation Process: Selected Works of Nathan Rosenberg» (2009).

Цінність їх праць полягає в тому, що вони роблять глибоке дослідження інновацій у контексті сучасної глобальної економіки (наводячи реальні приклади) та надають висновки з рекомендаціями для вдосконалення інноваційної політики.

Серед вітчизняних вчених можна виділити:

– Голдякова Т. із працею «Поняття та класифікація інновацій» (2007);

– Ілляшенко С.М. «Менеджмент та маркетинг інновацій» (2006);

– Жаліла Я.А., Архієєва С. І., Базилук Я. Б. «Проблеми та пріоритети формування інноваційної моделі розвитку економіки України» (2006).

Метою даної **статті** є аналіз поняття «інновації» (та інших складових даного поняття), а також таких пов'язаних з ним процесами, як «інноваційна діяльність» та «інноваційний розвиток». Аналіз понятійної бази має перейти до фактичного розгляду даних понять на практиці в сфері інноваційної політики як на корпоративному, так і на державному рівні.

Виклад основного матеріалу. Поняття інноваційної діяльності у вітчизняній літературі з'явилося в кінці 80-х років. У різних довідниках, книгах і інших джерелах до теперішнього часу немає єдиного визначення даного поняття. Узагальнюючи наявні відомості, можна визначити інноваційну діяльність як процес науково-технічної, організаційно-економічної діяльності, направлений на створення прогресивної техніки і технологій на основі досягнень науково-технічного прогресу. Інноваційна діяльність є різновидом наукової діяльності, направленої на досягнення результатів і впровадження їх з метою створення виробів, технологій для потреб держави. Інноваційна діяльність багатогранна, вона включає широку номенклатуру робіт, включаючи організаційну, фінансову, матеріально-технічне забезпечення, стандартизацію і сертифікацію, маркетингові дослідження і ін.

Неодмінним етапом інноваційної діяльності є виробниче освоєння товарного продукту на базі результатів науково-технічної діяльності, вдосконалення тих, що існують і впровадження нових технологій з метою забезпечення якісних характеристик продукції, що випускається, і задоволення суспільних потреб, ну і, звичайно, здобуття прибутку. Таким чином, особливістю інноваційної діяльності є її прикладний характер.

Під інновацією (англ. innovation – нововведення, новина, новаторство) розуміється використання новизни у вигляді нових технологій, видів продукції і послуг, нових форм організації виробництва і праці, обслуговування і управління. Поняття «новизна», «нововведення», «інновація» часто отожднюються, хоча між ними є і відмінності [1].

Під новизною розуміється новий порядок, новий метод, винахід, нове явище. Словосполучення «нововведення» в буквальному розумінні означає процес використання новизни. З моменту прийняття до поширення новизна набуває нової якості і стає нововведенням (інновацією). Період часу між появою новизни і втіленням її в нововведення (інновацію) називається інноваційним лагом.

У деяких літературних джерелах можна зустрітися з думкою, що термін «інновація» використовується лише при першому впровадженні будь-яких змін, тобто йдеться про радикальні інновації. Більш того, і самі інновації інколи трактуються як відкриття і винаходи. Мабуть, слід розрізняти винаходи і інновації. Поняття винахідництва тісно пов'язане з науково-дослідною діяльністю, а поняття інновації з'являється на стадії практичного використання результатів наукових досліджень, що обумовлює зміни в самих продуктах і виробничих процесах. І хоча наука вливається в сферу суспільного виробництва, специфіка фундаментальних досліджень залишається яскраво вираженою.

Радикальна інновація, здійснена в якій-небудь країні, може сприяти переходу всієї світової спільноти на новий технологічний рівень. При цьому «новизна», отримана в результаті даної інновації, не копіюється один до одного, а постійно удосконалюється з метою поліпшення технічних і естетичних параметрів, споживчої корисності.

Хоча термін «інновація» став широко використовуватися в літературі лише в останні десятиліття, проте його суть, історичні рівні і соціально-економічні наслідки розкриті на рубежі XIX–XX століть. Дослідженню закономірностей суспільного розвитку на основі використання досягнень науки і техніки присвятили свої праці на початку XX століття російський учений Н.Д. Кондратьєв і австрійський економіст І. Шумпетер. Термін «інновація» походить від латинського слова *innovus* (*in* – в, *novus* – новий, *innovare* – робити нове), що означає оновлення або поліпшення.

В 30-х роках І. Шумпетер вже використав поняття «інновацію», маючи на увазі під нею будь-які зміни, пов'язані з використанням нових або вдосконалених рішень в техніці, технології, організації виробництва, в процесах збуту і постачання і так далі. У післявоєнні десятиліття, коли високі темпи зростання в більшості країн сприймалися як мимовільні і виникла ілюзія, що вони можуть зберігатися нескінченно довго, проблема інновацій залишалася в тіні. Інтерес до неї посилювався знов в 60-ті роки, коли виникли труднощі з промисловим освоєнням результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, отриманих в рамках великомасштабних стратегічних програм в області атомної енергетики, авіакосмічної і телекомунікаційної промисловості.

Більшість авторів схиляються до вужчого розуміння інновації, що враховує чисто науково-технічний аспект, що стосується створення і виробництва нової продукції, нововведень в технології. Організаційні зміни, що відбуваються у сфері виробництва, найчастіше розглядаються разом із технічними змінами. Обмеження наочної області інновацій науково-технічними проблемами обумовлене, перш за все, тією величезною роллю, яку дані зміни відіграють в господарських процесах і соціально-економічному розвитку як суспільства в цілому, так і окремо взятого підприємства. Важливе значення має і велика простота досягнення економічного ефекту при впровадженні технічних інновацій в порівнянні з організаційними, економічними і соціальними, а також ширше і глибше опрацювання наукою проблем технічних змін.

У п'ятдесяті роки в найбільш розвинених країнах світової спільноти панувала модель «технологічний поштовх», заснована на розумінні інноваційного процесу, як процесу, який починався етапом науково-дослідних робіт (НДР) і закінчувався збутом нового продукту. Цю модель змінила в 60-ті роки модель «ринку – рушійна сила», що відрізняється від першої великим акцентом на етап збуту новій продукції. У обох моделях НДР розглядалися як основний спонукаючий чинник, а ринок – як пасивний елемент. У 70-ті роки під впливом технологічних зрушень, підвищення зна-

чення маркетингу для інноваційного процесу сформувалася нова модель – «об'єднуюча модель» як комбінація двох перших моделей, в якій етапи НДР і маркетингу взаєморівноважені. Згідно з цією моделлю інноваційний процес – логічно послідовний, хоча і не обов'язково безперервний процес, який підрозділяється на функціонально різні, не взаємодіючі і незалежні стадії. При цьому інноваційний процес є складною сукупністю внутрішньо- і міжорганізаційних зв'язків, об'єднуючих різні функціональні підрозділи усередині підприємств і ці підрозділи з науково-технічним співтовариством в цілому і з ринком. Таким чином забезпечується злиття технологічних можливостей підприємства і потреб ринку. У цій моделі технології не є головним елементом: технологічна інновація повинна супроводжуватися інноваціями в області організації, управління, виробництва, маркетингу. В кінці 80-х років виникла «інтегрована модель», в якій інноваційний процес розглядається не як послідовний, а як паралельний процес, коли етапи НДР, розробки прототипу, виробництва здійснюються одночасно. Особливий акцент при цьому робиться на вертикальних зв'язках між постачальниками і споживачами і на горизонтальній співпраці (венчурні угоди, стратегічні альянси і так далі). Лідером у переході вказаної моделі стали корпорації Японії, де інновації виникають все більшою мірою в зв'язку взаємодії багатьох компаній (мережі компаній) в самих різних сферах і формах. Стратегічну роль в цих мережах компаній грає компанія, зайнята остаточною збіркою продукту. В Японії, наприклад, такі мережі об'єднують великі компанії і безліч дрібних постачальників-підрядчиків.

Аналіз різних визначень інновації призводить до висновку [4], що специфічний зміст інновації складають зміни, а головною функцією інноваційної діяльності є функція зміни. Терміни «інновація» і «інноваційний процес» близькі, але не однозначні. Інноваційний процес пов'язаний із створенням, освоєнням і поширенням інновацій.

Науково-технічні розробки і нововведення виступають як проміжний результат науково-виробничого циклу і в міру практичного вживання перетворюються на науково-технічні інновації – кінцевий результат. Науково-технічні розробки і винаходи є додатком нового знання з метою його практичного вживання, а науково-технічні інновації – це матеріалізація нових ідей і знань, відкриттів, винаходів і науково-технічних розробок в процесі виробництва з метою їх комерційної реалізації для задоволення певних запитів споживачів. Неодмінними властивостями інновації є науково-технічна новизна і виробнича застосовність.

Можливість застосування до виробничої сфери, головною умовою розвитку якої виступає прогрес науки і техніки, йде вужче, уточнене трактування терміну [3]: інновація – це зміна в продукті, техніці, технології і організації виробництва, в якому матеріалізується нове наукове знання, що формує новий спосіб задоволення суспільних потреб, що склалися, або створюючи нові.

У відповідності з міжнародними стандартами інновація визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, що отримала втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, упровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності, або в новому підході до соціальних послуг.

Девіз інновації – «нове і інше» – характеризує багатогранність цього поняття. Так, інновація у сфері послуг – це новина в самій послугі, в її виробництві, наданні і вжитку, поведінці працівників. Нововведення далеко не завжди базуються на винаходах і відкриттях. Є нововведення, які ґрунтуються на ідеях. Прикладами тут можуть служити поява застібок типу «блискавка», кулькових авторучок, балончиків з аерозолями, кілець-відкривачок на банках з прохолодними напоями і багато що інше.

Інновація не обов'язково має бути технічною і взагалі чимось речовим. Мало технічних інновацій можуть змагатися в своєму впливі з такою ідеєю, як продаж на виплат. Використання цієї ідеї буквально перетворює економіку. Інновація – це нова цінність для споживача, вона повинна відповідати потребам і бажанням споживачів.

Таким чином, неодмінними властивостями інновації є [5]:

- їхня новизна;
- виробнича застосовність (економічна обґрунтованість);
- вона обов'язково має відповідати запитам споживачів.

Систематична інновація полягає в цілеспрямованому організованому пошуку змін і в систематичному аналізі тих можливостей, які ці зміни можуть дати для успішної діяльності підприємства.

Усю різноманітність інновацій можна класифікувати за рядом ознак.

1. За мірою новизни:

– радикальні (базисні) інновації, які реалізують відкриття, крупні винаходи і стають основою формування нових поколінь і напрямів розвитку техніки і технології;

- поліпшуючі інновації, що реалізують середні винаходи;
- модифікаційні інновації, направлені на часткове поліпшення застарілих поколінь техніки і технології, організації виробництва.

2. За об'єктом вживання:

– продуктові інновації, орієнтовані на виробництво і використання нових продуктів (послуг) або нових матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих;

– технологічні інновації, націлені на створення і вживання нової технології;

– процесні інновації, орієнтовані на створення і функціонування нових організаційних структур, як усередині фірми, так і на міжфірмовому рівні;

– комплексні інновації, що є поєднанням різних інновацій.

3. За масштабами вживання:

- галузеві;
- міжгалузеві;
- регіональні;

– у рамках підприємства (фірми).

4. За причинами виникнення:

– реактивні (адаптивні) інновації, що забезпечують виживання фірми, як реакція на нововведення, здійснювані конкурентами;

– стратегічні інновації – це інновації, реалізація яких носить попереджуючий характер з метою здобуття конкурентних переваг в перспективі.

5. За ефективністю:

- економічна;
- соціальна;
- екологічна;
- інтегральна.

Впровадження новизни завжди мало велике значення в розвитку виробництва. У сучасній економіці роль інновацій значно зростає. Вони все більш стають засадничими чинниками економічного зростання.

Досвід розвинених країн свідчить про те, що корінні перетворення в області продуктивних сил в епоху НТР, швидка змінюваність її хвиль, а отже нових комбінацій чинників виробництва, широке впровадження нововведень стали нормою сучасного економічного життя. Якщо інноваційний підхід відіграє зростаючу роль в розвинених країнах, то в сучасній Україні, в умовах переходу до ринкової економіки і необхідності виходу з глибокої кризи ця роль особливо велика.

Зростаюча роль інновацій обумовлена, по-перше, самою природою ринкових стосунків, по-друге, необхідністю глибоких якісних перетворень в економіці України з метою подолання кризи і виходу на траєкторію стійкого зростання.

Розглянемо коротко ці положення.

В умовах ринкової економіки і конкуренції ніхто нікого не змушує удосконалювати виробництво, підвищувати якість продукції, окрім загрози банкрутства. Рушійною силою конкуренції є стимул-реакція до нововведень. Саме на основі нововведень вдається використовувати сучасну технологію і організацію виробництва, підвищувати якість продукції, забезпечувати успіх і ефективність діяльності підприємства. Вирішення цих завдань вимагає новаторського, підприємницького підходу, суттю якого є пошук і реалізація інновацій.

У зв'язку з цим важливо відзначити, що один з класиків економічної теорії, А. Маршалл, висловлювався про підприємство, як про корінну властивість, головну рису ринкової економіки. Кажучи про головну властивість ринкової економіки, А. Маршалл звертає увагу не на конкуренцію, а на іншу властивість ринкової економіки – «свободу виробництва і підприємництва».

Насправді конкуренція лише створює ситуацію необхідності пошуку конкурентних переваг фірми і конкурентоспроможності товару. Конкуренція спонукала удосконалювати весь процес від виробництва до вжитку. А самі конкурентні переваги забезпечуються на основі реалізації тих або інших інновацій, тобто через підприємництво, оскільки саме воно є реальним двигуном прогресу.

Особливе значення для виробництва мають інновації з потужними системоутворюючими функціями. Ці інновації радикально змінять виробничий апарат, що має високу міру морального і фізичного зносу на українських підприємствах, його організацію, а, отже, і ефективність виробництва. До таких інновацій слід віднести, перш за все, нову техніку і технології. Змінюючи виробництво, перекладаючи його на новий науково-технологічний рівень, можна створювати головні передумови для переведення виробництва продукції в якісно новий стан. Новий виробничий апарат вимагає, як правило, нової організації, управління, маркетингу, нової мотивації, тобто нового типу інноваційного менеджменту. Він передбачає, що вироблятиметься і нова продукція.

Висновки

В умовах глобальної фінансово-економічної нестабільності інноваційний розвиток міг би стати одним з найвдаліших стратегій подолання світової турбулентності на всіх рівнях світогосподарської системи. Раціональна політика держави в площині інновацій могла б не тільки оптимізувати економіку, а й відкрити нові шляхи до інтеграційного розвитку.

Так, великі розвинені країни, що володіють значним інноваційним потенціалом і достатніми фінансовими ресурсами для здійснення переходу до інноваційного розвитку, найчастіше, як будь-який потужний гравець, прагне «експлуатувати» свою перевагу в масштабах для продовження розвитку по ряду вже відомих традиційних шляхів. У цьому випадку відсутність потужних сигналів, що спонукують до змін, стримує реалізацію значного накопиченого інноваційного потенціалу даних країн. З іншого боку, малі країни, в тому

числі й ті, які знайшли економічну та політичну незалежність, знаходяться під впливом нових, досить твердих, економічних умов, що вимагає в свою чергу зміни їхнього усталеного шляху розвитку й підвищення самостійності й стійкості на основі переходу до інноваційної економіки. Але, як і будь-якій малій одиниці, даним країнам важко сформулювати «нові правила гри» там, де домінують великі гравці і зазвичай вони приймають ті, які диктуються їм згори на безкомпромісній основі. Тому об'єднання малих країн, що випробовують ціленаправлені прагнення до зміни своєї економічної політики і здатних почати здійснення таких змін, являється важливою умовою подальшого просування світового співтовариства до інноваційного розвитку. Такими об'єднаннями на сьогодні є різноманітні міждержавні альянси і міжнародні стратегічні альянси.

Література

1. Hage J. Innovation, Science, and Institutional Change / J. Hage, M. Meeus. – USA: Oxford University Press, 2007. – 592 p.
2. Hitcher W. Innovation Paradigm Replaced / W. Hitcher. – USA: Wiley, 2006. – 356 p.
3. John E. Managing Innovation: 2nd ed. / E. John. – USA: Butterworth-Heinemann, an imprint of Elsevier, 2006. – 473 p.
4. Sarkar Soumodip Innovation, Market Archetypes and Outcome – An Integrated Framework / Sarkar Soumodip. – USA Springer Verlag, 2007. – 563 p.
5. Голдякова Т. Понятие и классификация инноваций / Т.Голдякова. – М.: Инвестиции в России, 2006. – №6. – 43–48 с.
6. Жаліло Я.А. Проблеми та пріоритети формування інноваційної моделі розвитку економіки України / Я.А. Жаліло, С.І. Архієреєв, Я.Б. Базиліук. – К.: НІСД, 2006. – 120 с.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В.М. МАРЧЕНКО,
докторант, НУХТ

Національні особливості емісійної діяльності корпорацій молочної промисловості України

Розглянуто особливості участі корпорацій молочної промисловості у формуванні ринку цінних паперів в Україні, досліджено цілі та етапи їх емісійної діяльності.

Рассмотрены особенности участия корпораций молочной промышленности в формировании рынка ценных бумаг в Украине, исследованы цели и этапы их эмиссионной деятельности.

The features of participation of corporations of dairy products industry are considered in forming of market of stocks in Ukraine, analyzed the goals and the stages of their emission activity.

Постановка проблеми. Ринок цінних паперів в інфраструктурі економіки кожної із країн відіграє декілька найважливіших функцій:

- 1) він трансформує заощадження населення в інвестиції;
- 2) є індикатором попиту на національні активи;
- 3) дає можливість оцінити ринкову капіталізацію корпорації, ринку, економіки в заданий момент часу;
- 4) інформує про стан розвитку корпорацій та галузей економіки через коливання котировань акцій даних корпорацій.

Узагальнено стан ринку цінних паперів можна визначити як індикатор ефективності економіки та довіри до неї зі сторони інвесторів. Сам же ринок формується за рахунок як первинного розміщених цінних паперів, так і тих, які вторинно обертаються, змінюючи при цьому власників. Уся кількість цінних паперів на ринку є результатом емісійної діяльності корпорацій України. Від емісійної активності корпорацій, бажання використання ними фондового ринку як механізму залучення фінансування розвитку залежить як стан ринку в цілому, так і рівень капіталізації економіки країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематика участі корпорацій реального сектору в формуванні організованого ринку акцій досліджується в працях науковців з періоду становлення фондового ринку в Україні. Останні розробки науковців (З.Г. Ватаманюк, Н.В. Звонар, Г.М. Калач, Д.А. Леонов, Е.М. Смаглюк, О.С. Любунь, М.І. Назарчук, Г.К. Рогов) продовжують вирішення завдань створення організаційних та економічних передумов по залученню фондового ринку в процеси фінансування діяльності промислових корпорацій. Питання галузевих особливостей емісійної діяльності промислових корпорацій дослі-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

джені в меншій мірі, носять епізодичний характер та потребують системного підходу.

Мета статті. Охарактеризувати стан організованого ринку цінних паперів та окреслити контури політики участі національних корпорацій в його формуванні на прикладі емісійної та фондової діяльності корпорацій молочної промисловості, які розміщували свої акції на ПФТС.

Виклад основного матеріалу. За даними ПФТС, як біржі, на якій проводиться до 90% всіх угод організованого ринку цінних паперів, у 2009 році в біржовому списку було зареєстровано 38 корпорацій сфери виробництва продовольчих продуктів, цінні папери яких склали 13,24% всієї кількості акцій, які обертаються на фондовому ринку (табл. 1).

Станом на 31 грудня 2008 року ДКЦПФР було зареєстровано випуски акцій на 292,08 млрд. грн., із них у 2008 році 46,14 млрд. грн., що становить 30,15% обсягу зареєстрованих ДКЦПФР цінних паперів у 2008 році (табл. 2). Промисловими акціонерними товариствами відкритого типу (ВАТ) було зареєстровано 432 випуски на суму 9,86 млрд. грн., що становило 21,4% загального випуску акцій в 2008 році.

Корпорації України, які проводять емісію акцій, виявляють політику обмеженого залучення інвестицій через фондовий ринок. Причини низької участі корпорацій у розміщенні акцій на фондових ринках криються в природі корпоративної власності в Україні. Масова приватизація, яка призвела до надмірної кількості акціонерів, в умовах економічної нестабільності в період становлення ринкової економіки частково дискредитувала інститут власності та стала причиною масового продажу та скуповування акцій мажоритарними акціонерами. З міноритарної трансформувались в мажоритарну, через процеси перерозподілу власності корпоративна власність зосередилася в руках обмеженого кола осіб, які, перетворившись в колективні корпорації в приватні, зберігають на них право одноосібного володіння. Підтвердженням даного факту є дослідження журналу Forbes, які засвідчили, що контроль над виробництвом ВВП України на сьогодні належить 161 сім'ї.

Розміщення акцій корпорацій молочної промисловості має ту загальну особливість, яка притаманна сьогодні більшості корпорацій України. Зважаючи на можливості розміщення емісійних випусків акцій на фондовому ринку або се-

Таблиця 1. Галузева структура обігу акцій на ПФТС [9]

Назва індустрії	Oil & Gas	Basic Materials	Industrials	Consumer Goods	Health Care	Consumer Services	Telecom	Utilities	Financials	Miscellaneous
Кількість цінних паперів, шт.	6	63	70	38	5	11	1	46	38	9
Кількість цінних паперів, %	2,09	21,95	24,39	13,24	1,74	3,83	0,35	16,03	13,24	3,1

Таблиця 2. Обсяги емісії акцій за 2004–2008 роки

	Роки				
	2004	2005	2006	2007	2008
Кількість акціонерних товариств, із них відкритих	34662	33976	33084	31993	31100
Обсяги зареєстрованих ДКЦПФР емісій акцій станом на кінець року, млрд. грн.*	127,59	152,40	195,94	245,94	292,08
Обсяг зареєстрованих ДКЦПФР емісій акцій за рік, млрд. грн.*	28,34	24,81	43,54	50,00	46,14
в тому числі молочної промисловості	0,15	0,009	0,073	0,012	0,15

Складено за даними Звіту Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2008 рік [8].

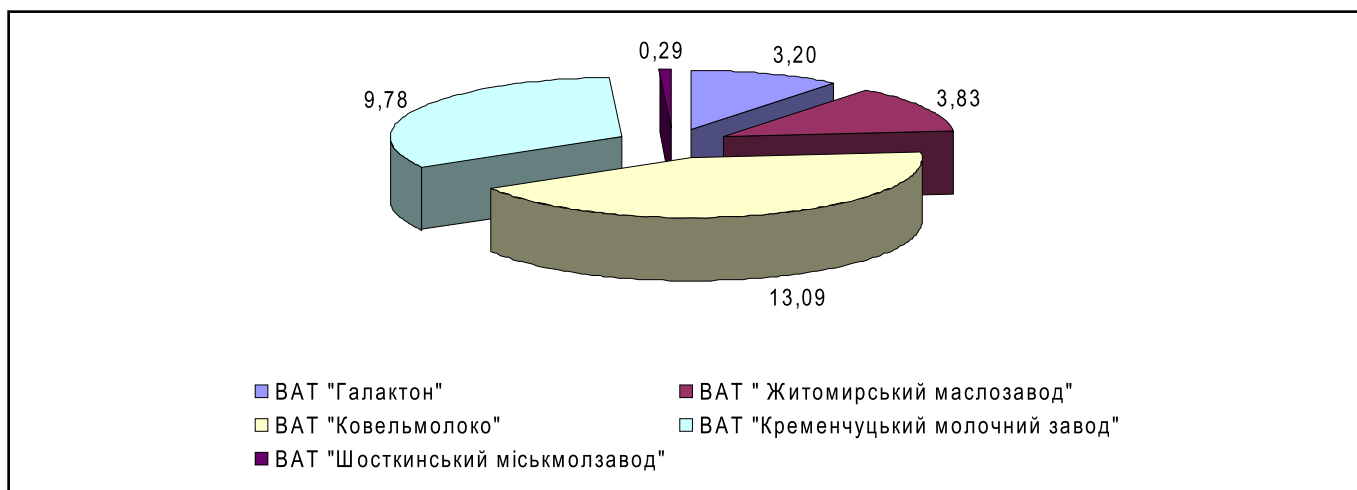


Рисунок 1. Частка акцій корпорацій молочної промисловості, що оберталася на ПФТС за 2006–2009 роки

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ред акціонерів, корпорації України обирають другий із можливих варіантів, зменшуючи при цьому переваги відкритого розміщення акцій.

Так, із досліджуваних 70 корпорацій, які зареєстрували свої випуски в ДКЦПФР, лише сім значилися в біржовому списку ПФТС (ВАТ «Балтський молочноконсервний комбінат дитячого харчування», ВАТ «Кременчуцький міськмолзавод», ВАТ «Ковельмолоко», ВАТ «Шосткинський міськмолзавод», ВАТ «АК «Комбінат «Придніпровський», ВАТ «Житомирський маслозавод», ВАТ «Галактон»). Незначними є і частки акцій, що розміщуються на організованому фондовому ринку. Так, найбільша частка від загальної кількості акцій корпорації, що розміщувалася на ПФТС, належала ВАТ «Ковельмолоко» 13,09% (рис. 1).

Аналіз структури та динаміки емісії акцій корпорацій молочної промисловості доцільно проводити протягом двох часових періодів: 1994–2002 та 2004–2008 років (табл. 3).

За період 1994–2002 років максимальний емісійний випуск акцій був у 2000 (4,48% загального емісійного випуску періоду 1994–2008 років), у 1996 (3,98%) та 1999 роках (3,32%). Найбільші обсяги емісії акцій молочними корпораціями України за період 2004–2008 років мали місце в 2004 та 2008 роках (до 30% всього емісійного випуску періоду 1994–2008 років).

Емісійна активність корпорацій молочної галузі в 1996 році обумовлена приватизацією державної власності та залученням ресурсів для фінансування розвитку корпорацій в умовах їх обмеженої пропозиції.

Валютна криза 1998 року знизила вартість національних активів для іноземного інвестора, що і обумовило незначне зростання емісій в період 1999–2000 років.

2004 рік став сприятливим для корпорацій промислового сектору економіки по причині переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки. Корпорації по-

Таблиця 3. Обсяги емісії акцій корпораціями молочної промисловості за 1994–2008 роки

Роки	Обсяг емісії, грн.	Відсоток до загального обсягу, %
1994	313 739,1	0,06
1995	717 222,31	0,15
1996	19 235 273,29	3,98
1997	12 937 826,55	2,68
1998	7 020 665	1,45
1999	16 031 178,68	3,32
2000	21 661 970,38	4,48
2001	5 333 814	1,1
2002	12 578 443	2,6
2004	146 134 979,4	30,22
2005	9 635 820	1,99
2006	73 300 000	15,16
2007	12 009 430,65	2,48
2008	146 653 642,4	30,33
Всього	483 564 004,7	100

За даними ДКЦПФР [8].

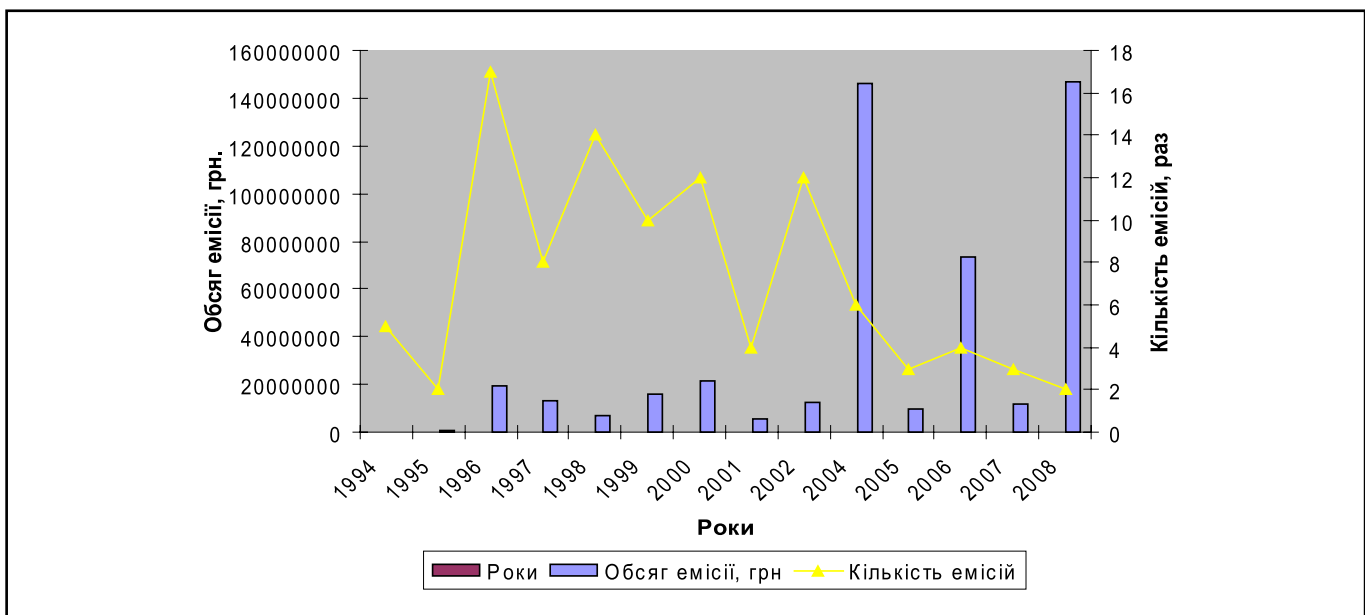


Рисунок 2. Кількість емісійних випусків акцій корпораціями молочної промисловості за 1994–2008 роки

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

чали масово формувати інвестиційний попит та залучати інвестиції через механізми фондового ринку.

Збільшення обсягу емісій 2006 та 2008 років обумовлено початком нової хвилі злиттів та поглинань у секторі молокопереробки.

Щодо кількості емісій, слід відмітити, що найбільше емісійних випусків акцій було проведено в 1996 (17), 1998 (14), 2000 та 2002 (12) роках, найменшу – в 1995 та 2008 роках (2) (рис. 2).

У період 1996–2002 років можна констатувати факт активності емісійної діяльності корпорацій. Із 70 досліджених молочних корпорацій в 1996 році кожне четверте, а в 2002 році кожне шосте здійснювали емісію акцій. Починаючи з 2004 року кількість емісій різко зменшується при одночасному зростанні їх обсягів. Так, у 2008 році ДКЦПФР були зареєстровані лише дві емісії. Шість емісій 2004 року та дві 2008 року сформували 60% загальної кількості акцій досліджуваного ринку акцій молочних корпорацій.

Кількість акцій аналізованих корпорацій, яка зареєстрована в ДКЦПФР, становить 5916 млн. штук. Із загальної кількості акцій 89,39% є акціями з номіналом 0,05 грн., а 7,75% акції номіналом 0,25 грн. Найбільша кількість емісій акцій була здійснена з номіналом 0,38 грн. (50 раз) та 100 грн. за акцію (21 раз). Випуск акцій інших номіналів коливався на рівні від 1 до 10 емісій за період 1994–2008 років (табл. 4).

Ринкова вартість є інтегральним синтезом інвестиційних та ринкових переваг корпорації, галузі та економіки країни в

цілому. Як засвідчують дослідження політики курсоутворення на акції додаткової емісії, більше 98% акціонерних товариств розміщують свої акції за курсом на рівні додаткової емісії [7, с. 87]. За статистикою ринкових котирувань акцій корпорацій молочної промисловості на ПФТС за 2006–2008 роки ринкова вартість акцій корпорацій молочної промисловості була вищою їх балансової вартості в 3–10 раз. Проте можливості залучення додаткового фінансування шляхом розміщення акцій на організованих фондових ринках використані не були.

Чим більшими є обсяги емісії та номінальна вартість акції, тим більшими є обсяг залучених інвестицій та частка активів, яку готова перерозподілити корпорація на користь нових власників. Дослідження інформації про основні етапи інвестування в корпорацію дало можливість виявити залежність між періодом емісії акцій корпорації та періодом зміни власності в корпорації. Основні емісійні випуски акцій проводилися після зміни власності в корпорації. Емісія виступає як джерело фінансування економічної політики нового власника та збільшення частки його власності (табл. 5).

Аналіз ефективності емісійної політики корпорації можна оцінити за показником балансової вартості акції як співвідношення між чистими активами на одну акцію та її номінальною вартістю. На досліджуваних підприємствах молочної промисловості за 2006–2008 роки емісія акцій була проведена на ВАТ «Ковельмолоко» (2006) та ВАТ «Шосткинський міськ-молзавод» (2008). Як було розглянуто вище, обидві з них були результатом зміни власності в корпорації. Так, у результа-

Таблиця 4. Кількість акцій корпорацій молочної промисловості, зареєстрованих в ДКЦПФР за 1994–2008 роки

Номінал акції, грн.	Обсяг емісії, грн.	Кількість акцій, тис. штук	Відсоток акцій в загальній кількості, %
0,01	161 592,06	16 159,21	0,27
0,05	264 406 021,70	5 288 120,43	89,39
0,25	114 664 171,5	458 656,69	7,75
0,38	28 112 113,86	73 979,25	1,25
0,97	3 342 587,99	3445,97	0,06
1	64 493 200	64 493,20	1,09
1,50	1 769 185,95	1179,46	0,02
1,75	12 413 269,75	7093,30	0,12
3,67	68 841,86	18,76	0
5	63 505	12,70	0
5,75	7 770	1,35	0
10,00	4 111 073	411,11	0,01
10,25	40 782	3,98	0
10,5	5 526 832,5	526,37	0,01
15	190 515	12,70	0
45	11 088 630	246,41	0
50	3 975 828,5	79,52	0
60	79 117 740	1318,63	0,02
100	1 600 000	16,00	0
111,45	164 946	1,48	0
154	27 692 280	179,82	0
240	2 553 875,43	10,64	0
612,1	612 100	1,00	0
Всього	626 176 862,1	5 915 967,96	100

За даними ДКЦПФР [8].

Таблиця 5. Капітальні інвестиції

Корпорація	Роки додаткової емісії акцій	Капітальні інвестиції		
		тис. грн.	% до первісної вартості основних засобів на початок року	
ВАТ «Шосткинський міськмолзавод»	2005	2005 р. – 28 919 2006 р. – 0 2007 р. – 7 669	81,2 0 8,4	
	2008	2008 р. – 847	0,9	
ВАТ «АК «Комбінат «Придніпровський»	2006	2006 р. – 9 136,5 2007 р. – 19 252,1 2008 р. – 13 383	14,8 28,4 18,2	
		2002	2002 р. – 4 456, 2003 р. – 8 645,7 2004 р. – 3 930,9 2005 р. – 3 773,8 2007 р. – 6 766,2 2008 р. – 2 866,0	12,6 21,6 8,2 7,5 11,6 5,3
			2007	2007 р. – 32 807 2008 р. – 70 499

Складено за даними звітності вказаних підприємств за відповідні роки [2].

ті емісії акцій на ВАТ «Ковельмолоко» балансовий курс акцій зріс з 345,8% (в 2006 році) до 3130,13% в 2007 році, на ВАТ «Шосткинський міськмолзавод» балансова вартість зросла з 338,12% (2007) до 433,96% (2008). Таке зростання балансового курсу акцій засвідчує ефективне використання залучених емісійних коштів для збільшення активів корпорації на ВАТ «Ковель–молоко» і невисоку їх ефективність на ВАТ «Шосткинський міськмолзавод».

Щодо зміни структури власності в результаті емісії, то слід відмітити, що остання виступала способом подальшої концентрації власності в руках мажоритарних акціонерів. Однак слід зауважити, що процеси концентрації власності відбувалися і як результат скуповування акцій у меншоритарних власників. Причому якщо в період становлення приватного капіталу в Україні скуповування акцій відбувалося з використанням засобів адміністративного тиску керівника (мажоритарного акціонера) на робітників (меншоритарних акціонерів), то в періоди перерозподілу власності з допомогою цінових факторів впливу.

Емісія акцій в усі періоди емісійної активності передбачала основну ціль фінансування розвитку корпорації. Як засвідчує досвід діяльності корпорацій молочної промисловості України, реалізація основної цілі супроводжувалася низкою підпорядкованих цілей. Зокрема фінансування розвитку корпорацій за рахунок емісії акцій здійснювалося: для цілей технічного оновлення виробництва; зовнішнього зростання через механізми поглинання; підготовки корпорації до майбутнього продажу. Адже в будь-якому із випадків емісія дозволяла збільшити вартість чистих активів корпорації, а концентрація акцій формувала потенційну базу для зростання вартості корпорації за рахунок надбавок за контроль над корпорацією.

Опосередкованим підтвердженням тези про поступові перетворення колективної власності в приватну є політика дивідендних виплат в корпораціях молочної промисловості. Дослідженнями доведено, що чим більша частка мажоритарної власності, тим більш вірогідною є політика відсутності

нарахувань та виплат дивідендів. Інформація, надана корпораціями в загальнодоступній базі даних ДКЦПФР, засвідчила незмінність дивідендної політики корпорації і при зміні структури власності в корпорації. Причинами невиплати дивідендів за акціями корпораціями молочної промисловості є:

- 1) задекларовані невисокі рівні прибутковості діяльності корпорацій молочної галузі;
- 2) реінвестування нарахованих дивідендів;
- 3) власник вкладає прибуток у реалізацію стратегій зовнішнього зростання, розраховуючи не на майбутні дивіденди, а на ринкову капіталізацію корпорації.

Висновок

Підсумовуючи вищевикладене, можна констатувати, що емісійний ринок 1994–2002 років можна охарактеризувати як ринок великої кількості дрібних емісій, який передбачав мету залучення інвестицій в розвиток корпорації в умовах відсутності власних джерел розвитку і який супроводжувався процесами поступової концентрації власності серед обмеженого кола власників. Це період формування національного власника в Україні.

Емісійний ринок 2003–2008 років це ринок незначної кількості крупних емісій, який сформувався на етапі погравлення розвитку економіки в умовах сформованості національного капіталу, що і призвело до перерозподілу власності. Національний власник, який сформувався в період 1994–2002 років, враховуючи динаміку зростаючого ринку, підкріпленого зростаючим попитом та зростаючою купівельною спроможністю населення, перерозподіляє свою власність на користь іноземного інвестора. Саме в даний період відмічається найбільша кількість злиттів та поглинань в молочної промисловості.

Емісії періоду 2008 року почали проводитися з метою забезпечення зростання ринкової капіталізації акцій та реалізації намірів підготовки корпорацій до IPO та подальших перерозподільчих процесів у галузі.

Література

1. Ватаманюк З.Г. Ринок цінних паперів в умовах фінансової глобалізації / З.Г. Ватаманюк, Н.В. Звонар // Фінанси України. 2007. – №6. – С. 82–89.
2. Звітність емітентів. http://www.ssmsc.gov.ua/UserFiles/File/Emitenti/monitoring_1_2008.doc
3. Калач Г.М. Роль фондового ринку в акумуляції й перерозподілі фінансових ресурсів у реальний сектор економіки / Г.М. Калач // Фінанси України. – 2008. – №9. – С. 62–69.
4. Леонов Д.А. Перспективні напрями розвитку інформаційної інфраструктури ринку акцій в Україні / Д.А. Леонов, Є.М. Смаглюк // Фінанси України. 2007. – №2. – С. 56–68.

5. Любунь О.С. Інтеграція українських високотехнологічних компаній у фінансовий ринок / О.С. Любунь // Фінанси України. 2008. – №11. – С. 86–94.
6. Назарчук М.І. Аналіз стану та перспектив розвитку фондового ринку України / М.І. Назарчук // Фінанси України. – 2008. – №12. С. 83–95.
7. Рогов Г.К. Фінансові аспекти захисту прав міноритарних акціонерів / Г.К. Рогов // Фінанси України. – 2008. – №1. С. 86–92.
8. Річний звіт ДКЦПФР за 2008 рік. <http://www.ssmsc.gov.ua>
9. http://www.pfts.com/uk/list-pfts/?graph_type=industrial&class_id=1&listing_id=nothing&x=17&y=9

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,
к.е.н., професор, Академія управління МВС

Реалізація засад філософії маркетингу при впровадженні управлінських послуг (на прикладі МВС України)

У статті розглядаються проблеми розвитку сучасних систем державного управління на засадах філософії маркетингу, що може в значній мірі виявитися однією з базових складових загального їх реформування.

В статье рассмотрены проблемы развития современных систем государственного управления на основах философии маркетинга, что может в значительной мере оказать одну из базовых составляющих общего их реформирования.

Постановка проблеми. Одним із базових протиріч радянського, пострадянського розвитку є наявність глибокого розриву – прірви між інтересами людини і держави. Незважаючи на неодноразові спроби вирішити цю проблему, зокрема у діяльності органів виконавчої влади, вона не вирішена донині, і тенденція щодо її розвитку, на жаль, є не на користь мінімізації цього розриву. Впровадження системи управління якістю (СУЯ) відповідно до стандарту ДСТУ ISO 9001–2001 в органах виконавчої влади на основі запровадження управлінських послуг, що визначено постановою Кабінету Міністрів України №614/2006, може виявитися суттєвим каталізатором загального реформування, зокрема зменшення розміру цього розриву, а звідси і підвищення ефективності держави.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У 70–80-х роках ХХ ст. у СРСР з'явилися перші роботи з теорії управління в органах внутрішніх справ. Але публікаціям цього періоду був притаманний абстрактно-теоретичний підхід. Сучасні вітчизняні дослідження з теорії управління в органах внутрішніх справ розвинуті у працях українських вчених О.М. Бандурки, І.П. Голосніченка, М.М. Дорогих,

Л.В. Ковалю, О.С. Панченка, В.П. Петкова, В.М. Плішкіна, О.Н. Яриша та інших, що розробили теоретичні та методичні основи управління в цій галузі з урахуванням новітніх умов її діяльності.

У той же час сучасний рівень теоретичного та практичного опанування шляхів підвищення ефективності системи державного управління, зокрема методології реформування, залишається низьким. У зв'язку з цим у сучасних умовах проблеми глибокого реформування системи управління в органах внутрішніх справ, забезпечення адекватності його загальним основам реформування суспільства з урахуванням світового досвіду в цій сфері стають визначальним фактором сучасної політики реформування державно-владної анкети та його наукового супроводження, що й обумовило специфічні цілі даної статті.

Мета статті – розглянути проблеми розвитку сучасних систем державного управління на засадах філософії маркетингу.

Виклад основного матеріалу. Рівень небезпеки від втрати державою у трансформаційний період своїх функцій набув такого розмаху, що подальший демонтаж та руйнація її інституцій, зниження рівня їх ефективності не менш небезпечно для суспільства, аніж придушення приватновласницьких та ринкових відносин. У зв'язку з цим розбудова ефективної держави є абсолютним пріоритетом сьогодення. Якщо держава намагається бути ефективною, сильною, то вона повинна забезпечити надання суспільству, його громадянам послуг і товарів у повній відповідності до своїх обіцянок. Такого роду обіцянки, що являють собою свого роду угоди між виборцями і їх обранцями, мають складати

основу успішної діяльності будь-яких органів державної влади і управління, а також підвідомчих їм структур.

Майбутнє демократичних структур влади в Україні на всіх рівнях у великій мірі залежить від їх здатності забезпечити в умовах обмеженого бюджетного фінансування задоволення потреб окремих громадян і суспільства в цілому. В той же час різні державні інституції мають неадекватні для вирішення цієї проблеми системи управління. Імперативні вимоги до держави як надавача управлінських послуг потребують їх перебудову на якісно нових засадах організації.

Покладення в центрі цілей функціонування державного управління потреб споживачів означає його вихідну орієнтацію на забезпечення певного рівня споживчої вартості товару чи послуги – якісної їх характеристики. Механізм такої орієнтації потребує новітньої структури, розбудованої на засадах принципів макромаркетингу.

Філософське визначення якості вказує на те, що являє собою предмет; це об'єктивна визначеність предмету, у зв'язку з якою предмет є даним, а не іншим предметом, характеристика, що відмежовує предмет від всіх інших предметів і із зникненням якої предмет припиняє своє існування як даний предмет.

Поняття «якості продукції/послуги» завжди пов'язані зі ступенем задоволення конкретних потреб індивідуума або суспільства, воно завжди має зв'язок з кількісною їх визначеністю, поза якою воно існувати не може. У зв'язку з цим управління якістю передбачає активне використання варіацій показників якості, що вимірюються.

Перші системи управління якістю історично склались у реальному секторі економіки, перш за все щодо контролю якості продукції. Основні етапи розвитку останнього, еволюції функції контролю, переходу від цієї вихідної функції до розвитку інших функцій управління якістю можна представити у вигляді такої їх низки:

- індивідуальний контроль якості (з моменту зародження виробничої діяльності людей, коли ремісники були одночасно виробниками й інспекторами продукції);
- цеховий контроль якості (з початком промислової революції);
- вихідний контроль якості (з появою концепції «наукових методів управління» Ф. Телора);
- статистичний контроль якості (з 20-х років минулого століття у США);
- комплексне управління якістю (з кінця Другої світової війни, в Японії);
- забезпечення якості продукції та послуг на основі міжнародних стандартів ISO 9000 (з кінця 80-х років минулого століття).

80-ті роки стали періодом обмеження масштабів державного управління у США. Ті функції управління, що залишалися за державою, намагалися реалізувати головним чином з допомогою методів, які є характерними для управління приватним сектором. Це в повній мірі відноситься і

до запровадження управління якістю послуг, що надаються державними органами, до діяльності яких стали запроваджувати методи макромаркетингу.

Початком ери маркетингу в США вважаються 30-ті роки, в Європі принципи маркетингу отримали розповсюдження у 50-ті роки. У 80-ті роки поступово формується система пристосування засад маркетингу до діяльності державного управління. Генеза пристосування до принципів макромаркетингу щодо сфери державного управління та їх розвиток пройшли декілька етапів.

Так, на базі загальної методології комплексного управління якістю в 1960–1970-х роках у різних країнах світу з урахуванням їх національних та економічних умов були сформовані специфічні організаційні підходи до управління якістю на рівні організації. Найвідомішим із них є Загальне управління якістю (Total Quality Management, TQM). Філософія TQM є соціально орієнтованою, тому що будь-якій організації для існування та стійкого розвитку потрібні лояльні зацікавлені сторони – частки соціуму та найкращі інвестори щодо відтворення та інновацій. Кожна з моделей «ідеальних» організацій на основі концепцій TQM дає можливість, порівнюючи з нею за допомогою системи критеріїв будь-яку організацію, визначати фактичний рівень показників її діяльності та формувати програми удосконалення.

Адміністрація США починаючи з 1992 року в централізованому порядку проводить запровадження концепції загального управління якістю (TQM) у діяльність апаратів федеральних міністерств та відомств (фінансів, внутрішніх справ, оборони тощо). У цій країні була створена централізована система контролю впровадження TQM з боку віце-президента і затверджена щорічна президентська премія за якість для федеральних відомств.

Завдяки реформі держслужби та впровадженню TQM у США за п'ять років було скорочено 252 тис. державних службовців, покращені якість і механізм надання послуг. У Великій Британії внаслідок аналогічних реформ було зекономлено 2 млрд. фунтів стерлінгів.

До сфери державних та суспільних послуг, охоплених діяльністю щодо підвищення якості, увійшли: виконавча діяльність уряду та місцевих органів влади; освіта; охорона здоров'я; правоохоронні діяльність; залізничний транспорт; оподаткування; засоби зв'язку; комунальні служби.

Принципи якості в діяльності держслужби були визначені в Національній доповіді адміністрації США:

- основна функція уряду – виконання, а не керівництво;
- основний вид діяльності – надання послуг;
- основний об'єкт діяльності – споживач, а не законодавство;
- мета діяльності – задоволення вимог споживача, а не бюрократії;
- фінансування не діяльності, а її результатів;
- необхідність чіткого розуміння держслужбовцями цілей та завдань;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– обов'язковість виміру та оцінки результатів діяльності у відповідності до розроблених методик та критеріїв [1, с. 10–11].

Необхідність у застосуванні системи принципів, методів та форм маркетингу виникає на певному стані еволюції державного управління у зв'язку із високим рівнем їх дисфункційного розвитку. Причиною останнього є, на нашу думку, якісне переродження державного управління його системною бюрократизацією.

Так, на сучасній стадії усупільнення економічних процесів бюрократизації управління розвивається у межах відомчих систем, які являють собою єдність взаємодії сукупності виробничих сил, засобів галузевої діяльності та відомчого бюрократичного апарату. Ця єдність є явищем внутрішнім. Вона заснована на загальновідомчому інтересі, загальній звітно-показниковій мотивації.

Відомства, які розпоряджаються певною, відносно відокремленою від суспільства частиною живої і уречевленої праці, мають монополію на задоволення важливих суспільних потреб, яке становить їх основну галузеву функцію. Галузева функція має дві підсистеми свого існування – внутрішню та зовнішню. Внутрішня зв'язана із інтересами самого суб'єкта – його розвитку, відстоювання місця у системі вищого рівня тощо. Зовнішня – спрямована на об'єкт діяльності.

Склад, масштаби, структура відомств формально визначаються державою із центру, однак вони опосередковуються і трансформуються відомчим апаратом, який бюрократизується і реалізує переважно свою внутрішню частину галузевої функції. Технологічно-галузева єдність нашаровується на організаційно-бюрократичну та корупційно-політичну, нетранспарентну-тіньову. Самостійність розділених інтересів спирається на груповий, корпоративний або клановий характер умов максимізації добробуту, службового зростання, престижу. У зв'язку з цим замість загальної узгодженості у структурі державного управління переважає локальна, відомча, кланова.

Концентрація галузевої функції державного управління у формі монополії врешті-решт призводить до розриву внутрішньої підсистеми із зовнішнім контуром спрямування – відокремлення, абсолютизації внутрішньої підсистеми, задоволення інтересу щодо розвитку та самозбереження власне бюрократичної структури.

У значній мірі альтернативою подальшого зміцнення бюрократичних галузево-кланових утворень, їх системної кризи, принципової непрозорості, закритості їх управлінських технологій є впровадження маркетингових засад у діяльність органів виконавчої влади, реформування їх на засадах соціально-сервісної налаштованості¹.

Суть реалізації маркетингової діяльності у сфері державного управління виявляється у формуванні подвійної її спрямованості: вплив на споживача, на його інтерес до споживання суспільно важливої послуги державного управління, розробка реальних програм діяльності на конкрет-

ному ринку державних послуг; вплив на власну галузеву діяльність – більш повна орієнтація її на споживача, створення еластичної «чутливості» галузевого управління до змін у системі переваг споживачів.

Маркетингова діяльність у сфері державного управління являє собою процес ефективного керування виробництвом і реалізацією послуг. Звідси головна функція маркетингу державного управління – організація комплексної діяльності по виробництву і збуту послуг, раціоналізації системи державного управління для максимально ефективного задоволення потреб їх споживачів.

Реалізація цієї основної функції доповнюється комплексом різноманітних функцій і видів діяльності:

- вивчення ринку послуг органів державного управління (органів виконавчої влади) і аналіз результатів дослідження;
- виявлення існуючого і потенційного попиту споживачів на послуги;
- організація науково-дослідної діяльності по створенню і виробництву послуг – новинок, координація проектування та виробництва послуг;
- оптимізація асортиментного ряду послуг і системи їхнього розподілу;
- планування виробництва і збуту послуг органів виконавчої влади, пошук джерел фінансування;
- розробка цінової політики в сфері маркетингу послуг;
- формування попиту на послуги і стимулювання збуту за допомогою засобів рекламного впливу;
- формування іміджу організацій та установ сфери послуг державного управління і суспільної думки стосовно морально застарілих послуг.

У сервісних мережах органів виконавчої влади місця, в яких відбувається обслуговування клієнтів, часто розкидані по всій країні чи регіонам. Коли клієнти активно втягуються у споживання послуг, а результати обслуговування споживаються зразу після їх отримання, між виробництвом (операціями) і клієнтами має бути безпосередній зв'язок. Навіть якщо клієнти не приймають в процесі виробництва послуги прямої участі – вони все ж часто бувають у тісному взаємозв'язку з тими, хто цю роботу виконує.

Сервісна компанія, яка діє у структурі органів виконавчої влади, потребує ефективної маркетингової функції, необхідної для вирішення наступних задач:

- оцінка і вибір ринкових сегментів, які будуть обслуговуватися компанією;
- вивчення потреб і переваг клієнтів на кожному конкретному сегменті;

¹ Загальна теорія системи стверджує, що пошук виходу із структурної кризи в межах існуючої структури є безперспективним: таке рішення лише посилить кризові прояви, буде сприяти переведенню системи у стан із ще меншою потенційною енергією – всякі дії, які не руйнують структурну кризу, але на які необхідні ресурси, лише збільшують глибину потенційної ями. Рішення слід шукати поза систем «відомство», «державне управління», його необхідно було привнести в них ззовні. Таке «рішення» зовні (впровадження засад маркетингу), що призводить до структурних змін, прийнято називати інновацією.

- відстеження пропозицій конкурентів, виявлення їх основних відмінних характеристик, оцінка рівня якості і стратегій, які використовуються на специфічному ринку збуту;
- розробка основного продукту, пристосування його характеристик до потреб різних ринкових сегментів і забезпечення їх відповідності чи переваг у порівнянні з схожими пропозиціями конкурентів;
- вибір із забезпечення рівня якості додаткових елементів послуг органів виконавчої влади, необхідних для підвищення цінності основного продукту для споживача чи для стимулювання його покупки і використання;
- підвищення ефективності операційної функції при розбудові сервісного процесу для клієнтів з метою врахування сегментації клієнтів щодо різного рівня цін;
- вибір місцезнаходження і графіка доступу до послуг з врахуванням потреб і переваг споживачів;
- розробка комунікаційних стратегій з використанням найбільш розповсюджених засобів масової інформації для передачі повідомлень про ті чи інші групи перспективних клієнтів, про послуги та їх переваги;
- розробка стандартів ефективності для оцінки рівня якості соціальних послуг державного управління;
- забезпечення того, що весь персонал, що контактує з клієнтами, – незалежно від того, виконує він операційні, маркетингові чи посередницьку функції – розуміє, що очікування клієнтів від обслуговування залежать від діяльності суб'єктів надання послуг;
- створення програм стимулювання чи заохочення постійних клієнтів;
- проведення досліджень для оцінки рівня задоволення клієнтів, після надання послуги чи виявлення будь-яких аспектів, які потребують змін чи удосконалення [2, с. 58–61].

Макромаркетинговий підхід у діяльності західної поліції реалізований у доктрині «служіння громадськості» – однієї з нових моделей поліцейської служби у демократичному суспільстві. Ця модель виникла як спроба подолати недоліки наявних раніше моделей щодо відповідальності поліції за безпеку громадян і суспільства. Вона має займати не реактивну, а проактивну позицію, здійснюючи постійну профілактику соціальної напруги та попереджуючи злочини засобами вирішення проблем громадян та реалізації програм самообслуговування у сфері забезпечення безпеки. Поліцейський стає вже не «спостерігачем», не «солдатом», який виконує репресивну й авторитарну роль, а своєрідним «учителем», який виконує позитивну, підтримуючу функцію. Інколи таку модель називають «комунальною», адже у сфері діяльності поліції є проблеми обмеженої групи населення, свого роду місцевої комуни.

Отже, відбувається утвердження нової філософії виховання й освіти працівників та образу чесного поліцейського, який поважає людську індивідуальність, дотримується законів та прав людини, викликає повагу громадян, які користуються його послугами. Ця модель кардинально відрізняється від моделей традиційних. Нова модель дії згідно з новими

теоретичними підходами: поліція сприяє персональному зростанню працівника, залучає у свої ряди кращих. Керівник тут виступає як «учитель», який займається організацією спільної роботи єдиної команди. Використовуються нові методи: соціалізація працівника з перших днів його служби та встановлення гуманних відносин як усередині системи поліцейської служби, так і зовні, у спілкуванні з громадянами. Йдеться про розвиток людських відносин між працівниками й адміністрацією, які можливі лише в умовах взаємної чесності та довіри всередині поліцейської системи.

Важливе значення має розвиток відкритих комунікативних зв'язків, так званих вільних взаємовідносин у мережі зв'язків «поліцейський – організація» та «поліцейський – поліцейський». Модель продукує вимоги до відкритості у професійному спілкуванні на противагу тіньовим службовим стосункам, пануванню переваг та кланових торгів [3, с. 15–16].

Впровадження макромаркетингового підходу реалізовано у постанові Кабінету Міністрів України №614 від 11.05.2006 р. «Про затвердження Програми запровадження системи управління якістю в органах виконавчої влади». Заходи, передбачені в цій програмі, в цілому стосуються і запровадження системи управління якістю в МВС України. Наказом Держспоживстандарту України та Голодержслужби України від 31.06.2006 р. №272/221 були затверджені Методичні рекомендації щодо розроблення та впровадження системи управління якістю відповідно до стандарту ДСТУ ISO 9001–2001 в органах виконавчої влади, які цілковито використовуються з метою поширення стандартів надання управлінських послуг та виконання державних функцій на органи внутрішніх справ.

Розглядаючи систему якості як сукупність організаційних структур, методик та ресурсів, необхідних для здійснення загального керівництва якістю, слід відмітити її внутрішню організаційну спрямованість [4, с. 11]. Вона має бути складовою частиною системи управління організацією і створювати у керівництва організації, споживачів та інших зацікавлених сторін внутрішню потребу та мотивацію до того, щоб продукція (послуга) відповідала встановленим до її якостей вимогам (стандартам). При цьому масштаб системи якості повинен відповідати завданням організації в галузі якості (політиці організації в галузі якості), а витрати на її створення та функціонування не повинні перевищувати «позитивний» ефект від експлуатації або споживання продукції (послуг). Система управління якістю повинна бути задокументованою таким чином, щоб вона могла бути легко актуалізованою та прозорою для контролю. При розробці системи якості слід звернути увагу на вирішення трьох основних завдань: 1) забезпечення якості; 2) управління якістю; 3) удосконалення якості. Ці завдання можуть бути вирішені завдяки використанню відповідних методів та принципів управління [1, с. 17].

У зв'язку з цим постає потреба розробки адміністративних регламентів з надання державних послуг та реалізації

лізації органами внутрішніх справ завдань щодо впровадження управлінських послуг, внесення пропозицій й рекомендацій до відомчого правового регулювання відповідних напрямів діяльності МВС та завершення цієї роботи у строки, передбачені планом заходів щодо запровадження та забезпечення функціонування системи управління якістю у МВС України.

Висновки

Необхідність у впровадженні засад філософії маркетингу до діяльності державного управління пов'язана з високим рівнем їх сучасного дисфункційного розвитку – ураженням тіньовими процесами, корупцією, бюрократизацією. Суть реалізації засад маркетингової діяльності у сфері державного управління виявляється у формуванні подвійної її спрямованості: вплив на споживача, на його інтерес до споживання суспільно-важливої послуги, розробка реальних програм діяльності на конкретному ринку державних послуг; вплив на власну галузеву діяльність – більш повна її орієнтація на споживача. Розглядаючи систему якості як сукупність організаційних структур, методик та ресурсів, необхідних для здійснення загального керівництва якістю,

слід відмітити її внутрішню організаційну спрямованість. Вона має бути складовою частиною системи управління організацією і створювати у керівництва організації, споживачів та інших зацікавлених сторін внутрішню потребу та мотивацію до того, щоб продукція (послуга) відповідала встановленим до її якостей вимогам (стандартам).

Література

1. Ярмаш О.Н. Розробка і запровадження системи управління якістю у МВС України: стан і перспективи // Збірник матеріалів наук.-практ. конф. «Запровадження у Міністерстві внутрішніх справ України системи управління якістю: проблеми і перспективи». – К.: ДНДІ МВС України, 2008. – С. 9–21.
2. Маркетинг соціальних послуг / Під ред. В.П. Воронової. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 576 с.
3. Адміністративна (поліцейська) діяльність органів внутрішніх справ (Загальна частина) / Авт. колектив (Ю.І. Римаренко, Є.М. Моїсєєв, В.І. Олєфір). – К.: КНТ, 2008. – 816 с.
4. Тепман Л.Н. Управление качеством: учеб пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности экономики и управления. – М.: ЮНИТА–ДАНА, 2007 – 352 с.

П.В. ПУЗИРЬОВА,
к.е.н., доцент, Європейський університет

Актуальні аспекти реорганізації підприємств у сучасних умовах

У статті розглядається місце реорганізації у фінансовій діяльності підприємства, економіко-правові передумови здійснення реорганізації підприємства та основні її види, а також особливості фінансування окремих реорганізаційних процедур.

В статье рассматривается место реорганизации в финансовой деятельности предприятия, экономико-правовые предпосылки осуществления реорганизации предприятия и основные ее виды, а также особенности финансирования некоторых реорганизационных процедур.

In article the reorganization place in financial activity of the enterprise, economic–legal aspects of reorganization of the enterprise, principal views of reorganization and feature of financing separate procedures is considered.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання особливого значення набувають фінансові аспекти реорганізації підприємств, а саме: місце реорганізації у фінансовій діяльності підприємства; економіко-правові передумови здійснення реорганізації підприємства; основні види реорганізації та особливості фінансування окремих реорганізаційних процедур; фінансово-правові особливості прове-

дення реорганізації, спрямованої на укрупнення підприємств, – приєднання, злиття, поглинання; фінансово-правові особливості проведення реорганізації, спрямованої на розкрупнення підприємств, – виділення, поділ; фінансово-правові особливості проведення реорганізації без зміни розмірів підприємства – перетворення; поняття та особливості складання передавального та розподільного балансів [11].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Актуальні питання реорганізації підприємств, їх сутність та значення опрацьовані як зарубіжними, так і вітчизняними вченими-економістами, подальші спроби виявлення фінансових аспектів реорганізації підприємств знаходять своє відображення в працях таких науковців, як О.В. Ареф'єва, О.М. Бандурка, І.Т. Балабанов, Евхен Брігхем, Дж.К. Ван Хорн, В.В. Ковалев, В.М. Колот, М.Я. Коробов, Б.В. Кузнецова, С.Ф. Покропивний, В.С. Пономаренко, О.О. Терещенко, Р.А. Фатхутдинов.

Мета статті. Стаття присвячена актуальним проблемам та аспектам реорганізації підприємств в сучасних умовах, а саме в статті розглядається місце реорганізації у фінансовій діяльності підприємства, економіко-правові передумови здійснення реорганізації підприємства та основні види реорганізації й особливості фінансування окремих реорганізаційних процедур.

Виклад основного матеріалу. Корпоративна реструктуризація або реорганізація – це повна або часткова зміна власників корпоративних прав підприємства, зміна організаційно-правової форми організації бізнесу, ліквідація окремих структурних підрозділів або створення на базі одного підприємства кількох, результатом чого є передання або прийняття його майна, коштів, прав та обов'язків правонаступникам [9]. Основними мотивами проведення реорганізації здебільшого є такі:

- зниження операційних видатків (ефект агломерації) та ефекту масштабу;
- використання синергії (правило «2 + 2 = 5») або ж анергії (правило «2 + 2 = 3»), реалізації фінансової синергії, зокрема на основі створення податкових щитів;
- об'єднання технологічних потужностей, використання ноу-хау, технологій, кадрового потенціалу ділових партнерів, економія на R&D інвестиціях (інвестиції на наукові розробки та проектування продукту);
- розширення ринку збуту та завоювання ринкових позицій, у тому числі формування монополістичного становища на ринку;
- диверсифікація фінансово-господарської діяльності (у тому числі у вигляді дезінвестицій) та формування передумов реалізації ефекту усереднення кон'юнктури ринку тощо.

Для досягнення визначених вище цілей у світовій практиці реалізуються такі види реорганізації суб'єктів господарювання, зокрема: реорганізація, спрямована на укрупнення підприємства; реорганізація, спрямована на подрібнення підприємства; реорганізація без змін розмірів підприємства.

Специфіка формулювання та проведення реорганізаційних процедур на підприємстві безпосередньо залежить від положень реорганізаційної процедури, затвердженої кваліфікованою більшістю голосів власників корпоративних прав із правом голосу (у разі участі в реорганізації двох або більше суб'єктів господарювання, реорганізаційна угода погоджується власниками кожної зі сторін такої угоди). Загалом реорганізаційна угода визначає ключові питання проведення реорганізації та регламентує їх вирішення при реалізації такої угоди [6].

До типових проблемних питань проведення реорганізації, які врегульовуються реорганізаційною угодою, відносять такі елементи:

- 1) призначення поточного керівництва щодо виконання умов реорганізаційної угоди та визначення його повноважень;
- 2) визначення порядку та процедури приймання-передавання активів та зобов'язань учасників реорганізаційної угоди, у тому числі, порядок розподілу майнового інтересу (наприклад, пропорції обміну корпоративних прав);
- 3) визначення строків реалізації окремих положень реорганізаційної угоди (наприклад, приймання-передавання активів та зобов'язань, реєстрація змін до статуту, перереєстрація суб'єктів господарювання та інші операції, передбачені реорганізаційною угодою);
- 4) визначення особливостей передавання прав та обов'язків з правонаступництва від правопередника до правонаступника.

При цьому слід брати до уваги об'єктивні ринкові обмеження та нормативно-правове регулювання здійснення окремих

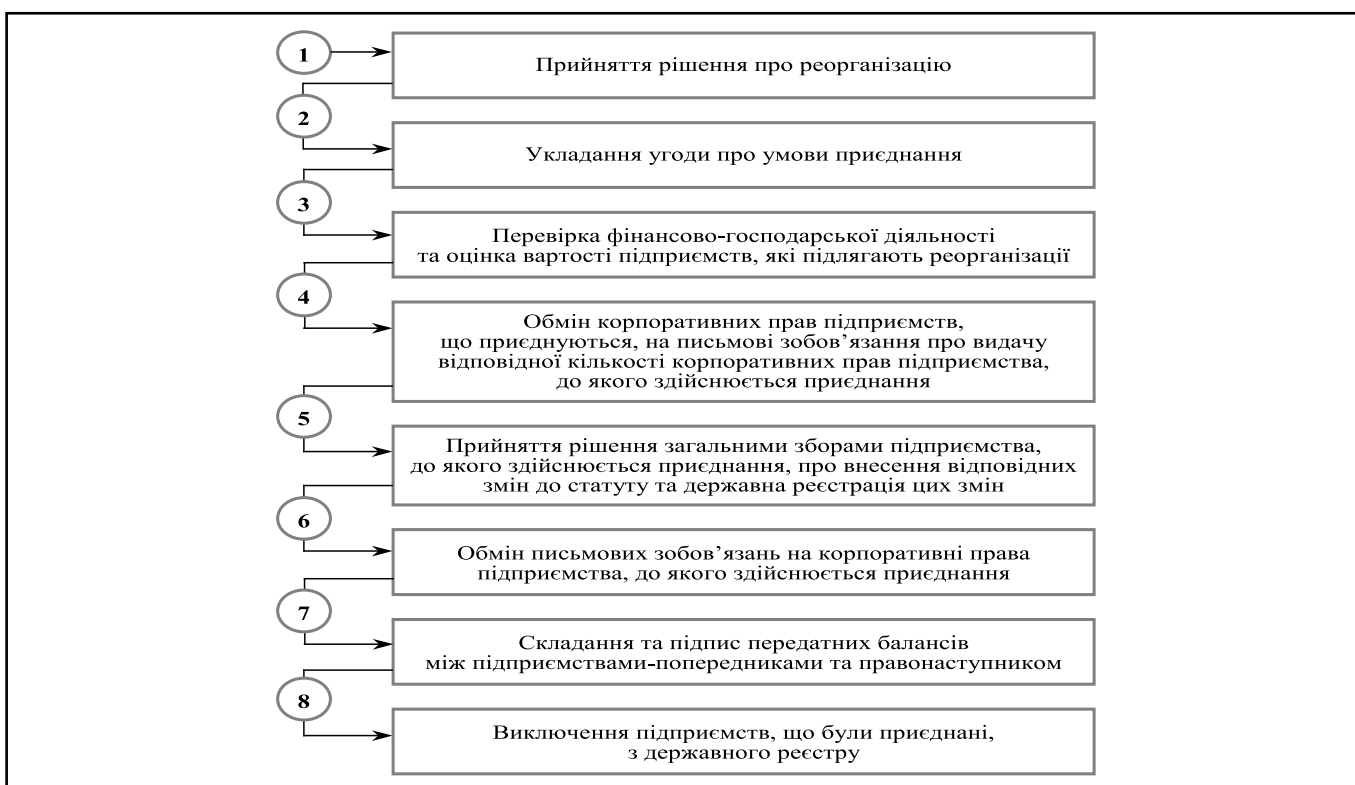


Рисунок 1. Типовий порядок реалізації процедури злиття

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

господарських операцій, пов'язаних із виконанням реорганізаційної угоди. Так, типовими напрямками нормативно-правового регулювання реорганізаційних процедур вважаються: законодавство про створення та ліквідацію суб'єктів господарювання; порядок захисту інтересів принципалів суб'єкта господарювання, наприклад, кредиторів, працівників, акціонерів (насамперед акціонерної меншості); законодавство про обіг цінних паперів: антимонопольне законодавство.

Одним із напрямів реорганізації суб'єктів господарювання є реорганізація, спрямована на укрупнення, яка здійснюється у формі злиття, приєднання та поглинання.

Злиття (merger) суб'єктів господарювання як форма реорганізації являє собою припинення діяльності двох або кількох підприємств як юридичних осіб та передавання належних їм активів і пасивів (майнових прав і зобов'язань) до правонаступника, який створюється в результаті злиття (рис. 1).

Злиття підприємства характеризується такими особливостями: операція здійснюється на добровільних засадах (за рішення власників підприємств-правопередників); в операції беруть участь щонайменше два підприємства зі статусом юридичних осіб (правопередники), які в результаті операції втрачають такий статус; за результатами операції створюється нова бізнес-одиночка, що проходить формальну легалізацію, – засновується та реєструється підприємство зі статусом юридичної особи (правонаступник), яке є об'єктом спільного контролю з боку всіх власників підприємств-правопередників; передавання активів (зобов'язань) за умовами реорганізаційної угоди від підприємств-правопередників до правонаступника не має характеру оплатної угоди [9].

Ключовим моментом злиття підприємств є визначення та обґрунтування порядку розподілу майнового інтересу у новоствореному підприємстві серед учасників підприємств-правопередників. Оскільки злиття проводиться переважно як неоплатна операція, участь власників підприємств-правопередників у статутному капіталі правонаступника реалізується через обмін корпоративних прав правопередників на корпоративні права, емітовані правонаступником у встановлених пропорціях обміну.

Розрізняють такі види злиття: горизонтальне злиття (horizontal merger); концентричне злиття (concentric merger); вертикальне злиття (vertical merger); конгломератне злиття (conglomerate merger).

Забезпечення формалізації визначених вище форм операції суб'єктів господарювання (вертикальне, горизонтальне та конгломератне) можливе і за умови реорганізації суб'єктів господарювання шляхом приєднання (acquisition), порядок процедури якого показано на рис. 2.

Особливими варіантами забезпечення укрупнення суб'єкта господарювання є дружні та ворожі поглинання (friendly and hostile takeovers), які мають багато спільного із приєднанням, однак суттєво відрізняються організаційною моделлю реалізації таких господарських операцій.

Поглинання реалізується шляхом отримання повного контролю над підприємством-ціллю (target) у вигляді контрольного пакета корпоративних прав на відкритому ринку із наступним включенням цього підприємства до складу підприємства-покупця шляхом приєднання. Придбання контрольного пакета (як правило, кваліфікована більшість) голосуючих акцій підприємства-цілі реалізується на основі відкритої



Рисунок 2. Порядок процедури приєднання підприємств

тендерної пропозиції (PTO – public tender offer) підприємством–покупцем на вторинному ринку. Залежно від порядку оприлюднення відкритої тендерної пропозиції у фінансовій літературі розрізняють такі види поглинань: дружні поглинання передбачають реалізацію відкритої тендерної пропозиції менеджменту підприємства–цілі; ворожі поглинання передбачають реалізацію відкритої тендерної пропозиції безпосередньо власникам (акціонерам) підприємства–цілі [10].

В окремих випадках для вдосконалення практики фінансово–господарської діяльності суб'єкта господарювання доцільно проводити реорганізацію, що передбачає протилежні до укрупнення наслідки, – розукрупнення підприємства (стиснення корпорацій) шляхом поділу або відокремлення. Серед типових причин розукрупнення суб'єктів господарювання необхідно виділити такі:

- забезпечення гнучкості фінансово–господарської діяльності підприємства та спрощення структури управління його діяльністю шляхом створення кількох формально незалежних суб'єктів господарювання, тобто створення на основі підприємства інтегрованої корпоративної структури (ІКС);
- відокремлення прибуткових (перспективних) структурних підрозділів суб'єкта господарювання від безперспективних із наступною ліквідацією останніх через процедуру банкрутства;
- підвищення інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання (наприклад, в рамках підготовки підприємства до приватизації або як попередній етап перед укрупненням);
- з метою захисту від ворожого поглинання (виділення привабливого структурного підрозділу, у результаті чого підприємство–покупець втрачає інтерес до підприємства–цілі);
- за ухвалою суду відповідно до антимонопольного законодавства (за поданням відповідних органів – Антимонопольного комітету) тощо.

Реорганізація підприємства шляхом розукрупнення може відбуватися у формі відокремлення або поділу. Основна відмінність між цими формами розукрупнення полягає у порядку визначення подальшої долі підприємства, що реорганізується. В свою чергу, розукрупнення шляхом поділу (split–up) суб'єкта господарювання (рис. 3) відбувається аналогічно до виділення за винятком одного суттєвого моменту – підприємство, що реорганізується, втрачає статус юридичної особи, а на його місці створюються принаймні два нові суб'єкти господарювання, кожен з яких має статус юридичної особи.

При цьому поділ суб'єкта господарювання характеризується такими особливостями:

- поділ не є оплатною угодою, оскільки, фактично, має місце передання активів та зобов'язань від підприємства–правопередника (материнського підприємства) до новостворених підприємств (правонаступників);
- власники материнської компанії повністю забезпечують незмінність величини номінального підконтрольного капіталу та зберігають контроль над фінансово–господарською діяльністю новостворених підприємств відповідно до участі у статутному капіталі материнського підприємства.

Слід звернути увагу на особливості фінансового оформлення реорганізаційних процедур, передусім формування передавального або розподільного балансів підприємств, що реорганізуються. Обидві форми балансу складаються відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку – НП(С)БО – з урахуванням характерних особливостей, що впливають із специфіки реорганізації шляхом укрупнення чи розукрупнення [10].

В окремих випадках для вдосконалення практики фінансово–господарської діяльності суб'єкта господарювання доцільно проводити не укрупнення чи розукрупнення мас–

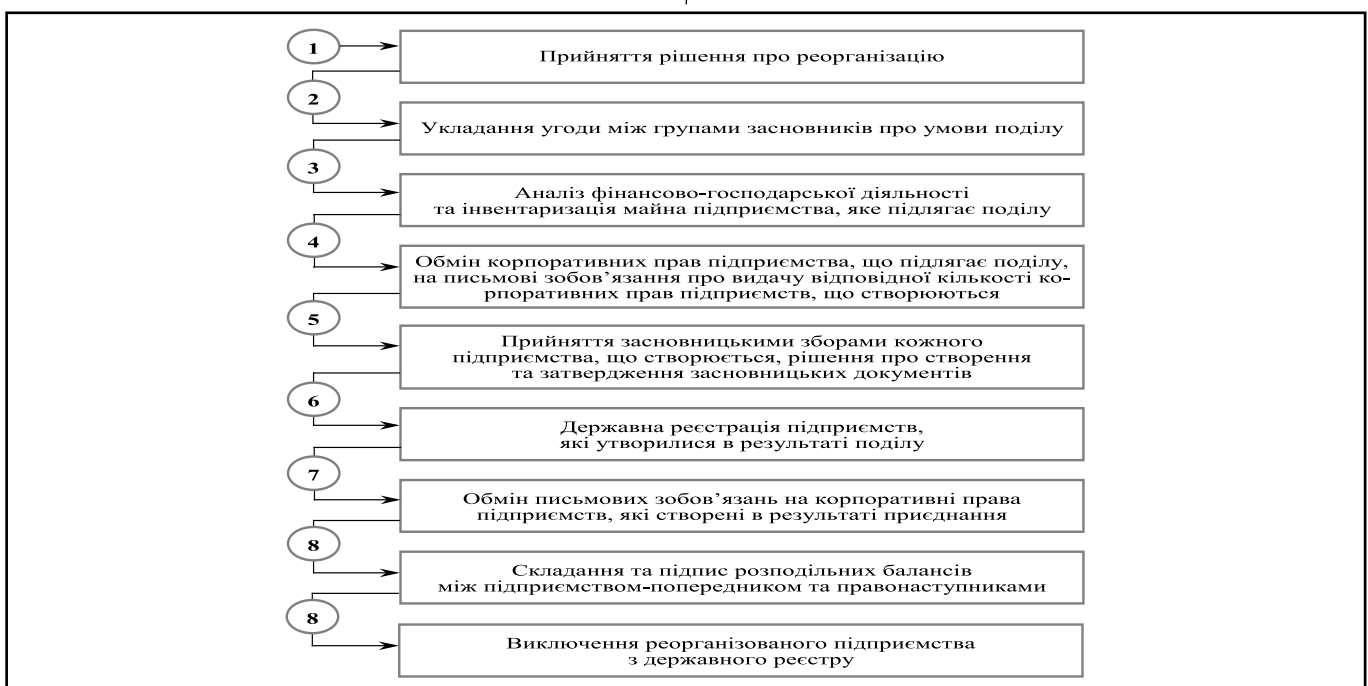


Рисунок 3. Порядок реорганізації поділом

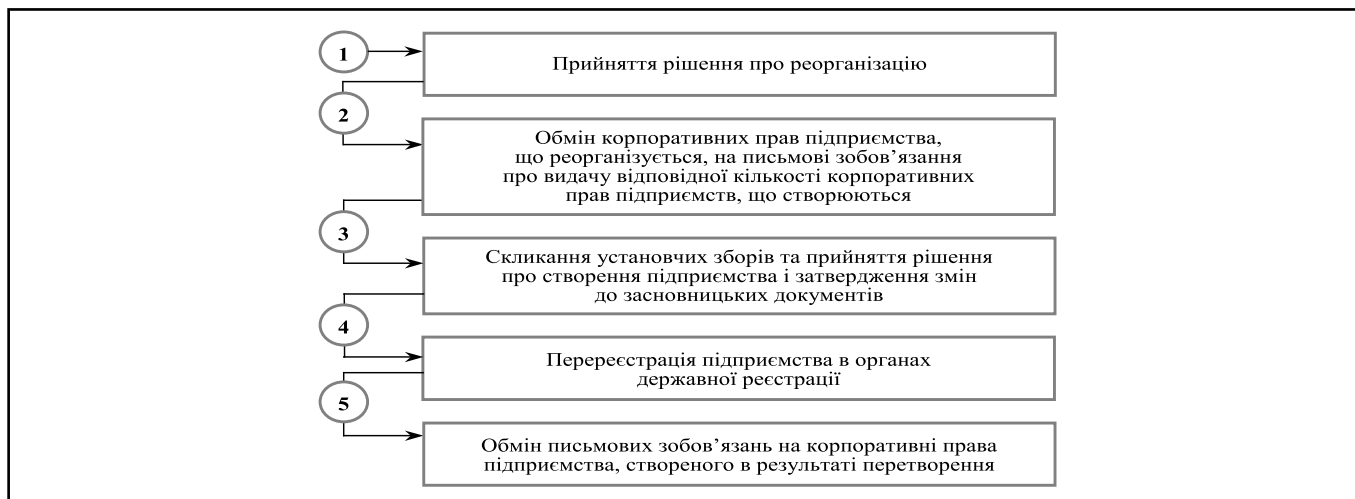


Рисунок 4. Типовий порядок реалізації процедури перетворенням

штабів такої діяльності, а лише зміну окремих параметрів організації підприємницької діяльності. Це насамперед стосується організаційно-правових основ ведення бізнесу – правової форми організації бізнесу та організаційної структури управління фінансово-господарською діяльністю, що визначена у статутних документах суб'єкта господарювання. У такому разі реорганізацію підприємства розглядають як перетворення – специфічна форма реорганізації, яка передбачає зміну форми власності або організаційно-правової форми юридичної особи без припинення господарської діяльності підприємства.

Реорганізація суб'єкта господарювання шляхом його перетворення характеризується такими особливостями:

- операція проводиться на добровільних засадах (за рішенням власників підприємства);
- проведення операції не передбачає ліквідації підприємства або заснування та реєстрації нового підприємства зі статусом юридичної особи – підприємство-правопередник та підприємство- правонаступник збігаються в одній особі;
- уся фінансово-господарська діяльність залишається під контролем підприємства (його власників), що реорганізується;
- передання активів (зобов'язань) за умовами реорганізаційної угоди має неоплатний характер;
- перетворення досить часто супроводжується зміною структури власності, включенням нових співвласників до складу товариства.

Загальна модель процедури реорганізації підприємства шляхом перетворення наведена на рис. 4.

Висновки

Отже, найбільш типовими варіантами реорганізації суб'єкта господарювання шляхом його перетворення є такі господарські операції: перетворення товариства з обмеженою відповідальністю в акціонерне товариство закритого типу; перетворення приватного підприємства в товариство з обмеженою відповідальністю; перетворення акціонерного товариства закритого типу в акціонерне товариство відкритого типу.

Таким чином, реорганізація суб'єкта господарювання шляхом перетворення досить часто передує процедурі реорганізації або ж супроводжує її через укрупнення чи поділ, даючи змогу при цьому суттєво спростити проведення такої реорганізації, а також вирішити деякі законодавчі обмеження, що накладаються на фінансову діяльність суб'єкта господарювання тією чи іншою формою організації бізнесу.

Література

1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.92 р. №2344–XII (зі змінами та доповненнями, внесеними законами України).
2. Балабанов І.Т. Основи фінансового менеджмента. Как управлять капиталом?. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 320 с.
3. Брігхем Евхен. Основи фінансового менеджменту: Пер. з англ. – К.: Молодь, 2003. – 1000с.
4. Ван Хорн Дж.К. Основи управління фінансами: Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 432 с.
6. Коробов М.Я., О.М. Бандурка. Фінансова діяльність підприємства: Підручник. – Київ «Либідь» 2006. – 384 с.
7. Покропивний С.Ф., Колот В.М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність. – К.: КНЕУ, 2007. – 352 с.
8. Пономаренко В.С. Стратегічне управління підприємством. – Х.: Основа, 2004. – 620 с.
9. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. – К.: КНЕУ. 2003. – С. 293–323.
10. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств. – К.: КНЕУ. 2005. – С. 216–241.
11. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учебник для вузов. – М.: Бизнес-школа «Интел-Спнтез», 2003. – 428 с.
12. Финансовое управление компанией / Под общ. ред. Б.В. Кузнецовой. – М.: Фонд «Правовая культура», 1995. – 383 с.

Теоретико-методологічна оцінка можливостей і напрямів державного регулювання тарифів на залізничному транспорті

У статті розглядаються основні напрями та принципи удосконалення системи транспортних тарифів, підходи та методи державного регулювання тарифів на залізничному транспорті, їх переваги та недоліки. Обґрунтовується доцільність використання методу державного регулювання тарифів на основі встановлення граничних цін у залізничній галузі.

В статье рассматриваются основные направления и принципы усовершенствования системы транспортных тарифов, подходы и методы государственного регулирования тарифов на железнодорожном транспорте, их преимущества и недостатки. Обосновывается целесообразность использования метода государственного регулирования тарифов на основе установления предельных цен в железнодорожной отрасли.

The main directions and principles of the improvement of transport tariffs, approaches and methods of state regulation of tariffs of the railway transport their advantages and disadvantages are viewed in the article. The feasibility of using the method of state regulation of tariffs based on marginal prices set in the railway industry are proved.

Постановка проблеми. Розвиток залізничного транспорту відноситься до пріоритетних завдань державної діяльності. Метою розвитку залізничної галузі є забезпечення потреб економіки в транспортних послугах, зниження витрат транспортування вантажів по території країни, поліпшення якості транспортних послуг для населення, створення умов для покращення соціально-економічного становища галузі та економіки в цілому.

Відповідно до концепцій програм розвитку залізничного транспорту України [3, 4] та його реформування [2], що визначають базові пріоритетні напрями розвитку на довгострокову перспективу, одними з основних завдань цих програм є поліпшення інвестиційного клімату і розвиток ринкових відносин у залізничній галузі, створення гнучкої системи транспортних тарифів, що враховує інтереси користувачів транспортних послуг і забезпечує розширене відтворення залізниць України.

Зміна економічної й організаційної ситуації в галузі вимагає значного перегляду основних принципів тарифної системи. Вже зараз можна відзначити ряд невідповідностей, що загрожують перерости в проблему для всіх зацікавлених учасників перевізного процесу.

Економічно обґрунтовані витрати лежать в основі побудови тарифів, у тому числі залізничних. Однак необхідно відзначити недостатню обґрунтованість у першу чергу їхньої структури. Зарплата зведена до мінімуму, амортизація використовується не за призначенням – на розвиток і модернізацію, виробничі фонди старіють, витрати на ремонт зростають. У самому ж тарифі інвестиційної складової практично немає.

Середній рівень тарифів стосовно економічно обґрунтованих витрат залізничного транспорту істотно занижений. У результаті залізничний транспорт характеризується дефіцитом інвестиційних ресурсів і високою часткою застарілих потужностей, відбувається фактичне міжгалузеве субсидування за рахунок зносу основних фондів залізниць, що не відновлюються, насамперед за рахунок інфраструктурної частини галузі, а відправники вантажу одержують надприбуток.

Тарифне питання дійсно є ключовим питанням успішності цієї структурної реформи, що має бути реалізована.

Здійснення ефективного регулювання цін (тарифів) на продукцію (послуги) суб'єктів природних монополій стає важливим фактором реалізації державою економічних реформ.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми удосконалення системи державного регулювання тарифів на залізничні перевезення досліджували в своїй роботі: О.О. Бакаєв, В.М. Гурнак, Г.М. Ейтутіс, В.В. Козак, В.В. Корнієнко, Ю.Ф. Кулаєв, А.Д. Лашко, Г.М. Легенький, М.В. Макаренко, Ю.Є. Пашенко, В.М. Самсонкин, Є.М. Сич, Ю.М. Цветов.

Концепція [2] передбачає реформування залізничного транспорту в кілька етапів. Кінцевою метою реформування залізничного транспорту є створення розвинутого конкурентного ринку залізничних перевезень. Розвиток конкурентного середовища на ринку транспортних послуг має базуватися на удосконаленні державного регулювання тарифів на залізничному транспорті.

Метою статті є розкриття напрямів, принципів удосконалення системи транспортних тарифів, розгляд можливостей державного регулювання тарифів на залізничному транспорті і внесення пропозиції щодо застосування методу регулювання на основі граничного ціноутворення.

Виклад основного матеріалу. Серед завдань державного регулювання на залізничному транспорті можна виділити такі:

– сприяння формуванню ринкових відносин на основі розвитку конкуренції;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– попередження, обмеження і припинення монополістичної діяльності і несумлінної конкуренції;

– поліпшення інвестиційного клімату і розвиток ринкових відносин у транспортному комплексі;

– забезпечення стабільності правил тарифного регулювання, гнучкості реагування на зміни економічних умов і прогностичності змін тарифної системи і рівня тарифів, а також відповідності тарифної системи етапові структурної реформи.

Одним з основних напрямів реформування залізничного транспорту є виділення природно-монопольної і конкурентної (потенційно конкурентної) сфери. До природно-монопольної сфери діяльності відносяться послуги, що здійснюються інфраструктурою залізничного транспорту, до конкурентної сфери діяльності – перевезення вантажів і пасажирів, а також весь комплекс транспортно-експедиційних і сервісних послуг.

Створення конкурентної сфери в системі залізничного транспорту передбачає створення компаній-операторів.

Компанії-оператори повинні залучити в галузь інвестиційні ресурси для збільшення і відновлення вагонного і локомотивного парку. До того ж незалежні, конкуруючі між собою компанії будуть прагнути до залучення додаткових обсягів перевезень і зменшенню питомих витрат, що приведе до зниження транспортної складової в собівартості продукції промислових підприємств і, як наслідок, активізації виробничих процесів.

Будь-яка монополія прагне встановити такі тарифи, що максимізують її прибуток. У процесі свого розвитку монополія з прогресивного утворення, яке за рахунок зростання масштабів виробництва істотно знижує суспільні витрати в галузі і підвищує продуктивність праці, неминуче перетворюється в утворення, що гальмує подальший розвиток. З часом у монополіях починає знижуватися продуктивність праці, тобто погіршується той показник, що є її головною перевагою. Справа в неадекватному управлінні в монополіях, що не ставлять за мету підвищення ефективності. До того ж зі зростанням масштабів виробництва неминуче збільшується управлінський і адміністративний апарат, що призводить до збільшення необґрунтованих витрат.

З цих причин монополія є вкрай небажаною формою організації виробництва і програє у порівнянні з ринком, на якому конкурують декілька незалежних операторів. Для того щоб суспільство погодилось з існуванням монополії, повинні бути дуже вагомі причини. У таких випадках суспільство повинне вибирати між економічною ефективністю великого монопольного виробництва і підвищеною платою за послуги монополії.

Головний плюс від введення конкуренції виявляється в тім, що конкуренція створює стимули для зниження тарифів. Основний закон ціноутворення – закон попиту та пропозиції. Якщо споживач може вибирати виробників, то це неминуче повинно привести ціни на рівень собівартості послуг плюс середня норма прибутку на капітал у галузі.

Удосконалення системи державного тарифного регулювання на залізничні перевезення повинне передбачати:

– покриття всіх економічно обґрунтованих експлуатаційних витрат;

– забезпечення доходів суб'єктів господарювання на рівні достатньому для формування справедливого прибутку;

– забезпечення доступності послуг залізничного транспорту.

Проводячи тарифну політику, державу активно втручається в механізм ринку, регулює розвиток, сприяючи прискореному зростанню одних галузей в порівнянні з іншими, активно впливає на інвестиційну політику і структурну перебудову в природних монополіях.

Державне регулювання економіки за допомогою використання тарифних важелів повинне бути спрямоване на забезпечення і підтримку збалансованого зростання доходів, ефективне використання ресурсів, стимулювання інвестиційної і підприємницької активності. Ефективною може вважатися тільки та тарифна політика, що стимулює нагромадження й інвестиції.

З погляду економічних проблем в Україні, і намічених перетворень у природних монополіях цілями тарифної політики повинні стати: подолання спаду виробництва, стабілізація економіки, стимулювання інвестицій і структурних зрушень у суб'єктах природних монополій, розвиток пріоритетних сфер діяльності.

Найважливішими задачами тарифної політики на залізничному транспорті в нинішніх умовах повинні бути наступні [5]:

– створення умов для досягнення балансу інтересів суб'єктів природної монополії на залізничному транспорті і споживачів їхніх послуг;

– захист економічних інтересів споживачів послуг суб'єктів природної монополії на залізничному транспорті і забезпечення доступності послуг залізничного транспорту для споживачів;

– розвиток конкурентного середовища на ринку транспортних послуг;

– забезпечення стійкого й економічно ефективного функціонування суб'єктів природної монополії на залізничному транспорті;

– створення у відношенні суб'єктів природної монополії на залізничному транспорті економічних стимулів до зниження собівартості перевезень і підвищенню якості транспортного обслуговування.

Формування тарифної політики має будуватися на дотриманні таких принципів:

– встановлювані рівні тарифів мають відшкодувати економічно обґрунтовані витрати на залізничному транспорті;

– створення у відношенні суб'єктів природної монополії на залізничному транспорті економічних стимулів до зниження собівартості перевезень і підвищенню якості транспортного обслуговування,

– визначення економічно обґрунтованих витрат, розподіл експлуатаційних витрат по видах послуг перевезень;

- забезпечення рівних умов доступу користувачів до послуг залізничного транспорту, у тому числі до його інфраструктури;
- встановлення для всіх користувачів послуг залізничного транспорту єдиних правил, що передбачають особливі умови тарифікації на залізничному транспорті;
- забезпечення прозорості прийняття рішень з питань державного регулювання тарифів, у тому числі з питань встановлення і зміни рівня тарифів і правил їх застосування;
- відповідність системи побудови тарифів ринковим умовам господарювання (перехід по мірі розвитку ринкових відносин і конкуренції від тарифів, регульованих державою, до тарифів, обумовлених на договірній основі);
- здійснення роздільного обліку витрат у природно-монопольному і потенційно конкурентному секторах транспортних послуг;
- обмеження субсидування одних видів діяльності за рахунок інших.

Ефективність проведення тарифної політики в період формування ринкових відносин залежить від законодавства, на основі якого функціонує тарифна система.

Формування і реалізація державної політики у напрямку регулювання тарифів на залізничному транспорті в процесі структурних реформ повинна бути збалансована і відповідати інтересам суб'єктів природної монополії на залізничному транспорті і споживачів їхніх послуг.

Тарифна політика має сприяти проведенню структурної реформи. Тарифне питання є ключовим питанням успішності проведення структурної реформи на залізничному транспорті.

Організаційно-правові й економічні зміни в галузі вимагають значного перегляду основних принципів розглянутої тарифної системи.

Однієї з основних задач структурного реформування залізничного транспорту є формування адаптованої до умов ринкової економіки ефективної тарифної політики, удосконалення державного цінового регулювання, що передбачає розробку і прийняття нових підходів до формування тарифів на залізничному транспорті.

Державне регулювання цін і тарифів здійснюється шляхом встановлення державних фіксованих цін (тарифів), граничних рівнів цін (тарифів) або граничних відхилень від державних фіксованих цін (тарифів). Крім того, необхідно зазначити, що державні фіксовані регульовані ціни та тарифи встановлюються на ресурси, що справляють визначальний вплив на загальний рівень і динаміку цін, на товари й послуги, виробництво яких зосереджено на підприємствах, що займають монопольне становище на ринку.

Для регулювання цін держава може використовувати прямі і непрямі методи. До прямих методів відноситься встановлення фіксованих ставок цін на найважливіші товари і послуги, застосування граничних цін або граничних коефіцієнтів їх підвищення, декларування зміни цін, заморо-

жування цін на певний термін, уведення граничних рівнів посередницько-збутових націнок та торгівельних надбавок, дотацій для виробників деяких товарів тощо.

До непрямих методів відносяться: диференціація рівня ставок податків, пільгове оподаткування та кредитування, зміна ставок ввізного мита, уведення граничних нормативів рентабельності.

Регуляторний вплив держави на ціни (тарифи) здійснюється практично в усіх країнах з розвинутою економікою і є, по суті, вираженням економічної політики, спрямованої на збалансований розвиток як внутрішніх, так і зовнішніх ринків.

Регулюючий вплив заходів держави на формування ринкових цін реалізується через нормативно-правове забезпечення ціноутворення. Останнє, як зовнішній фактор, безпосередньо впливає на формування стратегії і тактики ринкового ціноутворення суб'єктів господарювання галузі.

Найбільш популярними підходами до механізму державного регулювання цін (тарифів), які використовуються сьогодні, є [1, 7]:

- фіксований (адміністративний, директивний) механізм встановлення розмірів цін (тарифів);
- визначення норми прибутку;
- регулювання граничних цін (граничних тарифів, «цінова стеля» «стельовані ціни»).

Фіксоване регулювання цін, як правило, спрямоване, перш за все, на досягнення соціальних чи політичних цілей, а не на вирішення фінансових та економічних проблем й означає встановлення цін нижчих за собівартість послуг пасажирських перевезень. Різниця у витратах покривається за рахунок цін (тарифів) на вантажні перевезення, вищих за собівартість. В той же час підхід на основі фіксованого ціноутворення не завжди дозволяє досягнути поставлених соціальних і економічних завдань, принаймні, на довгострокову перспективу.

Скоріше він призводить до неефективної структури ціни, яка не пристосована для конкурентного ринку.

Регулювання цін на основі норми прибутку є загальноприйнятою процедурною формою цінового регулювання. На відміну від фіксованого ціноутворення регулювання на основі норми прибутку забезпечує підприємствам, у кінцевому результаті, впевненість, що вони зможуть постійно задовольняти свої потреби в доходах. Суть регулювання на основі норми прибутку зводиться до розрахунку загальної потреби доходів підприємства та корегування ціни кожної послуги підприємства таким чином, щоб забезпечити покриття сумарної потреби в доходах.

При розрахунку потреби в доходах регулюючий орган спочатку розглядає операційні витрати підприємства і його витрати на забезпечення виробничої діяльності, включаючи обслуговування боргу. Як правило, регулюючий орган проводить визначену перевірку цих витрат, зазначених підприємством у звітах, щоб упевнитися, що вони були необхідні і здійснені в процесі надання регламентованих

послуг. Будь-які завищені чи необґрунтовані витрати включаються з тарифних доходів для того, щоб не дозволити підприємству підвищити ціни для покриття таких витрат.

Наступний крок при розрахунку потреби підприємства в доходах полягає у визначенні належної норми прибутку на капіталовкладення. Для того щоб компанії-оператори залишалися фінансово життєздатними і мали змогу залучати новий капітал для здійснення своєї діяльності, регулювання на основі норми прибутку дозволяє підприємствам покрити не тільки їх операційні витрати і витрати на забезпечення виробничої діяльності, але і отримати прибуток від тарифних доходів.

Регулюючий орган визначає відповідну норму прибутку на капітал на встановлений термін (переважно від одного року до трьох років). Цей прибуток, як правило, сформований за результатами аналізу стану фінансового ринку і будь-яких додаткових факторів, специфічних для підприємства чи галузі, таких як, наприклад, податки, пільги, дотації тощо.

Теоретичні та практичні недоліки регулювання на основі норми прибутку широко висвітлені в економічній літературі й у нормативних документах. Проблема полягає у тому, що цей підхід не дає підприємствам вагомих стимулів для підвищення ефективності роботи шляхом зниження їхніх операційних витрат. Якби витрати підприємства не понесли, вони, у кінцевому результаті, гарантовано відшкодовують їх за рахунок підвищення тарифів. При цьому немає ніяких стимулів для зниження витрат чи підвищення ефективності роботи, оскільки підприємства не можуть залишити собі доходи, отримані в результаті таких зусиль. Їхні тарифи будуть зменшені регулюючим органом, так що усю вигоду від підвищення ефективності роботи підприємства одержать не їхні акціонери, а споживачі. Внаслідок цього регулювання на основі норми прибутку не сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємств.

Іншою проблемою регулювання за допомогою норми прибутку є те, що таке регулювання підштовхує підприємства до використання неефективно великого капіталу в структурі витрат на оплату праці з метою одержання необхідних результатів діяльності. Це відбувається тому, що підприємству дозволяється заробити регульовану норму прибутку на основні фонди, які він вкладає в надання регламентованих послуг.

Регулювання на основі норми прибутку вимагає від підприємства і регулюючого органу багато часу і коштів на забезпечення виконання належних норм. Отже, недоліками регулювання норми прибутку є:

- відсутність стимулів до мінімізації витрат;
- відсутність стимулів до підвищення продуктивності;
- стимулює збільшення інвестованого капіталу, використовуючи неефективно дорогі ресурси;
- висока вартість процесу регулювання;
- відсутність гнучкості цін.

На сьогодні більшість науковців і практиків виступають за регулювання грошових цін, яка є формою стимулюючого регулювання цін без зайвого втручання.

На відміну від регулювання на основі норми прибутку, граничні ціни не дозволяють підприємству автоматично підвищувати тарифи для покриття усіх витрат, а вимагають періодично знижувати свої ціни для відображення підвищення продуктивності.

Отже, можна зробити такі висновки стосовно переваг регулювання граничних цін у порівнянні з регулюванням на основі норми прибутку:

- надають підприємствам стимули для підвищення ефективності своєї діяльності;
- визначають напрям регуляторного процесу;
- забезпечують гнучкість цін;
- оптимізують процес регулювання та знижують ступінь втручання регулюючих органів і управління на мікрорівні;
- дають можливість споживачам та підприємствам приймати участь у розподілі очікуваного доходу від зростання продуктивності;
- захищає споживачів і конкурентів через обмеження зростання цін; обмежує можливості застосування перехресного субсидіювання.

Регулювання граничних цін спрямоване на створення для підприємства стимулів, подібних тим, які виникають в конкурентних умовах. Вплив конкуренції підштовхує підприємства підвищувати продуктивність, а одержаний від цього додатковий прибуток, за винятком витрат, які збільшилися, розділити із споживачами послуг у формі зниження тарифів. Ефект від застосування методу граничного ціноутворення аналогічний.

Регулювання ціноутворення за методом встановлення граничних цін передбачає поступове регулювання цін і служить засобом регулювання цін на визначений період часу і здійснюється за формулою:

$$C_t = C + F_i - F_x \quad (1)$$

де C_t – допустиме збільшення тарифу за рік;

C – початковий тариф;

F_i – фактор інфляції для цього періоду;

F_x – фактор зростання продуктивності.

Таким чином, фінансові показники, розраховані методом встановлення граничних цін і які будуть отримані підприємством в подальшому, залежать від базового рівня цін.

Формула граничних цін дозволяє підприємству щорічно підвищувати свої тарифи на показник рівня інфляції, зменшеної на величину підвищення продуктивності. Тобто, при річному рівні інфляції 9% й підвищенні рівня продуктивності на 3% підприємству дозволяється підвищувати ціни на 6%.

Однак на практиці підприємства не пропонують одну послугу за єдиною ціною. Вони пропонують набір різних послуг за різними розцінками. Тому формула граничних цін, як правило, застосовується до індексу цін, які встановлюються підприємством, а не до однієї ціни. У цьому випадку від підприємства вимагається підтримка своїх фактичних розцінок, які є нижчими за індекс граничних цін і застосовуються до групи послуг.

Регулювання за методом граничного ціноутворення повинно відповідати наступним вимогам:

$$F_c^t = i^t \quad (2)$$

де F_c^t – індекс фактичних цін за послуги підприємства в рік;
 i^t – індекс граничних цін у звітному періоді;
 t – період часу.

Тобто фактична ціна за послуги підприємства для визначеного періоду часу завжди повинна бути меншою або рівною індексу граничних цін за цей період.

Визначення індексу граничних цін рекомендується здійснювати за наступною формулою:

$$i^t = i^{t-1} \times (1 + F_i - F_x), \quad (3)$$

де F_i – фактор інфляції за рік (у натуральних одиницях);
 F_x – фактор продуктивності (у натуральних одиницях).

Таким чином, i^t індекс граничних цін у поточному році (t) буде дорівнювати індексу граничних цін попереднього року ($t-1$), помноженому на суму одиниці і різниці між фактором інфляції за рік F_i та фактором продуктивності F_x .

У формулу граничних цін включений фактор інфляції для врахування зміни вартості виробничих витрат підприємства. Наприклад, при збереженні всіх змінних параметрів незмінними, дев'яти відсотковий фактор інфляції спричинить до підвищення цін підприємства на дев'ять відсотків.

Основна ідея регулювання граничних цін полягає в тому, щоб регульовані фактичні тарифи підприємства (які виражаються індексом фактичних цін) для певного періоду часу повинні завжди залишатися нижчими за індекс граничних цін для цього періоду. Як зазначалося вище, індекс фактичних цін являє собою зважену середню зміну цін, які фактично встановлюються підприємством. А індекс граничних цін є середнім зваженим значенням зміни максимально допустимих цін підприємства.

Базою зважування для розрахунку зведеного індексу тарифів на залізничні послуги є дані про доходи від послуг підприємств за видами послуг за попередній рік.

Індивідуальний індекс тарифів розраховується на основі середніх тарифів за видами послуг за формулою:

$$i_{p,k} = \left(\frac{P_{k,t}}{P_{k,t-1}} \right) \times 100, \quad (4)$$

де $i_{p,k}$ – індивідуальний індекс тарифу;
 $P_{k,t}$ – середній тариф виду послуги (k) звітнього кварталу (t), грн.;
 $P_{k,t-1}$ – середній тариф виду послуги (k) попереднього кварталу ($t-1$), гривень.

На основі індивідуальних індексів розраховуються групові індекси тарифів на послуги за формулою середньоарифметичної зваженої:

$$I_l = \frac{\sum (W_{k,0} \times i_{p,k})}{\sum W_{k,0}}, \quad (5)$$

де I_l – груповий індекс тарифу на послугу (l);
 $W_{k,0}$ – частка доходів виду послуги (k) в загальному обсязі доходів від надання послуг у базовому періоді (0).

Зведений індекс тарифів на послуги розраховується на основі: групових індексів тарифів на послуги та частки доходів від надання послуг. Для цих розрахунків використовується формула:

$$P_{t,0} = \sum [W_{l,0} \times LTR_{l,t-1,0} \times STR_{l,t,t-1}] \quad (6)$$

де $P_{t,0}$ – зведений довгостроковий індекс тарифів на послуги зв'язку звітнього кварталу (t) порівняно з базовим (0);
 $W_{l,0}$ – частка доходів від надання послуги (l) у базовому періоді (0);

$LTR_{l,t-1,0}$ – довгостроковий індекс тарифу послуги (l) попереднього кварталу ($t-1$) порівняно з базовим (0);

$STR_{l,t,t-1}$ – короткостроковий індекс тарифу послуги (l) звітнього кварталу (t) порівняно з попереднім кварталом ($t-1$).

Регулюючі органи використовують і інші фактори та підходи для розробки формули граничних цін, а саме фактори, які:

- істотно впливають на витрати підприємства, але які не можливо контролювати (екзогенні змінні);
- враховують вплив конкуренції, приватизації і подібних структурних змін;
- вводяться для забезпечення стимулів до поліпшення якості обслуговування.

Такий підхід нагадує метод стимулюючого регулювання. Разом з тим переваги такого підходу полягають в прямому зв'язку між якістю наданих послуг і механізмом встановлення ціни на ці послуги, що відображає проблему співвідношення ціни і якості на конкурентних ринках.

Інколи виникає така ситуація, коли відбувається різка зміна цін, яка не підлягає контролю з боку підприємства і не залежить ні від фактора інфляції, ні від фактора продуктивності. Тоді постає питання про доцільність включення до складу формули граничного ціноутворення зовнішнього фактора для розв'язання цієї проблеми.

Наведена формула ілюструє, яким чином зовнішній фактор включається у формулу граничного ціноутворення:

$$i^t = i^{t-1} \times (1 + F_i - F_x \pm F_z), \quad (7)$$

де F_z – фактор зовнішнього впливу.

Висновки

З метою підвищення конкурентоспроможності залізничного транспорту, гнучкого реагування на споживчий попит, створення умов по збільшенню обсягів перевезень і підвищення ефективності роботи залізничного транспорту доцільно діяти в напрямі удосконалення методів цінового регулювання та розробити методику розрахунку економічно обґрунтованих витрат і нормативного прибутку для формування регульованих тарифів на послуги залізничного транспорту, що включає принципи розрахунку розміру задіяного капіталу і норми рентабельності. Можна зробити висновок, що на сьогодні найбільш поширеним та прийнятним методом для встановлення тарифів на послуги залізничного транспорту є метод регулювання граничних цін.

Основна перевага цього методу полягає в тому, що він враховує основні параметри ринку послуг транспорту, що використовуються як у системі державного регулювання, так і в разі вільного формування цін. Тарифи, встановлені за цією методикою, за своєю суттю – рівноважна ринкова ціна.

У період формування ринкових відносин на залізничному транспорті, коли існує потреба контролю державних органів за діяльністю монопольних утворень та розвитку вільної конкуренції, можливість застосування методу регулювання граничних цін у галузі залізничного транспорту України виявляються доцільним з таких причин:

– регулювання граничних цін стимулює розвиток ефективної діяльності конкурентного ринку за допомогою відносної свободи тарифоформування;

– пропонується метод забезпечує додаткові економічні стимули до зменшення собівартості послуг за умови підтримання визначеного рівня якості;

– під час формування ринкової економіки небажано відмовлятися від регулювання тарифів з боку уряду чи місцевих органів управління. Цей метод поєднує у собі державне регулювання з наданням оператору права вільного вибору остаточного рівня своїх тарифів на послуги перевезень у визначених межах.

Таким чином, метод регулювання граничних цін можна використовувати для формування тарифної політики у залізничній галузі. Ця система стимулює операторів підтримувати оптимальні тарифи, що задовольняють як їх самих, так і споживачів, оскільки встановлюються на основі балансу між попитом та пропозицією. В той же час рівень тарифів не може перевищувати деякого визначеного рівня, що не дає змогу монополісту довільно підвищувати ціни на свої послуги.

Ця система дає змогу ефективно контролювати діяльність усієї галузі залізничного транспорту і кожного опера-

тора. Крім того, такий напрям тарифної політики може захистити споживачів від різкого росту цін під час інфляції й одночасно гарантувати підприємствам–виробникам послуг мінімальний прибуток. Метод регулювання граничних цін здатний також забезпечити довгострокову тарифну політику і її економічну стійкість у період переходу до ринкової системи господарювання в галузі.

У той же час підвищення дієвості механізму ціноутворення в залізничній галузі потребує подальшого дослідження не лише окремих елементів цього механізму та їхньої сукупної взаємодії, а й визначення сфери державного втручання в цей процес.

Література

1. Закон України «Про ціни і ціноутворення» від 03.12.90 р. №507–XII. <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Концепція Державної програми реформування залізничного транспорту, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27.12.2006 р. №651–р. www.uz.gov.ua
3. Концепція Державної цільової програми економічного та науково–технічного розвитку залізничного транспорту України на 2009–2013 роки і перспективу до 2020 року. www.mintrans.gov.ua
4. Концепція комплексної програми розвитку залізничного транспорту України на 2007–2020 роки. www.uz.gov.ua
5. Про розроблення проекту Концепції формування сталої національної транспортної політики розвитку всіх видів транспорту та засад (стратегії) транспортної політики www.insat.org.ua
6. Корінев В.Л. Цінова політика підприємства: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 257 с.
7. Шкварчук Л.О. Ціни і ціноутворення: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2003. – 214 с.

Т.В. СІНІЦИНА,
аспірантка, Київський національний університет ім. В. Гетьмана

Страховання в системі методів управління ризиками в рослинництві: теоретико–практичні аспекти

У статті запропоновано систематизацію методів управління ризиками в рослинництві з урахуванням їхніх особливостей. Автором обґрунтовано, що для українських сільськогосподарських підприємств найбільш прийнятним методом управління ризиками є страхування. Досліджено специфіку бюджетного субсидування щодо страхування ризиків у рослинництві, у тому числі на основі зарубіжного досвіду.

В статтю предложена систематизация методов управления рисками в растениеводстве с учетом их особен-

ностей. Автором обосновано, что для украинских сельскохозяйственных производителей наиболее приемлемым методом управления рисками является страхование. Исследована специфика бюджетного субсидирования страхования рисков в растениеводстве, в том числе на основе зарубежного опыта.

The article covers classification of risk management methods in planting, emphasizing their special features. It is proved that the most acceptable way of running risks for Ukrainian agro companies is insurance. Specific features

of budget subsidies regarding insurance are also investigated, including foreign experience.

Постановка проблеми. Ризик є невід'ємною характеристикою функціонування будь-якого суб'єкта господарювання, особливо коли йдеться про сільськогосподарські підприємства, на діяльність яких впливає значна кількість неконтрольованих природно-кліматичних та інших чинників. Незважаючи на це, на сьогодні можна констатувати, що основні теоретичні здобутки в теорії ризику, зокрема управління ним, стосуються фінансових інвестицій, що зумовлено домінуючою роллю акціонерного капіталу та корпорацій в економіці розвинених країн. У ринкових умовах господарювання концентрація капіталу не стала характерною рисою для сільськогосподарського виробництва, в результаті чого банкрутство аграрних підприємств не призводить до значних потрясінь у порівнянні з промисловими чи фінансовими корпораціями. Зрозуміло, такий стан речей позначився на теоретичних дослідженнях ризиків у сільському господарстві; при цьому в постсоціалістичних країнах, у тому числі Україні, ситуація ускладнилася тривалим періодом панування планово-адміністративної економіки, для якої категорія ризику не була актуальною.

Проте формування ринкових відносин в Україні засвідчило помилковість такого підходу, адже сільськогосподарські підприємства є рівноправними суб'єктами господарювання та активними учасниками формування ВВП країни. Підвищення ефективності їх діяльності, а отже збільшення внеску в розвиток економіки, видається можливим завдяки всебічному вивченню ризиків у сільському господарстві, в тому числі рослинництві, в контексті пошуку засобів управління ними для зменшення негативного впливу на фінансовий стан підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Про справедливість останньої тези свідчить існування значного інтересу з боку вітчизняних дослідників та фахівців (О.Д. Василик, М.Я. Дем'яненко, О.А. Коваль, Т.В. Куліш, П.А. Лайко, С.А. Навроцький, О.Ю. Ничипорук, С.С. Осадець, С.Д. Пушак, Р.П. Смоленюк, О.М. Шпичак та ін.) до теоретико-методичних та практичних аспектів функціонування фінансового механізму агропромислового комплексу, перспектив розвитку страхування в сільському господарстві, зокрема рослинництві тощо. Проте на сьогодні в економічній літературі практично відсутні комплексні дослідження методів управління ризиками в рослинництві, в тому числі з огляду на особливості їх застосування, переваги та недоліки.

Метою статті є аналіз основних етапів і методів управління ризиками в рослинництві, а також визначення місця і ролі страхування та державної підтримки в контексті стабілізації діяльності сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Підвищена ризиковість рослинництва пояснюється, притаманними йому особливостями, котрі вирізняють цю галузь сільськогосподарського підприємства від інших, а саме:

– економічний процес відтворення в рослинництві тісно переплітається з природним, адже об'єктом діяльності являються живі організми (рослини); при чому процеси, які лежать в основі росту та розвитку рослин і визначають виробничу діяльність в цій галузі, характеризуються незалежними від людини періодом виробництва і робочим періодом, котрі не збігаються в часі, викликаючи перерви в процесі виробництва сільськогосподарської продукції;

- рослинництво характеризується сезонністю;
- основним засобом виробництва в рослинництві є земля, яка за умови використання її особливостей для одержання врожаю виступає знаряддям праці, а у випадку обробітку – предметом праці;
- виробництво продукції в цій галузі пов'язане з обробітком великих площ землі тощо.

Очевидно, що рослинництво в найбільшій мірі піддається впливу природно-кліматичних умов. При цьому слід врахувати те, що ризики природного характеру є зазвичай найбільш непрогнозованими та непередбаченими, збитки від них можуть досягти колосальних розмірів. До основних природно-кліматичних ризиків, пов'язаних з проявом стихійних сил природи, відносять вимерзання, град, зливу, бурю, повінь, засуху, землетрус, знищення шкідниками та ін. За оцінками світових експертів, близько 70% втрат, пов'язаних із несприятливими погодними та кліматичними умовами, припадають на сільське господарство. На території України втрати врожаю від несприятливих погодних умов в окремі роки досягали 45–50%, а в поєднанні декількох несприятливих явищ (зокрема, в 2003 році – вимерзання, загибель від льодової кірки та засухи) – понад 70%.

Окрім природно-кліматичних ризиків найбільшу загрозу для аграріїв становлять і цінові (ринкові) ризики, адже зниження рівня цін на сільськогосподарську продукцію під час реалізації врожаю (інколи незалежно від його якості) може призвести до значних коливань доходу сільськогосподарського виробника та навіть його банкрутства. Зрозуміло, що рослинництву притаманні й інші ризики, зокрема виробничі (порушення технологій виробництва та строків здійснення виробничих операцій з вирощування сільськогосподарських культур, нестача насіннєвого матеріалу), інституційні (зміни в економічній політиці, правовому регулюванні сільського господарства, аграрній політиці держави), фінансові (пов'язані зі способом утворення, накопичення капіталу і фінансуванням підприємства, наприклад зміна умов банківського кредитування, низький рівень ліквідності), персональні (пов'язані з використанням людського фактору виробництва) та ін.

Отже, наявність широкого спектру різнопланових ризиків у рослинництві вимагає чіткої системи управління ними, що зумовлює необхідність більш детального висвітлення цього питання.

Враховуючи загальні аспекти управління ризиками [1, с. 320–322; 2, с. 54; 3, с. 74], нами розроблено схему управління ними з урахуванням розглянутих вище особли-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

востей рослинництва. Таким чином, процес управління ризиками складається з трьох етапів: розпізнавання, оцінка ризику та вибір методу управління ризиком. Коротко охарактеризуємо кожен з них.

Суть розпізнавання ризику полягає в усвідомленні можливих ризикових ситуацій в діяльності сільськогосподарських підприємств. На етапі оцінки ризику визначається ступінь його серйозності та небезпеки. Оцінка ризиків буває двох видів: якісна та кількісна. Якісна оцінка, або ідентифікація ризику, передбачає вивчення ситуації з точки зору можливості та причин його появи в діяльності сільськогосподарського підприємства на основі використання різноманітних засобів; при цьому саме виявлення джерел ризику та їхня ідентифікація є одним із головних факторів в управлінні ризиком. Після ідентифікації ризику та визначення сфери його поширення видається можливим проведення кількісного аналізу, який передбачає визначення максимального розміру збитку, до якого може призвести той чи інший ризик та ймовірність настання подій, котрі можуть спричинити максимальний збиток.

На останньому етапі здійснюється вибір методів управління ризиком, які об'єднуються у дві групи – контроль за ризиком та фінансування ризику. В свою чергу, контроль за ризиком передбачає уникнення, запобігання, мінімізацію, обмеження та диверсифікацію ризиків.

Уникнення ризику означає повну відмову від ризикової або можливої збиткової діяльності сільськогосподарського підприємства. Одним із прикладів уникнення ризиків у рослинництві є відмова аграрія від вирощування певних видів сільськогосподарських культур. У той же час уникнення ризику настання несприятливих погодних умов, який є вкрай загрозливими під час вирощування сільськогосподарських культур, на основі цього методу видається практично неможливим.

Запобігання збиткам означає проведення заходів, спрямованих на зниження ймовірності їх настання; при цьому такі дії можуть починатися до того, як збитки було заподіяно, під час і після їх настання. Варто зазначити, що з математичної точки зору ймовірність повного запобігання збиткам дорівнює нулю, а запобігання ризикам, пов'язаним зі стихійною дією природних сил, є абсолютно неможливими.

Мінімізація (зменшення) ризику передбачає проведення заходів, спрямованих на зниження розміру можливого збитку. Найчастіше мінімізація ризику досягається за допомогою різних попереджувальних (превентивних) заходів, які в кожній галузі специфічні. У рослинництві до них відносять спорудження систем зрошення і осушення, протруєння насіння, створення запасу виробничих потужностей на випадок скорочення строків виконання робіт у зв'язку з несприятливими погодними умовами тощо. Якщо, незважаючи на попереджувальні зусилля, все ж ризик настав, то вживаються заходи, спрямовані на його обмеження (локалізацію), які мають здебільшого репресивний арактер.

Важливе місце серед методів контролю за ризиком посідає диверсифікація, суть якої (в загальному розумінні) зводиться до розподілу зусиль і капіталовкладень між різними видами діяльності. За теорією ймовірності, вірогідність настання відразу всіх чи кількох несприятливих подій значно менша, аніж кожної з них окремо. Саме це положення є мотивом диверсифікації. Зазначимо, що диверсифікація не знижує ризик, притаманний окремій сфері діяльності, проте вона може зменшити ризик сільськогосподарського підприємства в цілому. Це відбувається за рахунок поєднання різних видів його діяльності, які корелюють між собою і в сукупності мають нижчий рівень ризику, ніж кожен окремо. Прикладами диверсифікації у рослинництві є збільшення кількості галузей, які охоплює діяльність підприємства

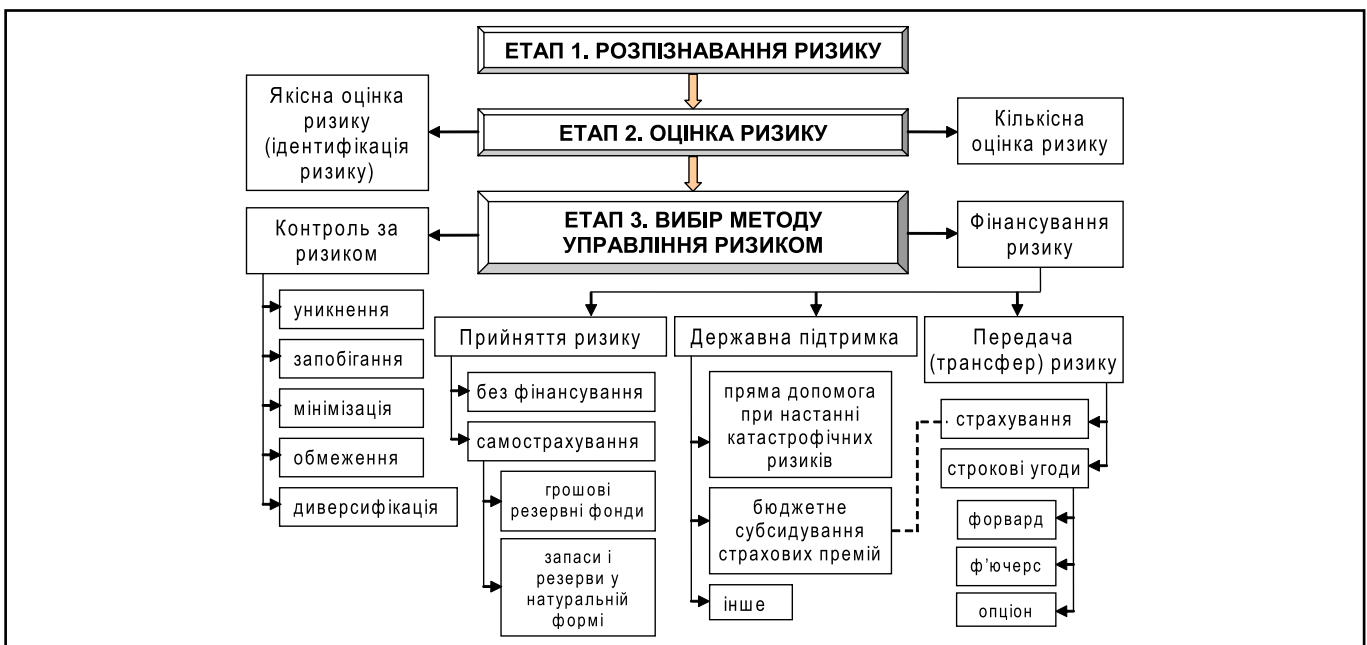


Рисунок 1. Схема управління ризиками у рослинництві

(рільництво, овочівництво, виноградарство, садівництво); урізноманітнення асортименту продукції, яка виробляється за єдиною базовою технологією з використанням одних і тих самих засобів виробництва і без потреби суттєвого підвищення кваліфікації працівників (наприклад, підприємство, яке вирощує моркву та капусту, може збільшити асортимент овочів за рахунок столового буряка). Диверсифікація може здійснюватися у просторі (означає розподіл зусиль підприємства на значній території) та часі (передбачає докладання зусиль не одночасно за всіма можливими напрямками, а в певній послідовності).

Головним етапом ризик-менеджменту підприємства є покриття негативних наслідків ризиків (збитків) фінансовими методами, які в сукупності формують наступну групу методів управління ризиком – фінансування ризику. Фінансування ризику здійснюється шляхом самостійного фінансування, тобто власного утримання ризику, та/або його передачі іншому суб'єкту господарювання за попередньою домовленістю. На нашу думку, в окрему групу методів фінансування ризиків у рослинництві доцільно виділити фінансову підтримку держави з огляду на його яскраво виражену специфіку, про що йтиметься далі.

Власне утримання ризику – це усвідомлена згода на відшкодування збитків за власний рахунок. Зазначимо, що таке утримання ризику доцільне лише за умови, якщо його рівень є допустимим для підприємства. Прийняття ризику здійснюється двома шляхами – без фінансування і на основі самострахування. Збереження ризику без фінансування означає, що ризик залишається на відповідальності підприємства, при цьому не вживаються заходи щодо зменшення його рівня, а отже, й не несуться відповідні витрати. Що стосується самострахування, то резервні фонди сільськогосподарського підприємства створюються шляхом нагромадження коштів та/або натуральних запасів.

Прикладами створення на підприємстві запасів і резервів у матеріальній формі є певна кількість насінневого матеріалу, що використовується в разі необхідності для пересіву культур на площах, де вони знищені або пошкоджені. Господарства можуть утворювати також резервні запаси фуражу, посадкового матеріалу, кормів. Нагромадження натуральних запасів дозволяє підприємствам оперативного долати, а іноді попереджувати вплив несприятливої ситуації. В умовах інфляції створення резервів і запасів дозволяє нівелювати зростання цін на матеріально-технічні ресурси і запобігати зменшенню об'єгових коштів підприємства, а також згладжувати сезонне зростання цін на паливно-мастильні матеріали, що особливо актуально в період посівної кампанії та збору врожаю.

Ключова перевага самострахування порівняно зі страхуванням полягає в оперативності надходження коштів для покриття невеликих збитків, адже отримання відшкодувань від страхової компанії може бути відтерміновано у часі, особливо в випадках звернення до суду. Однак про переваги самострахування можна говорити лише в певних межах,

оскільки воно практично не передбачає розподіл наслідків ризику, в результаті чого один великий ризик може призвести до банкрутства підприємства. Недоліками самострахування є також відволікання значних ресурсів підприємства до резервів, що може негативно позначитися на його фінансово-господарській діяльності. Крім того, цілком можливо, що у випадку виникнення нагальної потреби у відшкодуванні втрат, зумовлених непередбаченими обставинами, виявиться, що резерви сільськогосподарського підприємства перебувають у неліквідній формі, що унеможливить оперативне врегулювання ситуації.

Свої особливості має передача ризику (відповідальності за ризик) третім особам за збереження існуючого рівня ризику. Цей метод управління ризиком не зменшує ймовірність настання несприятливої події чи розмір можливих збитків, а перекладає зобов'язання з відшкодування втрат на інший суб'єкт господарювання. Виокремлюють два методи передачі ризику – страхування та хеджування, між якими існує принципова різниця. У разі хеджування сільськогосподарський виробник усуває ризик настання збитків, відмовляючись від можливості одержати дохід, натомість під час страхування підприємство сплачує страхову премію, нівелюючи тим самим ризик зазнати збитків, але зберігає можливість одержати дохід, що є важливим аргументом на користь страхування.

Зміст хеджування полягає у передачі цінового ризику за для його мінімізації. Хеджування здійснюється на основі укладення строкових угод, до яких відносять форвардні, ф'ючерсні контракти та опціони, котрі об'єднуються родовим поняттям «деривативи».

Форвардний контракт засвідчує зобов'язання особи придбати або продати базовий актив у визначений час на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін під час укладення форвардного контракту. Таким чином, якою б не була фактична ціна базового активу до моменту виконання основного договору, він буде проданий або придбаний за заздалегідь встановленою твердою ціною. Через коливання цін кожна зі сторін, зрозуміло, може опинитися як у виграві, так і в програші; проте навіть якщо продавець частково втратить у ціні, він одержить можливість гарантованого збуту продукції й уникне зайвих витрат на пошуки покупців та рекламу, а отже, зможе більш чітко спланувати й оптимізувати рух товарних і грошових потоків.

У сільському господарстві застосування товарних форвардних контрактів є традицією. Це дозволяє аграріям гарантовано й беззбитково реалізувати майбутній урожай незалежно від примх погоди і коливань ціни. Форвардний контракт не є стандартизованим, тобто може укладатися на будь-який термін та суму за бажанням сторін як на організованому (біржовому), так і на неорганізованому ринках.

Ф'ючерсний контракт – це стандартний документ, що засвідчує зобов'язання придбати (продати) базовий актив у визначений час і на визначених умовах у майбутньому з фіксацією цін на момент виконання зобов'язань сторонами

контракту. Як бачимо, на відміну від форвардного контракту, в якому ціни фіксуються на момент його укладання, ф'ючерсний контракт оперує цінами, що існуватимуть у майбутньому, на момент виконання основного зобов'язання. Це можуть бути реальні ціни, встановлені в ході роботи товарних або фондових бірж. Ф'ючерс є типовим біржовим інструментом; при цьому якщо його укладено на будь-який базовий актив як стандартизований контракт, то він належить до похідних цінних паперів, обіг яких здійснюється винятково на фондових чи товарних біржах або позабіржових торгово-інформаційних системах. Стандартизованим вважається контракт, в якому кількість, якість, базовий актив постачання і терміни виконання є стандартними. Відмовитись від виконання ф'ючерсного контракту сторона може тільки за наявності згоди партнера. Покупець ф'ючерса має право продати цей контракт протягом терміну його дії іншим особам без узгодження такого продажу з продавцем ф'ючерсного контракту.

Опціон теж відноситься до стандартних документів, які засвідчують право придбати (продати) базовий актив на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією ціни на час його укладання або придбання за рішенням сторін контракту. Від форварда і ф'ючерса опціон принципово відрізняється, насамперед, тим, що засвідчує не зобов'язання, а право на купівлю або продаж базового активу, тобто одній стороні – покупцеві опціону – надається виняткове й безумовне право вибору здійснювати операцію купівлі-продажу чи ні; при цьому покупець опціону може без обмежень продати його іншим особам протягом терміну дії. Інша сторона – продавець опціону – зобов'язаний виконувати рішення покупця опціону і не має права відмовитися від своїх зобов'язань. Опціон, так само як і ф'ючерс, може передбачати замість купівлі (продажу) базового активу здійснення (одержання) плати, розрахованої залежно від різниці між ціною виконання і ціною базового активу на момент виконання. За право скористатися опціоном покупець виплачує продавцеві премію в погодженому розмірі, яка незалежно від того виконаний основний договір чи ні, залишається у продавця.

Отже, на основі визначення особливостей укладення строкових угод можна констатувати, що ці методи управління ризиками в рослинництві доречно застосовувати, насамперед, задля зниження цінового ризику. В цьому контексті відмітимо, що біржовий ринок сільськогосподарської продукції в Україні активізував свою діяльність з січня 1995 року, в результаті чого аграрії почали самостійно реалізувати її за контрактами через торговельні біржі та контрактні форми, заготівельні посередницькі організації тощо [4]. Проте використання біржових угод для зниження цінового (ринкового) ризику з різних причин у вітчизняній практиці є малодоступним методом, у тому числі через нерозвиненість відповідного ринку. Окрім того, дрібним сільськогосподарським підприємствам важко самостійно сформувати партію товару, необхідну для участі в біржових торгах.

З огляду на це найбільш поширеним методом управління ризиками в рослинництві являється страхування, зміст якого полягає в зменшенні участі підприємства у відшкодуванні збитку за рахунок передачі ним відповідальності страховій компанії. На сьогодні страхові компанії України пропонують у межах страхування сільськогосподарської продукції такі види страхування:

- комплексне (загальноприйнятим у зарубіжній практиці є термін «мультиризикове») страхування майбутнього врожаю сільськогосподарських культур;
- страхування врожаю сільськогосподарських культур від поіменних ризиків (наприклад, граду і вогню);
- страхування сільськогосподарських культур за індексом врожайності;
- страхування сільськогосподарських культур за погодним індексом;
- страхування посівів сільськогосподарських культур.

На особливу увагу заслуговує страхування озимої пшениці протягом повного аграрного циклу. Ця страхова послуга розроблена експертами Міжнародної фінансової корпорації у співпраці з Міністерством аграрної політики України та провідними вітчизняними страховими компаніями. Відповідно до умов цього виду страхування страховий захист надається з моменту появи сходів і до збору урожаю та передбачає захист від повного переліку ризиків. На сьогодні провідні страхові компанії активно працюють над його впровадженням в Україні.

Зазначимо, що перелічені вище страхові послуги захищають сільськогосподарських товаровиробників від ризиків природного характеру. Проте за кордоном досить успішно практикується страхування доходів від продажу сільськогосподарської продукції, яке надає захист і від цінового (ринкового) ризику [5, с. 171].

Аграрне страхування в світі вже тривалий час розглядається як головний та найбільш ефективний інструмент управління природно-кліматичними ризиками у рослинництві. Його основними перевагами є: по-перше, відшкодування аграрію вартості втраченого через несприятливі природні явища урожаю; по-друге, страхування сільськогосподарських культур означає для товаровиробника певну гарантію збереження свого доходу при настанні стихійних лих та втраті врожаю, що сприяє отриманню банківських кредитів для розвитку бізнесу; по-третє, більш ефективне спрямування державної допомоги сільськогосподарським товаровиробникам (за програмою відшкодування державою частини вартості страхових премій аграріям) у порівнянні з іншими видами державної підтримки, в тому числі прямих виплат при настанні катастрофічних подій; по-четверте, страхування є додатковим засобом підвищення культури ведення господарства та дотримання технологічних процесів завдяки додатковому контролю з боку страховика в межах договору страхування, а також сприяє використанню в сільськогосподарській діяльності сучасних технічних і технологічних досягнень; по-п'яте, страхування

сільськогосподарського виробництва має важливе соціально значення, адже впевненість аграрія, що у разі часткової чи повної втрати врожаю він може розраховувати на прогнозовану компенсацію понесених збитків, є вагомим аргументом на користь продовження і розвитку сільськогосподарського бізнесу, що означає збереження робочих місць, зниження міграції сільського населення та покращення інфраструктури сільської місцевості тощо.

На нашу думку, важливим індикатором зростання ролі страхування в системі методів управління ризиками в рослинництві є постійне збільшення обсягів сільськогосподарського страхування в Україні. У табл. 1 представлено офіційну інформацію по ринку субсидованого страхування врожаю сільськогосподарських культур в Україні за період 2005–2008 років [6, 7].

Дані таблиці свідчать про високі темпи зростання основних показників, які характеризують розвиток страхування в рослинництві країни. Так, за період з 2005 по 2008 рік площа застрахованих посівів збільшилася майже утричі, кількість застрахованих господарств – у півтора рази, об'єми отриманих страховиками премій – приблизно в десять разів.

Як зазначалося вище, особливим методом фінансування ризиків у рослинництві є державна підтримка, яка може надаватися у вигляді:

- прямої допомоги при настанні катастрофічних ризиків;
- бюджетного субсидування страхових премій;
- державного регулювання цін на окремі види сільськогосподарської продукції;
- кредитної підтримки виробників сільськогосподарської продукції;
- митного захисту внутрішнього ринку від різких коливань цін на світовому ринку.

Як свідчить світова практика, найбільш поширеним методом державної підтримки є субсидування страхових премій, котре, як правило, здійснюється у формі компенсації аграріям–страхувальникам до 50% сплаченої страхової премії при страхуванні сільськогосподарських культур за умови страхового покриття на рівні 70%. Так, лише в США за підсумками 2006 року на субсидування страхових премій було спрямовано близько \$2,7 млрд., що становить майже 65% від суми премій, котрі сільськогосподарські виробники сплатили за договорами сільськогосподарського страхування [8]. Досить часто зустрічається і диференційований підхід до субсидування премій: до прикладу, в США, Канаді та Іспанії страхування деяких видів фруктів та овочів субсидується в більших розмірах (від 60 до 80%), а інших (менш значущих продуктів) – тільки на рівні 30–40%.

У Франції з 2005 року запроваджено програму субсидування премій за комплексним (мультиризиковим) страхуванням усіх сільськогосподарських культур, за винятком фуражних. У середньому розмір державної компенсації становить 35% розміру страхових премій. Окрім цього, передбачено пряму державну допомогу для зменшення збитків від втрати врожаю незастрахованих сільськогосподарських культур, хоча уряд планує в майбутньому її зменшити. В Австрії діє спеціальний державний фонд, який компенсує страхувальникам 25% страхових премій, а ще 25% оплачується з місцевих бюджетів, тоді як решту – 50% – вони сплачують самостійно, при цьому система субсидій поширюється на ризики, пов'язані з градом (для всіх культур) і заморозками (виноград і польові культури). Натомість у Німеччині система страхування аграрних ризиків розвинена слабо; уряд надає допомогу фермерам лише у виняткових випадках – при настанні катастрофічних подій.

Найрозвиненішою у Європі небезпідставно вважається іспанська система державної підтримки сільськогосподарського страхування. Особлива увага в цій країні приділяється адмініструванню державних страхових субсидій. Як правило, субсидується мультиризикове страхування (відсоток страхової премії, який відшкодовується сільськогосподарському виробнику, коливається в межах 30–70% від суми страхових премій, проте в більшості випадків він становить 50%). Сумарна субсидія фінансується за рахунок коштів державного бюджету та бюджету провінцій. Страхувальник за субсидованим страхуванням платить тільки частину премії, яка не покривається субсидією, решта – автоматично перераховується страховій компанії з бюджету. Зауважимо, що іспанська система страхування аграрних ризиків виключає можливість надання прямої державної підтримки у випадку настання катастрофічних ризиків.

В Україні з 2005 року також діє система компенсації в розмірі 50% сплачених страхових премій за рахунок бюджетних коштів при страхуванні врожаю сільськогосподарських культур. У табл. 2 [6; 7] представлено обсяг субсидій, передбачених державними бюджетами на відповідні роки, та фактично сплачені суми компенсацій у 2005–2008 роках.

Останніми роками, хоч і не досить явно, однак усе ж простежується тенденція до нарощування обсягів державної підтримки аграріїв у частині здешевлення вартості страхування врожаю сільськогосподарських культур. Зазначимо, що згідно з Державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2015 року, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 року № 1158, на ці заходи передбачається виділити у 2009

Таблиця 1. Основні показники виконання програми субсидованого страхування в Україні за період 2005–2008 років

Назва показника	2005	2006	2007	2008	Темп зростання у 2008 / 2005, %
Застрахована площа, га	390 600	668 100	2 358 177	1 171 642	299,96
Кількість страхувальників	934	1330	1390	1397	149,57
Сума зібраних страхових премій, тис. грн.	12 800	28 500	117 120	155 382	1 213,92

Таблиця 2. Розмір субсидій на здешевлення страхових премій у 2005–2008 роках, млн. грн.

Назва показника	2005	2006	2007	2008
Сума субсидій, передбачена Державним бюджетом України на відповідний рік	54	10	50	200
Сума фактично сплачених субсидій	5,8	11,7	47,8	60

році 300 млн. грн., у 2010 році – 400 млн. грн., а на 2011–2015 роки – 2 млрд. грн.

Огляд зарубіжної та вітчизняної практики державної підтримки аграріїв дозволяє зробити висновок, що співвідношення між прямою допомогою держави при настанні катастрофічних ризиків та бюджетним субсидуванням страхових премій в різних країнах є неоднаковим, проте чітко простежується тенденція до зростання ролі останнього методу. На нашу думку, це пояснюється специфікою бюджетного субсидування страхових премій, яка дозволяє відтворити на практиці взаємовигідний механізм захисту сільськогосподарських підприємств. Завдяки цьому страхувальники отримують можливість істотно зменшити свої витрати, пов'язані зі сплатою страхових премій; страхові компанії – пропонувати страхові послуги, які користуються попитом, і одержувати додаткові надходження; держава – стимулювати розвиток сільськогосподарського виробництва, досягаючи поставлених соціально-економічних цілей.

Віднесення бюджетного субсидування страхових премій до одного з методів фінансування ризиків у рослинництві – страхування чи державної підтримки – є, на нашу думку, досить умовним, адже між страхувальником і страховою компанією початково укладається договір, лише на підставі якого видається можливим бюджетна компенсація частини сплачених страхових премій (на схемі цей зв'язок позначено пунктирною лінією). З іншого боку, за відсутності реальної фінансової допомоги держави з компенсування частини страхових премій результативність страхування сільськогосподарських культур у значній мірі знижується, гальмуючи розвиток сільського господарства. За умови відпрацьованості процедури бюджетного субсидування страхових премій та наявності фінансування в достатньому обсязі цей метод управління ризиками в рослинництві є більш ефективним у порівнянні з іншими видами державної допомоги сільськогосподарським товаровиробникам, що пояснює його високу популярність у світі.

Висновки

За результатами проведеного у статті дослідження, видається можливим зробити такі висновки.

По-перше, рослинництво, як і сільськогосподарська діяльність у цілому, характеризується підвищеною ризикованістю, яка пояснюється, його специфікою. Найбільшу загрозу для аграріїв становлять природно-кліматичні та цінові (ринкові) ризики.

По-друге, на сьогодні існує досить потужний інструментарій управління ризиками в рослинництві на основі їх контролю та фінансування. Встановлено, що кожен з методів управління ризиками має свої яскраво виражені особливості, які необхідно обов'язково враховувати під час їх практичного використання.

По-третє, в умовах вітчизняних реалій ведення сільськогосподарського бізнесу найбільш прийнятним методом управління ризиками у рослинництві є страхування, яке характеризується низкою переваг для сільськогосподарських підприємств.

По-четверте, специфічним методом фінансування ризиків у рослинництві є державна підтримка, особливе місце в якій посідає бюджетне субсидування страхових премій.

Україна останніми роками зробила значні кроки в напрямку розбудови системи страхування сільськогосподарських культур, у тому числі з врахуванням прогресивних досягнень зарубіжних країн, що дає підстави сподіватися на активізацію розвитку вітчизняного сільського господарства.

Література

- Сахарцева І.І., Шляга О.В. Ризики економічної діагностики підприємства. За ред. І.І. Сахарцевої. Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2008. – 380 с.
- Старостіна А.О., Кравченко В.А. Ризик-менеджмент: теорія та практика: Навч. посіб. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2009. – 200 с.
- Страхування: Підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С.С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
- Ринок сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки. Режим доступу: <http://www.agroua.net/economics/documents/category-122/doc-200>.
- Танклевська Н.С. Основні аспекти страхування врожаїв суб'єктами АПК Південного регіону / Н.С. Танклевська // Та-врійський науковий вісник: Збірник наукових праць ХДАУ. – 2007. – Вип. 48. – С. 168–175.
- Украина – аналитические данные по страхованию сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой в 2008 году. Режим доступу: <http://www.agroinsurance.com/ru/analytics?pid=7558>.
- Страхование сельскохозяйственных рисков в Украине. Режим доступу: <http://www.agroinsurance.com/ru/analytics?pid=6278>.
- Шинкаренко Р. Международный опыт страхования сельскохозяйственных рисков. Режим доступу: <http://www.agroinsurance.com/ru/practice/?pid=5736>.

Проблеми розвитку страхового маркетингу та його практична необхідність у відповідності до особливостей ведення страхового бізнесу в Україні

У статті розкриті особливості страхового маркетингу, його основні цілі, принципи та інструменти, за допомогою яких забезпечується успішність діяльності страхової компанії.

В статье раскрыты особенности страхового маркетинга, его основные цели, принципы и инструменты, с помощью которых обеспечивается успешность деятельности страховой компании.

The features of the insurance marketing are exposed in the article, his primary purposes are principles and instruments by which provided success of activity of insurance company.

Постановка проблеми. Сучасний маркетинг у страхованні є дорогим, а більшість страхових компаній України не має інвестиційних можливостей для розвитку маркетингових проєктів. Варто також звернути увагу, що до списку лідерів національного ринку, які якраз і володіють значним інвестиційним потенціалом, входить значне число саме кептивних і корпоративних страхових компаній, які не особливо зацікавлені в широкому розвитку маркетингу у страховій сфері. До цього ж платоспроможність страхових компаній вимагає поглибленого аналізу.

Слід також зазначити, що страховий маркетинг досить сильно відрізняється від маркетингу, що існує в області товарного виробництва. Передусім це пов'язано з особливостями страхового бізнесу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У страхуванні термін «маркетинг» стали вживати з початку 60-х років. Межі його використання досить широкі, проте найповніше розкриває його таке тлумачення: Маркетинг як метод керування комерційною діяльністю страхових компаній і метод дослідження ринку страхових послуг став застосовуватися порівняно недавно. Західні страхові компанії стали широко застосовувати його на початку 60-х років, однак поняття «маркетинг» на ринку страхових послуг стало більш широким [2]. Дотепер немає чітких меж визначення цього поняття. Більш раннє визначення визначає маркетинг як одну з основних функцій діяльності страхової компанії – її збутову діяльність, спрямовану на просування страхових послуг від страховика до страхувальника. Друге, більш сучасне визначення розглядає маркетинг як ком-

плексний підхід до питань організації і керування всією діяльністю страхової компанії, спрямованої на надання таких страхових послуг і в таких кількостях, що відповідають потенційному попиту [4]. При цьому попит створюється зусиллями самої страхової компанії і задовольняється нею.

Поряд із перерахованими вище у літературі виділяють такі цілі, як формування і стимулювання попиту, забезпечення обґрунтованості прийнятих управлінських рішень і планів роботи страхової компанії, а також розширення обсягів наданих послуг, ринкової частки і прибутку [3]. Пропонувати клієнтові те, що реалізується, не намагатися нав'язувати щось інше – основа маркетингового підходу в керуванні діяльністю страхової компанії.

Мета статті. Розглянути основні принципи, на які спирається практичний маркетинг. Відповідно до цих принципів страховий маркетинг орієнтується на досягнення високих кількісних, якісних і соціальних показників, таких як кількість укладених договорів, обсяг прибутку, частка страхового поля, охоплена страховиком, розмір внесків і кількість договорів, що приходяться на одного працівника, розміри ступеня задоволення запитів клієнтів за обсягом, структурою і якістю послуг, що робляться страховою компанією, а також здатність забезпечення страховиком збереження конфіденційної інформації. У числі соціальних показників – розвиток професійної підготовки працівників компанії, рівень рішення соціальних проблем.

Виклад основного матеріалу. Одним із визначних етапів розвитку українського страхового ринку стало прийняття у 1996 році Закону України «Про страхування». Були запроваджені нові вимоги до реєстрації страховиків, розмір статутного фонду збільшився до 100 000 ЕКЮ, було змінено також правила участі іноземних інвесторів, частка участі яких у статутному капіталі встановлювалась на рівні 49%. Внаслідок усього цього за перший квартал 1997 року кількість страховиків зменшилась майже вчетверо і становила 240 компаній.

Цей період можна назвати етапом пробудження інтересу до маркетингу і створення перших фахових маркетингових служб у страхових компаніях. Причиною цього стала вимушена необхідність відмови від короткострокового страхування життя і переорієнтація страхових компаній на нові види послуг. Характерними рисами маркетингу того періоду слід вважати такі: відсутність методологічної бази, оскільки майже вся література спрямована на підприємства,

орієнтовані на виробництво або збут товарів; наявність дефіциту спеціалістів – маркетологів у сфері страхування; обмеження застосування маркетингу рекламою і зусиллями щодо стимулювання збуту, незважаючи на те, що це один з останніх етапів маркетингової діяльності. Цей проміжок часу можна назвати третім етапом розвитку страхового маркетингу в Україні. Фактори вітчизняного ринкового середовища, що були характерними до кінця 90-х років давали можливість страховим компаніям існувати, приділяючи мінімальну увагу теорії та практиці маркетингу [7].

Сьогодні настає новий етап у розвитку українського ринку як страхових послуг, так і страхового маркетингу. Хоч Україна все ще перебуває на початковому етапі розвитку страхового маркетингу, вже з'явилися певні розробки і перші практичні результати. За прогнозами спеціалістів, він триватиме ще щонайменше чотири–п'ять років. На нашу думку, якщо Україна справді піде шляхом ефективних ринкових перетворень, внаслідок чого вдасться подолати економічну та системну кризи, то в такому разі зможуть вижити, а згодом, можливо, і вийти в лідери тільки ті компанії, менеджмент яких спиратиметься на використання принципів маркетингу. Інакше на ринку залишаться ті, хто і без маркетингу навчився заробляти гроші, використовуючи економічну вагу своїх засновників та партнерів. Такий стан аж ніяк не сприяє і не сприятиме розвитку страхового маркетингу [2].

Особливе місце в діяльності страхової компанії необхідно відводити маркетингу – методу дослідження страхового ринку і впливу на нього з метою отримання компанією якомога більшого прибутку.

Як визначення, що найбільш повно відбиває суть страхового маркетингу, можна привести таке формулювання: страховий маркетинг – це система понять і прийомів, за допомогою яких досягається взаєморозуміння й ефективна взаємодія страховика і страхувальника – оптимізація їхніх фінансово-економічних відносин, спрямована на найкраще забезпечення різноманітних потреб страхувальників у якісній, щодо дешевої і повному страховому захисту в сполученні з досягненням достатньої прибутковості страхових операцій для компанії.

Маркетинг може бути визначений так само, як ряд функцій страхової компанії, що включає в себе планування, ціноутворення, рекламування, організацію мережі просування страхових полісів на основі реального і потенційного попиту на страхові послуги [8]. У концептуальному плані ділової стратегії страховика повинний знаходитися страховий інтерес. Концепція визнає запоруку успіху в тому, що страхувальник має бути вдоволенний даною компанією, щоб він продовжував взаємини з нею надалі. Задоволення страхових інтересів клієнтів є економічним і соціальним обґрунтуванням існування страхового суспільства.

Таким чином, практичний маркетинг страховика спирається на наступні основні принципи: глибоке і всебічне вивчення кон'юнктури страхового ринку, попиту і вимог спожи-

вачів; гнучке реагування на запити страхувальників; вплив на формування попиту споживачів в інтересах виробництва; здійснення інновацій.

Цілями страхового маркетингу можуть бути: максимізація прибутку компанії; одержання страховиком достатнього прибутку поряд з виконанням їм яких-небудь додаткових функцій; виживання компанії при основному упорі в її діяльності на здійснення цілей, не зв'язаних одержанням прибутку за рахунок страхової діяльності.

Пам'ятаємо, що ринковий маркетинг має на меті поліпшення показників прибутковості компанії за рахунок аналізу стану зовнішнього середовища та зміни товарної збутової політики відповідно до характеристик зовнішнього ринкового оточення, зокрема: вивчення та сегментації ринку, а також власного страхового портфеля самим страховиком; визначення потреб ринку у страховій продукції та концентрації зусиль компанії на найприбутковіших напрямках; врахування потреб страхувальників при розробленні страхового продукту, тобто удосконалення страхової продукції відповідно до вимог ринку.

Однак організаційний маркетинг загалом спрямований на підвищення ефективності страхової компанії за рахунок оптимізації її внутрішньої побудови та приведення до чіткої відповідності з метою здійснення ринкового маркетингу, а саме:

- вибору оптимальної системи збуту страхової продукції виходячи з особливостей споживчої поведінки, властивостей страхового продукту;
- стимулювання збуту;
- удосконалення та розвитку структури компанії, виходячи з її завдань й з урахуванням особливостей і кваліфікації персоналу, а також специфіки ринків;
- удосконалення розподілу праці за горизонталлю та вертикаллю.

Між двома цими складовими є чіткий зв'язок, що не дає змоги тривалий час існувати дисбалансові на користь практичної складової страхового маркетингу – системна значущість маркетингу зростає в міру його застосування страховими компаніями у практичній діяльності. Зростання обсягів маркетингової діяльності, спрямованої на ринкове оточення, потребує здійснити спочатку часткову перебудову бізнесу відповідно до нових принципів клієнт-орієнтованості, а згодом змінити в цілому організаційну структуру компанії та провести перепідготовку персоналу.

Перебудова роботи страхової організації відповідно до маркетингових принципів забезпечує можливість інтеграції та координації усієї діяльності страхової компанії в розрахунок на отримання прибутку саме завдяки створенню й забезпеченню споживчого задоволення [6].

Окресливши таким чином місце маркетингу в ідеології функціонування страхової організації, поглянемо на окремі складові служби маркетингу (СМ) та їхні функції. СМ включає такі основні складові:

- 1) вивчення ринків та власного страхового портфеля;

2) розробку вимог до страхових продуктів (послуг);

3) просування страхових продуктів на ринок.

Перший із названих елементів передбачає, по суті, вивчення потенційної та наявної клієнтської бази з метою виділення тих клієнтів, співпраця із якими буде найприбутковішою для страхової компанії. При цьому аналіз клієнтських баз має відбуватися відповідно до таких характеристик:

- страхові потреби клієнтів (необхідне страхове покриття);
- географічний та соціально-економічний розподіл;
- платоспроможність споживачів;
- можливість впливу на клієнтуру за допомогою реклами або інших засобів з метою переконати її у необхідності придбання страхового продукту;
- вартість залучення клієнтури в компанію – витрати на утримання мережі збуту;
- можливі шляхи еволюції потреб та уподобань клієнтів – динаміка споживчого сегмента в плані його потреб, платоспроможності і способів залучення до страхування;
- конкурентність страхових ринків та можливі перспективні дії конкурентів;
- оцінка рівня ризику настання страхових випадків для різних груп страхувальників;
- оцінка середньої вартості страхового випадку для різних груп потенційних страхувальників.

Слід також зазначити, що страховий маркетинг досить сильно відрізняється від маркетингу, що існує в області товарного виробництва. Насамперед це пов'язано з особливостями страхового бізнесу, серед яких основними є [5]:

- довгий термін життя страхового продукту, довгостроковий характер взаємодії страховика і страхувальника, обумовлена терміном дії договору (наприклад, термін дії договору страхування життя може досягати 50 і більш років), у результаті чого в ряді випадків щира рентабельність і властивості страхового продукту стають зрозумілими через багато років після його продажу;
- найбільш важлива для клієнта частина його спілкування зі страховою компанією (розслідування і врегулювання страхового випадку) можуть відставати на багато років від моменту укладання договору, страховик може з тих або інших причин відмовити у виплаті відшкодування, тобто на етапі покупки страхового продукту клієнт не може адекватно оцінити його якість;
- невіддільність страхової послуги від страховика, що бере на себе довгострокові зобов'язання по відшкодуванню збитку, внаслідок чого якість страхового продукту може змінюватися за суб'єктивними причинами з часом;
- сильна ризикова складова, характерна для страхування, тоді як традиційний маркетинг у сфері виробництва не передбачає докладного аналізу різних ризиків, що мають місце в процесі життєвого циклу товару, при цьому ризик (його оцінка і керування ним) є основними складовими страхового продукту;
- сильна державна регламентація страхового бізнесу, зокрема наявність твердих вимог до властивостей страхо-

вого продукту (тарифи, обов'язкове страхове покриття, розміщення страхових резервів і т.д.), що істотно знижує маркетингову волю маневру страховика (наприклад, він не може істотно знизити ціни на свої послуги, тому що це викликає відповідну реакцію державних органів, відповідальних за забезпечення платоспроможності страховика);

- небажана динаміка соціально-економічного оточення російського страхового ринку,
- відсутність патентування страхових продуктів, що автоматично спричиняє швидке копіювання вдалих розробок і страхових програм конкурентами;
- слабе розуміння суті страхування більшістю клієнтів, особливо фізичними особами, з чого випливають ускладнення в спілкуванні страховика з потенційними страхувальниками, що часто не представляють собі корисність страхового захисту і механізм формування його ціни;
- надзвичайно велике значення сегментації ринку в діяльності страховиків.

Специфіка виробництва послуг полягає в тому, що їх не можна зробити в термін і зберігати. Зробити послугу можна тільки тоді, коли надходить замовлення або з'являється клієнт. З цього погляду виробництво і споживання послуг тісно пов'язані і не можуть бути розірвані [5].

У сучасних умовах господарювання підприємства різних сфер діяльності все частіше звертаються до філософії бізнесу на засадах маркетингу, маневрування інструментами якого дозволяють їм утримувати бажані позиції на ринку. Не є винятком і маркетинг у страховій справі, однак більшість страхових компаній не розуміє, що їхня діяльність на ринку не що інше як маркетинг – найбільш перспективний напрям розвитку вітчизняного ринку страхування у найближчі роки.

При цьому маркетингова стратегія страховика втілюється насамперед у такому переліку взаємопов'язаних інструментів [6]:

- політика у сфері розробки страхової продукції;
- цінова політика;
- спосіб організації продажу страхової продукції та політика у сфері розподілу;
- позиціонування страхових послуг компанії (вибір перспективних географічних, соціальних, вікових ринкових сегментів, на яких страховик передбачає зосередити власні зусилля);
- проектування життєвого циклу страхової послуги;
- освіта агентів, стимулювання продажу та організація системи збуту;
- підтримка контактів зі споживачами (РК та реклама страхових послуг).

Висновки

Неминучим наслідком одночасності виробництва і споживання послуги є мінливість її виконання. Якість страхової послуги досить сильно залежить від того, хто її забезпечує, а також від того, де і коли вона надається.

Для зменшення мінливості послуг компанії створюють-ся внутрішні відділи маркетингу, що крім усього іншого розробляють стандарт обслуговування, тобто комплекс обов'язкових для виконання правил обслуговування клієнтів, що гарантують встановлений рівень якості усіх вироблених операцій.

Згідно з наведеними у статті визначеннями кожне з них характеризує ту чи іншу функцію маркетингу або ж є загальним, об'ємним і тому не конкретним та не враховує специфіку страхового бізнесу. Спираючись на мої дослідження, можна сформулювати поняття страхового маркетингу (СМ) як комплексну програму дій, що визначає пріоритетні для страхових компаній програми із забезпечення різних потреб страхувальників, взаєморозуміння та оптимальну співпрацю суб'єктів страхового ринку й досягнення найкращої дохідності страховика.

Страховий маркетинг є відносно молодою дисципліною, що з'явилась в економічно розвинених країнах на початку сімдесятих років минулого сторіччя. На пострадянському просторі, й зокрема в Україні, він і досі залишається явищем маловідомим. Водночас маркетинг страхової справи приховує у собі значні можливості, здатні не лише підвищити прибутковість компанії, що використовує його інструменти, а й ефективно реформувати її діяльність та підходи до побудови бізнесу в цілому.

Специфіка страхового маркетингу, вважаємо, зумовлена насамперед характером самої страхової діяльності та сутністю її продукту – страхової послуги. Якщо у сфері матеріального виробництва головною метою маркетингової діяльності є комплекс заходів із вивчення споживчих уподобань та ефективного просування товарів, розроблених на базі цих досліджень, то страховий маркетинг може і має впливати насамперед на саму сутність страхової послуги, йдучи відтак від самих початків страхової справи. Він є новою продуктивною ідеологією бізнесу, впровадження якої в

практику страховиків дуже сприятливо позначиться на їхній діяльності: його використання може суттєво поліпшити (оптимізувати) фінансово-економічні відносини у страхуванні.

Однак дотепер більшість страховиків далекі від подібного бачення маркетингу у страховій справі. Практична складова маркетингу відіграє значну роль у забезпеченні прибутковості компанії, тому цей бік застосування маркетингу на сьогодні значно переважає системну складову як у свідомості керівництва більшості організацій, так і в практичних заходах із організації маркетингової служби.

Важливо усвідомлювати, що нині маркетинг є головною концепцією управління в ринкових умовах. Відтак важливим є не лише вивчення концепції маркетингу, а й уміння її використати. Управління маркетингом включає в себе низку найважливіших функцій: планування, організацію, облік та контроль.

Література

1. Регулирование страховой деятельности – взгляд страховщиков / [Временко Л.В., Кондратенко Д.В.]. – (Insurance Top.) – 2005. – № 4(12). – С. 8–10.
2. Зубец А.Н. Страховой маркетинг. – М.: Анкил, 1998. – 256 с.
3. Экономика и страхование: Энциклопедический словарь / [Ефимов С.Л.] / – М.: Церих-ПЭЛ, 1996. – 528 с.
4. Сухоруков М.М. Технология продаж страховых продуктов. – М.: Анкил, 2004. – 136 с.
5. Отличительные признаки страхового продукта / [Тихонов С.]. – (Страховое ревю.) – 2006. – №2. – С. 142.
6. Фурман В.М. Основні напрямки організації стратегічного управління в страхових компаніях. – К.: Економіка і прогнозування, 2004. – 53 с.
7. Особливості та сутність страхового ринку / [Фурман В.М.]. – (Фінанси України.) – 2005. – №11. – С. 129.
8. Подходы к определению страхового продукта / [Чехонин М.]. – (Страховое дело.) – 2000. – №1. – С. 48.

В.І. СТИПАХНО,
аспірант, НУБІПУ

Поняття та сутність митного тарифу

У статті розглянуто різні підходи до визначення митного тарифу та одного з його елементів – мита, визначено економічну та торговельно-політичну роль митного тарифу. Також запропоновано власні визначення таких категорій, як «митний тариф» та «мито».

В статье рассмотрены разные подходы к определению таможенного тарифа и одного из его элементов – пошлины, определены экономическая и торгово-политическая роль таможенного тарифа. Также предложены собственные определения таких категорий, как «таможенный тариф» и «пошлина».

In article different lines of thought to definition of custom duties and one of its elements of the duty are considered. Definitely economic and trading-political role of custom duties. Also own definitions of such categories, as «custom duties» and «duty» are offered.

Постановка проблеми. Жодна держава, якою б вона великою і забезпеченою власними ресурсами не була, не в змозі ізольовано існувати в рамках світового простору. Протягом тисячоліть країни прагнуть брати участь у світових процесах інтеграції, Україна займає серед них не останнє місце.

Сприяти інтегруванню української економіки у світове господарство покликана і митна політика України. Як складова частина зовнішньоторговельного регулювання митно-тарифне регулювання слугує в сучасних умовах цілями забезпечення і реалізації зовнішньоекономічних завдань та інтересів країни. Тільки виважена і збалансована митна політика країни зможе захистити національну економіку, яка сьогодні знаходиться в кризовому стані, від подальшого розпаду, сприяти створенню умов для її оздоровлення і розвитку. Основна задача держави в цій справі – захист національних інтересів та сприяння підвищенню добробуту країни.

Мета статті – визначити поняття «митний тариф», «митно» та визначити роль митного тарифу для України.

Вклад основного матеріалу. Митно-тарифна система кожної держави побудована на загально визначених положеннях податкової теорії і являє собою сукупність взаємопов'язаних сфер митно-тарифного оподаткування. Такі системи відрізняються за структурою національного митного тарифу, за порядком справляння мита та його видами, за розміром митних ставок. Це пов'язано з тим, що мито займає важливе місце у регулюванні зовнішньоекономічної діяльності, в економічному розвитку тієї чи іншої країни.

Ставки мита в Україні регулює Закон «Про Митний тариф України» від 31.05.2007 р., стягується мито митними органами відповідно до положень Митного кодексу України та інших нормативних-правових актів, які регулюють митно-тарифну політику в країні.

Тарифне регулювання зовнішньоекономічних відносин здійснюється за допомогою Закону України «Про Єдиний митний тариф», в якому митний тариф являє собою систематизований, згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності, перелік ставок ввізного мита, яке справляється з товарів, що ввозяться на митну територію України [1].

Деякі економічні словники тлумачать поняття митного тарифу у вузькому розумінні – систематизоване зведення митних ставок, встановлених для оподаткування товарів, що провозять через кордон або це перелік товарів, з яких стягуються мита, з вказівкою митних ставок за одиницю товару [2, с. 275].

Більш ширше митний тариф трактується в економічному енциклопедичному словнику – систематизований перелік державних грошових зборів, які вилучають митні установи з товарів, майна та цінностей, що перевозяться через кордон держави [3, с. 380].

Тарифи діють через ринковий механізм і за суттю є економічними, вони спрямовані на зменшення попиту на імпортований товар і подорожчання імпорту, на зменшення експорту, впливають на результати фінансової діяльності товаровиробників та збільшення попиту на товари. Поняття митний тариф розглядали багато вчених-економістів. Наприклад, О.П. Гребельник поняття митний тариф розглядає як систематизований перелік ставок мита, що справляють-

ся при проходженні товарів через митний кордон країни, яка прийняла даний тариф, або групи, що об'єднали свої державні митні території в єдину митну територію – митний союз, на підставі укладення між ними міжнародного договору» [4, с. 103]. Прикладом може слугувати те, що на території Європейської Союзу існують єдині митні тарифи.

О.О. Шпичак стверджує, що «митний тариф – це обов'язковий внесок, який стягується митними органами при імпорті або експорті товару і являється обов'язковою вимогою імпорту або експорту» [5, с. 35]. Неможливо погодитися з цим твердженням, адже митний тариф стягується і з транзиту.

П.Т. Саблук, А.А. Фесина та В.І. Власов вважають, що «митний тариф за своїм економічним змістом і характером дії належить до вартісних ринкових регуляторів зовнішньоторговельного обороту, а також економічним інструментом впливу на міжнародну торгівлю та діяльність вітчизняних виробників продукції» [6, с. 79].

В.В. Ващенко розглядає митний тариф у вузькому розумінні, як «систематизоване зведення ставок ввізного мита» [7, с. 40].

В.П. Галушко, Г.В. Халєнбрук, В.І. Артиш поняття «митний тариф» ототожнюють з «податком на імпорт товарів, який підвищує ціну на внутрішньому ринку та забезпечує безпосередні надходження до державного бюджету» [8, с. 170].

Митний тариф містить деталізований перелік товарів, що оподатковуються імпортом, експортом і транзитним митом з наведенням способу нарахування, ставки мита, а також коефіцієнтів надбавок і знижок та переліку товарів, заборонених до ввезення, вивезення і транзиту відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності. Отже, як вважають С.В. Ківалов та Б.А. Кормич, існує два елементи, з яких складається митний тариф: товарна номенклатура та ставка мита [9, с. 152]. В основу товарної класифікації Митного тарифу України покладено товарну номенклатуру зовнішньоекономічної діяльності, яка, так само, як і діючі сьогодні товарні номенклатури більшості країн світу, побудована на основі Гармонізованої системи опису і кодування товарів, яка являє собою номенклатуру, що включає товарні позиції, субпозиції і цифрові коди, а також основні правила інтерпретації гармонізованої системи.

З 01.01.2002 р. Всесвітньою митною організацією запроваджено нову версію ГС – 2002 року, що зобов'язує країни, які приєдналися до Міжнародної конвенції про ГС з цієї ж дати запровадити нові версії своїх національних номенклатур, розроблених на основі ГС – 2002 року, і відповідно до свого законодавства використовувати їх для справляння мита при імпорті товарів і для збору статистичних даних про експорт та імпорт товарів.

Приєднання України до Міжнародної конвенції про ГС обумовлено Указом Президента України від 17.05.2002 р. №466/2002 «Про приєднання України до Міжнародної конвенції про Гармонізовану систему опису та кодування товарів» [10].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Українська товарна номенклатура зовнішньоекономічної діяльності запроваджується в Україні як товарна номенклатура Митного тарифу України й використовується при здійсненні митного оформлення товарів та предметів, що переміщуються через митний кордон України, і в митній статистиці зовнішньої торгівлі.

Введення УКТЗЕД здійснюється Державною митною службою України в порядку, що визначається Кабінетом Міністрів України.

У 2007 голова Державної митної служби Єгоров О.Б. затвердив Українську класифікацію товарів зовнішньоекономічної діяльності у редакції товарної номенклатури Митного тарифу України, затвердженого Законом України «Про внесення змін до Закону України Про Митний тариф України» №1109-V від 31.05.2007 р. [11], яку і слід вважати еталонним примірником.

У більш широкому розумінні митний тариф часто використовується як особливий інструмент торговельної політики і державного регулювання внутрішнього ринку країни у його взаємодії зі світовим ринком», тобто це не конкретна ставка щодо визначеної групи товарів, а засіб регулювання зовнішньої торгівлі, який за термінологією визначається як «тарифне» регулювання.

Іноколи митний тариф порівнюють з торговельним митом.

Так, деякі автори, такі як А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко та І. І. Палкін, вважають, що торговельне мито є своєрідним податком, який накладається на імпорт певної групи товарів з метою поповнення доходів бюджету [12, с. 478]. З таким визначенням мита погодитися важко. По-перше, торговельне мито – це податок на торгівлю як вид діяльності, а мито при переміщенні через кордон може нараховуватись і на неторговельні операції. По-друге, поповнення державного бюджету за рахунок оподаткування зовнішньоторговельних операцій – це не єдина мета використання мита, оскільки мито виконує протекціоністську, регулятивну, захисну та інші функції

Отже, митний тариф – це економічний інструмент зовнішньоторговельної політики держави, який використовується урядом з метою наповнення бюджету і зрівноваженні економічних інтересів вітчизняних виробників та споживачів товарів.

Основним елементом митного тарифу є мито. Закон України «Про Єдиний митний тариф України» поняття «митом» визначає як податок на товари та інші предмети, які переміщуються через митний кордон України [1].

Деякі економічні тлумачні словники дають такі визначення мита:

1) «митом – це податок, який сплачується за перевезення товарів через державні кордони, а також за користування шляхами, мостами, портовими спорудами» [2, с. 186];

2) «митом – це податок, яким оподатковується імпорт або продаж специфічних товарів» [13, с. 288];

3) «митом – це грошовий збір, який стягують відповідні державні органи за виконання ними певних функцій, надання послуг» [4, с. 383].

Усі ці поняття мита, якщо їх розглядати окремо, мають дуже вузьке значення.

Термін «митом» вчені розглядають з різних боків.

На думку вітчизняного фахівця М.В. Жука «митом є непрямим податком, що стягується з товарів, які переміщуються через митний кордон країни, тобто ввозяться, вивозяться чи прямують транзитом» [14, с. 139]. Такі економісти, як С.І. Юрій, І.В. Плішко та С.В. Халипов, також відносять мито до непрямих податків і вказують на його участь у формуванні ціни товару.

Деякі економісти дають визначення мита, за якого явно звучується і вид операцій, і об'єкт оподаткування: «митом – це податок, що сплачується у зв'язку із ввозом іноземного товару в країну». Але мито нараховується не тільки на товари як об'єкт ввезення, а й на інші предмети, які не є об'єктом купівлі-продажу, і імпортується понад граничної квоти ввезення, яка діє стосовно фізичних осіб, а також може нараховуватись не тільки при імпорті, але й при експорті, тимчасовому ввезенні, транзиті та дії інших митних режимів.

Обґрунтовуючи всі визначення, можна зробити висновок, що мито – це непрямий державний податок, який стягується з імпорту, експорту і транзиту товарів, торговельно-промислового прибутку, майна, цінностей і предметів, що перетинають митний кордон держави у визначених пунктах під контролем митних служб і приносить надходження до державного бюджету країни.

Мито, незважаючи на те, що є економічною категорією, може носити і політичний характер. Введення мита може бути засобом економічного тиску на відповідні держави або створення режиму найбільшого сприяння з політичних мотивів [5, с. 104]. Таким чином, доцільно визначити економічну і торговельно-політичну роль митного тарифу в Україні.

Економічна роль митного тарифу полягає у регулюванні ціни на товари, що відокремлює світовий ринок від національного та впливає на збільшення капіталу, темпи розвитку та норму прибутку в окремих галузях економіки.

Роль мита в економічному контексті полягає у:

– створенні вартісних перешкод, які підвищують ціну товару;

– державному стимулюванні розвитку окремих галузей економіки;

– надходженні коштів до державного бюджету країни; торговельно-політична роль мита полягає у:

– захисті галузей від іноземної конкуренції товарів (мета такої політики – створення виробникам на національному ринку умов для монополю високого прибутку щодо успішного виходу на зовнішній ринок товарів);

– забезпеченні обороноздатності країни. Захисне мито забезпечує збереження і посилення галузевої ролі, що спеціалізуються на виробництві стратегічних матеріалів і товарів, необхідних для їх обробки;

– диверсифікації заради стабільності. Доходи високо спеціалізованих економік перебувають у прямій залежності від міжнародних ринків. Для стимулювання промислової

диверсифікації, що зменшує залежність країни від світових процесів, потрібен захист за допомогою митного тарифу;

– є інструментом тиску на конкурентів з метою отримання певних поступок.

Раніше мито застосовувалося, як правило, лише у фіскальних цілях, тобто як джерело прибутків для державної скарбниці. Сьогодні воно використовується також як інструмент митної політики держави.

Висновки

Митний тариф – це економічний інструмент зовнішньоторговельної політики держави, який використовується урядом з метою наповнення бюджету і зрівноваженні економічних інтересів вітчизняних виробників та споживачів товарів.

Митний тариф відіграє не тільки економічну роль, а й торговельну політичну. Економічна роль митного тарифу полягає у регулюванні ціни на товари, що відокремлює світовий ринок від національного, впливає на збільшення капіталу, темпи розвитку та норму прибутку в окремих галузях.

Торговельно-політична роль полягає у захисті галузей від іноземної конкуренції товарів, забезпеченні обороноздатності країни, диверсифікації заради стабільності, є інструментом тиску на конкурентів.

Мито – це непрямий державний податок, який стягується з імпорту, експорту і транзиту товарів, торговельно-промислового прибутку, майна, цінностей і предметів, що перетинають митний кордон держави у визначених пунктах під контролем митних служб і приносить надходження до Державного бюджету країни.

Якщо раніше мито застосовувалося у фіскальних цілях, то сьогодні мито – це також інструмент митної політики держави.

Література

1. Закон України «Про Єдиний митний тариф» від 05.02.92 р., №2097–XII [Електронний ресурс] / Режим доступу до закону: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2097-12>

2. Осовська Г.В. Економічний словник / Осовська Г.В., Юшкевич О.О., Завадський Й.С. – К.: Кондор, 2007. – 358 с.

3. Економічний енциклопедичний словник [у 3-х томах] / [Мочерний С.В., Гаврилишин Б.Д., Устинко С.В. та ін]; за ред. Мочерного С.В. – Т. 2. – К.: Видав. центр «Академія», 2001. – 848 с.

4. Гребельник О.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності / Гребельник О.П. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 696 с.

5. Шпичак О.О. Оподаткування експорту-імпорту продукції розлинництва та продуктів її переробки / Шпичак О.О. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 258 с.

6. Агропромисловий комплекс в системі зовнішньоекономічної діяльності України / [П.Т. Каблук, А.А. Фесина, В.І. Власов та ін]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 242 с.

7. Ващенко В.В. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності / В.В. Ващенко // Фінанси України. – 2000. – №3. – С. 40–43.

8. Міжнародні економічні відносини / [Галушко В.П., Хуленбрук Г.В., Артиш В.І. та ін.]. – К.: ЗАТ «НІЧЛАВА», 2009. – 349 с.

9. Ківалов С.В. Митна політика України: [підруч.] / С.В. Ківалов, Б.А. Кормич. – Одеса: Юридична л-ра, 2001. – 256 с.

10. Указ Президента України «Про приєднання України до Міжнародної конвенції про Гармонізовану систему опису та кодування товарів» від 17.05.2002 р., №466/2002 [Електронний ресурс] / Режим доступу до закону: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=466%2F2002>

11. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про Митний тариф України» від 31.05.2007 р., №1109–V [Електронний ресурс] / Режим доступу до закону: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=400-16>

12. Гальчинський А.С. Основи економічних знань / Гальчинський А.С., Ещенко П.С., Палкін Ю.І. – К.: Вища шк., 1998р. – 544 с.

13. Словник сучасної економіки Макмілана / За ред. Девіза В. Пірса. – К.: «Артек», 2000. – 640 с.

14. Жук М.В. Комерційні відносини України: розвиток експортного потенціалу: [підруч. для студ. вищ. навч. зал.] / Жук М.В. – Чернівці: Рута, 2004. – 352 с.

М.В. ТАРАСЮК,
к.е.н., КНТЕУ

Конфлікт менеджера та контролера: зміст та шляхи подолання

У статті досліджено сучасні наукові погляди на сутність та причини управлінських конфліктів. Встановлено причини та типи конфліктів, що виникають між менеджерами та контролерами суб'єктів мережевого торговельного бізнесу. Обґрунтовано методи упередження та подолання конфліктів між менеджерами та контролерами торговельних мереж. Визначено методологічні засади розроб-

ки посадових інструкцій контролерів торговельних мереж як одного з головних інструментів упередження та подолання конфліктів між менеджерами та контролерами.

В статье исследованы современные научные взгляды на сущность и причины управленческих конфликтов. Установлены причины и типы конфликтов, которые возникают между менеджерами и контроллерами субъектов

сетевого торгового бізнеса. Обоснованы методы предупреждения и преодоления конфликтов между менеджерами и контроллерами торговых сетей. Определены методологические принципы разработки должностных инструкций контроллеров торговых сетей как одного из главных инструментов предупреждения и преодоления конфликтов между менеджерами и контроллерами.

In the article modern scientific looks are explored to essence and reasons of administrative conflicts. Reasons and types of conflicts which arise up between managers and controllers of subjects of network auction business are set. The methods of warning and overcoming conflicts are grounded between managers and controllers of networks of auctions. Certainly methodological principles of development of instructions of posts of controllers of networks of auctions, as one of main instruments of warning and overcoming conflicts between managers and controllers.

Постановка проблеми. Реалізація контролерами покладених на них функцій та завдань може призводити до розвитку конфліктних ситуацій. Це, головним чином, пов'язано з тим, що контролери для виконання своїх обов'язків можуть втручатися в діяльність менеджерів суб'єктів мережевого торговельного підприємництва.

Конфлікти між менеджерами та контролерами можуть розвиватися та охоплювати різні сфери господарської діяльності торговельних мереж, що вкрай негативно позначається не тільки на ефективності контролінгової діяльності, а й спричинює негативні тенденції у фінансово-господарській діяльності суб'єкта мережевого торговельного підприємництва в цілому.

Виходячи із вищенаведеного можна зробити висновок про те, що вирішення проблеми подолання конфліктів між контролерами та менеджерами торговельних мереж має високу теоретичну та практичну цінність.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню проблем управління конфліктами, зокрема конфліктами між менеджерами та контролерами суб'єктів господарювання, присвячена достатня кількість наукових праць вітчизняних та зарубіжних науковців. Основні напрацювання в сфері дослідження конфліктів мають такі дослідники: Л.І. Зав'ялова, Д.Г. Кравецький [1], Р. Гріфін, В. Яцура [2], Л.Д. Дідковська, П.Л. Гордієнко [3], С.Г. Фалько [4], О.І. Шигаєв [5], О. Сомова [6] та інші.

Незважаючи на наявність наукових розробок в сфері управління конфліктами між менеджерами та контролерами, дослідженню даної проблеми в сфері мережевого торговельного бізнесу приділяється недостатньо уваги.

Мета статті полягає в обґрунтуванні дієвих заходів, спрямованих на упередження та подолання конфліктів між менеджерами та контролерами суб'єктів мережевого торговельного бізнесу.

Для досягнення поставленої цілі необхідним є вирішення таких завдань:

– дослідити сучасні наукові погляди на сутність та причини управлінських конфліктів;

– встановити причини та типи конфліктів, що виникають між менеджерами та контролерами суб'єктів мережевого торговельного бізнесу;

– обґрунтувати методи упередження та подолання конфліктів між менеджерами та контролерами торговельних мереж;

– визначити методологічні засади розробки посадових інструкцій контролерів торговельних мереж як одного з головних інструментів упередження та подолання конфліктів між менеджерами та контролерами.

Виклад основного матеріалу. Ряд науковців та практиків вказують на високу імовірність виникнення конфліктів між контролерами та менеджерами суб'єктів господарювання [1], які вкрай негативно позначаються на результатах не тільки контролінгової діяльності, а й ефективності управління суб'єктом мережевого торговельного підприємництва.

Р. Гріфін та В. Яцура [2] зазначають що конфлікт – це суперечності між двома або більше особами, групами та організаціями, які можуть бути порівняно несерйозними або дуже глибокими, короточасними або тривалими (продовжуватися місяці або, навіть, роки), стосуватися виконання посадових обов'язків або певної особистості. З наведеного можна зробити висновок про те, що конфлікти між менеджерами та контролерами можуть мати на початкових стадіях свого зародження незначний негативний вплив на управління торговельною мережею, але зі своїм розвитком набувають системного характеру та можуть досить тривалий період часу негативно позначатися на господарській діяльності.

Під конфліктом Л.Г. Дідковська та П.Л. Гордієнко [3] пропонують розуміти відсутність згоди між двома чи більше сторонами, якими можуть бути конкретні особи або групи, що роблять все можливе для того, щоб була прийнята саме його точка зору і заважає іншій стороні робити те саме. Таким чином, конфлікти можуть виникати між окремими контролерами та менеджерами, розвиваючись, конфлікти можуть поширити свій негативний вплив на всю службу контролінгу та всіх менеджерів, що робить неможливим нормальне функціонування торговельної мережі в подальшому.

Розвиток конфліктів між менеджерами та контролерами є завжди небажаним явищем, яке слід не тільки негайно долати, а й вживати всіх заходів щодо їх упередження та унеможливлення подальшого розвитку та поглиблення, причому особливо важливу роль в цьому мають відігравати саме контролери торговельної мережі.

Крім того, можна зробити висновок про те, що першо-причина конфліктів лежить у конфронтації між менеджерами та контролерами відносно вибору заходів з коригування діяльності та прийняття управлінських рішень. Таким чином, у ході реалізації своєї повсякденної діяльності контролер має контактувати зі значною кількістю менеджерів усіх рівнів суб'єкта мережевого торговельного підприємництва,

виступаючи в ролі консультанта [4, 5] та дотримуючись правил професійної етики.

О. Сомова [6] та інші дослідники наголошують на високій імовірності виникнення конфліктів між контролерами та менеджерами, що негативно позначаються на результатах управлінської та контролінгової діяльності в торговельній мережі. Такі конфлікти носять, головним чином, характер рольових [4], коли повноваження одного співробітника виходять за межі його посади. Ініціатором розвитку конфліктних ситуацій між контролерами та менеджерами торговельної мережі, як правило, виступають останні внаслідок недостатнього розуміння ними позиції контролерів в управлінні суб'єктами мережевого торговельного підприємництва.

Можна розрізнити й інші типи конфліктів між менеджерами та контролерами торговельних мереж: міжособистісні (коли конфлікт виникає між конкретним менеджером та контролером); між особою та групою (як правило такий конфлікт виникає між певним контролером та групою менеджерів); між групами (найглибша стадія розвитку конфлікту коли виникають суперечності між службою контролінгу та групою менеджерів).

Результати аналізу досвіду реалізації принципів контролінгу в практичній діяльності підприємств різних сфер національної економіки дають можливість визначити такі основні причини виникнення конфліктів між контролерами та менеджерами торговельних мереж:

- обмеження свободи керівників торговельної мережі внаслідок діяльності контролерів, які своїми рекомендаціями та пропозиціями звужують вибір заходів та методів управління певними підрозділами або торговельною мережею в цілому;

- небажання керівника певного структурного підрозділу торговельної мережі відкривати всю інформацію про результати господарювання та всі секрети своєї діяльності сторонній, для нього особисто, особі – контролеру, яка повинна дати оцінку та сприяти розповсюдженню передового досвіду серед інших менеджерів, що підриває прагнення даного керівника бути кращим за рахунок своїх особистих здобутків;

- у ході встановлення цілей менеджери можуть намагатися домогтися бажаного результату за рахунок встановлення поточних планових завдань, що можуть негативно позначитися на результатах господарювання в майбутніх періодах, контролер виявляє такі негативні прояви та робить відповідні пропозиції та рекомендації, що і провокує розвиток конфлікту;

- у ході виконання цілей контролер проводить постійний моніторинг фактично отриманих результатів діяльності з поставленими завданнями, в разі виявлення відхилень повідомляє вище керівництво торговельної мережі та надає обов'язкові для виконання рекомендації керівникам підрозділів, що створює враження у керівника про втручання в його діяльність та викликає певний спротив та стимулює розвиток конфлікту;

- реальні оцінки контролерів практично нівелюють думки керівників про високі результати їх діяльності. Так, наприклад, високий результат, отриманий торговельною мережею або її окремим структурним підрозділом за певний період, порівняно з аналогічним періодом попереднього року сприймається менеджером як його особистий успіх, але контролер дає реальну оцінку отриманому результату з урахуванням фактору інфляції та на предмет його відповідності плановим показникам та робить висновок про невиконання поставлених цілей та завдань.

Розвитку конфліктів між менеджерами та контролерами можуть сприяти й інші фактори. Означені конфлікти негативно впливають на якість як управлінської, так і контролінгової діяльності в суб'єктах мережевого торговельного підприємництва та в підсумку стають причиною погіршення результатів діяльності та невиконання встановлених стратегічних цілей.

З викладеного можна зробити висновок про те, що саме контролери торговельної мережі повинна оперативно діагностувати зародження та унеможливити подальший розвиток конфліктів в трудовому колективі суб'єкта мережевого торговельного підприємництва. Викладене робить актуальним у контролера наявність знань з основ психології та конфліктології в колективах та групах.

Провідні дослідники проблем управління конфліктами розрізняють два основні методи подолання конфліктів [3], які в повній мірі можуть бути використані в ході упередження та подолання конфліктів між контролерами та менеджерами торговельних мереж. Такими методами є:

- структурні (передбачають чітке роз'яснення вимог до роботи, використання координаційних та інтеграційних механізмів, установлення загальних цілей та використання системи мотивації);

- міжособистісні (передбачають використання таких основних стилів подолання міжособистісних конфліктів: ухилення, згладжування, примушування, компроміс, вирішення проблеми).

Одним із структурних інструментів подолання конфліктів між менеджерами та контролерами торговельних мереж є чітка регламентація повноважень та їх закріплення у відповідних внутрішніх регламентно-розпорядчих документах суб'єкта мережевого торговельного бізнесу, що регулюють трудові відносини з працівниками – посадових інструкціях.

Посадові інструкції контролерів підвищують прозорість трудової діяльності фахівці служби контролінгу, відображають прямі посадові обов'язки, сферу його компетенції, критерії оцінки ефективності роботи та відповідальність.

Результати опрацювання наукових праць з питань розробки внутрішніх розпорядчих документів в сфері кадрового забезпечення [7–12] дають можливість визначити посадову інструкцію контролера торговельної мережі як внутрішній організаційний регламентно-розпорядчий документ, в якому визначається місце та роль певного контролера в службі контролінгу суб'єкта мережевого торговельного підприємництва,

його компетенції, основні функції, обов'язки, права та відповідальність співробітника при роботі на визначеній посаді.

Розробка посадових інструкцій контролера торговельної мережі має за мету досягнення загальних та спеціальних цілей. До загальних цілей розробки посадової інструкції контролера можна віднести: раціональний розподіл праці; правильний підбір кадрів, їх розстановка та використання; посилення дисципліни в службі контролінгу торговельної мережі; підвищення ефективності контролінгової діяльності.

У свою чергу, спеціальними цілями розробки посадових інструкцій контролерів є: створення організаційно-правової основи діяльності контролерів; підвищення зацікавленості та відповідальності конкретного контролера за результати діяльності; забезпечення об'єктивності при відборі претендентів на посаду контролера, оцінці кваліфікації контролерів, застосуванні стимулюючих заходів та застосуванні заходів дисциплінарного впливу; оперативність вирішення конфліктних ситуацій та трудових спорів.

Посадові інструкції контролерів торговельних мереж мають розроблятися з урахуванням принципів системи менеджменту якості. Посадові інструкції контролерів розробляються на кожну посаду в службі контролінгу торговельної мережі, що зазначена у штатному розкладі суб'єкта підприємницької діяльності.

Проект посадової інструкції кожного контролера розробляється:

- для головного контролера – керівником суб'єкта мережевого торговельного бізнесу, або посадовою особою, яка ним визначена;
- для співробітника центральної служби контролінгу – головним контролером торговельної мережі;
- для співробітника служби контролінгу регіонального або виробничого підрозділу суб'єкта мережевого торговельного підприємництва – керівником відповідної служби контролінгу.

Посадові інструкції контролерів повинні бути розроблені таким чином, щоб в подальшому мінімізувати необхідність внесення в них змін та з урахуванням наступних вимог:

- описи мають бути однозначними, що унеможливуватиме їх неоднозначне розуміння;
- інформація та описи повинні викладатися конкретно та легко сприйматися;
- вживана спеціальна або професійна термінологія, позначення та скорочення повинні чітко розшифровані та охарактеризовані;
- відповідальність контролера має бути однозначно визначена та розподілена між ним особисто та керівником служби контролінгу;
- необхідно забезпечити мінімізацію кількості відсилаючих приписів у тексті посадової інструкції, а наявні посилання повинні бути виключно на ті джерела та документи, що доступні для користування контролером для якого розробляється дана посадова інструкція.

Неодмінною умовою розробки посадової інструкції, яка б була дієвим інструментом управління кадрами служби контролінгу торговельної мережі та мінімізації конфліктів, є застосування процедури її погодження з керівниками підрозділів суб'єкта мережевого торговельного підприємництва, яких безпосередньо стосуватиметься робота певного контролера.

Остаточна погоджена посадова інструкція контролера має бути затверджена керівником суб'єкта мережевого торговельного підприємства.

Щодо змісту та структури тексту посадових інструкцій в науковій літературі наведено багато поглядів. Так, на думку Т. Ковтуненко, Т. Полетаєвої [9], В.М. Баско, О.О. Нардекової [10] та інших основними складовими посадової інструкції контролера торговельної мережі слід вважати наступні розділи: загальні положення (визначається категорія співробітника (керівник, спеціаліст); порядок призначення з посади та звільнення з неї; компетенції; головні організаційно-правові документи, якими повинен керуватися в своїй діяльності певний співробітник; підпорядкованість керівника підрозділу або спеціаліста) функції (визначаються, на основі положення про підрозділ, предмет діяльності або ділянку роботи, закріпленої за певним співробітником); посадові обов'язки (чітко, з урахуванням принципів ієрархії, орієнтованості на результат, унеможливлення дублювання, правової основи, чіткого розподілу спільних та індивідуальних обов'язків, окреслюються функції певного працівника, що виконуються ним для виконання цілей та завдань поставлених перед підрозділом); права (визначаються трудові права та функціональні (посадові) права, які повинні кореспондуватися з конкретними обов'язками та відображати можливості, а не обов'язки працівника); відповідальність (встановлюється загальна відповідальність (відповідальність за не створення умов, необхідних для ефективної реалізації управлінської діяльності) та функціональна (виконавча) відповідальність (наступає за невиконання або неналежне виконання конкретної роботи направленої на вирішення функцій та обов'язків); взаємодія (службові взаємозв'язки) (визначаються випадки та предмет взаємодії працівника з іншими співробітниками шляхом спільних, зустрічних, узгоджених або односторонніх дій).

Схожої точки зору щодо змісту посадової інструкції певного співробітника додержується О. Корнеєва [13], яка вважає, що даний внутрішній документ підприємства має містити такі обов'язкові елементи: загальні положення (опис документу, посада керівника, яким призначається спеціаліст на посаду та ін.); вимоги до кваліфікації (опис рівня освіти спеціаліста або кандидата на відповідну посаду, а також перелік необхідних знань, вмінь та навичок що відповідають даній посаді); посадові обов'язки (докладний опис всього, що повинен робити спеціаліст на займаній ним посаді); критерії успішності виконання посадових обов'язків (визначаються критерії за якими буде оцінюватися успішність виконання посадових обов'язків, що в подальшому спростить прийняття рішення

щодо застосування заходів стимулювання до певного співробітника); права контролера (перелік прав, якими володіє співробітник для забезпечення ефективного виконання ним посадових обов'язків); права та обов'язки керівника (визначається перелік прав та обов'язків безпосереднього керівника спеціаліста, які він може використовувати для впливу на діяльність підпорядкованого працівника); відповідальність працівника (опис того, за що відповідає спеціаліст та перелік наслідків для нього за невиконання посадових обов'язків або допущені порушення).

Підсумовуючи викладене, можна зробити висновок про те, що посадова інструкція є основним внутрішнім регламентно-розпорядчим документом, який визначає функції, посадові обов'язки, права, встановлює відповідальність та регламентує порядок взаємодії (службові взаємозв'язки) контролера з іншими працівниками служби контролінгу та торговельної мережі в цілому для ефективного виконання покладених на нього завдань.

На думку О. Якименка [14], керівник служби контролінгу має нести відповідальність за: правильність застосування методів, методик, інструментів і т.п., що дозволяють отримати достовірну та об'єктивну інформацію про ефективність діяльності підприємства та його підрозділів; своєчасність виконання процедур, встановлених регламентами; нерозповсюдження інформації, що становить комерційну таємницю; невиконання в повному обсязі обов'язків; невиконання прав відповідно до посадової інструкції. Таким чином, головний торговельної мережі несе значно більшу відповідальність порівняно з іншими співробітниками служби контролінгу суб'єкта мережевого торговельного підприємства, що повинно бути відображено в його посадовій інструкції.

Результати узагальнення та критичної оцінки розглянутих вище наукових поглядів щодо структури та змісту посадових інструкцій, дають можливість визначити типовий склад посадової інструкції контролера суб'єкта мережевого торговельного підприємства.

Отже, посадова інструкція контролера торговельної мережі, розроблена з урахуванням системи менеджменту якості, має містити такі розділи:

- загальні положення – визначається категорія співробітника служби контролінгу (керівник, фахівець), основні кваліфікаційні вимоги (освіта, стаж роботи за фахом), порядок призначення на посаду та звільнення з неї, умови заміщення у разі відсутності, підпорядкованість контролера, перелік посадових осіб, які керують певним контролером, правові акти та нормативні документи, якими має керуватися контролер у своїй діяльності, а також перелік нормативних документів на основі яких розроблена дана посадова інструкція;

- завдання та обов'язки контролера – наводяться конкретні завдання, які має виконувати контролер у межах своїх обов'язків, вказується форма участі контролера в процесі управління якістю діяльності торговельної мережі;

- права контролера – визначається перелік прав, що делегуються контролеру, за допомогою яких забезпечується виконання покладених на нього задач і обов'язків;

- відповідальність контролера – наводиться перелік заходів відповідальності, що можуть застосовуватися особисто до певного контролера у разі несвоєчасного та неякісного виконання ним посадових обов'язків і невикористання наданих йому прав, а також перелік результатів, яких повинен досягти контролер в ході своєї професійної діяльності на відповідній посаді;

- компетенції контролера – наводиться перелік додаткових, порівняно з кваліфікаційними характеристиками, вимоги до знань, вмінь, навичок та особистісних якостей, що обумовлюється реальними умовами функціонування служби контролінгу в конкретній торговельній мережі, або в її регіональному або виробничому підрозділі та ін.;

- взаємовідносини контролера – розкриваються взаємовідносини і зв'язки з іншими посадовими особами служби контролінгу або торговельної мережі (перераховується працівників, з якими контролер вступає у службові відносини і обмінюється інформацією).

Висновки

Результати проведеного в даній науковій статті дослідження дозволяють зробити висновок про те, що недостатня увага до конфліктів між менеджерами та контролерами може негативно позначитися не тільки на ефективності контролінгової діяльності, а й на результатах фінансово-господарської діяльності торговельних мереж в цілому. Упередження та подолання негативного впливу конфліктів між менеджерами та контролерами є важливим завданням діяльності, передусім, співробітників служби контролінгу суб'єктів мережевого торговельного бізнесу.

У сучасних наукових дослідженнях представлена достатня кількість методів та інструментів подолання конфліктів між співробітниками підприємств, які можуть бути застосовні і для попередження та подолання конфліктів між менеджерами та контролерами вітчизняних торговельних мереж. Один із таких методів передбачає чітку регламентацію діяльності контролерів в управлінні суб'єктами мережевого торговельного бізнесу. Основним документом, який визначає права, обов'язки та відповідальність контролерів, є посадова інструкція.

У ході подальших наукових досліджень автора доцільною є розробка типових посадових інструкцій головного контролера та контролерів проектної та функціональної груп.

Ефективна організація роботи контролерів відповідно до розробленої типової організаційної структури служби контролінгу вимагає відповідної організації бізнес-процесів та центрів фінансової відповідальності. Проблемам обґрунтування ефективної бізнес-моделі суб'єктів мережевого торговельного підприємства доцільно присвятити наступні наукові праці автора.

Література

1. Завьялова Л.И. Структура управления предприятиями пищевой промышленности на основе контроллинга / Л.И. Завьялова, Д.Г. Кавецкий // Пищевая промышленность. – 2006. – №1. – С. 42–45.
2. Гріфін Р., Яцура В. Основи менеджменту [Підручник] / Р. Гріфін, В. Яцура. – Львів: Бак, 2001. – 624 с.
3. Дідковська Л.Д. Менеджмент : навч. посіб. / Л.Д. Дідковська, П.Л. Гордієнко. – К.: Алеута, КНТ, 2007. – 516 с.
4. Фалько С.Г. Контроллинг для руководителей и специалистов / С.Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 272 с.
5. Шигаев А.И. Контроллинг стратеги развития предприятия: [Учеб. пособие] / А.И. Шигаев. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2008. – 351 с.
6. Сомова Е. Конфликт контроллера и руководителя / Е. Сомова // Контроллинг. Технологии управления. – 2003. – №2. – С. 24–36.
7. Щур Д.Л. Использование должностных и производственных (по профессии) инструкций для управления предприятием розничной торговли / Д.Л. Щур // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – №3. – С. 123–133.
8. Локтев Д.К. Внутренняя работа – по регламенту / Д.К. Локтев // Банковское обозрение. – 2005. – №10. – С. 73–76.
9. Ковтуненко Т. Персональний підхід / Т. Ковтуненко, Т. Полеяева // Консалтинг в Україні. – 2006. – №10(27). – С. 14–17.
10. Баско В.Н. Управление кадрами: наука и практика / В.Н. Баско, Е.А. Нардекова // Деньги и кредит. – 2003. – №10. – С. 41–44.
11. Шутылев Д.В. К вопросу о мотивации персонала в коммерческом банке / Д.В. Шутылев // Деньги и кредит. – 2002. – №2. – С. 49–52.
12. Терминология менеджмента: Словарь / [сост. А.К. Семенов, В.И. Набоков]. – М.: Издат.-книготорг. центр «Маркетинг», 2002. – 224 с.
13. Корнеева Е. Создаем финансовую службу [Электронный ресурс] / Е. Корнеева // Финансовый директор. – 2007. – №3. – Режим доступа: <http://www.fd.ru>.
14. Якименко А. Методические рекомендации по разработке положения о службе контроллинга среднего предприятия / А. Якименко // Контроллинг. – 2002. – №1. – С. 24–30.

*І.М. ВАХОВИЧ,
д.е.н., професор, Луцький національний технічний університет,
Ю.В. ВОЛИНЧУК,
аспірантка, Луцький національний технічний університет*

Механізм фінансового забезпечення вищої освіти в умовах формування соціально орієнтованої ринкової економіки

Стаття присвячена розробці теоретико–методологічних підходів до формування та функціонування механізму фінансового забезпечення вищої освіти в умовах формування соціально орієнтованої ринкової економіки. Визначено сутність, структуру, основні функціональні зв'язки даного механізму.

Статья посвящена разработке теоретически–методологических подходов к формированию и функционированию механизма финансового обеспечения высшего образования в условиях формирования социально ориентированной рыночной экономики. Определены сущность, структура, основные функциональные связи данного механизма.

Постановка проблеми. Функціонування ВНЗ на засадах державного регулювання та самоорганізації, становлення ринкових відносин у сфері вищої освіти, різноманітність джерел фінансового забезпечення ВНЗ, інтегрування вищої школи у різні сфери економіки та міжнародні структури зумовлюють необхідність обґрунтування сучасних підходів до функціонування вищої школи як цілісної системи, що вимагає формування та реалізації соціально орієтова-

ного та водночас ринкового механізму фінансового забезпечення вищої школи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні і концептуальні розробки науковців щодо механізму фінансового забезпечення вищої освіти присвячені переважно окремим аспектам його функціонування. Зокрема, питання державного регулювання вищої школи висвітлено у працях В.М. Огаренка, С.А. Єрохіна, Л.І. Антошкіної, Н.П. Кудрявцевої, діяльності ВНЗ приватної форми власності – в роботах О.Л. Сидоренко, Дж. Стетара, С. Медведчука. Проблеми кредитування освітніх послуг розглядалися І.В. Мороз, О.М. Робак, вивченням диверсифікації фінансових джерел займалися Т.М. Боголіб, С.І. Каленюк, М.Я. Яструбський та ін. Цілоком погоджуємося із думкою Б. Данилишина та В. Куценко, що «у сув'язі проблем вищої школи у нашій країні каменем спотикання залишається її фінансове забезпечення. Від розв'язання цієї проблеми залежить і високий рівень підготовки фахівців, і фундаментальність вищої освіти, і її доступність, а в кінцевому підсумку – конкурентоспроможність України» [1, с. 35]. Водночас, як показав аналіз наукової економічної літератури, в Украї-

ні відсутні комплексні дослідження механізму фінансового забезпечення вищої освіти в сучасних умовах економіки знань та проголошеної розбудови соціально орієнтованої ринкової економіки (COPE) [2].

Метою статті є обґрунтування теоретико–методологічних засад механізму фінансового забезпечення вищої освіти, здатного забезпечити рівноправність кожного елементу системи, а також оптимальне сполучення фінансових потоків та інтелектуальних ресурсів задля узгодження інтересів державного, приватного та суспільного капіталів.

Виклад основного матеріалу. Для виявлення сутнісних характеристик даного поняття насамперед вважаємо за доцільне проаналізувати задіяних у його функціонування суб'єктів, кожен з яких керується власними інтересами, розраховує на певні вигоди та може понести фінансові витрати (табл. 1).

Загалом, здобуття освіти вважається близьким як до суспільного товару (public good), так і до індивідуального товару (individual good). При цьому передаються лише права та можливості користування знаннями і кількість власників продуктів системи освіти може постійно збільшуватись.

Якість освітньої послуги залежить не лише від виробника (ВНЗ, професорсько–викладацького складу), а й від індивідуального споживача (студента). Оскільки вища освіта наділена рисами суспільного та приватного блага, то її фінансування також повинно здійснюватись на паритетних засадах, адже закономірно залучати додаткові джерела фінансування від тих структур, для яких здійснюється підготовка фахівців та від тих осіб, для яких це приносить особисту вигоду. Отже, характер вигод від вищої освіти зумовлює розподіл основних джерел її фінансування на державні, приватні та корпоративні.

Визначальними функціями із законодавчого, організаційного, матеріального сприяння, важелями контролю та примусу наділені державні структури. Саме їм надано можливість акумулювати фінансові ресурси шляхом податкового вилучення частини доходів громадян та підприємств. Зокрема, управління у сфері вищої освіти реалізує Кабінет Міністрів України через систему органів виконавчої влади. При цьому здійснюється державна політика у галузі вищої освіти; розробка та реалізація відповідних загальнодержавних та інших програм; видаються нормативно–правові

Таблиця 1. Порівняльна характеристика потенційних вигод та можливих витрат суб'єктів у сфері вищої освіти*

Головні суб'єкти	Інтереси, пов'язані з освітою	Потенційні вигоди від сфери вищої освіти	Можливі витрати на вищу освіту
Держава в цілому	Макрорівень	– підвищення національної безпеки та конкурентоспроможності економіки; – збільшення податкових надходжень та скорочення асигнувань на соціальні потреби; – покращення якості життя населення, суспільна злагода та відповідальність, соціальна стабільність	– бюджетне фінансування: а) ВНЗ та осіб, які навчаються в межах державного замовлення на підготовку фахівців; пільг особам, які навчаються у ВНЗ; б) органів державного управління у сфері освіти; – втрачені оподаткування (від студентів, що не працюють)
	Мезорівень	– формування привабливого інвестиційного клімату регіону; – розвиток економіки регіону та підвищення життєвого рівня населення	– фінансування ВНЗ комунальної форми власності; – надання фінансової та матеріальної та підтримки (земельні ділянки, приміщення, ін.)
	Мікрорівень	– підприємницьке зростання, що можливе за наявності необхідної кількості фахівців потрібної кваліфікації	– плата за цільове навчання студентів та підвищення кваліфікації працівників; – цільові проекти, програми співпраці з ВНЗ; – спонсорство, благодійна допомога
ВНЗ	Забезпечення умов, необхідних для отримання особою вищої освіти, підготовка фахівців для потреб України	Формування сприятливого іміджу (рейтингу) ВНЗ – збільшення контингенту студентів – зростання коштів спеціального фонду – розвиток ВНЗ	Згідно з кошторисами (на інноваційний розвиток, удосконалення навчально–виховного процесу, матеріальне стимулювання і т.д.)
Фізичні особи	Задоволення освітньої потреби особистості	Отримання знань, вмінь та навичок для успішного працевлаштування, більш високого рівня доходів, подальшої творчої самореалізації та самоствердження, ін.	– плата за навчання та супутні витрати; – сплата податків згідно чинного законодавства; – втрачені заробітки; – меценатство

* Розроблено авторами

акти з питань вищої освіти у межах повноважень уряду; контролюється виконання законодавства про вищу освіту.

У свою чергу, діяльність усіх ВНЗ України (незалежно від підпорядкування) певним чином залежить від кількох центральних органів виконавчої влади. Основні стратегічні рішення приймає МОІН України, яке не є безпосереднім розпорядником фінансових ресурсів. Фінансування ВНЗ традиційно здійснює Міністерство фінансів, яке встановлює нормативи видатків та розподіляє кошти з централізованого державного бюджету. Міністерство праці і соціальної політики відповідає за організацію оплати праці освітян, встановлення норм та тарифних сіток, а Міністерство економіки – за планування і капітальне будівництво інфраструктури системи вищої освіти [3, с. 49].

Контрольними функціями наділені Державне казначейство України, Рахункова палата України та Головне контрольно-ревізійне управління. Зокрема, казначейська система передбачає здійснення функцій контролю за цільовим спрямуванням коштів навчальних закладів та управління наявними коштами, які консолідуються на єдиному казначейському рахунку. Останній концентрує в єдиній системі два потоки грошових ресурсів, які виникають у процесі виконання бюджету, – дохідний і витратний. Недоліком казначейського обслуговування вважається «звуження фінансової самостійності, в результаті чого втрачається зацікавленість керівництва ВНЗ у збільшенні залучених коштів» [4, с. 19].

Отже, характерною особливістю фінансового управління сферою вищої освіти в Україні є розпорошеність його функцій між різними відомствами. Вирішення більшості фінансових питань вищої освіти на макrorівні пов'язано з декількома урядовими відомствами, що ускладнює та затримує їх розв'язання, тоді як взаємоузгодженість і оперативність дій вказаних державних структур суттєво впливає на результативний розвиток освітніх процесів у нашій державі.

Водночас головна роль у формуванні інтелектуального потенціалу країни покладається на вищі навчальні заклади, яким властивий взаємозв'язок та взаємовплив з усіма іншими суб'єктами, що дозволяє визначити його центральною складовою системи вищої освіти. ВНЗ наділені множиною функцій, пов'язаних із провадженням освітньої діяльності та підготовкою фахівців з вищою освітою для потреб України. Разом з тим ВНЗ вправі здійснювати фінансово-господарську діяльність (надавати платні послуги у галузі вищої освіти та пов'язаних з нею інших галузях діяльності за умови забезпечення провадження освітньої діяльності, самостійно розпоряджатися отриманими надходженнями). З іншого боку, ВНЗ виступають об'єктом державного регулювання та фінансування, отримуючи значну частку фінансових ресурсів з Державного бюджету України.

Вагомими суб'єктами механізму фінансового забезпечення вищої освіти виступають фізичні особи, які навчаються у ВНЗ (студенти). Адже в умовах становлення СОРЕ державою фінансово підтримуються та заохочуються приватні ініціати-

ви здобуття вищої освіти, які згодом приносять суттєвий соціально-економічний ефект. При цьому необхідно розуміти, що діяльність як ВНЗ, так і держави спрямовується передусім на підвищення рівня освіченості громадян України через для задоволення освітніх потреб особистості.

На основі проведеного дослідження пропонуємо виокремити основні функціональні зв'язки, які відбуваються між державою (в уособленні відповідних органів управління), вищими навчальними закладами та фізичними особами, що навчаються у ВНЗ. Принциповою особливістю запропонованого підходу є саме така комплексність, яка дозволяє при дослідженні механізму фінансового забезпечення вищої освіти не обмежуватись розумінням його виключно як царини державної політики, сфери впливу ринкових сил чи відокремлено функціонуючої системи. Важливо перетворити вищу школу на предмет безпосередньої уваги, а, отже, ідеологічної і фінансової підтримки усіх, хто отримує вигоду від неї. Розглядаючи механізм фінансового забезпечення за вищевказаним підходом, можна досягнути ефекту синергетичної співпраці, яка здатна зумовити посилений позитивний ефект в системі вищої освіти внаслідок взаємодії складових.

Проведений аналіз поняття «фінансовий механізм» вказав на відсутність однаковості серед науковців щодо розуміння суті, структури, призначення, задіяних суб'єктів та об'єктів впливу, а також відносин між структурними елементами даної системи. Виявлено досить суттєві відмінності щодо складових фінансового механізму, оскільки вчені виділяють фінансові методи, форми, інструменти, важелі, регулятори тощо. Деякі економісти у визначеннях не враховують такі важливі елементи, як фінансові інструменти чи важелі, інші використовують тільки фінансові важелі і не згадують про фінансові методи, або пропонують об'єднати усі поняття у категорію фінансових регуляторів. На нашу думку, ключовими складовими фінансового механізму слід визнати фінансові методи, адже саме вони можуть містити різноманітні інструменти і відповідні важелі стимулюючої або обмежувальної дії та завжди застосовуються при функціонуванні фінансового механізму. Водночас більшість науковців вирізняють у фінансовому механізмі фінансове забезпечення і фінансове регулювання як ключові підсистеми, вказуючи, що за наявного досвіду фінансове забезпечення одночасно виконує функцію регулювання так само, як регулювання може здійснювати функцію забезпечення [5, 6]. При цьому за допомогою фінансового механізму в процесі управління фінансами досягається забезпеченість господарюючих суб'єктів (або економіки країни) необхідними фінансовими ресурсами, тобто фактично здійснюється фінансове забезпечення. Дослідженню даного поняття присвячено чимало наукових праць, що також зумовлено багатоваріантністю його визначення (табл. 2).

Зазначимо, що механізм фінансового забезпечення відіграє надзвичайно важливу роль у процесах функціонування системи вищої освіти. Це зумовлено реалізацією низки

фінансово-економічних відносин між особами, державними структурами та мережею ВНЗ в процесі утворення, розподілу і використання фінансових ресурсів. Фактично останні є функціями даного механізму, які характерні для кожного функціонального зв'язку і відбуваються задля досягнення однієї з визначальних характеристик СОРЕ – суспільної справедливості, зокрема, щодо забезпечення можливостей рівного доступу до вищої освіти.

На нашу думку, основними принципами, на яких має базуватися функціонування механізму фінансового забезпечення вищої освіти, є такі: системність; комплексність; економічна обґрунтованість; об'єктивність; цільовий характер використання фінансових ресурсів; соціальна спрямованість; справедливість; узгодження інтересів задіяних сторін; збалансованість.

Оскільки фінансування освіти означено пріоритетним напрямом видатків бюджетів усіх рівнів [16], то це має виражатися не лише у зростанні бюджетних видатків на вищу школу, а й у формуванні багатоканальної системи фінансового забезпечення ВНЗ, стимулюванні інвестицій юридичних і фізичних осіб, концентрації фінансових ресурсів для реалізації пріоритетів тощо. Практична реалізація цих та інших завдань вищої школи можлива за допомогою використання відповідних фінансових методів даного механізму. Серед них вважаємо за доцільне виокремити: фінансове

прогнозування та планування; інвестування; оподаткування; фінансовий контроль.

Кожен із фінансових методів передбачає використання фінансових інструментів, які вказують на економічний зміст окремої сукупності фінансових відносин. До таких інструментів належать, зокрема, плани, прогнози, бюджетні асигнування, інвестиції, кредити, стандарти, види цін, податки й збори, ліцензії тощо. Фінансові інструменти тісно пов'язані між собою, наділені певним економічним навантаженням і мають об'єктивні межі застосування. Дія фінансових інструментів може модифікуватися і носити як загальний для всіх суб'єктів характер на основі однакового рівня оподаткування, фінансування тощо, так і вибіркового, диференційованого. У вищій школі другий підхід особливо помітний стосовно закладів вищої освіти приватної та державної форм власності, причому на користь останньої. Хоча державні ВНЗ також можуть різнитися між собою, наприклад згідно з їх статусом, що виражається дією фінансових важелів.

Здійснюючи визначене регуляторне навантаження, фінансові важелі впливають із фінансового інструменту, конкретизують його дію у фінансовому механізмі та призначені для стимулювання або обмеження певної діяльності. Наприклад, до важелів можна віднести прями й опосередковані заходи державного впливу, виражені у нормах сплати податків, нормах амортизаційних відрахувань, нормах

Таблиця 2. Підходи до трактування поняття «фінансове забезпечення»

Автори	Авторське бачення
С.І. Юрій, В.М. Федосов	Трактується як «формування цільових грошових фондів суб'єктів господарювання у достатньому розмірі та їх ефективне використання» з виділенням п'яти основних елементів фінансового забезпечення суб'єктів господарювання: самофінансування; кредитування; бюджетне фінансування; оренда; інвестування [7, с. 94–95]
В.М. Опарін	Визначається, що фінансове забезпечення «реалізується на основі відповідної системи фінансування, яке може здійснюватися через самофінансування, кредитування та зовнішнє фінансування (надання суб'єктам на безповоротній і безоплатній основі)» [8, с. 56]
Д.С. Олійник	Звертається увага на такі засади організації фінансового забезпечення, як «визначення обсягу фінансових ресурсів, науково-обґрунтованого їх прогнозування, створення фінансових резервів, нормативно-правового забезпечення» [9, с. 5]
О.І. Москаль	Розглядається як сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів та організаційно-управлінських принципів, методів і форм їх впливу на соціально-економічну життєдіяльність територіальних одиниць та господарських суб'єктів; реалізується через систему фінансування, що може здійснюватися в трьох формах: самофінансування, кредитування і безповоротне фінансування з бюджету [10, с. 6–7]
О.Р. Романенко	Роз'яснюється як процес покриття затрат за рахунок фінансових ресурсів, акумульованих суб'єктами господарювання і державою; фінансове забезпечення розширеного відтворення може здійснюватися у таких формах, як бюджетне фінансування, кредитування, самофінансування, оренда, інвестування [11, с. 18]
О.П. Кириленко	Виділяється у складі методів фінансового забезпечення фінансове регулювання, яке «відбувається, головним чином, через оподаткування... В умовах ринкової економіки використання адміністративних методів впливу надто обмежене, і тому головний акцент у регулюванні економіки робиться на оподаткуванні» [12, с. 34]
Г.Б. Погрішук	Визначається, «що при визначенні фінансового забезпечення доцільно врахувати такі складові як: мета, завдання, функції, методи, джерела, обсяги фінансових ресурсів, а також діяльність як держави, так і суб'єктів господарювання, що пов'язана з мобілізацією і використанням цих ресурсів» [13, с. 42]
В.І. Оспіщев	Розглядається як основний метод фінансового впливу на соціально-економічний розвиток, і при цьому «фінансове забезпечення регулюється на основі відповідної системи функціонування, яке може здійснюватися в трьох формах: самофінансування, кредитування, зовнішнє фінансування» [14, с. 59]
В.М. Родіонова	Окреслюється як «процес покриття витрат за рахунок фінансових ресурсів, що акумулюються суб'єктами господарювання і державою». Серед форм виділяє самофінансування, кредитування й державне фінансування, а інструментами вважає склад і структуру його джерел [15, с. 35]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

надходження і витрачання коштів в бюджетних установах, орендну плату, банківський відсоток, дотації, субсидії, пільги, штрафи, пеню, премії тощо. Оскільки фінансові важелі базуються на врахуванні економічних інтересів держави, господарюючих суб'єктів, населення, то можуть змінюватися залежно від поставлених цілей.

Зрозуміло, що діапазон дії методів, інструментів та важелів механізму фінансового забезпечення вищої освіти регламентований чинною нормативно-правовою базою та перебуває в певному, об'єктивно обмеженому, інформаційно та організаційно-забезпеченому просторі.

Тому, узагальнюючи результати проведеного теоретичного дослідження, під механізмом фінансового забезпечення вищої освіти в умовах формування соціально орієнтованої ринкової економіки будемо розуміти сукупність методів, інструментів та важелів, пов'язаних з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів, що здійснюється з метою гармонізації інтересів в системі «держава – ВНЗ – особа» (див. рис.).

Фінансування державних видатків в системі вищої освіти здійснюється згідно з затвердженими кошторисами ВНЗ і являє собою плановий, цільовий, безповоротний й безвідплатний відпуск грошових коштів, який виконується з урахуванням оптимального поєднання власних, кредитних та бюджетних джерел фінансування, проводиться в міру здійснення планового використання коштів для забезпечення

виконання загальнодержавних функцій, а також для утримання соціально-культурної сфери, забезпечення соціальних гарантій та зобов'язань держави, з додержанням режиму економії при постійному здійсненні контролю.

Вищезазначений поділ джерел фінансування зумовлює появу у ВНЗ відповідно бюджетного фінансування, самофінансування та кредитування як форм фінансового забезпечення, проте кожен з них має свої особливості і тому потребує окремого вивчення.

Бюджетне фінансування проводиться за рахунок бюджетних коштів. Насамперед фінансуються головний розпорядник бюджетних коштів – Міністерство освіти і науки України та інші органи управління. Бюджетним кодексом України (ст. 87, п. 1) [17] також встановлено: до видатків, що здійснюються з Державного бюджету України, належать видатки на вищі навчальні заклади, засновані на державній формі власності. ВНЗ державної форми власності в Україні надано статус бюджетної установи, що «повністю утримується за рахунок державного бюджету» [144, ст. 2]. Насправді ж бюджетне фінансування покриває переважно поточні видатки ВНЗ, причому не повною мірою. Стипендіальне забезпечення студентів ВНЗ також відноситься до бюджетного фінансування.

Однак бюджетне фінансування об'єктивно обмежене. Підтвердженням служить і наступний вислів: «Стоит только вдуматься в вышеприведенные штатные ассигнования, чтобы убедиться и в недостаточности, и в неравномерно-



Механізм фінансового забезпечення вищої освіти в умовах формування соціально орієнтованої ринкової економіки*

* Розроблено автором.

сти, и случайности их цифр. Очевидно, что насущные потребности отдельных университетов, выходящие за пределы назначенных им штатов, удовлетворялись далеко не во всех случаях и не всегда в необходимых размерах» [18, с.12]. Інтерес викликає той факт, що це цитата українського історика, академіка Д.І. Багалея, яка характеризує економічне становище університетів ще у 1914 році. І за останні майже 100 років ситуація з бюджетним фінансуванням істотно не змінилася, тому ВНЗ змушені шукати додаткові джерела фінансових ресурсів, задіюючи можливості ринкових перетворень у суспільстві, тобто займатися самофінансуванням.

Самофінансування використовується для покриття витрат ВНЗ за рахунок їх власних надходжень фінансових ресурсів, якими приймаються кошти спеціального фонду кошторису. Згідно з діючим законодавством власні надходження ВНЗ поділяються на дві групи: плата за послуги, що надаються ним, та інші (табл. 3).

Однак «власними» вони є умовно, оскільки доходами держбюджету визнаються всі позабюджетні (спеціальні) кошти, одержані ВНЗ від провадження самостійної діяльності. Звідси, за нормами Бюджетного кодексу України, впливає, що: 1) рух позабюджетних коштів повинен бути організований відповідно до руху бюджетних коштів через систему Державного казначейства України; 2) їх витрачання має здійснюватися ВНЗ самостійно, але відповідно до затвердженого кошторису і суворо за статтями витрат бюджетної класифікації. Обидва ці положення істотно обмежують права освітніх установ розпоряджатися самостійно заробленими фінансовими ресурсами.

Доходи, одержані ВНЗ від надання платних послуг, спрямовуються насамперед на відшкодування витрат, пов'язаних із їх наданням, сплату податків, обов'язкових згідно з чинним законодавством внесків, відрахувань, зборів, платежів. Далі вони можуть скеровуватись на покриття потреби в коштах на заробітну плату працівників і нарахування до неї, матеріальне

забезпечення учнів і студентів із числа дітей–сиріт і дітей, які залишилися без піклування батьків, виплату стипендії, харчування в порядку державного забезпечення відповідних визначених законом категорій студентів, оплату витрат, пов'язаних із господарським утриманням закладу, інші невідкладні витрати закладу в цілому [20].

Якщо кошти держбюджету, кошти від суб'єктів освітніх відносин, котрі отримують освіту на платній основі, надходять стабільно, то кошти міжнародних організацій, гранти, разова фінансова допомога, кошти від здавання в оренду приміщень тощо мають переважно разовий характер, що ускладнює можливість об'єктивного планування надходження фінансових ресурсів ВНЗ.

Отже, практика фінансового забезпечення вищої освіти передбачає використання як коштів, виділених з Держбюджету України, так і власних надходжень ВНЗ від надання платних послуг і здійснення фінансово–господарської діяльності.

Третьою складовою фінансових джерел є позикові (залучені) кошти, які застосовуються в рамках такого різновиду фінансування вищої школи, як кредитування. Кредитування – це спосіб отримання позикових (залучених) коштів як особами, що навчаються, так і самим ВНЗ. Щоправда, оскільки традиційне кредитування здійснюється на принципах поворотності та платності, то воно не повною мірою потрапляє в категорію фінансування державних витрат.

Головною причиною появи кредитних форм оплати навчання вважається обмеженість бюджетного фінансування та недостатність платоспроможного попиту населення, тобто коли власних коштів громадян не вистачає для задоволення потреби в отриманні вищої освіти. Отримавши кредит на вищу освіту, людина здобуває можливість його повернення після очікуваної якісної зміни свого фінансового становища і соціального статусу, що, фактично, і є основною метою навчання.

У межах заходів із забезпечення умов рівного доступу громадян до отримання вищої освіти діє «Порядок надання

Таблиця 3. Власні надходження ВНЗ та напрями їх використання [19]

Групи власних надходжень ВНЗ	Підгрупи власних надходжень ВНЗ	Напрями використання надходжень ВНЗ
1. Плата за послуги, що надаються бюджетною установою (мають постійний характер і обов'язково плануються)	1.1. Плата за послуги, надання яких пов'язане з виконанням основних функцій та завдань бюджетних установ	Покриття витрат, пов'язаних з організацією та наданням зазначених послуг
	1.2. Надходження від господарської та/або виробничої діяльності (кошти від господарсько–виробничої діяльності допоміжних, навчально–допоміжних підприємств, господарств, майстерень; квартирна плата та плата за гуртожиток)	Організація зазначених видів діяльності, а також на господарські видатки бюджетних установ
	1.3. Плата за оренду майна	Утримання, обладнання, ремонт майна
	1.4. Надходження від реалізації майна (крім будівель та споруд)	Ремонт, модернізація чи придбання нових необоротних активів та матер. цінностей
2. Інші джерела власних надходжень бюджетних установ	2.1. Благодійні внески, гранти та дарунки (в т. ч. внески від спонсорів та меценатів)	Гранти спрямовуються на реалізацію цілей, визначених програмою їх надання
	2.2. Кошти, які отримує ВНЗ на виконання окремих конкретних доручень від підприємств, організацій, фізичних осіб, інших бюджетних установ	За спеціально визначеними напрямками в разі їх надходження

цільових пільгових державних кредитів для здобуття вищої освіти» [21]. Суттєвим недоліком даного порядку можна вважати норму, згідно з якою повернення кредиту та відсотки за користування ним відбувається через ВНЗ. Законодавством України ВНЗ не віднесено до установ, які можуть надавати фінансові послуги (банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та ін. юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг) [22]. Існує можливість та порядок надання окремих фінансових послуг юридичними особами, які за своїм правовим статусом не є фінансовими установами (ВНЗ), які визначаються законами та нормативно-правовими актами відповідних державних органів. Однак «надання фінансових кредитів за рахунок залучених коштів» і «діяльність з надання будь-яких фінансових послуг, що передбачають пряме чи опосередковане залучення фінансових активів від фізичних осіб» допускається тільки після отримання відповідної ліцензії, якої ВНЗ теж не мають.

До того ж на практиці реальні фінансові ресурси для пільгового 3% кредитування студентів надходять до ВНЗ у грудні, тоді як зарахування на навчання здійснюється влітку. Тому вказана фінансова невизначеність та правова неможливість прийому на контрактну форму навчання без відповідної оплати вартості освітніх послуг до ВНЗ і зумовлюють низьку зацікавленість обох сторін.

Разом із тим ВНЗ також позбавлені самостійного права залучати кредитні кошти, зважаючи на пріоритет бюджетного законодавства при здійсненні бюджетного процесу. Безумовно, це стримує ринкову маневреність ВНЗ державної форми власності, знижує можливості ефективного фінансового менеджменту і вимагає законодавчих коректив та подальшого запровадження їх у дієвість. Тоді як деякі приватні ВНЗ наразі вже пропонують можливості оплати навчання в кредит, і це позитивно відображається на їх іміджі та кількості осіб, що здобувають освіту.

Для повноцінного розуміння функціонування механізму фінансового забезпечення вищої освіти в Україні необхідним є подальше ґрунтовне дослідження, яке доцільно здійснювати шляхом послідовного розгляду вищезазначених фінансових методів.

Висновки

Таким чином, механізм фінансового забезпечення вищої освіти в умовах формування соціально орієнтованої ринкової економіки функціонує задля узгодження інтересів його головних функціональних суб'єктів, якими визначено державу, мережу ВНЗ та студентів, і може набувати форм бюджетного фінансування, самофінансування та кредитування. При цьому відбуваються фінансово-економічні відносини із формування, розподілу та використання фінансових ресурсів, які передбачають застосування фінансових мето-

дів, відповідних їм інструментів та важелів на основі врахування низки принципів, внаслідок чого досягаються позитивні соціально-економічні ефекти.

Література

1. Данилишин Б., Куценко В. Інноваційна модель економічного розвитку: роль вищої освіти // Вісник Національної академії наук України. – 2005. – №9. – С. 26–35.
2. Послання Президента України до Верховної Ради України. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки // Урядовий кур'єр. – 4 червня 2002. – №100. – С. 6.
3. Плахотнікова Л.О. Зміна системи фінансування вищої освіти в період формування ринкових відносин в Україні / Л.О. Плахотнікова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – №7–8. – С. 47–52.
4. Яременко Л.М. Казначейське обслуговування навчальних закладів / Л.М. Яременко // Фінанси України. – 2005. – №4. – С. 19–23.
5. Василик О.Д. Державні фінанси: підручник / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К.: НІОС, 2002. – 338 с.
6. Львовчкін С.В. Фінансовий механізм макроекономічного регулювання / С.В. Львовчкін // Фінанси України. – 2000. – №12. – С. 25–33.
7. Фінанси: Підручник / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.
8. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія): Навч. посібник / В.М. Опарін. – [2-ге вид. доп. і перероб.] – К.: КНЕУ. – 2005. – 240 с.
9. Олійник Д.С. Фінансове забезпечення розвитку сільськогосподарського виробництва: автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Д.С. Олійник. – К., 2003. – 17 с.
10. Москаль О.І. Фінансове забезпечення розвитку агропромислового виробництва регіону (на матеріалах Чернівецької області): автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / О.І. Москаль. – К., 2001. – 16 с.
11. Романенко О.Р. Фінанси: підручник / О.Р. Романенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
12. Кириленко О.П. Фінанси: Навчальний посібник. / О.П. Кириленко. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Тернопіль: Економічна думка, 1998. – 163 с.
13. Погрішук Г.Б. Фінансове забезпечення охорони навколишнього природного середовища: дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 / Г.Б. Погрішук. – Тернопіль, 2005. – 245 с.
14. Фінанси: Навчальний посібник / [О.П. Близнюк, Л.І. Лачкова, В.І. Оспіщева та ін.]; за ред. В. Оспіщева. – К.: Знання, 2006. – 415 с.
15. Финансы / [В.М. Родионова, В.Я. Вавилов, Л.И. Гончаренко и др.]; под ред. В.М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 432 с.
16. Про Національну доктрину розвитку освіти: Указ Президента України від 17.04.2002 р. №347/2002 [Електронний ресурс]. – (сайт Міністерства освіти та науки України). – Режим доступу http://www.mon.gov.ua/laws/Ukaz_Pr_347.doc
17. Бюджетний Кодекс України. – К.: Парламент. вид-во. – 2002. – 63 с.

18. Багалеї Д.И. Экономическое положение русских университетов / Д.И. Багалеї. – СПб.: Типография т-ва «Общественная польза», 1914. – 36 с.

19. Про затвердження переліку груп власних надходжень бюджетних установ, вимог щодо їх утворення та напрямів використання: Постанова Кабінету Міністрів України від 17.05.2002 р. №659 // Офіційний вісник України. – 2002. – №21. – С. 42.

20. Про затвердження Порядку надання платних послуг державними навчальними закладами: Наказ Міністерства освіти та науки

України, Міністерства фінансів України, Міністерства економіки України від 27.10.97 р. №383/239/131 // Офіційний вісник України. – 1998. – №2. – С. 193.

21. Порядок надання цільових пільгових державних кредитів для здобуття вищої освіти: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.06.2003 р. №916 // Урядовий кур'єр. – 2003. – №119. – С. 4.

22. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 р. №2664-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – №1. – С. 1.

С.Ю. ВІЗЕРСЬКИЙ,
аспірант, НДЕІ Міністерства економіки

Прогнози та перспективи розвитку готельного господарства

У статті висвітлено та досліджено сучасний стан готельного господарства та туризму України, перспективи розвитку готельної індустрії, зроблено прогнози та припущення щодо найближчого розвитку готельного сектору в Україні.

В статье описано современное положение гостиничного хозяйства и туризма в Украине, перспективы развития гостиничной индустрии, сделаны прогнозы и предположения о ближайшем будущем гостиничного сектора в Украине.

In article describe:s situation in hotel industry and tourism of Ukraine, perspective of development of hotel deals, was done prognoses and perspectives of development of hotel industry in future.

Постановка проблеми. Туризм – багатогранне явище, що поєднує економічні, соціальні, культурні та екологічні аспекти, має практично невичерпний потенціал для постійного розвитку, тісно поєднується з багатьма галузями економіки, що зумовлює його провідне місце у соціально-економічному житті країн і народів.

Одну з найважливіших ролей у розвитку туризму грає готельне господарство, без якого неможливий розвиток галузі. Туристичні потоки безпосередньо залежать від розміру цього сектору індустрії туризму та якості матеріальної бази, що пропонується. Для багатьох країн міжнародний туризм став найприбутковішою галуззю економіки, а доходи від нього – важливою складовою національних бюджетів. Подорожі та туризм стимулюють розвиток інвестиційних проектів із розбудови транспортної та готельно-туристичної інфраструктури (зокрема, аеропортів, шляхів, морських портів, реставрацію історичних пам'яток, музеїв, розвиток природних охоронних зон), що підвищує і якість життя корінного населення, і обслуговування туристів. За даними Державної туристичної адміністрації України, на цю галузь

припадає 10% виробленого у світі валового продукту, близько 35% світової торгівлі послугами, а також майже 11% світових інвестицій. Протягом останніх років прибутки від міжнародного туризму збільшувалися щорічно в середньому на 9%, темпи їх зростання випереджають аналогічні показники експорту таких товарів-«лідерів» світової торгівлі, як нафтопродукти, автомобілі, телекомунікаційні матеріали, текстильна продукція.

Є ряд причин, які вже найближчим часом, незважаючи на світову економічну кризу, можуть вплинути на розвиток та збільшити попит готельних послуг у нашій державі: інтеграція в світове товариство, Євросоюз впритул підійшов до українського кордону, розвиток бізнесу в Україні, відвідання іноземними спеціалістами нашої країни, перспективи розвитку екскурсійного туризму. Прийняття європейського футбольного форуму Євро-2012. В роботі висвітлений сучасний стан готельного господарства в Україні та перспективи розвитку залучення іноземних та внутрішніх інвестицій, залучення та вихід міжнародних готельних ланцюгів на туристичний ринок.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. По даній тематиці висвітлено немало матеріалу, проте здебільшого це припущення, які не мають під собою конкретних обґрунтувань та документів, на які можна спиратися. Проте автором було взято за основу проект програми Кабінету Міністрів України розвитку туризму та готельного господарства в Україні до 2010 року, а також вимоги УЄФА щодо проведення чемпіонату Європи з футболу 2012. Матеріали міжнародної інвестиційно-готельної конференції «Девелопмент готельної нерухомості» та Міжнародного ярмарку інвестиційних проектів «Україна відкрита для інвестицій».

Метою даної статті є аналіз сучасного стану та перспектив розвитку готельного господарства України в найближчому майбутньому, прогнози щодо здійснення та виконання програм уряду щодо розвитку готельного господарства.

Виклад основного матеріалу. Прогнозуючи світові тенденції, можна констатувати, що через світову економічну та фінансову нестабільність інвестиційна діяльність наприкінці 2008 року у світовому готельному секторі суттєво зменшилася, брак коштів на фінансовому ринку сильно загальмував розвиток інвестицій; якщо порівнювати 2007 і 2008 роки, то у 2008 році прогнозовані інвесторами результати операційної діяльності готелів виглядають більш консервативно в короткостроковій і середньостроковій перспективі. Інвестори стверджують, що наступив період зниження прибутковості сектору готельної нерухомості, хоча дана тенденція характерна не для всього готельного ринку світу.

Щодо цього найбільш сильні побоювання в інвесторів викликали ще до економічної кризи регіональні ринки Великобританії, спрогнозувавши традиційно успішним ринкам, таким як Лондон, Мадрид і Барселона, спад в інвестиційної активності.

На початку та в середині 2008 року були позитивні тенденції, пов'язані зі збереженням високих інвестиційних очікувань у Москві, Стамбулі, Дубаї, а також (що знезацька) у таких великих містах Європи, як Мюнхен, Берлін і Рим. Інвестори сходилися до єдиної думки, що спад на ринку готельної нерухомості не буде різким і короткостроковим. Гравці ринку прогнозують погіршення операційної діяльності в середньостроковій перспективі по всьому регіону, за винятком деяких міст, таких як Берлін і Копенгаген, де у порівнянні з дослідженням грудня 2007 року передбачається більше високий потенціал розвитку готельного ринку.

Інвестори стають більш обережними, у результаті чого частка «пасивних інвесторів» (так званий *hold sentiment*) збільшилася із грудня 2007 року на 8,5%. Частка «інвесторів-покупців» (*buy sentiment*) залишається стабільної, разом із тим не дивно, що частка інвесторів, що бажають продати (*sell*) або побудувати (*build*), значно знизилася – на 4,4 та 9%, відповідно. Таким чином, найпоширенішим рішенням інвесторів стало придбання готельної нерухомості, але, оскільки пропонуваної на продаж нерухомості недостатньо для задоволення зростаючих апетитів покупців, ми очікуємо, що сформована на сьогодні низька інвестиційна активність збережеться ще якийсь час.

Більшість опитаних інвесторів із Західної Європи все ще насторожено ставляться до придбання готелів на Близькому Сході і у регіоні Центральної та Східної Європи, очевидно побоюючись непередбачуваності ринку, однак начебто британські ринки Бірмінгема й Манчестера на сьогодні не обіцяють більших перспектив розвитку.

У сформованій ситуації на ринках Європи, Близького Сходу й Африки вимоги до внутрішньої норми прибутковості (IRR) і ставках прибутковості (*yields*) зросли на 2,5 й 0,4%, відповідно, що в цілому відбиває підвищення ризиків на ринку готельної нерухомості. Показники IRR і ставки прибутковості підвищилися на всіх ринках, за винятком Лондона, де даний показник знизився на 1%. Найвищі очікування показників IRR, як і раніше, ставляться до таких

ключових міст регіону Центральної та Східної Європи, як Загреб, Москва і Стамбул. Причиною даної ситуації може бути те, що дані ринки все ще залишаються не повністю вивченими для більшості інвесторів Західної Європи. З іншого боку, найнижчі показники IRR припадають на ринки європейських міст – Рима, Барселони, Мілана і Парижа. Очікуваний рівень IRR у всіх містах Німеччини становить близько 14%, що відбиває значимість інституціонального капіталу і зростаючого інтересу з боку відкритих інвестиційних фондів. Крім того, вплив глобальної фінансової кризи в Німеччині менш відчутний у порівнянні з Великобританією. Ринками, де, на думку інвесторів, найменш імовірно зростання ставок прибутковості, є Москва, Відень і Варшава.

Готельна інфраструктура в Україні включає 1218 готелів, проте мають зірковість менше половини. Лише п'ять п'ятизіркових, близько 30 – чотиризіркових, 70 – тризіркових, більша частина з яких і близько не відповідає ні за розміщенням, ні за якістю послуг міжнародним стандартам!

За офіційними статистичними даними, у Києві в 2008 році нараховується 119 готелів, загальний номерний фонд яких становив близько 8,5 тисячі номерів. Однак величезну частку цього показника становлять готелі, побудовані 30–40 років тому, що з тих пір вони не модернізувалися і навіть приблизно не відповідають міжнародним стандартам. Ринок нових якісних готельних проектів почав формуватися в Києві на початку 2000-х років і поки демонструє найнижчий показник активності і результативності серед усіх сегментів комерційної нерухомості. Київ серед столиць країн колишнього Радянського Союзу посідає 13-те місце за розвитком готельної інфраструктури, позаду лише Білорусь та Таджикистан.

У Києві, як і в цілому по Україні, діє тільки три готелі високого рівня, що керуються міжнародними готельними операторами, – це готель Radisson SAS, Intercontinental і готель «Свята Софія Hyatt Regency Київ». У цілому, за даними експертів, сьогодні на київському ринку працює чотири п'ятизіркові готелі: Intercontinental, «Прем'єр Палас», «Опера» і «Свята Софія Hyatt Regency Київ», п'ять – чотиризіркових: Radisson SAS, «Дніпро», «Перлина Дніпра», готель «Національний», «Президент-готель «Київський»; 16 тризіркових (серед яких «Либідь», «Київ», «Братислава», «Славутич», «Турист», «Воздвиженський», «Київський» і ін.); 24 двозіркових.

За умови реалізації заявлених проектів якісна пропозиція на київському готельному ринку в найближчі два–три роки збільшиться щонайменше удвічі.

Однак, незважаючи на це, експерти прогнозують збереження дефіциту номерів і, відповідно, вартості проживання і показників заповнюваності готелів ще щонайменше на п'ять–сім років уперед.

Бізнес в Україні розвивається досить високими темпами, збільшується кількість міжнародних компаній. При цьому якісних готельних номерів поки дуже мало.

Що стосується показників прибутковості в готельному сегменті нерухомості, то, як було відзначено вище, сьогодні

вони перевершують навіть найсміливіші очікування, однак це стосується в основному висококласних готелів.

До Євро-2012 у Києві планується побудувати 34 готельних комплекси на кошти інвесторів. У тому числі сім п'ятизіркових, 10 – чотиризіркових, 17 – двох- і тризіркових, на їхнє будівництво залучать \$1 мільярд.

Окремі кошти виділяються на підтримку правопорядку в країні в зв'язку з великим запланованим потоком туристів. Так, наприклад, на підготовку до Євро-2012 харківська міліція одержить близько \$10 млн.

На даний момент напередодні чемпіонату Європи з футболу перед приватними інвесторами відкриваються прекрасні можливості вкладення капіталу в державну і приватну інфраструктуру України.

Так, наприклад, потенційна ємність тільки столичного ринку готелів оцінюється експертами в \$250–300 млн.

Такого показника можна буде досягти, якщо впродовж найближчих років у Києві побудують ще кілька готелів міжнародного класу, що зможуть забезпечити річний обіг до \$100 млн.

За підрахунками інвесторів, вкладені в дані проекти кошти в середньому можуть окупитися за вісім–десять років, у той час як в Європі строк окупності в два рази більше (від 17 до 20 років). А зважаючи на те, що ринок готельних послуг знаходиться на етапі становлення, а чемпіонат Євро-2012 забезпечить його динамічне зростання, в окремих випадках можна чекати повернення вкладених коштів і за п'ять–шість років.

Такі цифри підтверджені практикою деяких країн, при тому, що ніяких глобальних заходів, рівносильних Євро-2012 або Євробаченню, в них не проводилося.

2007 рік в Україні став успішним для найбільшого фінансового інвестора в країні – Європейського банку реконструкції і розвитку. Як і було анонсовано на початку 2007 року, щорічний обсяг нового бізнесу становив приблизно \$1 млрд. (647 млн. євро).

Загальний приріст міжнародних інвестицій в економіку України в 2007 році становив більше \$7 млрд.

За оцінками експертів, якби не криза, то до 2010 Україна року цілком здатна була освоїти прямі іноземні інвестиції в обсязі \$15–25 млрд. При взаємовигідній і плідній роботі із закордонними інвесторами наша країна зможе прийняти чемпіонат Європи з футболу 2012 року на гідному рівні.

Президент і уряд України приділяє увагу цьому важливому міжнародному спортивному заході. В даний час приймаються координаційні рішення, що свідчать про бажання держави забезпечити контроль за процесом підготовки до Євро-2012.

Так, 25 квітня 2007 року був оголошений указ президента про заходи щодо забезпечення підготовки і проведення в Україні фінального турніру чемпіонату Європи 2012 року з футболу.

Під егідою Президента створений організаційний комітет з підготовки і проведення в Україні фінального турніру чемпіонату.

У серпні минулого року створене Національне агентство України з питань підготовки і проведення Євро-2012, що є центральним органом виконавчої влади і діяльність якого координується Кабінетом Міністрів через віце-прем'єр-міністра.

Як відомо, Євро-2012 пройде в Польщі і в Україні, де матчі приймуть Київ, Донецьк, Дніпропетровськ і Львів. Харків і Одеса знаходяться в резерві.

План заходів на 2007–2012 роки щодо підготовки і проведення в Україні фінального турніру чемпіонату Європи передбачає:

- прискорення будівництва, реконструкції, упорядкування стадіонів, інших об'єктів фізкультурно-спортивної індустрії й інфраструктури у вищевказаних містах;

- забезпечення належного функціонування транспортної мережі, аеропортів, збільшення обсягів і поліпшення якості транспортних послуг;

- розробку комплексу заходів щодо розвитку туризму на 2008–2012 роки з метою створення сприятливих умов для задоволення потреб уболівальників під час проведення Євро-2012.

Державна програма підготовки до Євро-2012 припускає, що загальна сума витрат становитиме до \$24 млрд., з них за рахунок державного бюджету буде профінансовано \$2,54 млрд., за рахунок місцевих бюджетів – \$0,86 млрд., за рахунок інвесторів – \$20,24 млрд.

На сьогодні вже затверджені місцеві плани підготовки і проведення цього спортивного свята.

Наприклад, програма підготовки Донецька до футбольного чемпіонату Європи розрахована на п'ять років. За цей термін планується завершити будівництво трьох нових стадіонів («Шахтар», «Олімпік» і «Пролетарський») і провести реконструкцію існуючих спортивних об'єктів. На це піде \$280 млн.

Відновлення транспортної інфраструктури, що буде включати дороги, залізничний вокзал і аеропорт), інвестиції більш ніж \$1,2 млрд.

Кількість готелів у місті у три рази менше того, що потребує місто.

Витрати на будівництво і реконструкцію житла, готелів оцінюються в \$2,4 млрд.

Звичайно, міські влади дуже розраховують на інвесторів.

Тому дуже багато інвесторів сьогодні бажать одержати землю під будівництво готелів, офісів, торгових центрів, житла, логістичних центрів і ін.

За рахунок приватного капіталу планується залучити \$3,5 млрд.

Можна зупинитися на окремих прикладах планованих інфраструктурних проектів.

Так, планується в Дніпропетровську реконструювати Південний вокзал Придніпровської залізниці, побудувати підземний перехід, привокзальну площу, розвинути інфраструктуру навколо Південного вокзалу і побудувати автодорогу. Крім того, у співробітництві з міською радою розгля-

дається питання будівництва приміського вокзалу станції Дніпропетровськ з використанням уже існуючих об'єктів.

Львівська залізниця в 2009 році почала будівництво вже другого у Львові приміського вокзалу. Метою відкриття нового приміського вокзалу є створення комфортних умов для пасажирів Львівської залізниці.

На даний момент розробляються різні варіанти нового вокзалу, після чого буде оголошений конкурс для інвесторів на цю територію.

У свою чергу, інвестори будуть мати можливість розмістити на даній території свої торговельні комплекси, готелі та іншу інфраструктуру. Планована вартість вокзалу становитиме близько \$60 млн.

Багато іноземних компаній уже включилися в активну роботу з реалізації інвестиційних проектів, зв'язаних із проведенням Євро-2012. Так, іспанська компанія OHL розглядає питання про будівництво в Донецьку до Євро-2012 метро. Вкладені в це кошти планується повернути впродовж десяти років.

Відповідно до державної програми розвитку автодоріг на 2005–2010 роки уряд має забезпечити фінансування будівництва об'їзних, кільцевих і магістральних автодоріг у містах, що будуть брати участь у чемпіонаті.

Головним питанням залишається будівництво стадіонів. На сьогодні головний стадіон України – київський НСК «Олімпійський» – закритий на реконструкцію в зв'язку з підготовкою до чемпіонату Європи з футболу 2012 року.

Вивчається можливість будівництва нового стадіону на виїзді з Києва убік аеропорту Бориспіль. Основний стадіон Донецька був готовий уже до 2009 року, загальна вартість його становить \$380 млн.

У конкурсі на будівництво стадіону до Євро-2012 у Львові беруть участь дві фірми: австрійська компанія Alpine BAU Gmb і швейцарська Implenia Global Solution LTS. На сьогодні фірми-претенденти представили конкурсній комісії, що складається з представників Львівської міської ради, свої проектні пропозиції.

За умовами конкурсу компанія має побудувати стадіон не менш ніж на 33 тис. глядачів, паркінги не менш ніж на 1200 місць і готель (не менш ніж три зірки) щонайменше на 200 номерів і універсальну спортивну арену не менш чим на 7 тис. місць. Територія для забудови становить 25 га, ще 8 га міська рада може виділити додатково.

Житомирська область у проекті регіональної програми підготовки і проведення в Україні фінальних змагань чемпіонату Європи-2012 з футболу передбачає реалізацію понад 200 заходів на загальну суму \$1,5 млрд.

У проекті регіональної програми в області передбачено реконструкцію автомагістралі Київ – Чоп, реконструкцію мостів, удосконалення інфраструктури залізничних станцій, благоустрій вуличного освітлення міст, побудову нових спортивних майданчиків, готелів і закладів суспільного харчування, реконструкцію плавального басейну, будівництво льодового палацу.

Заплановано модернізацію медичних установ, лікарень районів області, розташованих поблизу автотраси Київ – Чоп.

Влада Києва планує створити ландшафтний екопарк «Міжнародний молодіжний центр», що має вирішити питання забезпечення змістовного дозвілля і розміщення гостей чемпіонату Європи з футболу 2012 року. Центр планується побудувати на Трухановому острові на Дніпрі. За задумом він повинний включати постійні будівлі, тимчасові модульні будинки, а також зелену зону з наметовими містечками до моменту, коли в них виникне потреба.

Для забезпечення інформаційної підтримки гостей чемпіонату планується розмістити мережу сучасних туристичних інформаційних терміналів.

У цілому відповідно до програми за чотири роки Києвом планується освоїти \$7,7 млрд., у тому числі \$0,6 млрд. з держбюджету, \$3,6 млрд. – з місцевого бюджету, і \$3,5 млрд. – за рахунок інвестицій. Місто розраховує залучити додатково \$3,4 млрд. грн. з держбюджету за рахунок внесення змін у державні цільові програми.

На об'єкти спортивної інфраструктури планується направити \$0,32 млрд. Зокрема, передбачається будівництво одного нового стадіону і реконструкція трьох спортивних комплексів за рахунок міського бюджету на суму \$6,4 млрд.

У програму також включені будівництво і реконструкція об'єктів шляхово-транспортної інфраструктури, що, зокрема, передбачають збільшення транспортних потоків на таких напрямках: від аеропорту до стадіону, від залізничного вокзалу до стадіону, від стадіону до центра міста.

Крім того, планується будівництво шести вантажних автомобільних терміналів на основних в'їздах у місто.

Також буде оновлений рухомий склад міського транспорту. Зокрема, буде придбано 1264 автобуси, тролейбуси і трамваї і 635 вагонів метрополітену. На об'єкти транспортної інфраструктури заплановано 54,9% від загальних обсягів фінансування.

На фінансування медичної інфраструктури буде спрямовано \$0,4 млрд.

Для обслуговування медичних випадків чемпіонату буде визначено дві лікарні швидкої і медичної допомоги і одна резервна, працююча в режимі очікування.

Державна програма виділяє 25 млрд. грн. на витрати, 3,8 млрд. з державного бюджету підготовки до проведення в Україні та Польщі фінальної частини чемпіонату Європи з футболу 2012 року

Програма розвитку туризму до 2010 року та програма розвитку готельного господарства до Євро 2012

Інфраструктура розміщення.

У всіх приймаючих містах ведеться підготовка інфраструктури розміщення до проведення фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу відповідно до наступних цільових груп: УЄФА та партнери, команди, мас-медіа, вболівальники. Окрім готелів, що діють, проєктуються та будуються, адміністрації приймаючих міст готу-

ють інвестиційні пакети, які включають в себе земельні ділянки та відповідні дозволи для будівництва готелів різної категорії. Також окрім вищенаведеного приймаючі міста запропонували використання житлових будинків соціального призначення.

Інфраструктура розміщення. Київ

У Києві запропоновано будівництво Міжнародного молодіжного центру, в якому планується створити тимчасові місця розселення для вболівальників. Також у місті була прийнята програма розвитку малих готелів категорії дві-три зірки та місткістю до 100 номерів в кожному, які можуть бути задіяні для розміщення представників медіа та вболівальників (табл. 1).

Інфраструктура розміщення. Донецьк

Окрім будівництва нових та реконструкції існуючих готелів у Донецьку планується побудова європейського соціального житла, яке на час проведення чемпіонату використовуватиметься для розміщення вболівальників, а надалі буде розподілене відповідно до планів міст (табл. 2).

Інфраструктура розміщення. Дніпропетровськ

Розбудова готельної інфраструктури передбачається за рахунок реконструкції існуючих та будівництва нових готелів. Для забезпечення нормативної розрахункової потреби в дво-тризіркових готелях у додаток до нового будівництва передбачається ремонт існуючих студентських гуртожитків, баз відпочинку та будівництво соціальних житлових ком-

Таблиця 1

Діючі готелі	На 1 січня 2012 (з урахуванням підтверджених інвесторів)	Потреба в готелях відповідно до вимог УЄФА
2 готелі 5* на 628 номерів 8 готелів 4* на 1120 номерів Разом: 10 готелів на 1548 номерів	6 гот. 5* на 1491 ном. 8 гот. 4* на 2241 ном. Разом: 14 гот. на 3740 ном.	Готелі категорії 4*-5* (6335 номерів)
15 готелів 3* на 3344 ном. 9 готелів 2* на 602 ном. Разом: 24 готелів на 3946 номерів	18 готелів 2*-3* на 1427 номерів	Готелі 2-3*, без категорії – 20 000
Готелі – 5494 місця	Готелів – 5167 місць	
Гуртожитки – 76642 місць		
Санаторно-курортні заклади – 7080 місць	Соціального житла – 15000 місць	
Кораблі – 520 місць	Кораблів – 1000 місць	
Всього – 89 736 місць	Всього – 111 167 місць	

Дані: Федерація футболу України.

Таблиця 2

Діючі готелі	На 1 січня 2012 (з урахуванням підтверджених інвесторів)	Потреба в готелях відповідно до вимог УЄФА
1 готель 5* на 129 номерів 3 готелі 4* на 98 номерів	7 готелів 4*-5* на 708 номерів	Готелі категорії 4*-5* (2021 номерів)
Разом: 4 готелі на 227 номерів	36 готелів 2*-3* (на 1982 номерів)	Готелі 2-3*, без категорії (на 12 500 номерів)
7 готелів 3* на 319 ном. 14 готелів 2* на 693 ном. РАЗОМ: 21 готелі на 1012 номерів	Разом готелі – 2690	
Готелі – 1466 місць	Альтернативні засоби розміщення – 57890	
Гуртожитки – 36758 місць		
Санаторно-курортні заклади – 2860 місць		
Всього – 41 084 місця		

Дані: Федерація футболу України.

Таблиця 3

Діючі готелі	На 1 січня 2012 (з урахуванням підтверджених інвесторів)	Потреба в готелях відповідно до вимог УЄФА
1 готель 5* на 67 номерів 6 готелів 4* на 115 номерів Разом: 7 готелі на 182 номерів	11 готелів 4*-5* (на 782 номери)	Готелі категорії 4*-5* (1303 номерів)
6 готелів 3* на 574 ном. 5 готелів 2* на 114 ном. РАЗОМ: 11 готелі на 688 номерів	36 готелів 2*-3* (на 2531 номер)	Готелі 2-3*, без категорії (7500 номерів)
Готелі – 870 місць	Разом Готелі – 3313	
Гуртожитки – 31250 місць санаторно-курортні заклади – 1180 місць		
Всього – 33 570 місць		

Дані: Федерація футболу України.

Таблиця 4

Діючі готелі	На 1 січня 2012 (з урахуванням підтверджених інвесторів)	Потреба в готелях відповідно до вимог УЄФА
8 готелів 4* на 542 номерів Разом: 8 готелі на 542 номери	11 готелів 4* (на 651 номер)	Готелі категорії 4*–5* (на 2021 номерів)
11 готелів 3* на 394 ном. 11 готелів 2* на 900 ном. Разом: 22 готелі на 1294 номери	24 готелі 2*–3* (на 1414 номер)	Готелі 2–3*, без категорії (на 12 500 номерів)
Готелі – 1836 місць	Разом Готелі – 2065	
Гуртожитки – 35000 місць	Альтернативні засоби розміщення – 42 000	
Санаторно-курортні заклади – 2500 місць		
Всього – 39336 місць		

Дані: Федерація футболу України.

Таблиця 5

Діючі готелі	На 1 січня 2012 (з урахуванням підтверджених інвесторів)	Потреба в готелях відповідно до вимог УЄФА
1 готель 5* на 26 номерів 10 готелів 4* на 645 номерів Разом: 11 готелів на 671 номер	19 готелів 4*–5* (на 2109 номерів)	Готелі категорії 4*–5* (на 1300 номерів)
4 готелі 3* на 291 ном. 4 готелі 2* на 507 ном. РАЗОМ: 8 готелів на 798 номерів	16 готелів 2*–3* (на 1739 номерів)	Готелі 2–3*, без категорії (на 10 500 номерів)
Готелі – 1469 номерів	Разом Готелі – 3848	
Гуртожитки – 37 200 місць	Альтернативні засоби розміщення – 47 950	
Санаторно-курортні заклади – 3750 місць		
Всього – 42 419		

Дані: Федерація футболу України.

Таблиця 6

Діючі готелі	На 1 січня 2012 (з урахуванням підтверджених інвесторів)	Потреба в готелях відповідно до вимог УЄФА
3 готелів 4* на 164 номерів Разом: 3 готелів на 164 номери	3 готелі 4* (на 164 номери)	Готелі категорії 4*–5* (на 1100 номерів)
5 готелі 3* на 641 ном. Разом: 5 готелів на 641 номер	13 готелів 3* (на 1557 номерів)	Готелі 2–3*, без категорії (на 12 500 номерів)
Готелі – 805 номерів	Разом Готелі – 1721	
Гуртожитки – 22 000 місць	Альтернативні засоби розміщення – 28000 місць	
Всього – 23005 місць		

Дані: Федерація футболу України.

плексів, які на період проведення чемпіонату будуть використані під готелі (табл. 3).

Інфраструктура розміщення. Львів (табл. 4).

Інфраструктура розміщення. Одеса (табл. 5).

Інфраструктура розміщення. Харків (табл. 6).

Висновки

Керівництво приймаючих міст гарантувало наявність необхідної кількості місць для розміщення всіх цільових груп.

Керівництво приймаючих міст працює над стратегією вирішення питання браку номерного фонду та використання альтернативних засобів розміщення для задоволення потреб гостей та учасників фінальних змагань чемпіонату.

Застосування інвестиційних пакетів дозволить швидко вирішити питання виділення земельних ділянок та будівництва нових готелів.

Головною особливістю ринку готельної нерухомості в Україні на сьогодні є дуже швидкі темпи повернення вкладе-

них коштів. Але даний фактор не має бути визначальним для інвесторів, що планують довгострокове перебування на українському ринку. І тоді основний прибуток буде досягтися за рахунок ресурсного, рекреаційного, економічного потенціалу самої країни.

Тому в найближчий час є можливість одержання інвесторами прибутку на дуже високому рівні.

Сьогодні іноземні інвестори, як правило, працюють в Україні в трьох форматах:

1. Самостійна реалізація проекту з нуля. Цей варіант є найбільш складним і ризиковим. Але, в свою чергу, він виключає можливі протиріччя у виборі стратегії і контролю за прибутком.

2. Покупка проектів на визначеній стадії реалізації. Даний варіант заощаджує час і небагато мінімізує ризики, але значно підвищує суму первісних інвестицій.

3. Найбільш легким і простим способом інвестування є співробітництво з місцевим партнером, що має земельні

діянки, зв'язки в узгоджувальних органах і ефективній команді.

Фактори, що також характеризують Україну як інвестиційно привабливу. Одним із позитивних факторів реалізації інвестиційного потенціалу України для інвесторів є порівняно низький рівень оплати праці при традиційно високому рівні освіти населення. Цей показник на порядок менше, ніж у таких країнах, як Німеччина, Франція, Австрія, і навіть у кілька разів менше, ніж у Польщі.

Це дає тимчасові конкурентні переваги українській економіці, тому що дозволяє підтримувати на більш низькому рівні одну із самих істотних для розвинутих країн статей собівартості продукції.

Україна чітко визначила для себе євроінтеграційний вектор розвитку, що також є фундаментом істотного підвищення інвестиційної привабливості України в середньостроковій і довгостроковій її перспективі.

Зазначений фактор є запорукою того, що Україна в майбутньому буде не тільки географічно відноситися до Європи, а й економічно, і політично інтегруватися з нею, поступово наближаючись до європейських життєвих стандартів.

Щорічна активізація такого важливого для України бізнесу, як ринок нерухомості і землі.

Можливості реалізації інвестиційного потенціалу України: економічний і соціальний розвиток будь-якої держави багато в чому залежить від інвестицій, що приходять у країну.

Вкладення в економіку забезпечать її високі темпи економічного зростання, поява нових робочих місць, зростання прибутковості на душу населення, і відповідно стрімкий розвиток перспективних з погляду внутрішнього попиту галузей.

Це передовсім стосується будівництва нерухомості, сфери послуг, торгівлі, відпочинку й ін.

З іншого боку, підвищення рівня життя, а також кількості і якості інфраструктурних об'єктів будуть сприяти розвитку туризму в Україну.

Навіть не з огляду на проведення фінальної частини чемпіонату Європи з футболу щорічний приріст туристів найближчим часом очікується на рівні 20–25% у рік. Чемпіонат Європи 2012 – найбільш великомасштабний проект в Україні, який забезпечить розвиток інвестиційного клімату в Україні.

У свою чергу, тільки матчі фінальної частини, що приймуть українські міста Дніпропетровськ, Донецьк, Львів і Київ, мають відвідати близько 400 тисяч іноземних туристів.

Загальний економічний вплив в результаті проведення чемпіонату:

- розвиток громадської туристичної та транспортної інфраструктур;
- модернізація спортивних комплексів;
- розвиток бізнесу в Україні;
- збільшення робочих місць;
- зростання ВВП через збільшення інвестицій.

Усе це забезпечить інвестиціям більш високу окупність у порівнянні з інвестиціями в аналогічні сфери розвинутих країн, де ринок уже насичений до межі. Готельна інфраструктура є однією з найприбутковіших і найперспективніших з усіх галузей економіки

Література

1. Програма розвитку туризму та готельного господарства в Україні до 2010 року.
2. Вимоги УЄФА щодо проведення чемпіонату Європи з футболу 2012.
3. Матеріали міжнародної інвестиційно-готельної конференції «Девелопмент готельної нерухомості».
4. Матеріали Міжнародного ярмарку інвестиційних проектів «Україна відкрита для інвестицій»
5. www.ir.org.ua
6. www.business.ua
7. [ukraine tourism administration](http://ukraine.tourism.administration)
8. all-hotels.com.ua

В.В. ЖУРИЛО,
асистент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Формування стратегії ринкової поведінки підприємств на ринку високотехнологічних товарів

Розглянуто особливості формування ринкових стратегій підприємств на ринках високотехнологічних товарів, визначено сутність та місце ринкової стратегії у структурі стратегічних маркетингових рішень, проаналізовано характер впливу особливостей ринкового середовища інноваційного підприємства на розробку ринкових стратегій, запропоновано матрицю стратифікова-

них мотивацій споживачів, яку рекомендується використовувати при формуванні базової маркетингової стратегії підприємства.

Рассмотрены особенности формирования рыночных стратегий предприятия на рынках высокотехнологических товаров, определена сущность и место рыночной стратегии в структуре стратегических маркетинговых

решений, проанализирован характер влияния особенностей рыночной среды инновационного предприятия на разработку рыночных стратегий, предложена матрица стратификационных мотиваций потребителей, которую рекомендуют использовать при формировании базовой маркетинговой стратегии предприятия.

The article is devoted to the problem of development of market strategies on hi-technology markets. The influence of hi-tech market environment on the process of forming marketing strategies is analyzed; the main elements and the structure of strategic marketing decisions are considered. The author introduces the stratification motives matrix which recommended to use developing marketing strategy.

Постановка проблеми. У сучасних умовах динамічного та важко прогнозуемого бізнес-середовища стабільний розвиток підприємства, підтримання здобутих ринкових позицій і формування нових конкурентних переваг можливі за умов розробки та впровадження обґрунтованої стратегії розвитку, яка передбачає розробку низки маркетингових стратегій, насамперед стратегії ринкової поведінки підприємства. Передусім це стосується виробників, які працюють у середовищі з високим ступенем ринкової і технологічної невизначеності та діяльність яких пов'язана зі створенням та ринковим впровадженням високотехнологічних продуктів. Непередбачуваність динаміки розвитку ринків наукоємних товарів, швидкі зміни у технологіях та уподобаннях споживачів, короткі життєві цикли продуктів, складність прогнозування поведінки споживачів та багато інших чинників значно впливають на ринкову діяльність інноваційних підприємств і потребують виважених стратегічних рішень. За допомогою цього виду маркетингової діяльності підприємство формує середньо- і довгострокові цілі та стратегії, спрямовані на ефективне використання внутрішніх можливостей і наявних ресурсів підприємства відповідно до можливостей зовнішнього середовища його функціонування. Тому прийняття стратегічних маркетингових рішень та визначення напрямів формування ринкових позицій є необхідним елементом діяльності інноваційного підприємства, що вирішує суперечності між динамічним розвитком ринку, який досить важко передбачити, і прагненням компанії до збереження свого ринкового становища і стабільного зростання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам стратегічного маркетингового планування присвячена велика кількість літературних джерел. Питання прийняття стратегічних маркетингових рішень у сучасних динамічних умовах господарювання широко висвітлено у працях відомих зарубіжних та вітчизняних фахівців, серед яких слід відзначити І. Ансоффа, П. Дойля, Д.А. Аакера, Д. Кревенса, Ф. Котлера, К.Л. Келлера, М. Мак-Дональда, М.Е. Портера, Ж.-Ж. Ламбена, Р.А. Фатхутдинова, А.О. Старостіну, Н.В. Куденко, А.В. Войчака та інших. Слід зауважити, що праці вітчизняних науковців досліджують специфіку національного середовища господарювання ринкових суб'єктів та розглядають

її вплив на маркетингове планування. Проте існують невирішені питання, які потребують подальших досліджень.

Майже всі фахівці у галузі стратегічного маркетингового планування оперують поняттям «ринкова стратегія підприємства». Однак згадані вище автори не дають визначення цього поняття, а тільки зазначають, що ринкові стратегії належать до маркетингових стратегій. В аналітичному довіднику, присвяченому стратегіям бізнесу, автори зазначають, що «ринкова стратегія... повинна визначити основні принципи і якісні орієнтири поведінки підприємства на товарному ринку, бажані характеристики складу споживачів і їхніх груп, стратегію конкурентної боротьби» [2]. До ринкової стратегії, на думку науковців, належать:

1. Стратегія вибору структури ринку збуту продукції. Ця стратегія передбачає три основних варіанти, кожен з яких залежить від способу сегментації ринку споживачів або ринку покупців продукції підприємства:

- моносегментний ринок збуту (не менш як 90% виручки від продажу продукції підприємство отримує з одного сегмента ринку);

- домінантно-сегментний ринок збуту (той самий показник для одного із сегментів лежить у межах від 70 до 90%);

- полісегментний ринок збуту.

2. Стратегія ринкової експансії визначає динаміку поведінки підприємства на ринку:

- розширення сектору товарного ринку підприємства;

- скорочення сектору ринку;

- збереження сектору ринку.

3. Стратегія ринкової конкуренції на товарному ринку:

- концентрація зусиль на завоюванні споживача;

- концентрація зусиль на рекламі продукції;

- концентрація зусиль на відносинах з конкурентами.

Зазначимо, що питання розробки маркетингових стратегій на ринках високих технологій досить широко розглянуто у працях переважно зарубіжних науковців. Розглядаючи особливості маркетингової діяльності та специфіки застосування маркетингових механізмів на цих ринках, фахівці наголошують, що специфіка товару, ринку, особливості ринкових інтересів його суб'єктів позначаються на формуванні маркетингових стратегій. Але науковці зосереджують свою увагу переважно на особливостях розробки функціональних стратегій. Так, стратегічні питання формування комплексу маркетингу на ринку високотехнологічних продуктів широко відображені в наукових працях таких зарубіжних вчених, як Т. Костик, Р. Моріарті, Дж. Райнз, В. Шанклін та ін. Серед вітчизняних авторів, які досліджували маркетингові стратегії виробників наукоємних товарів, варто назвати Н.П. Гончарову, А.І. Грабченко, С.М. Ілляшенко, П.Р. Перерву, Р.Ф. Смолівік.

Таким чином, перед нами постають такі завдання: по-перше, визначити сутність та місце ринкової стратегії підприємства у структурі стратегічних маркетингових рішень, по-друге, дослідити вплив особливостей ринку висо-

котехнологічних товарів на розробку ринкової стратегії, по-третє, розробити рекомендації щодо формування ринкової стратегії інноваційних підприємств на ринках високотехнологічних товарів.

Мета статті полягає у розробці теоретичних та практичних рекомендацій щодо формування ринкових стратегій інноваційних підприємств, спрямованих на забезпечення стійкої конкурентної позиції цих підприємств на ринках високотехнологічних товарів.

Виклад основного матеріалу. З метою визначення основних складових маркетингової стратегії пропонуємо орієнтуватися на визначення маркетингу, яке запропоновано відомим українським фахівцем у цій галузі професором А.О. Старостіною: «Маркетинг – це теорія і практика процесу прийняття управлінських рішень стосовно ринково-продуктової стратегії організації і тактики її втілення на основі аналізу факторів зовнішнього маркетингового середовища для задоволення економічних інтересів виробників і споживачів» [6, с. 13]. Отже, маркетингова стратегія передбачає розробку продуктово-ринкової стратегії, яка, в свою чергу, передбачає формування продуктової та ринкової стратегій, які пов'язані між собою. Ці стратегії підприємство формує з метою реалізації як власних економічних інтересів, так і інтересів споживача. Саме економічний інтерес підприємства спонукає його до певних дій і відображає ринкову мету, для досягнення якої формується продуктово-ринкова стратегія. Тому, на нашу думку, ринкова стратегія підприємства – це комплекс стратегічних рішень щодо ринкової поведінки підприємства, спрямований на реалізацію його власних економічних інтересів.

Вихідними елементами продуктової стратегії є стратегічні рішення щодо комплексу маркетингу (або стратегія маркетинг-мікс), які передбачають розробку заходів у сфері товарної політики, ціноутворення, просування та збуту. Ринкова стратегія формує основні принципи ринкової поведінки підприємства. Це дає нам підґрунтя для визначення структурного змісту маркетингової стратегії підприємства, схема якої наведена на рис. 1.

Отже, розробка маркетингової стратегії передбачає прийняття рішень щодо напрямку поведінки підприємства на ринку, тобто формування ринкової стратегії, та вирішення стратегічних питань щодо елементів маркетингового комплексу. Однак зазначимо, що на сучасному етапі розвитку концепції маркетингової діяльності, в умовах високої значущості споживача як ключової ланки ринкових взаємовідносин, розробка стратегії позиціонування є визначальною щодо формування окремих ринкових і всіх продуктової стратегії. Значущість першочергового визначення напрямку конкурентної позиції продукції підприємства у свідомості цільових споживачів зумовлена тим, що при розробці стратегії позиціонування визначається загальна концепція ринкового позиціонування продукту/марки компанії, яка надалі впливає на формування продуктової стратегії підприємства та лежить в основі розробки функціональних стратегій. Концепція позиціонування визначає образ певного товару або торговельної марки, який компанія намагається сформувати у свідомості цільового сегменту споживачів; сформований образ повинен мати чітку позицію порівняно з основними конкуруючими товарами та особливу цінність для цільового споживача. Тому поєднання ринкової та продуктової стратегії в загальну маркетингову стратегію відбувається завдяки загальній концепції, яка покладена в основу стратегії позиціонування.

Майже всі науковці дотримуються єдиного погляду щодо значущості ситуаційного (SWOT¹) аналізу у процесі стратегічного планування підприємства та, відповідно, при розробці маркетингових стратегій. Здійснення SWOT-аналізу передбачає розгляд і ранжування внутрішніх факторів діяльності підприємства та зовнішніх факторів, зумовлених впливом маркетингового середовища. З позиції ринкового управління вплив зовнішнього середовища функціонування підприємства є некерованим і більшість факторів неможливо змінити за рахунок дій підприємства. Відповідно вони потребують постійного моніторингу та адаптації мар-

¹ SWOT – англійська аббревіатура скорочення параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища компанії, які досліджуються: Strengths – сила, Weaknesses – слабкість, Opportunities – можливості, Threats – загрози.

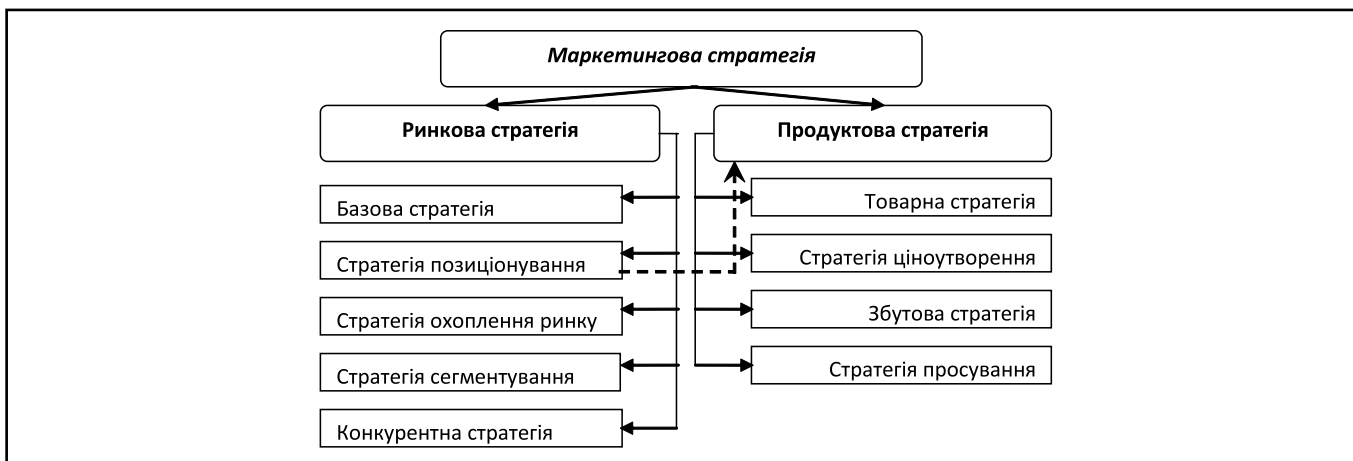


Рисунок 1. Основні складові маркетингової стратегії підприємства

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

кетингових стратегій. Зрозуміло, що під час виконання ситуаційного аналізу в процесі розробки стратегій на ринку високотехнологічних товарів оцінюються внутрішні слабкі і сильні сторони компанії, вивчаються її ринкові можливості та загрози, однак порівняно з проведенням аналізу на ринках товарів масового попиту у нашому випадку виникає багато складностей, пов'язаних саме із зовнішнім середовищем функціонування підприємства.

У процесі аналізу особливостей функціонування ринків високотехнологічних товарів виявлені ознаки структуровано характерних за суб'єктами (виробник або споживач) та характером впливу (ринковий механізм або його зовнішнє середовище). До ключових відмінностей, які притаманні ринкам високих технологій та які зумовлюють специфіку розробки ринкової стратегії інноваційного підприємства, на нашу думку, належать:

Особливості впливу з позиції виробника, які формують ознаки:

1. Ринкова невпевненість виробника – невизначеність щодо зміни споживчих потреб, складність прогнозування ринкової поведінки споживачів.

2. Технологічна невпевненість виробника – невизначеність щодо технологічної досконалості продукту, складність прогнозування ЖЦ технології/продукту, невпевненість щодо забезпечення необхідного рівня сервісного та консультаційного обслуговування.

3. Якісна характеристика пропозиції – висококваліфікована сервісна підтримка, значущість іміджу виробника, технологічний монополізм.

Особливості впливу з позиції споживача, які формують ознаки:

1. Ринкова невпевненість споживача – не усвідомлення потреби, низька поінформованість щодо можливостей товару.

2. Технологічна невпевненість споживача – невпевненість щодо технологічної досконалості продукту, його якості, відсутність чітких стандартів.

3. Якісна характеристика попиту – низька значущість цінного чиннику, зміна профілю ринкового сегменту під час життєвого циклу товару, парність.

Особливості ринкового механізму, до яких належать такі риси: висока динамічність ринкових процесів, інтенсивна конкуренція, висока ймовірність появи нових конкурентів та непередбаченість технологічних можливостей конкурентів, ймо-

вірність появи нових конкурентів з інших галузей, відсутність «правил гри», нерозвиненість або відсутність збутової мережі.

Ознаки зовнішнього впливу, до яких належать такі чинники: високий рівень державного втручання, необхідність розвитку правових засад захисту інтелектуальної власності, значущість екологічних проблем та нестача природних ресурсів, необхідність економічної та політичної стабільності в країні, галузева структурна невпевненість.

На наш погляд, зазначені особливості ринку певним чином зумовлюють специфіку розробки тієї чи іншої складової ринкової стратегії підприємства. При цьому кожна ринкова риса має певний характер впливу, який повинен бути врахований для забезпечення ефективного досягнення маркетингових цілей. У загальному вигляді послідовність основних дій та елементів впливу можна зобразити у вигляді схеми, яка подана на рис. 2.

Тому вважаємо, що при розробці ринкової стратегії інноваційному підприємству варто зосередити увагу саме на можливостях і загрозах, які формуються внаслідок впливу факторів маркетингового середовища і здійснюють визначальний вплив на формування зазначеної стратегії. Використовуючи загальну модель формування ринкових стратегій, розглянемо докладніше вплив особливостей ринку товарів високих технологій на розробку стратегії поведінки підприємства на цьому ринку. З цією метою визначимо характер впливу особливостей ринку на розробку ринкової стратегії та встановимо ті складові ринкової стратегії, які необхідно розробити відповідно до визначеного на попередньому кроці характеру впливу (рис. 3).

Як бачимо, для побудови ринкових стратегій підприємствам, що працюють на ринку високотехнологічних товарів, необхідно отримати якомога детальнішу інформацію щодо вимог, уподобань споживачів, особливостей їхньої поведінки, очікуваних вигод від придбання продукту, оскільки саме ця інформація є базою для розробки відповідних стратегій. А в умовах ускладненості оцінки кількісних показників та прогнозних значень місткості ринку якісні показники попиту визначатимуть ринкову поведінку підприємства та шляхи досягнення маркетингових цілей. Таким чином, постає необхідність детального вивчення мотиваційної сфери споживачів, її структури, визначення ключових мотиваційних елементів, що активізують розгортання мотиваційного процесу споживача та спонукають його до купівлі.

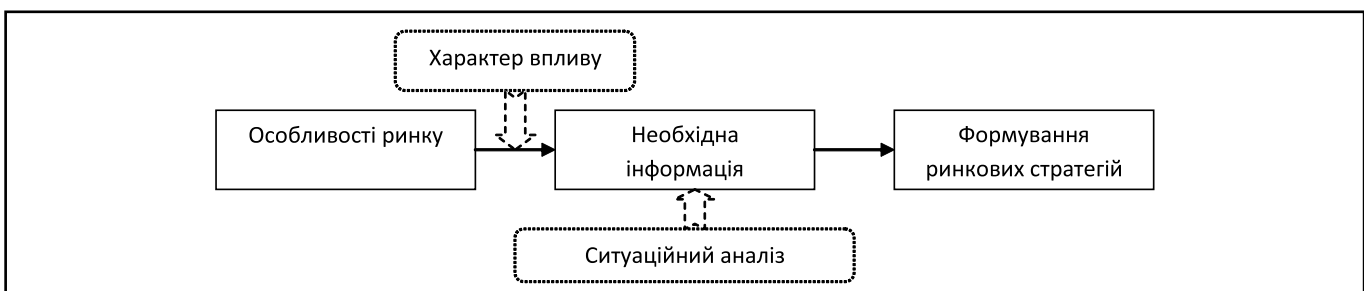


Рисунок 2. Загальна модель формування ринкових стратегій підприємств

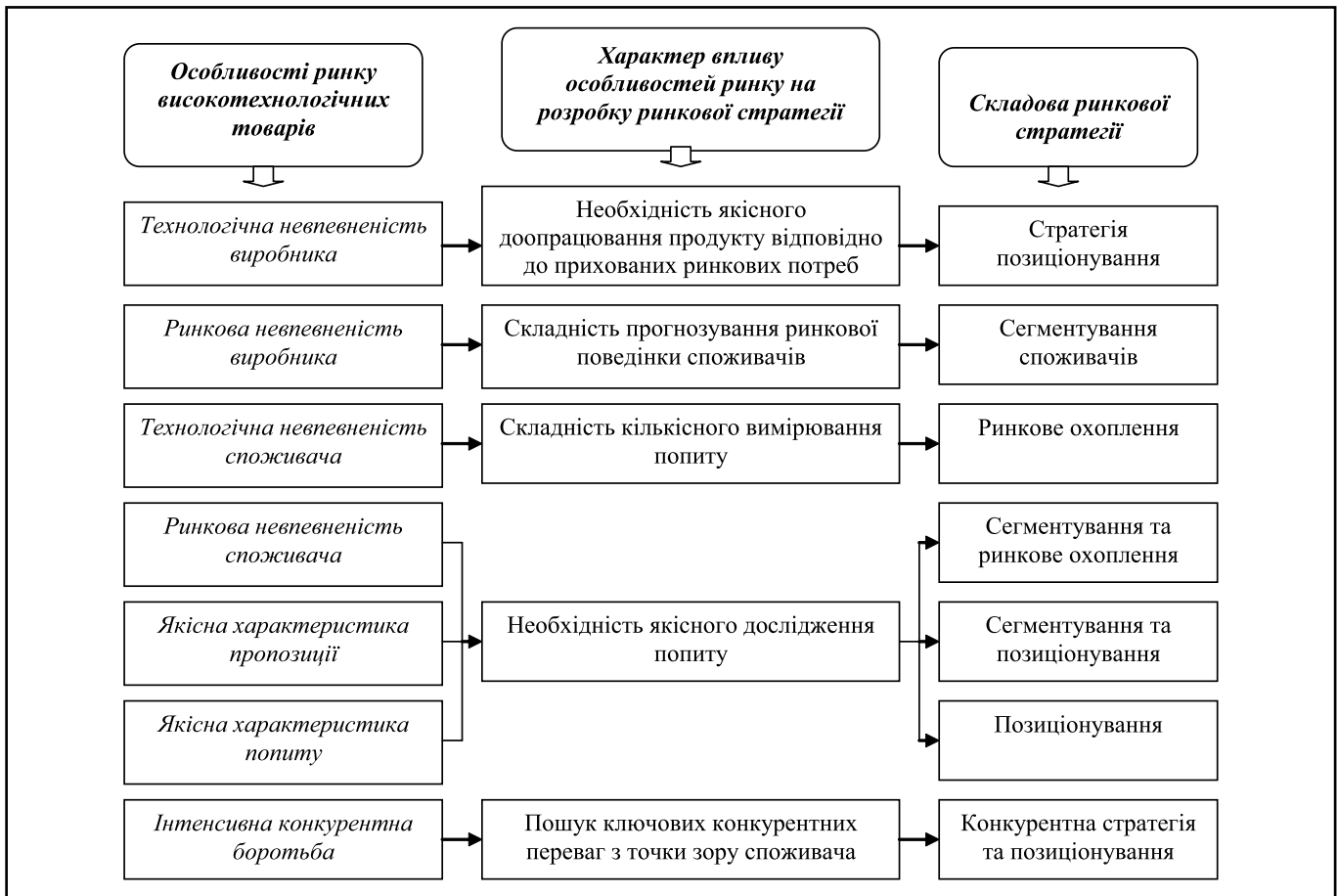


Рисунок 3. Матриця стратифікованих мотивацій споживачів високотехнологічних товарів

Вважаємо, що результати дослідження мотивації споживачів формують також базу для розробки базової маркетингової стратегії, яка визначає напрям стратегічного розвитку підприємства. У загальному контексті, стратегічна орієнтація компанії на зростання створює потенціал для підвищення рентабельності, збільшення обсягів збуту та ринкової частки, розширення масштабів діяльності. Досягнення стратегічних маркетингових цілей можливе за умов ефективного управління мотивацією існуючих та потенційних споживачів та застосування відповідних маркетингових заходів. Тому при формуванні базової маркетингової стратегії ми пропонуємо високотехнологічними підприємствам використовувати матрицю стратифікованих мотивацій споживачів, в якій типові мотивації користувачів високотехнологічних товарів різняться залежно від трьох чинників – ступеня новизни ринку (рівня усвідомлення потреб споживачами), ступеня новизни товару, ступеня новизни технології, та в якій простежується розвиток мотиваційних утво-

рень від формування мотивації, її відновлення, модифікації, адаптації до стандартизації сталих мотивацій (рис. 4).

Стратегія формування мотивації реалізується виробником у разі створення інновації, що надає йому можливість сформувати унікальну ринкову пропозицію у вигляді товару, якого не існувало раніше. З моменту комерційного освоєння сучасної технології та ринкового впровадження новітнього товару починається процес формування нового ринку. Володіння істотною технологічною перевагою у вигляді радикальної технології дають розробнику можливість формувати структуру нового ринку, встановлювати власні правила щодо товарної політики, стратегії ціноутворення, маркетингових заходів, претендувати на технологічне лідерство у новоутвореній галузі.

Розуміння споживачем ключової цінності нового продукту є вирішальним для комерційного успіху та впливатиме на швидкість розповсюдження новітнього товару. Оскільки існує висока ймовірність виникнення змін у традиційній пове-

Товар	Технологія	Ринок	
		Новий	Існуючий
Новий	Нова	Формування мотивації	Модернізація мотивації
	Існуюча	Відновлення мотивації	Адаптація мотивації
Існуючий	Нова	Модифікація мотивації	Розвиток мотивації
	Існуюча	Диверсифікація сталих мотивацій	Стандартизація мотивації

Рисунок 4. Вплив особливостей ринку високих технологій на розробку ринкової стратегії підприємства

дінці споживача, які пов'язані зі споживанням нового товару, а також виникнення у нього ринкової та технологічної невпевненості, споживач опиратиметься та вагатиметься з придбанням товару. Тому особливої значущості набуває діяльність з ринкової сегментації та орієнтація компанії на певні цільові сегменти, які першими зрозуміють цінність нового продукту та сприятимуть його ринковому поширенню.

Складнощі, які можуть виникнути у компанії пов'язані з низкою проблем: необхідністю створення ринкових бар'єрів (передусім запатентованою технологією), з формуванням ринкової інфраструктури, схваленням державних структур та формуванням стандартів, виникненням непередбачуваних витрат, неможливістю економії за рахунок масштабів, необхідністю подальшого доопрацювання технології та її адаптації убік ринкових потреб, складністю визначення місткості ринку та передбачення майбутніх структурних змін.

Реалізація стратегії передбачає такі основні завдання маркетингу та дії підприємства: визначення базового ринку; підготовка ринку до новітньої технології; прогнозування життєвого циклу технології; формування попиту; позиціонування товару з орієнтацією на певний сегмент споживачів; створення ринкових бар'єрів; формування каналів розподілу; технологічне доопрацювання технології та ринкова адаптація товару в процесі його ринкового поширення; визначення основних товарно-родових конкурентів і напрямів конкурентної боротьби.

Стратегія відновлення мотивації передбачає використання сучасних технологічних розробок та інновацій, які було розроблено раніше, для виробництва нових товарів і розповсюдження їх на нових споживчих ринках. Структура новоутвореного ринку є мінливою та несталою, у компанії можуть виникнути складнощі з ідентифікацією товарно-родових конкурентів, прогнозуванням інтенсивності появи нових конкурентів, їх можливих дій та форм конкурентного суперництва. Володіння каналами розподілу, наявність фінансових ресурсів, необхідних для реалізації маркетингових заходів з просування нового продукту, наявність зовнішніх обмежень або проблем, що стримують зростання ринку, суттєво впливатимуть на майбутні ринкові позиції компанії. З іншого боку, застосування у новому продукті технологій, які вже знайомі споживачеві знижує ринкову та технологічну невпевненість та надає компанії можливість формувати портфель багаточільових інноваційних технологій, що створюють основу для виробництва багатьох нових продуктів, орієнтованих на різні ринки, та забезпечувати певні конкурентні переваги в найближчому майбутньому.

Реалізація стратегії передбачає такі основні завдання маркетингу та дії підприємства: визначення базового ринку; підготовка ринку до нового товару; формування попиту; позиціонування товару з орієнтацією на певний сегмент споживачів; ринкова адаптація продукту в процесі його ринкового поширення; формування збутової мережі; визначення конкурентних горизонтів і напрямів конкурентної боротьби.

Стратегія модернізації мотивації спрямована на розробку новітньої технології, яка дає можливість створювати нові продукти, що приваблюють споживачів низкою суттєвих технологічних переваг. Новий товар задовольняє існуючі потреби споживача на якісно новому рівні, розв'язує його наявну проблему. Впровадження інноваційної технології водночас з розробкою нового товару, з одного боку, відкриває для компанії можливість глибше проникнути на сформований ринок, розширити коло потенційних споживачів, зайняти певну конкурентну позицію, яка буде підкріплена новітньою технологією, отримати високі прибутки або «зняти вершки» з ринку. Існування актуальної потреби у споживачів значно знижує рівень ринкової ризикованості нового проекту та сприяє його ринковому поширенню. З іншого боку, рівень технологічної невпевненості компанії є досить високим: існує невпевненість щодо безпосереднього функціонування розробленої технології, виконання нею очікуваних функцій, можуть виникнути складнощі з технологічним доопрацюванням нового товару. Крім того, компанії слід докласти значних зусиль до просування нового продукту та формування впевненості цільових споживачів щодо його здатності вирішувати існуючу проблему.

Реалізація стратегії передбачає такі основні завдання маркетингу та дії підприємства: ознайомлення споживачів із можливостями нового товару; ознайомлення споживачів з перевагами новітньої технології; переконання споживачів у здатності товару вирішувати існуючу проблему; порівняння з попередньою технологією; технологічне доопрацювання технології та ринкова адаптація товару; використання нецінових методів конкурентної боротьби; зайняття ринкової ніші.

Стратегія адаптації мотивації передбачає створення нових продуктів з використанням існуючої технології та просуванням цих продуктів на існуючих ринках. Новий продукт може пропонувати споживачеві нові функціональні властивості, які створюються шляхом використання відомих споживачеві технологічних розробок. Стратегія є ефективною у разі низької насиченості ринку, постійного зростання попиту з боку цільових споживачів та відсутності ризику виникнення структурних змін у галузі. Обізнаність споживачів щодо існуючої проблеми, поширеність технологій, які використовуються у новому продукті, сприяють зниженню рівня технологічної та ринкової невпевненості. Зазвичай коло конкурентів є визначеним, а їх дії нескладно передбачити. У цьому разі компанія може активно використовувати як цінові, так і нецінові методи конкурентної боротьби. Особливої значущості в зв'язку з технологічністю продукту набуває сервісне та гарантійне обслуговування покупців. Підвищити ефективність просування товару компанія може за допомогою демонстрації використання продукту, порівняння з товарами конкурентів, залучення експертів, які мають вплив на цільову аудиторію.

Реалізація стратегії передбачає такі основні завдання маркетингу та дії підприємства: створення нових моделей товару; розширення товарного асортименту; впровадження товарної та

сервісної диференціації; стимулювання попиту; ринкова адаптація товару; активне застосування комплексу просування.

Стратегія розвитку мотивації реалізується підприємством при впровадженні нової технології у товар, який вже відомий споживачам та має свою ринкову частку. Використання новітньої технології та її втілення у продукті слід розглядати з двох позицій. Відповідно до першого погляду впровадження сучасної технології змінює принцип функціонування продукту або його ключову функціональну характеристику, яка значно підвищує споживчу цінність товару (наприклад, оптична «мишка-маніпулятор»). Друга позиція відображає застосування технологічних інновацій, які формують широке коло можливостей щодо створення різноманітних модифікацій товару, яким користуються споживачі. Інноваційна діяльність підприємства у цьому напрямі ілюструє активне застосування так званих приростаючих інновацій, що, в свою чергу, сприяє розширенню товарного асортименту, подовженню життєвого циклу продукції, якіснішому задоволенню різноманітних існуючих потреб споживачів.

Очевидно, що рівень технологічної невизначеності для компанії у першому випадку є вищим порівняно з другим. Реалізація проекту, в якому новітню технологію покладено в основу функціонування продукту, є більш ризикованою, ніж застосування окремих «додаткових» технологічних інновацій. Ринковий успіх оновленого продукту насамперед залежатиме від досконалості самої технології та її здатності забезпечувати споживачу очікувану ним цінність. Утім, зважаючи на те, що рівень ринкової невизначеності є низьким, ринок для компанії є знайомим, реалізація стратегії розвитку товару сприятиме закріпленню його ринкових позицій та підвищенню конкурентоспроможності.

Реалізація стратегії передбачає такі основні завдання маркетингу та дії підприємства: підвищення споживчої цінності продукту; підвищення функціональності продукту; технологічне доопрацювання технології; стимулювання попиту; демонстрація переваг новітньої технології/ технологічних новацій; порівняння з моделлю попередньої технології; формування гнучкої цінової політики.

Стратегія модифікації мотивацій націлює підприємство на впровадження технологічних інновацій, які дають змогу удосконалювати продукт, що вже є на ринку, та виходити з ним на нові ринки. Застосування різноманітних технологічних інновацій сприяє створенню ринкових ніш, споживачі яких надають перевагу запропонованому продукту завдяки появі в ньому унікальних технологічних властивостей. Використання новітньої технології створює підґрунтя для виникнення нових можливостей споживання товару та висуває певні вимоги до рівня технічної досвідченості цільового покупця. Новітні технологічні розробки формують широке коло можливостей щодо створення різноманітних технологічних модифікацій існуючого товару, що, в свою чергу, дає можливість здійснювати репозиціонування продукту у напрямі задоволення нових споживчих потреб.

При реалізації цієї стратегії компанія може зіштовхнутися з певними технологічними та ринковими труднощами. Перша полягає у виникненні технологічної невпевненості, яка є традиційною при впровадженні новітніх технологій, але відсутність новизни самого товару для споживача суттєво знижує її рівень. Друга пов'язана з існуванням сумнівів споживачів щодо необхідності придбання модифікованого товару та його потенційних можливостей. За таких умов найефективнішим заходом є ретельне сегментування ринку та визначення цільової аудиторії, для якої новітня технологія та її переваги є вирішальними при прийнятті рішення про купівлю. Нові можливості та переваги інноваційної технології можуть бути покладені в основу стратегії репозиціонування товару та просування його на новому ринку.

Реалізація стратегії передбачає такі основні завдання маркетингу та дії підприємства: пошук нових сфер споживання товару; формування попиту; репозиціонування товару з орієнтацією на певний сегмент споживачів; демонстрація переваг новітньої технології; вихід на нові територіальні ринки збуту.

Стратегія диверсифікації сталих мотивацій – передбачає збільшення обсягів продажу і прибутку компанії за рахунок проникнення на нові ринки збуту з існуючими товарами, які створено на базі існуючих технологій. Не докладаючи технологічних зусиль, виробник намагається розширити сферу застосування продукту, активно використовуючи маркетингові заходи. Реалізація стратегії традиційно здійснюється завдяки виходу на нові територіальні ринки збуту або на нові ринкові сегменти, внаслідок чого виникає потреба у впровадженні маркетингових заходів, спрямованих на диверсифікацію сталих мотивацій. Використання напрацьованих підприємством науково-технологічних розробок, які широко розповсюджені на ринку, значно зменшує технологічну невпевненість та вимагає від компанії докладання певних маркетингових зусиль у напрямку якомога повнішого задоволення нових потреб споживачів.

Реалізація стратегії передбачає такі основні завдання маркетингу та дії підприємства: пошук нових сфер споживання товару; вихід на нові сегменти ринку та репозиціонування товару; вихід на нові територіальні ринки збуту; залучення нових каналів збуту; інтенсифікація просування.

Стратегія стандартизації мотивації – використовуючи існуючі технології та наявну технологічну базу, компанія намагається розширити обсяг діючого ринку за допомогою традиційних методів та інструментів. Технологія, продукт і ринок є сталими та визначеними, мотивації споживачів, відповідно, стандартизованими, тому більш глибоке проникнення підприємства на ринок можливе за рахунок збільшення його ринкової частки, пошуку нових можливостей використання товару існуючими споживачами, збільшення темпів споживання товару. Але, враховуючи специфіку товарного ринку вважаємо, що реалізація цієї стратегії буде більш ефективною завдяки модифікації комплексу маркетингу та викори-

станню підприємством нетрадиційних і нових підходів у просуванні товару, активному використанні інструментів стимулювання збуту, при обслуговуванні споживачів, у формуванні системи знижок. Застосування цієї стратегії не передбачає впровадження значних технологічних змін у продукті, але стимулювання інтенсифікації споживання товару можливе завдяки модифікації зовнішнього вигляду та дизайну товару, поліпшенню певних функціональних характеристик, створенню стимулів для періодичного оновлення моделі товару

Реалізація стратегії передбачає такі основні завдання маркетингу та дії підприємства: розвиток первинного попиту; збільшення ринкової частки; підвищення лояльності споживачів; формування іміджу марки; інтенсифікація комерційних зусиль; розширення збутової мережі; гнучка цінова політика; збільшення ринкової частки за рахунок зменшення ринкової частки конкурентів; пошук нових можливостей використання товару компанії існуючими споживачами.

Висновки

Таким чином, розробка ринкових стратегій є складним, системним процесом, який потребує від розробника всебічного вивчення шляхів досягнення маркетингових цілей з урахуванням взаємного впливу різних елементів стратегій на систему в цілому. Ефективність стратегічного планування значною мірою залежить від володіння ринковою інформацією та здатності її інтегрування в цей процес. Досягнення маркетингових цілей передбачає використання широкого спектра маркетингового інструментарію в різних комбінаціях залежно від особливостей товарного ринку, ринкової кон'юнктури, ресурсних та організаційних можливостей підприємства. Визначено, що особливості функціонування ринків високих технологій безпосередньо впливають на розробку стратегій ринкової поведінки підприємств та характер впливу зазначених особливостей підкреслює необхідність дослідження мотивації споживачів. Основним

елементом наукової новизни, який відображено у цій роботі, є розроблена автором матриця стратифікованих мотивацій споживачів високотехнологічних товарів, яку рекомендується використовувати при формуванні базової маркетингової стратегії підприємства. Запропонована типологія мотивацій споживачів формує підґрунтя для розробки на цій основі системи маркетингових стратегій.

Література

1. Аакер Д. Бизнес-стратегия: от изучения рыночной среды до выработки беспроигрышных решений [Текст]: [пер. с англ.] / Дэвид А. Аакер. – М.: Эксмо, 2007. – 464 с. – (Библиотека ЭКСПЕРТА). – 3100 экз. – ISBN 0-471-06411-4 (англ.).
2. Айвазян С.А. Стратегии бизнеса: Аналитический справочник [Электронный ресурс] // Айвазян С.А., Балкинд О.Я., Баснина Т.Д. и др. / под ред. Г.Б. Клейнера. – М.: КОНСЭКО, 1998. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m71/4_2.htm.
3. Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратегии [Текст]: [пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского] / П. Дойль. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.: ил. (Серия «Маркетинг для профессионалов»). – 5000 экз. – ISBN 5-318-00474-1.
4. Котлер, Ф. Маркетинг и менеджмент [Текст] / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – 12-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 816 с. – 7000 экз. – ISBN 5-469-00989-0 (в пер.).
5. Мур, Джеффри А. Преодоление пропасти: маркетинг и продажа хайтек-продуктов массовому потребителю [Текст]: [пер. с англ.] / Джеффри А. Мур. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 368 с.: ил. – ISBN 5-8459-0874-4 (рус.).
6. Старостіна А.О. Маркетинг: підручник [Текст] / А.О. Старостіна, Н.П. Гончарова, Є.В. Крикавський та ін.; за ред. А.О. Старостіної. – К.: Знання, 2009. – 1070 с. – ISBN 978-966-346-629-3.
7. Хулей Грем. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование [Текст]: [пер. с англ.] / Хулей Грем, Сондерс Джон, Пирси Найджел. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 200 с. – 2000 экз. – ISBN 0-273-65516-7 (в пер.).

І.М. КОРОЛЬКОВА,
директор, НДІ економіки та розвитку міста

Вплив економічних криз на сталість господарських систем

Вивчення впливу економічних криз на сталість господарських систем і розробка заходів по виходу з кризи, які дозволять скоротити транзакційні витрати і отримати синергетичний ефект позитивних взаємодій.

Изучение влияния экономических кризисов на устойчивость хозяйственных систем и разработка механизма управления устойчивостью хозяйственных систем, который позволит сократить транзакционные издержки и получить синергетический эффект положительных взаимодействий.

Study of influence of economic crises on stability of the economic systems and development of step on an exit from a crisis which will allow reducing transaction expense and receiving the synergetic effect of positive cooperations.

Постановка проблеми. В Україні з 2005 року спостерігаються ознаки кризисних явищ як в країні в цілому, в регіонах, так і на окремих підприємствах. Рівень конкурентоспроможності українських підприємств на світовому ринку неприпустимо низький. У суспільно-політичних і економіч-

них кругах в даний час йде полеміка про причини нестало-сті економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На початку XIX століття в роботах Ж. Сисмонді (1773–1842), К. Родбертуса (1805–1875) і Т. Мальтуса (1766–1834) з'явилися дослідження кризисних циклічних явищ в економіці. Причому проблемами кризи і циклу займалися, як правило, представники побічного перебігу економічної думки. Економістами ж ортодоксального напрямку ідеї циклічності відкидалися як протиріччя закону Ж.Б. Сея (1767–1832), згідно з яким попит завжди дорівнює пропозиції. Тому у старих класиків: А. Сміта (1723–1790), Д. Рікардо (1772–1823), Дж. Ст. Мілля (1806–1873), А. Маршалла (1842–1924) феномен циклу якщо і був видимим, то мимохідь, як приватне і швидкоплинне явище. До того ж ні А. Сміт, ні Д. Рікардо, засновники класичної школи, не були свідком економічних циклів. К. Маркс (1818–1883) був одним із перших економістів, який почав приділяти цій проблемі пильну увагу.

У XX столітті економічна думка під впливом Дж. Хикса, Дж.М. Кейнса, Й. Шумпетера, Н.Д. Кондратьєва, П. Самуельсона і так далі поглибила знання про економічні цикли. І хоча їх роботи об'єднані єдиною темою, в них можна знайти безліч трактувань, що пояснюють причини, фази і характеристику циклів, різні пояснення і прогнози. В даний час вчені шукають нові шляхи і методи нейтралізації негативних наслідків впливу циклічності на соціально-економічний розвиток суспільства [1].

Метою статті є вивчення впливу економічних криз на сталість господарських систем і розробка механізму управління сталістю господарських систем.

Виклад основного матеріалу. Відомо, що сталий розвиток господарських систем різних рівнів і їх конкурентоспроможність взаємозв'язані, взаємообумовлені і залежать від безлічі екзогенних і ендегенних чинників [2]. Кризи є найважливішим екзогенним чинником, що впливає на конкурентоспроможність і сталість господарських систем. Теорія циклічного розвитку економіки, що отримала визнання, визначає кризу як основну фазу промислового циклу, яка служить вихідним пунктом для наступних за ним фаз. К. Жугляр оцінював кризу як оздоровляючий чинник,

ведучий до спільного зниження цін і ліквідації підприємств, створених для задоволення попиту, який штучно розривається, і створенню нових конкурентоздатних підприємств [3].

Усі великі кризи в XIX і XX століттях ініціювали або прискорювали системні перетворення в економіці. Типова реакція на кризу – посилення держрегулювання для заповнення дефіциту регульованих можливостей ринку. У США держрегулювання почалося ще в кризах кінця XIX ст. і різко посилювалося у Великій депресії [1]. Причина в тому, що в 1920-х роках світова економічна система перестала бути кризостійкою (знизилася її здібність до саморегуляції). Це сталося значною мірою із-за підвищення ролі і самостійності фінансових ринків. Одночасно виявилася різке збільшення ролі нових чинників, що знижують кризостійкість економіки (чинників-депресантів), у тому числі психологічних (недовіра до банок, біржі, боязнь ризик).

У другій половині XX ст. механізм криз зазнав зміни. Процес надвиробництва зростанням цін, зниженням купівельної спроможності грошей, тобто інфляцією. Західні економісти пояснюють це явище такими причинами: надмірно великими державними витратами; монополістичним ціноутворенням [1].

Україна була державою, яка динамічно розвивається і передбачає активніше включатися в сучасні соціально-економічні світові процеси, інтегруватися в європейське співтовариство.

Починаючи 2000 року в Україні стабільно збільшувалися ВВП. За період 2000–2005 років темп зростання ВВП України перевершував цей же показник Євросоюзу. (рис. 1).

Впродовж 90-х років економічна ситуація в Україні характеризувалася нестабільністю основних економічних і соціальних показників. Маючи значний господарський, людський і інтелектуальний потенціал, Україна в цілому і її регіони за економічними показниками, показниках рівня життя, екологічній безпеці і конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів значно відстає від країн Західної і Східної Європи. Ці життєво важливі показники істотно розрізняються по регіонах країни і в порівнянні з країнами Європейського Союзу. Різниця в розвитку між Україною і країнами Європейського Союзу залишається значною. Так,

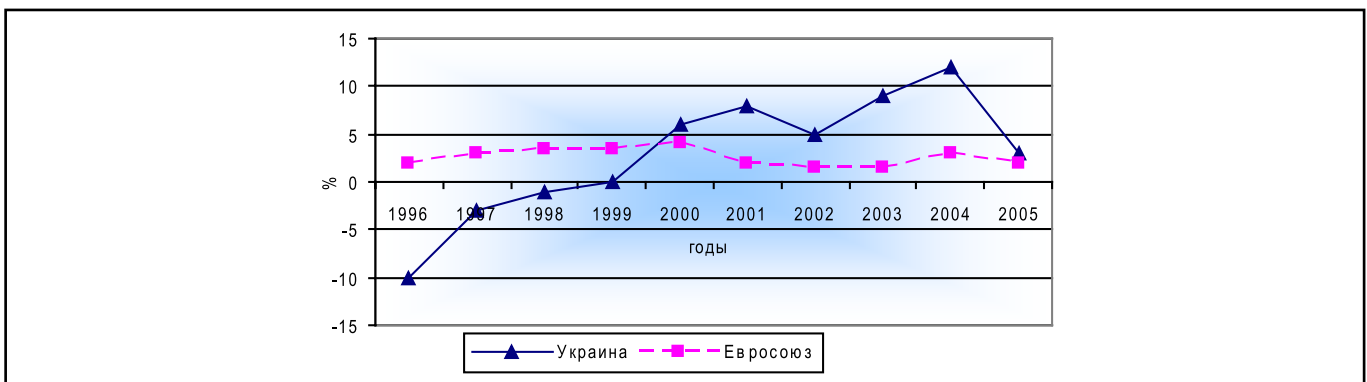


Рисунок 1. Динаміка зростання ВВП в Україні і Євросоюзі

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

на одного громадянина України в 2003 році припадало ВВП у розмірі \$5491 (розраховано по паритету купівельної спроможності), і її відставання від країн Європи по цьому показнику варіювало від 11,3 раза (Люксембург – \$62 298) до 1,9 раза (Латвія – \$10 270). У 1999 році відставання України від Люксембурга було в 12,4 раза, що свідчить про існуючу позитивну тенденцію.

Починаючи 2000 року українська економіка демонструвала високі темпи зростання. Приріст ВВП України в 2001–2004 роках випереджав всі країни Європейського Союзу. Економічне зростання впродовж 2000–2005 років сприяло поліпшенню ситуації на ринку праці. Починаючи 2000 року в Україні спостерігалось поступальне зменшення чисельності безробітних, рівень безробіття на кінець 2005 року знизився до 7,2% (за методологією МОН) у порівнянні з 11,7% на кінець 2000 року. Для країн Європейського союзу була характерна протилежна ситуація, середній рівень безробіття для 25 країн Євросоюзу виріс з 8,6% в 2000 році до 8,7% в 2005 році.

У 2005 році приріст ВВП зменшився в порівнянні з попередніми роками і більшістю країн Європи і становив 2,6%. Нестабільна економічна ситуація 2005 року зумовила значні інфляційні процеси в Україні, результатом чого стало зростання споживчих цін (грудень 2005 року по відношенню до грудня 2004 року на 10,3%). На фоні країн Європейського Союзу, де цей показник становив всього 2,2%, Україна має критичний рівень інфляції [3].

На наш погляд, в даний час одним із найважливіших чинників, що впливають на конкурентне і економічні кризи, а так само несталість господарських систем, є створення міжнародних монополій – ТНК, які поділили світовий економічний простір і продовжують боротьбу за його переділ [5].

Багато вітчизняних і зарубіжних учених і практики головні причини світових економічних криз, як глобальних, так і локальних, пояснюють ендогенними чинниками, які викликані недостатністю і неефективним використанням ресурсів, що залучаються до процесу виробництва продукції, здійснень робіт і надання послуг, мотивуючи це відсутністю насамперед інвестиційних ресурсів: фінансових і матеріальних на рівні держави в цілому і суб'єктів підприємств

та на галузевому і регіональному рівні. При такому підході не враховуються витрати, які пов'язані не з виробництвом як таким, а з супутніми йому витратами. У тому числі з тими, які зв'язати пошуком інформації про ціни, контрагентів, господарські операції, витратами укладення господарських договорів, контролем за їх виконання тощо. Ці витрати отримали назву трансакційних (термін був введений в обіг лауреатом Нобелівської премії Р. Коузом), які досліджуються інституційною економікою [5]. Інститути – набір правил, що структурують суспільні взаємини особливим чином, знанням яких мають володіти всі члени даного співтовариства. Зв'язок між інститутами і ефективністю виробництва виявляється через трансакційні витрати. У періоди кризи трансакційні витрати зростають у зв'язку з тим, що не виконуються укладені договори і виникають інші непередбачені зобов'язання. Тому одне з головних завдань управління сталим розвитком господарських систем в умовах кризи полягає в мінімізації трансакційних витрат [6].

У даний час рідко зустрічаються економісти, які свідомо зараховують себе до інституціоналістів, аленемало економістів можуть прослідити своє походження від них. Кейнсіанська революція в економічній науці і стрімкий розвиток математичних методів затулили точку зору родоначальника інституціоналістів Т. Веблена, який вважав, що мало можна досягти шляхом безконечного нагромадження фактів і цифр без їх теоретичного осмислення [5].

На фоні подій, що відбуваються, в Україні, на наш погляд як ніколи необхідне це теоретичне осмислення. Економісти теоретики і практики повинні серйозно над суттю інституційних перетворень, їх обґрунтованістю, витратами на їх проведення. На наш погляд, тенденції, які склалися в українській економіці, а саме безконечні перебудови, зміни інститутів і управлінських кадрів, якраз і призводять до падіння темпів і якісних показників зростання. Ніхто не підраховує сукупні витрати, що витрачаються на проведення різних непередбачуваних і несистемних перетворень. Нестабільність на рівні держави призводить до прямих, явних витрат на вибори, тінювих витрат, які зачіпають господарські системи регіонів, галузеві комплекси і окремі підприємства. Порушуються довірні зв'язки, зростають ціни, знижується рівень компетент-

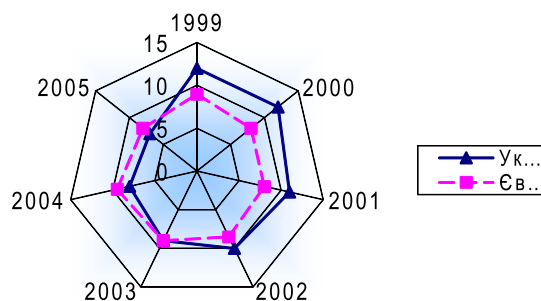


Рисунок 2. Рівень безробіття в Україні і Євросоюзі

ності і відповідальності керівників різних рівнів, не виконуються намічені плани і програми. Внаслідок чого держава несе втрати у величезних розмірах, втрачається її імідж на міжнародній арені, довіра партнерів і конкурентоспроможність.

Економічні кризи підрозділяються на загальні(системні), конкретні, локальні і міжнародні. Інший різновид економічних криз – структурні кризи, які викликаються крупними диспропорціями в розвитку народного господарства. Такі кризи носять, як правило, затяжний характер, і вихід з них особливо важкий. Прикладом структурних криз можуть служити енергетична, сировинна, продовольча кризи, що виникли в 70–х роках минулого століття. Господарські системи всіх ієрархічних рівнів держави в період таких криз втрачають свою конкурентоспроможність і сталість, а надалі розпадаються на некеровані елементи, що приводить до величезних економічних, соціальних, екологічних втрат.

В Україні впродовж ряду років спостерігаються ознаки явищ системного характеру, в тому числі структурної кризи, як в країні в цілому, в регіонах, так і на окремих підприємствах. Диспропорції спостерігаються між матеріальною і нематеріальною сферами народного господарства; у матеріальній сфері – між виробництвом засобів виробництва (група А) і виробництвом предметів вжитку (група Б). У Севастопольському регіоні так само існують галузеві диспропорції, викликані як системними, зовнішніми (екзогенними) диспропорціями всієї національної економіки, так і внутрішніми (ендогенними) проблемами. Існують галузеві диспропорції між розвитком будівництва, торгівлі, туризму, з одного боку, і судноремонтною приладобудівною, транспортною, рибною галузями і сільським господарством з іншого.

Позначені структурні проблеми в Севастопольському регіоні справляють прямий вплив на його конкурентоспроможність і потенціал зростання. Багато керівників і фахівці міста схильні шукати головні причини структурної кризи в недоліку і неефективному використанні ресурсів, що залучаються до процесу виробництва продукції, здійсненні робіт і надання послуг, мотивуючи це відсутністю насамперед інвестиційних ресурсів. На наш погляд, окрім ресурсних проблем існують системні проблеми. Севастопольський регіон, є досить складною, імовірнісною господарською системою, він включає приблизно такий же склад суб'єктів економіки, як і держава. Перехід від міжнародної економіки до світової і становлення суспільства організацій ставить перед містом–регіоном дуже складні завдання за погодженням різних інтересів і встановленням пріоритетів регіональних цілей. На території міста мають місце як галузева, так і міжгалузева конкуренція. Підвищення конкурентоспроможності регіону залежить від того, як широко використовуватимуться механізми доцентрової конкуренції, а резиденти і нерезиденти (представники інших регіонів і країн на його території) будуть задіяні в реалізації регіональних цілей (програм і проектів) [7]. Доцентрова конкуренція використовується при створенні механізмів управління в великих

об'єднаннях підприємств різних організаційно–правових форм. Як свідчить світовий досвід, підвищенню конкурентоспроможності регіонів як на національному, так і на міжнародному рівні сприяє створення територіально–галузевих і інтеграційних об'єднань – кластерів, що є комбінацією конкуренції і кооперації. Однією з головних відмітних особливостей кластерів у порівнянні з іншими організаційно–правовими формами об'єднань підприємств є принцип територіальної локалізації [2].

Міністерством економіки України розроблений проект Концепції створення кластерів в Україні, яка пройшла громадське обговорення (була розміщена на зовнішньому сайті Мінекономіки) і в даний час направлена на розгляд в КМУ. У проекті концепції виділені такі види кластерів: виробничі, інноваційно–технологічні, туристичні, транспортно–логістичні. Севастополь, як відмічено в проекті концепції, є одним з регіонів України, в якому створюється ряд кластерних об'єднань, у тому числі в туристичній і транспортній галузях.

Практична значущість. Згідно із затвердженим розпорядженням КМУ «План заходів на 2009 рік по реалізації Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» від 03.09.2008 р. №1163–р співробітниками КП «Науково–дослідний інститут економіки та розвитку міста» спільно з фахівцями Севастопольської міської державної адміністрації визначені структурні проблеми регіону, які мають вплив на конкурентоспроможність і потенціал його зростання. Розроблені пропозиції і заходи для їх вирішення у транспортній галузі міста–регіону.

Як показали проведені дослідження, для виходу з структурної кризи і підвищення конкурентоспроможності Севастопольського регіону необхідно здійснити низку системних заходів:

1. Виділити структуротворні галузі в економіці міста.
2. Створити на їх базі структуротворні схеми (від виробників до споживачів товарів, робіт і послуг).
3. Створити цілісний механізм управління містом, об'єднуючий структурні елементи – галузеві комплекси.
4. Розробити механізм відповідальності галузевих міністерств і комітетів за результати діяльності підвідомчих підприємств на території регіону.
5. Задіювати в механізм управління містом потенціал економічної науки: науково–дослідні інститути і учбові заклади, перетворені в науково–дослідні університети.
6. Підвищити роль і значення культури в механізмі управління сталим розвитком міста.
7. Створити інноваційний механізм залучення інвестицій, зі зміною структури джерел для реалізації заходів регіональних програм і проектів:
 - пріоритетне залучення підприємницького сектору міста для участі в розробці і реалізації регіональних програм і проектів;
 - розвиток трансграничної з країнами причорноморського регіону;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– укладення договорів про співпрацю з іншими регіонами України;

– залучення іноземних інвестицій [8].

Впровадження вказаних заходів може бути почате поступово, наприклад, із структуризації транспортного комплексу, оскільки він є однією з найважливіших структуротворчих галузей Севастопольського регіону.

Транспортний каркас міста – схема автомобільних доріг, залізничних колій, мостів, шляхопроводів, транспортних розв'язок є основою для розвитку, як транспортної галузі, так і всієї економіки регіону.

Головними проблемами транспортно–дорожнього комплексу є:

– відсутність погодженого механізму управління транспортно–дорожнім комплексом Севастопольського регіону;

– відсутність механізму відповідальності Міністерства транспорту і зв'язку за результати діяльності і розвиток підвідомчих підприємств на території регіону;

– недостатні інвестиції в техніко–технологічну модернізацію і розвиток транспортної галузі;

– не вирішеність питань управління пасажиропотоками, транспортного сполучення між віддаленими районами міста;

– незабезпеченість галузі транспортними засобами в кількості, необхідній для задоволення потреб економіки, населення і гостей міста в перевезеннях;

– висока зносу основних виробничих фондів;

– висока частка зносу дорожнього господарства міста;

– висока ступінь сезонності транспортних потоків в Севастопольському регіоні.

Для вирішення першочергових проблем галузі в регіоні необхідно забезпечити:

1. Створення інноваційної моделі управління транспортно–дорожнім комплексом міста, в яку входять:

1.1. Структурна перебудова транспортного комплексу на базі створення структуротворчих схем (кластерів) на основі гнучких форм кооперації, координації і інтеграції спільних зусиль окремих суб'єктів господарської діяльності.

1.2. Впровадження інноваційного механізму управління транспортно–дорожнім комплексом з використанням кластерних технологій на підставі розпоряджень міської держадміністрації від 21.09.2007 р. №№847–р, 848–р, 849–р, 850–р, у тому числі: сприяння розвитку програмного комітету з управління реалізацією регіональної програми «Транспорт», координаційної ради підгалузей транспортного комплексу, транспортного інформаційно–логічного центру.

2. Підвищення конкурентоспроможності регіону.

1.3. Розробка і здійснення необхідних заходів для підвищення конкурентоспроможності і створення транспортного сполучення між віддаленими районами міста.

1.5. Розробка заходів щодо підвищення корпоративної культури на транспортних підприємствах і культури обслуговування пасажирів.

1.6. Розвиток загальногалузевої конкуренції за рахунок узгодження інтересів «цілей» пасажирів, перевізників і транспортного комплексу регіону і України в цілому.

3. Вирішення питань оновлення пасажирського транспорту.

4. Забезпечення належного рівня фінансування дорожніх робіт, у тому числі через спеціальні дорожні фонди і шляхом здобуття додаткових коштів з альтернативних джерел.

Висновки

1. Сталий розвиток господарських систем різних рівнів і їх конкурентоспроможність взаємозв'язані, взаємообумовлені і залежать від безлічі екзогенних і ендогенних чинників. Кризи є найважливішим екзогенним чинником, що впливає на конкурентоспроможність і сталість господарських систем.

2. Одним з найважливіших чинників, що впливають на конкурентне і економічні кризи, а так само несталість господарських систем, є створення міжнародних монополій – ТНК, які поділили світовий економічний простір і продовжують боротьбу за його переділ.

3. Системні і структурні кризи, на наш погляд, часто викликані тим, що при побудові механізмів управління на всіх рівнях не усвідомлюються і не використовуються найважливіші властивості систем, такі як цілісність, емергентність, еквіпотенціальність, що не дозволяє отримувати синергетичний ефект, чого конкурентоспроможність господарських систем знижується. Це і відбувається в даний час в Україні.

4. Стрімкий розвиток математичних методів і їх в економіці затулили точку зору родоначальника інституціоналізму Т. Веблена, який вважав, що мало можна досягти шляхом безконечного нагромадження фактів і цифр без їх теоретичного осмислення.

5. Для підготовки сучасних фахівців, здатних оцінити ситуації, що складаються, і інституційні зміни, необхідно в учбові програми вузів включити сучасні дисципліни, в тому числі «Основи інституційної економіки», «Корпоративістика» і ін. А як теми дипломних і випускних робіт брати не лише проблеми окремих підприємств, а й галузевих і регіональних господарських систем.

6. Одне з головних завдань управління сталим розвитком господарських систем полягає в мінімізації трансакційних витрат. Величина трансакційних витрат може виконувати роль критерію сталості і конкурентоспроможності господарських систем в умовах кризи.

7. Наукові дослідження і практичні розробки, проведені на прикладі Севастопольського регіону, дозволяють зробити про те, що мінімізація трансакційних витрат є одним з критеріїв сталості і конкурентоспроможності господарської системи міста.

8. Для виходу м. Севастополя з ситуації, яка склалася в даний час розроблений механізм управління сталістю господарських систем регіону, який дозволить при його впровадженні і усвідомленні більшістю жителів міста, скоротити

трансакційні витрати і отримати синергетичний ефект позитивних взаємодій.

Подальші дослідження з даної проблеми проводяться у напрямі застосування системного підходу до побудови механізмів управління господарськими системами різних ієрархічних рівнів, а саме моделюванню досягнення синергетичного ефекту.

Література

1. Экономическая теория (Политэкономия) / Под ред. В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 560 с.
2. Королькова. И.М. Исследование конкурентоспособности субъектов экономики в контексте устойчивости хозяйственных систем / И.М. Королькова // Вестник СевНТУ. – Севастополь, 2009. Вып. 75. Экономика и финансы. – 230 с.
3. Juglar C. Des Crises commerciales et leur retour periodique en France, en Angleterre, et aux Etats-Unis. – Paris: Guillaumin et Cie, 1889. P. PV.

4. Мониторинг социально-экономического развития регионов за 2005 год. – К.:2006. – 154 с.

5. Друкер П.Ф. Эпоха разрыва: Ориентиры для нашего меняющегося общества: Пер с англ. – М.:ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 336 с.: ил.

6. Королькова И.М. Минимизация трансакционных издержек как критерий устойчивости и конкурентоспособности хозяйственных систем // 6-я всеукраинская научно-практическая конференция студентов, аспирантов и молодых ученых. «Проблемы и пути повышения конкурентоспособности предприятий» 17–19 мая 2007 г. – С. 4–7.

7. Севастополь на пути экономической и административно-территориальной реформы / Под общей редакцией О.И. Соскина. – К.: Изд-во «ИТО». 2005. – 148 с.

8. Королькова И.М. Разработка инновационной модели устойчивого функционирования транспортного комплекса Севастопольского региона, материалы международной конференции.

І.І. МЕЛЬНИК,
аспірант, Європейський університет

Механізм управління фінансовим потенціалом підприємств туристично-рекреаційної сфери

У статті представлено механізм управління фінансовим потенціалом підприємств туристично-рекреаційної сфери, що враховує всі особливості роботи галузі.

В статье рассматривается механизм управления финансовым потенциалом предприятий туристическо-рекреационной сферы, учитывающий все особенности деятельности отрасли.

In the article given the mechanism of financial potential management of enterprises in the field of tourism and recreation that takes into consideration all work peculiarities in this sphere.

Постановка проблеми. Ефективне управління фінансовим потенціалом підприємств туристично-рекреаційної сфери, що направлене на підвищення конкурентоспроможності підприємств та максимізацію прибутковості бізнесу, стає можливим при наявності оперативної фінансової моделі управління діяльністю суб'єктів. Дана модель повинна збалансувати фінансові потоки, забезпечити формування прибутку, можливість отримання поточної оцінки результатів діяльності підприємства а також його структурних підрозділів та ґрунтуватися на принципах системності, самостійності, оптимальності, гнучкості, ефективності тощо. В складних економічних умовах ефективно управління фінансовим потенціалом підприємств туристично-рекреа-

ційної сфери реалізується через фінансово-економічний механізм управління.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У вітчизняній літературі немає однозначного тлумачення фінансово-економічного механізму. Так, А.Д. Шеремет та А.Ф. Іонова вважають, що «фінансовий механізм підприємства – це система управління фінансовими відносинами підприємства через фінансові важелі за допомогою фінансових методів» [5, с. 27]. Автори основну увагу приділяють фінансовим важелям і методам, хоча вони на різних підприємствах різні. За допомогою фінансових методів здійснюється управління рухом фінансових ресурсів і проводиться оцінка ефективності їх використання.

Зовсім інше визначення дається в роботі Л.М. Бурмістрової: «Фінансовий механізм підприємства – це система управління фінансами підприємства з метою досягнення максимального прибутку» [2, с. 12]. Дискусійним у цьому визначенні є питанням про максимальний прибуток, так як підприємства в умовах ринкової економіки уже прагнуть не до максимізації своїх фінансових результатів, а перш за все, до лідируючого положення на ринку. Але з цього визначення стає зрозуміло, що фінансовими ресурсами, що складають необхідну передумову діяльності підприємства, потрібно управляти. При цьому першочерговим залишається твердження, що управління фінансовим потенціалом

будь-якого підприємства є одним із основних елементів загального управління. В умовах ринкової економіки ефективне управління передбачає оптимізацію ресурсної складової потенціалу підприємства та максимізацію результативної складової. Від того, наскільки ефективно і доцільно фінансові ресурси трансформуються в основні і оборотні кошти, а також в засоби для стимулювання робочої сили, залежить фінансове благополуччя підприємства в цілому та його власників і робітників.

Науковці П.В. Єгоров та Ю.В. Сердюк-Копчекчи у своїй роботі [3, с. 17] слушно виділяють економічні проблеми внутрішніх протиріч в управлінні фінансовою діяльністю підприємства, що обумовлюють необхідність застосування системного підходу до управління фінансовим потенціалом підприємств. Основним виразником такого підходу має бути механізм управління фінансовим потенціалом підприємства, який є важливим елементом стратегічного управління фінансово-господарською діяльністю підприємства.

У цьому контексті учені розробили концепцію механізму управління фінансовим потенціалом підприємства, яка включила принципи, цілі і задачі, функції механізму управління фінансовим потенціалом, інструменти його реалізації а також інформаційну підтримку прийняття об'єктивних рішень про стан і тенденції розвитку фінансового потенціалу підприємств [3, с. 18]. Запропонована концепція, як стверджують автори, має властивості комплексності та оптимальності. Комплексність представляє собою сукупність всіх елементів концепції, направлених на реалізацію цілей та завдань підприємства. Оптимальність полягає в урахуванні специфіки управління фінансовим потенціалом підприємства в цілому і вимог, які покладені в основу розробки концепції. Якщо розглядаємо підприємство як систему взаємопов'язаних елементів, кожен з яких має властивості, які належать тільки йому, то механізм управління фінансовим потенціалом підприємств може бути представлений таким чином (рис. 2). Структура цього механізму складається з двох основних частин – керуючої та виконавчої. Керуюча частина цього механізму сприймає імпульси зовнішнього середовища через входні канали. Ці імпульси стосуються його власного фінансово-економічного стану (1), а також стану внутрішнього середовища підприємства через канали зворотного зв'язку (2) і (3).

Метою статті є теоретичне обґрунтування та практична розробка дієвого механізму управління фінансовим потенціалом підприємств туристично-рекреаційної сфери.

Виклад основного матеріалу. Зовнішні і внутрішні фактори впливу на фінансовий потенціал підприємства туристично-рекреаційного комплексу викликають певні проблеми в управлінні ним. Внутрішні фактори, такі як склад і структура послуг, що надаються, рівень конкурентоспроможності послуг, обсяг витрат, ефективність організації надання послуг, склад і структура майна та фінансових ресурсів, кваліфікація управлінського персоналу тощо обумо-

влюють такі проблеми управління фінансовим потенціалом підприємства:

- відсутність організованої і ефективної системи управління фінансовим потенціалом підприємства тягне за собою прорахунки в його виробничій, фінансовій та інвестиційній діяльності і, як наслідок, втрату прибутків;
- відсутність обґрунтованої маркетингової політики підприємства тягне за собою «застаріння» послуг, що надаються, і, як наслідок, зниження його доходів;
- використання підприємством дорогих джерел сировини, матеріалів, а також матеріалоемного та застарілого обладнання зумовлює багатократне збільшення витрат і зниження рентабельності діяльності підприємства;
- нераціональна структура капіталу через занадто великі залучення кредитних ресурсів і неможливість вчасного їх погашення чи навпаки, покращення вигоди через небажання залучати кредитні кошти і збільшення об'ємів реалізації спричинює зниження фінансових можливостей промислового підприємства;
- неналагоджений процес надання послуг через відсутність у санаторно-курортної організації оборотних коштів впливає на обсяги реалізації.

Таким чином, керуюча частина механізму управління фінансовим потенціалом підприємства на основі отриманих імпульсів вступає в роботу. Спочатку визначається конкретне (кількісне чи якісне) визначення роботи підприємства, тобто формуються основні цілі організації та шляхи її досягнення. Потім іде виробіток командного імпульсу, направленого на виконавчу частину.

На рис. 1 видно, що виконавча частина також здатна сприймати імпульс із зовнішнього середовища (4) – шум, який перешкоджає досягненню поставлених керуючою частиною механізму цілей.

Так, зовнішні фактори (економічні, фінансові, політичні та демографічні умови господарювання, кон'юнктура ринку) несуть в собі такі проблеми управління фінансовим потенціалом підприємств:

- 2) можливість втрати і недоотримання прибутку підприємством у результаті зміни економічної ситуації в країні;
- 3) неможливість підприємства залучити зовнішні джерела фінансування в результаті політичної та економічної нестабільності в державі;
- 4) відсутність можливості реалізації послуг через значні зміни кон'юнктури ринку в результаті появи на ньому дотаційних державою послуг;
- 5) затримка державного фінансування пріоритетних проєктів, відміна в отриманні їм субсидій, дотацій в результаті економічного спаду чи реформ;
- 6) втрата ліквідності і платоспроможності підприємства через падіння курсу валют;
- 7) неможливість підприємства розрахуватись за своїми зобов'язаннями внаслідок зміни фіскальної політики держави;

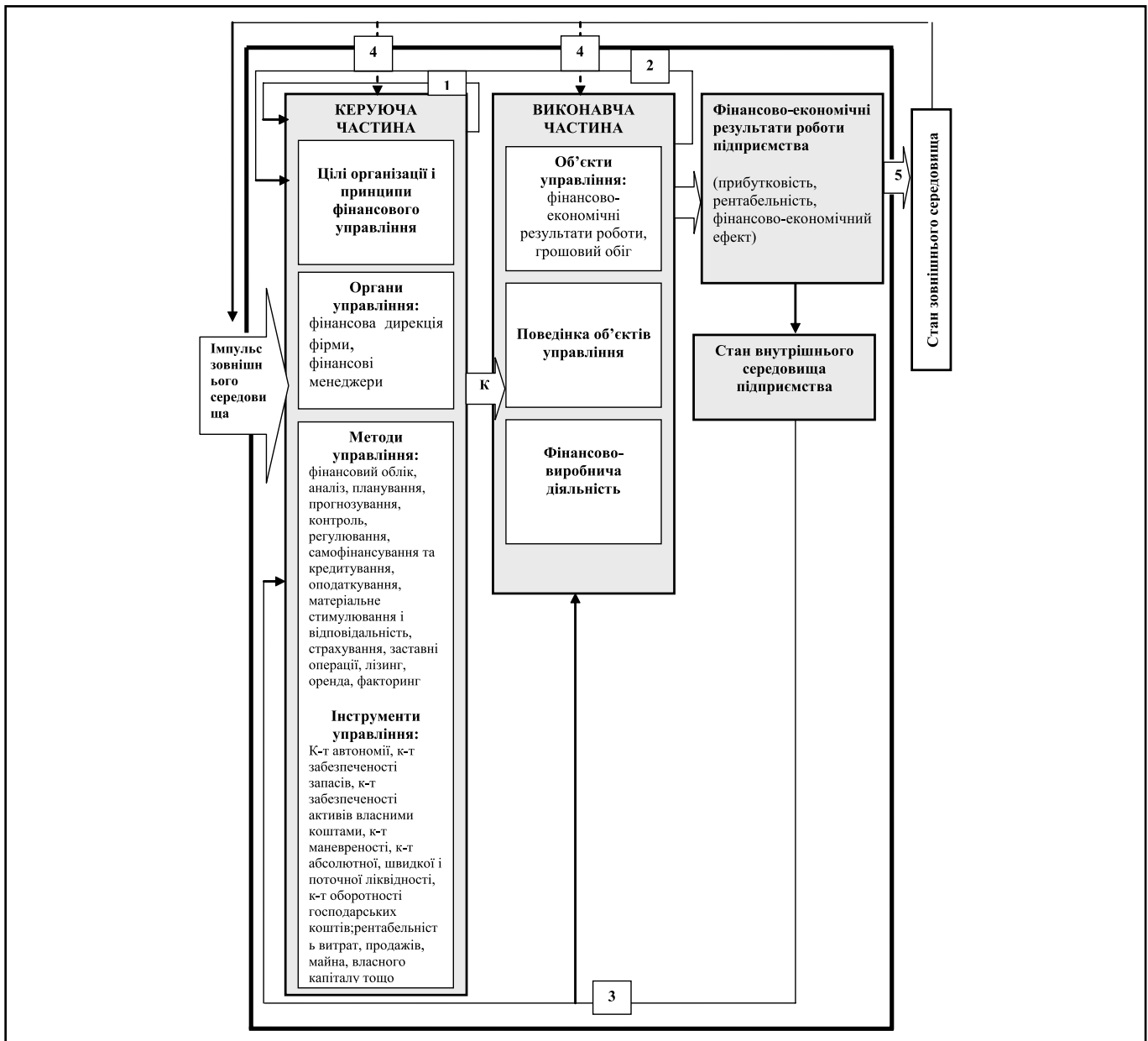


Рисунок 1. Схема механізму управління фінансовим потенціалом підприємства: 1, 2, 3 – шляхи зворотного зв'язку; 4 – шум; 5 – імпульс підприємства в зовнішнє середовище; К – командний імпульс

Розроблено автором

8) можливість банкрутства підприємства внаслідок загальної фінансової кризи в державі і розорення підприємств контрагентів;

9) можливість втрати підприємства при реалізації його цінних паперів чи інших товарів через зміну оцінки їх якості і споживчої вартості.

Під впливом команди керуючої частини і шуму виконавча частина розпочинає свою роботу, отримуючи при цьому певні результати. Однак перед тим, як відіслати результати своєї роботи в зовнішнє середовище, виконавча частина інформує керуючу про виконання отриманих команд через канали зворотного зв'язку.

Керуюча частина знову розпочинає свою роботу, порівнюючи отримані результати роботи з поставленими цілями.

Якщо результат діяльності виконавчої частини співпадає з ціллю, то вона отримує команду відіслати отриманий результат в зовнішнє середовище. Якщо збігів немає, то керуюча частина створює нові команди і тим самим коректує діяльність виконавчої частини. Таким чином формується механізм управління фінансовим потенціалом підприємств, для забезпечення діяльності якого необхідні певні методи та інструменти, які б забезпечували досягнення поставлених цілей. До методів управління фінансовим потенціалом підприємств слід віднести: фінансовий облік, аналіз, планування, прогнозування, контроль, регулювання, самофінансування та кредитування, оподаткування, матеріальне стимулювання і відповідальність, страхування, заставні операції, трансфертні операції, лізинг, оренда, факторинг тощо.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

До інструментів управління належать: коефіцієнт автономії, коефіцієнт забезпеченості запасів, коефіцієнт забезпеченості активів власними коштами, коефіцієнт маневреності, коефіцієнт абсолютної, швидкої і поточної ліквідності, коефіцієнт оборотності господарських коштів; рентабельність витрат, продажів, майна, власного капіталу тощо.

Механізм управління фінансовим потенціалом підприємства можна докладніше проаналізувати через алгоритм управління (рис. 2).

Зрозуміло, що формування ефективного механізму управління фінансовим потенціалом підприємства треба розпочинати з уточнення цілей та задач діяльності підприємства, розробки системи довготермінових завдань діяльності та вибору найперспективніших шляхів їх досягнення для забезпечення стабільності й економічного розвитку суб'єктів господарювання у конкурентному ринковому середовищі.

Згідно з класичною економічною теорією головною метою фінансово-економічної діяльності підприємства є максимізація його прибутку. (формулювання цієї мети ґрунтувалося на висновках А. Сміта: максимізація прибутку окремого суб'єкта господарювання веде до максиміза-

ції усього суспільного добробуту. Вперше вона була чітко сформульована у 1838 році французьким економістом А. Курно, а потім розвинена в роботах представників неокласичної школи) [1, с. 42].

Ми вважаємо, що максимізація прибутку не завжди забезпечує необхідні темпи економічного розвитку підприємства. Отриманий прибуток цілком може бути використаний на поточне споживання, і підприємство в цьому разі втрачить надійне джерело поповнення власних фінансових ресурсів, необхідних для фінансового забезпечення його майбутнього економічного розвитку.

Крім цього, високий рівень прибутку підприємства може бути досягнутий при високому рівні фінансового ризику, який, у свою чергу, може спричинити загрозу банкрутства підприємства. Тому головною метою управління фінансовим потенціалом підприємств доцільно вбачати в максимізації ринкової вартості організації, оскільки саме така ціль найповніше відображає як інтереси власників та акціонерів підприємства, так і держави загалом.

Існує також кілька цілей соціального напрямку. Серед них – задоволення потреб населення в туристично-рекреацій-

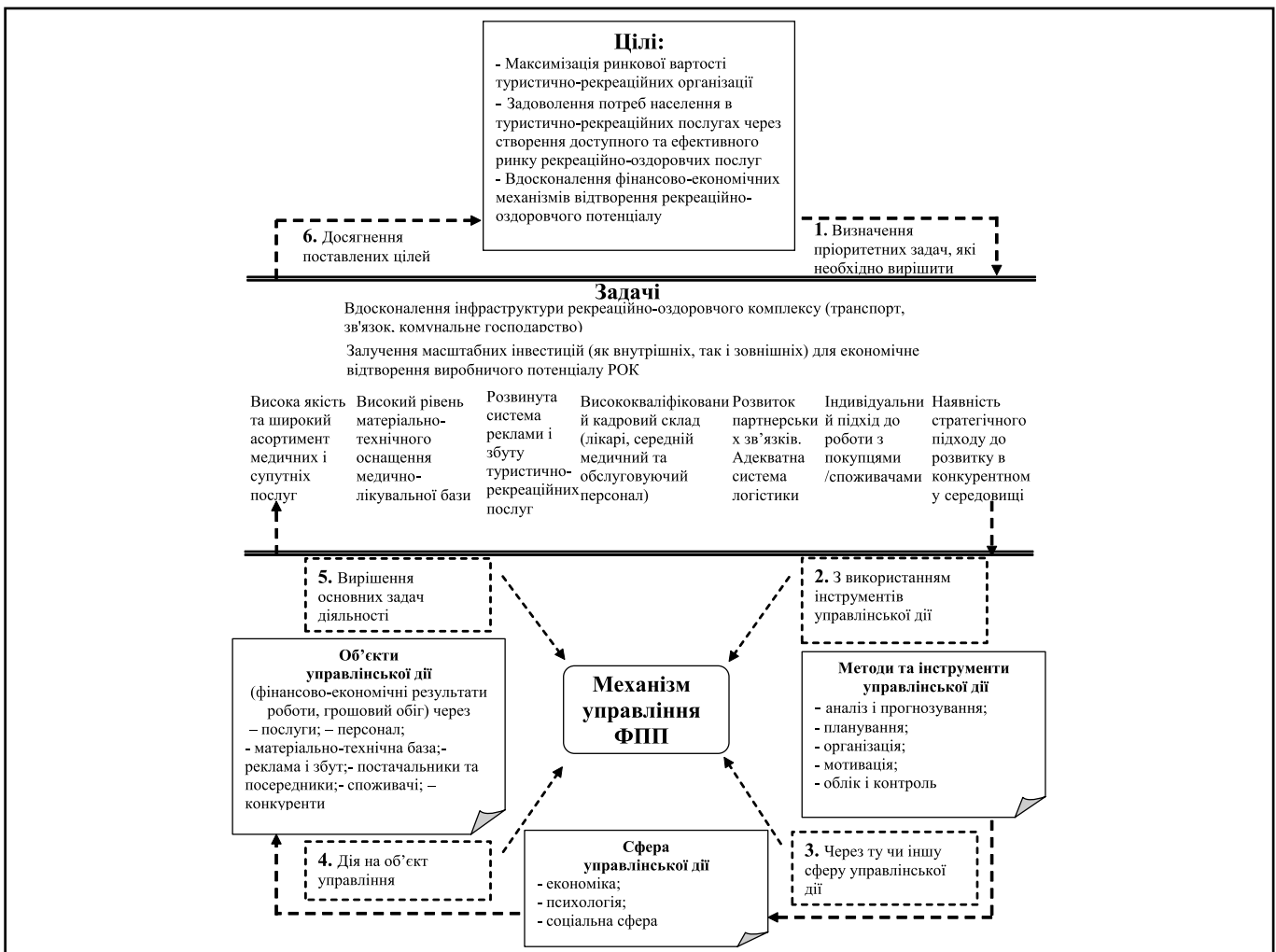


Рисунок 2. Алгоритм управління фінансовим потенціалом підприємств туристично-рекреаційної сфери

Розроблено автором.

них послугах через створення доступного та ефективного ринку рекреаційно-оздоровчих послуг та вдосконалення фінансово-економічних механізмів відтворення рекреаційно-оздоровчого потенціалу.

Для досягнення поставлених цілей необхідно вирішити ряд пріоритетних завдань із використанням інструментів управлінської дії через економічну, психологічну та соціальну сферу. В розробленому алгоритмі основними завданнями при управлінні фінансовим потенціалом підприємств туристично-рекреаційної галузі є:

- вдосконалення інфраструктури рекреаційно-оздоровчого комплексу (транспорт, зв'язок, комунальне господарство);
- залучення масштабних інвестицій (як внутрішніх, так і зовнішніх) для економічне відтворення виробничого потенціалу РОК;
- висока якість та широкий асортимент медичних і супутніх послуг;
- високий рівень матеріально-технічного оснащення медично-лікувальної бази;
- розвинута система реклами і збуту туристично-рекреаційних послуг;
- висококваліфікований кадровий склад (лікарі, середній медичний та обслуговуючий персонал);
- розвиток партнерських зв'язків та адекватна система логістики;
- індивідуальний підхід до роботи з покупцями /споживачами;
- наявність стратегічного підходу до розвитку в конкурентному середовищі.

Вважаємо, що задоволення потреб населення в туристично-рекреаційних послугах через створення доступного та ефективного ринку рекреаційно-оздоровчих послуг та вдосконалення фінансово-економічних механізмів відтворення рекреаційно-оздоровчого потенціалу має взяти на себе держава.

Адже така важлива проблема, як вдосконалення інфраструктури рекреаційно-оздоровчого комплексу (транспорт, зв'язок, комунальне господарство), потребує розв'язання територіальних, соціально-економічних, екологічних проблем і завдань, які пов'язані з розподілом і визначенням пріоритетних напрямів використання природних лікувальних ресурсів і пошуками способів збалансування міжгалузевих інтересів, вирішення питань розміщення курортного, житлового, соціального, інженерно-транспортного, комунального та інших видів будівництва, відтворення культурно-історичної спадщини, охорони та збагачення природного середовища курортів.

Доцільною є система державних заходів, задекларованих Концепцією розвитку санаторно-курортної галузі, які необхідно провести для реформування комплексу [4, с. 2]. Лише раціональна та ефективна реалізація накреслених заходів на практиці призведе до збільшення ефективності фінансово-господарської діяльності організацій і як наслідок – до підвищення фінансового потенціалу.

Досягнення поставлених перед організацією цілей неможливе без високої якості та широкого асортименту медичних і супутніх послуг, що забезпечується високим рівнем матеріально-технічного оснащення медично-лікувальної бази та висококваліфікованим кадровим складом.

Розвинута система реклами і збуту туристично-рекреаційних послуг, розвиток партнерських зв'язків, адекватна система логістики та індивідуальний підхід до роботи зі споживачами забезпечить високі обсяги надання туристично-рекреаційних послуг, що, в свою чергу, приведе до максимізації ринкової вартості. Безумовно, досягнення вище перерахованих завдань неможливе без наявності стратегічного підходу до розвитку в конкурентному середовищі.

Висновки

Для ефективного управління фінансовим потенціалом підприємств туристично-рекреаційного комплексу нами розроблено дієвий механізм, що ґрунтується на принципах системності, самостійності, оптимальності, гнучкості та ефективності і враховує усі особливості роботи галузі.

Основною метою реалізації даного механізму є максимізація ринкової вартості туристично-рекреаційних організацій, задоволення потреб населення в туристично-рекреаційних послугах через створення доступного та ефективного ринку рекреаційно-оздоровчих послуг та вдосконалення фінансово-економічних механізмів відтворення рекреаційно-оздоровчого потенціалу.

Так, завдання комплексного оновлення інфраструктури та економічне відтворення виробничого потенціалу рекреаційно-оздоровчого комплексу може бути здійснено лише через залучення масштабних державних інвестицій. Враховуючи той факт, що туристично-рекреаційні підприємства галузі мають низький та критичний рівень фінансового потенціалу, модернізація не може бути проведена завдяки використанню власних накопичень (прибуток, амортизаційні відрахування). Адже обсяг цих накопичень не забезпечує покриття навіть мінімальних потреб економічного простого відтворення. Вирішення поставлених задач можливо лише за допомогою солідарної відповідальності та об'єднання можливостей підприємств і держави.

Література

1. Бланк І.А. Управление использованием капитала. – К.: Ника-Центр. – 2000.
2. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий). – М.: Инфра М, 2007. – 240 с.
3. Егоров П.В., Сердюк – Копчекчи Ю.В., Модель управления финансовым потенциалом промышленных предприятий // Экономика і організація управління. – 2008. – №3. – С. 17–30.
4. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку санаторно-курортної галузі» від 23.04.2003 р. №231-р.
5. Шеремет А.Д., Ионова А.Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ. – 2-е изд., испр. и допол. – М.: Инфра М, 2007. – 479 с.

Методи оцінки вартості комерційних банків України

У статті проаналізовано основні науково-методичні підходи до оцінки вартості банківського бізнесу, розглянуто емпіричні особливості використання методів оцінки вартості бізнесу в контексті розвитку банківської системи України.

В статье проанализированы основные научно-методические подходы к оценке стоимости банковского бизнеса, рассмотрены эмпирические особенности использования методов оценки стоимости бизнеса в контексте развития банковской системы Украины.

In this article has been analyzed the main scientific-methodical approaches to evaluation of intellectual capital, examined practical aspects of using methods of business value estimation according to the level of development of banking system of Ukraine.

Постановка проблеми. Проблема необхідності адекватної оцінки ринкової вартості комерційних банків в українських реаліях не втрачає своєї актуальності протягом всієї історичної ретроспективи становлення і розвитку банківської системи України.

Перманентність потреби нарощення капіталу для забезпечення стабільності функціонування та підтримки високих темпів розвитку як на рівні окремого банку, так і в рамках банківської системи в цілому в умовах обмеженості фінансових можливостей внутрішнього ринку обумовлювала стійку зацікавленість у залученні іноземного капіталу міжнародних банків через угоди злиття та поглинання. З іншого боку, висока місткість та відносна молодість ринку банківських послуг в Україні спонукали іноземні банки виходити на перспективний та привабливий ринок шляхом придбання локальних гравців.

Поява та активізація угод злиття та поглинання в банківському секторі об'єктивно зумовили формування ринку банків, де комерційні банки розглядаються як об'єкти купівлі-продажу, товар. Це, в свою чергу, посилило актуальність розробки практичних методів визначення справедливої ринкової вартості українських банків як для їх власників, так і для стратегічних інвесторів-покупців.

З розгортанням світової фінансової кризи відбуваються значні зміни у функціонування банківських установ як на глобальному, так і на національному рівнях. Особливої гостроти набувають проблеми стабільності банківської системи, уникнення паніки серед вкладників та лавиноподібного відтоку депозитних ресурсів банків, забезпечення достатньої капіталізації банківського бізнесу, стерилізації «токсичних» активів тощо.

Очевидно, що дефіцит фінансових ресурсів, різке зниження платоспроможності клієнтів та зростання частки і

обсягу проблемних активів спонукає процеси укрупнення та реструктуризації середніх і малих комерційних банків.

В умовах кризи також значної активізації набувають процеси зміни власності банківських установ, викликані, з одного боку, неспроможністю попередніх власників забезпечити достатню капіталізацію та стабільність функціонування бізнесу, а з іншого – новими можливостями експансії, які з'являються у фінансово міцніших іноземних гравців фінансового ринку.

На макрорівні діяльність Національного банку України з забезпечення стабільності банківської системи передбачає проведення відповідних превентивних заходів та розгляду інших можливостей стосовно проблемних банків. До заходів, що застосовуються, як правило, належать: ліквідація, санація чи реструктуризація. В окремих випадках можуть санкціонуватися угоди по злиттю і поглинанню. Такі заходи створюють передумови для формування частини ринку банків, що підлягають купівлі-продажу.

У перспективі, за умов стабілізації ситуації, відносно зрілості ринку з'явиться необхідність визначення та моніторингу ринкової вартості комерційних банків в контексті стратегічного менеджменту та контролю впливу управлінських рішень на вартість банківських установ. Адже не потребує доведення аксіома, що головним завданням топ-менеджменту банку є максимізація вартості акціонерного капіталу.

Аналіз публікацій та досліджень з проблеми. Питання оцінки вартості бізнесу фундаментально розглянуті у роботах відомих зарубіжних теоретиків: С. Валдайцева, А. Грязновой, Е. Дамодарана, Т. Коллера, Т. Коупленда, Дж. Мурина, К. Решоткиної, М. Федотової та інших. Окремі проблеми визначення та сутності вартості банку розкрито у працях З. Васильченко, А. Іванова, І. Ніконової, Р. Шамгунова та інших.

Проте, не зважаючи на наявність значного світового досвіду в питаннях оцінки вартості бізнесу взагалі та банківського бізнесу зокрема, проблема залишається невирішеною остаточно. Подальшого дослідження потребують питання практичності використання методів оцінки ринкової вартості комерційних банків в умовах розвитку банківської системи України.

Метою даного дослідження є аналіз існуючих науково-методичних підходів до оцінки ринкової вартості банку та виокремити емпіричні особливості використання даних підходів в контексті розвитку банківської системи України.

Виклад основного матеріалу. Аксіоматичним є твердження про те, що справедлива ринкова вартість банку тою ціною, яка збалансовує інтереси продавця та покупця бізнесу.

Тому, звертаючись до міжнародних стандартів оцінки, під ринковою вартістю комерційного банку слід розуміти роз-

рахункову величину, за якою право власності на банк від одного власника переходить до іншого на дату оцінки в результаті комерційної угоди між добровільним покупцем і добровільним продавцем після адекватного маркетингу; при цьому передбачається, що кожна зі сторін діяла компетентно, розважливо і без примусу. При цьому ринкова вартість розраховується із врахуванням поточної ситуації на ринку на конкретну дату, тому при зміні ринкових умов вона буде змінюватися. При визначенні ринкової вартості на покупця та продавця не повинно бути тиску із зовні, і обидві сторони мають бути достатньо проінформовані про сутність та характеристику майна або бізнесу.

Оцінка ринкової вартості комерційного банку, його бізнесу характеризується такими особливостями:

- поєднання в діяльності банку традиційних функцій фінансового посередника (між вкладниками та позичальниками, перерозподілу грошових коштів між регіонами, галузями, суб'єктами господарювання) зі зростаючою роллю виробника фінансових продуктів та послуг;
- здійснення жорсткого нагляду за діяльністю банків з боку Національного банку та інших державних органів (обов'язкові нормативи, перевірки, багатоаспектна звітність, вимоги до ліквідності, резервування);
- невелика частка власного капіталу в пасивах, значна питома вага залучених та запозичених коштів;
- значна роль (в створенні вартості банку) нематеріальних активів: якість бізнес-процесів, організаційна структура, кваліфікація персоналу, система управління та ін.), включаючи гарантії по страхуванню депозитів;
- значні ризики, пов'язані зі структурою та якістю активів і пасивів, характером виконуваних операцій [7, с. 52];
- дихотомія приватного інтересу максимізації прибутку із соціально-економічною значимістю для стабільності макроекономічної ситуації в країні.

На думку Т. Коупленда, встановити якість кредитного портфелю, оцінити величину бухгалтерського прибутку, яка виникає завдяки диспропорції відсоткових ставок (тобто розриву між довгостроковими відсотковими ставками за виданими кредитами та короткостроковими відсотками, що виплачуються за депозитами), з'ясувати, які саме підрозділи (бізнес-одиниці) банку відіграють ключову роль в його прибутковості – все це складні завдання для зовнішнього аналітика [3, с. 447].

Зважаючи на специфіку банку як товару, об'єкта куплі-продажу, який не володіє достатньою ринковістю, перебуває під жорстким контролем і регулюється державою, законодавчо обмежений необхідністю збереження банківської таємниці в питаннях розкриття внутрішньої інформації, на практиці виділяють поняття часткової ринкової вартості банку.

Під частковою ринковою вартістю слід розглядати вартість об'єкту оцінки з обмеженим ринком, продаж якого на відкритому ринку не можливий або потребує значних до-

даткових затрат. Іншим видом часткової ринкової вартості є нормативно розрахована вартість.

Нормативно розрахована вартість – це вартість об'єкта власності, яка розраховується на основі затверджених методик та нормативів. При цьому застосовується єдина шкала нормативів. Як правило, нормативно розрахована вартість не співпадає з величиною ринкової вартості, проте нормативи періодично поновлюються та приводяться у відповідність з існуючими ринковими умовами [4, с. 54–55].

Крізь призму обмеженості доступу до внутрішньої інформації банку виділяють інсайдерську оцінку вартості та зовнішню (аутсайдерську).

Для аутсайдера оцінити справедливу ринкову вартість банку надзвичайно складно у зв'язку з відсутністю повної та точної інформації про ризики, з якими зіштовхуються банки, зокрема відсоткові, валютні, кредитні, ризики позабалансових зобов'язань та інші. Щоденні спекуляції на валютних курсах та відсоткових ставках становлять проблему для зовнішнього оцінювача [6, с. 280].

Оцінка ринкової вартості банку для інсайдера, який володіє інформацією про всі вказані вище види ризиків, пов'язана, перш за все, із проблемами трансфертного ціноутворення і аналізу витрат. Суть даної системи полягає у визначенні внутрішньої вартості ресурсів у межах одного банку з метою оптимізації політики банку щодо управління активами і пасивами, спрямованої на досягнення максимального рівня прибутковості робочих активів та акціонерного капіталу.

Застосування моделі внутрішньобанківського трансфертного ціноутворення, що ґрунтується на встановленні відпускних цін на внутрішні ресурси, які перерозподіляються між підрозділами банку, дає змогу більш детально контролювати процентні витрати на проведення тієї чи іншої активної операції.

Децентралізація, характерна для сучасної практики управління банківськими процесами, передбачає виділення підрозділів банку у порівняно самостійні центри прибутку і центри витрат, що мають свій бюджет доходів і витрат і є підрозділами, які створюють і руйнують вартість. Центри прибутку – структурні одиниці банку, що безпосередньо здійснюють реалізацію банківських продуктів, послуг та приносять йому прибуток (кредитне управління, управління по роботі з цінними паперами, депозитне тощо) та центри витрат, які за своєю функціональною спрямованістю мають забезпечувати роботу центрів прибутку (бухгалтерія, відділ аналізу і планування, юридичний, господарський тощо).

Трансфертне ціноутворення виступає важливим елементом стратегічного управління фінансами банку, дозволяє більш точно визначати доцільність застосування тих чи інших джерел фінансування за рахунок висвітлення збиткових, низькорентабельних чи, навпаки, високодохідних банківських продуктів. Основним обмежувальним чинником формування трансфертної ціни виступає стан грошового ринку. Очевидно, що гранична ставка внутрішнього продажу ресурсів не має перевищувати ставку міжбанківського

кредитування і не бути меншою від ставки за вкладом за запитання, оскільки інакше втрачається сам сенс трансфертного ціноутворення [1, с. 300].

У сучасній світовій практиці напрацьована значна кількість методів оцінки вартості бізнесу, які доцільно розподілити на три основні групи: дохідний, порівняльний та витратний підходи. Таке виокремлення підходів дозволяє проаналізувати вартість банку як з погляду історичної ретроспективи акумулювання ним доходу, так і майбутніх грошових потоків, а також з точки зору витрат на створення і підтримку бізнесу та сприйняття банку ринком.

Найбільш вживаним і, на наш погляд, практичним є дохідний підхід до визначення вартості банківського бізнесу. Він дозволяє найбільшою мірою врахувати рівень розвитку банку та майбутні доходи його власника. Зміст досліджуваної дефініції базується на постулаті, що ринкова вартість, на відміну від бухгалтерської вартості, враховує вплив таких чинників, як дохід, що генерується об'єктом, ризики, пов'язані з отриманням цього доходу, внутрішня специфіка оцінюваного об'єкту, зовнішнє конкурентне середовище.

При цьому в цілях оцінки можуть використовуватись як історичні, так і прогнозні грошові потоки. У зв'язку з цим виділяють два базові методи оцінки вартості: капіталізації історичних грошових потоків та дисконтування прогнозних чистих грошових потоків.

Метод капіталізації історичних грошових потоків розглядає нормалізований історичний грошовий потік як індикатор майбутньої здатності банку генерувати надходження як для кредиторів, так і для власників банку. Ключовий етап даного методу – визначення нормалізованих історичних грошових потоків та розрахунок коефіцієнта капіталізації, що підходить для конкретної бази грошового потоку.

Процес нормалізації пристосовує історичні грошові потоки до норм галузі і таким чином нівелює будь-які ефекти незвичайних подій чи обставин, галузеві диспропорції та маргінальні рівні, які не відповідають середнім очікуваним параметрам грошового потоку. Нормалізований грошовий потік визначається з використанням адекватної з точки зору інвестора норми дохідності, яка враховує ризик, пов'язаний із отриманням грошових потоків конкретного банку, та ринкової норми дохідності, що вимагається ринком для інвестування в банківський бізнес в цілому. Ставка капіталізації являється середньозваженою вартістю капіталу, що є функцією вартості боргу та капіталу і диктується ринком капіталу [8, с. 16].

Оцінка вартості банку із застосуванням дохідного підходу ґрунтується на тому, що власник не продасть банк за ціною нижчою, ніж теперішня вартість прогнозованих майбутніх доходів, а потенційний покупець не заплатить за частку в капіталі банку більше, ніж вона зможе принести доходів у майбутньому.

Цей підхід передбачає визначення ринкової вартості банку шляхом встановлення теперішньої вартості майбутніх грошових потоків, що генеруються банківським бізнесом, та можливість його продажу в майбутньому.

Важливим принципом використання методу дисконтування грошових потоків (DCF) є розмежування завдань:

- оцінки ринкової вартості бізнесу чи компанії (банку) в цілому, яка базується на прогнозуванні та дисконтуванні вільних грошових потоків (FCF), які генеруються банком з певною структурою активів та пасивів;

- оцінки ринкової вартості акціонерного (власного) капіталу банку, яка базується на прогнозуванні та дисконтуванні залишкового грошового потоку «акціонерам» (FCFE).

Зважаючи на те, що показники, які базуються на бухгалтерському обліку, є історичними за своєю природою і не відображають стратегічні інвестиції компанії, що являються необхідними для майбутнього успіху і є фундаментом для створення вартості компанії, на практиці були створені методи економічної доданої вартості, доповнений метод ринкової доданої вартості (MVA), метод грошових потоків на інвестиції (CFROI), комбінація методу грошових потоків на інвестиції та концепції загального прибутку бізнесу (TBR) та метод акціонерної доданої вартості [9, с. 35].

Затратний підхід полягає у визначенні величини витрат, необхідних для відновлення або заміщення об'єкта оцінки, з урахуванням його зносу, а саме в поелементній оцінці ринкової вартості активів та зобов'язань банку. Використання даного підходу обумовлюється диспропорцією результатів балансової та ринкової оцінок складових активів та пасивів банку.

У рамках затратного підходу для оцінки вартості діючого банку використовується метод чистих активів, де ринкова вартість власного капіталу банку визначається як різниця між ринковою вартістю активів (переоцінених з урахуванням інфляції, кон'юнктури ринку, ліквідності) та ринковою вартістю зобов'язань банку.

За умов прийняття рішення про ліквідацію чи купівлю банку використовують метод ліквідаційної вартості.

Метод надприбутків використовують для врахування впливу на вартість банку нематеріальних активів. Даний метод базується на припущенні, що надмірні прибутки приносять банку невідображені у балансі нематеріальні активи, зокрема, рівень менеджменту, зв'язки з клієнтами, логістика, корпоративна культура, та забезпечують прибутковість активів та власного капіталу вище середнього рівня.

Крім того, до затратного підходу слід віднести ряд допоміжних, специфічних методів оцінки, які дозволяють визначити ринкову вартість всіх складових активів банку адекватними методами (нематеріальні активи, інвестиції в цінні папери, кредитний та валютний портфелі, нерухомість та ін.), і зобов'язань (випущені векселі, облігації, сертифікати, депозити, одержані кредити).

Серед загальних недоліків методів затратного підходу можна виокремити такі:

- концентрація на поточній оцінці ринкової вартості активів і зобов'язань банку, що не відображає потенційну спроможність банку генерувати дохід у майбутньому;

– необхідність приведення минулих понесених затрат до поточної вартості, що робить процес оцінки складним і працездатним;

– базу для оцінки є, головним чином, інсайдерська інформація.

Крім цього, на практиці, при визначенні вартості українських банків існує проблема оцінки прихованих активів. Як правило, до прихованих активів відносять, наприклад, дружні відносини з орендодавцем, які дають змогу суттєво економити на витратах, особисті зв'язки співробітників у ділових колах та органах влади, наявність унікальних банківських технологій (продукти, аналітичні інструменти, технологія документообігу), що можуть становити інтерес для покупця. Важливим прихованим активом є також особисті відносини співробітників з клієнтами банку. Оптимальне використання подібного активу може мати певні труднощі, адже за умов зміни власників та керівництва банку, такі працівники, опиняючись під загрозою звільнення чи з мотивів недовіри, можуть відмовитись від використання особистих стосунків з клієнтами. Така проблема може бути вирішена тільки на договірній основі, при цьому угодою мають бути захищені інтереси обох сторін.

Якщо з оцінкою балансових зобов'язань ускладнення виникають досить рідко, то приховані зобов'язання – тобто зобов'язання, які не враховані на балансових та позабалансових рахунках – можуть створити для нового власника банку суттєві проблеми. Основними видами прихованих зобов'язань, як показує сучасна практика, є невраховані векселі та гарантії, а також авалі, як різновид гарантії. Такі зобов'язання виникають або в результаті зловживання вищого керівництва (найманих менеджерів), або як результат певних розрахунків між учасниками банку. Виявити невраховані зобов'язання для потенційного покупця самостійно практично неможливо. Це одна з важливих причин, через яку банківські процеси злиття й поглинання проводяться надзвичайно складно. При цьому слід зазначити, що покупець несе кредитний ризик, невідомий за розмірами та строками.

В умовах перманентної необхідності додаткової капіталізації, динамічного росту балансових показників українських банків та розвитку ринку банківських послуг оцінка вартості бізнесу на основі ретроспективних даних робить використання методів затратного підходу у вітчизняній банківській практиці вкрай обмеженим.

Порівняльний підхід до оцінки вартості банківського бізнесу базується на фундаментальній аксіомі, згідно з якою, за умов ефективного ринку вартість однакових за кількісними та якісними параметрами активів має бути однаковою. Для визначення ринкової вартості банку використовують реальні ціни банків-аналогів, які склалися на ринку виходячи із вартості акцій, що перебувають у вільному обігу, або ціни аналогу в угодах злиття та поглинання. При цьому найбільш вживаними складовими мультиплікаторів поряд із вартісними показниками являються розмір активів,

власного капіталу, прибуток. У разі неможливості встановлення співвідношень, для порівняння оцінюваного банку з аналогом, проводиться розрахунок коригувань.

Для оцінки вартості банку методом ринкових мультиплікаторів, поряд з коефіцієнтом P/E використовуються також коефіцієнти P/BV, P/Sales та інші (де P – ціна акції, E – прибуток на одну акцію, BV – балансова вартість акції).

Очевидно, що запорукою успішного використання порівняльного підходу для оцінки справедливої ринкової вартості комерційного банку є вибір найбільш репрезентативних банків-аналогів та наявності адекватних оцінок їх вартості.

Однак в умовах розвитку вітчизняної фінансової системи методи оцінки вартості банків, зокрема метод ринкового капіталу, галузевих коефіцієнтів, історії угод, не дають змогу адекватно встановити вартість комерційного банку. Це пов'язано, по-перше, з низьким рівнем розвитку корпоративного сектора фондового ринку України, по-друге, з публічністю бізнесу та відсутністю активних котирувань акцій українських банків, по-третє, дефіцитом відкритих, прозорих даних про розрахункову та фактичну (ринкову) вартість банків та їх акцій, угоди злиття та поглинання.

Використання галузевих коефіцієнтів банківського сектору в країнах з розвинутою економікою також не може бути застосоване з огляду на суттєві диспропорції в рівнях капіталізації банків, зрілості ринків тощо. Застосовувати як аналоги банки Центральної і Східної Європи, країн Балтії, також неможливо у зв'язку з якісно відмінними макроекономічними і специфічними галузевими умовами, у яких функціонують банківські системи вказаних держав. Інформація ж про купівлю-продаж банків у подібних за рівнем розвитку економіках країн Росії, Білорусі та Казахстану, яка могла б бути використана як база для порівняння, досить часто є недоступною.

Крім того, порівняльний підхід (що базується на використанні ретроспективних даних), так само, як і витратний, не враховує перспективи розвитку банку.

Не зважаючи на обмеженість можливостей використання витратного та порівняльного підходів для оцінки ринкової вартості комерційних банків України, слід зауважити, що фокусування лише на оцінці вартості бізнесу на основі екстрапольованих та прогнозованих грошових потоків, яким притаманний високий рівень суб'єктивізму, може негативно позначитись на адекватності оцінки сучасному стану банку. Тому на практиці вважаємо доцільним використання всіх трьох підходів для врахування максимальної кількості вартісно-утворюючих факторів та отримання найбільш повної та об'єктивної оцінки вартості банку. На базі отриманих результатів розраховується зважена, інтегральна оцінка ринкової вартості банківського бізнесу.

Слід також враховувати, що ринкова вартість банківських установ являється значно ширшою, ніж його фінансовий капітал. Основними складовими зростання ринкової вартості сучасного банку є: комунікації, достатність капіталу, динамічні здібності, інтелектуальний капітал та показники надійності.

Недооцінка окремих складових моделі ринкової вартості банку може не відобразитись на поточному рейтингу чи ціні банку, проте без сумніву, це погіршить його конкурентоздатність та ринкову позицію в майбутньому [7, с. 203].

У даному контексті слід також зазначити, що випадки диспропорцій у визначенні ринкової вартості банків траплялися у вітчизняній банківській практиці і в до кризових умовах. Так, подібні за балансовими показниками банки «Мрія» та Індекс-Банк були продані у 2006 році за 70 млн. євро (коефіцієнт ринкової капіталізації до власного капіталу банку становив 1,65) та 220 млн. євро відповідно (коефіцієнт капіталізації – 6), що є яскравим практичним підтвердженням впливу на ринкову вартість банківських установ нематеріальної компоненти.

Наприклад, вартість брендів, як важливої нематеріальної складової ринкової вартості банківського бізнесу, в кризових умовах зазнає суттєвого тиску через труднощі з поверненням депозитів, процентні метаморфози кредитів і негативний досвід з введенням тимчасових адміністрацій, а також заморожування рахунків.

Вагомим негативним фактором зниження вартості комерційних банків в умовах кризи є також високий рівень проблемних кредитів в активах.

Стосовно оцінки вартості проблемних банків рекомендується дотримуватися таких підходів:

- оцінка вартості проблемного банку має проводитись в оптимально короткі строки. Дане твердження базується на тому правилі оцінки якості активів, що, якщо з проблемним активом з плином часу нічого не відбувається, його якість знижується;

- можливі труднощі в отриманні повної та достовірної інформації, тому оцінка значною мірою носить експертний характер; в умовах недостатності інформації рекомендується використовувати песимістичний варіант з корегуванням у відповідності до ринкових умов;

- оскільки фактор залежності проблемного банку від кредиторів, акціонерів та органів банківського нагляду є суттєвим, необхідно організувати інформаційну роботу та переговорний процес для отримання достовірної оцінки можливих перспектив розвитку подій [5, с. 3].

Очевидно, що дефіцит фінансових ресурсів спонукатиме укрупнення та реструктуризацію середніх і малих комерційних банків. Проте, за нашими оцінками, вартість банків-

ського бізнесу навряд буде вищою одного капіталу, а за умов необхідності компенсації збитків може бути навіть на рівні 50% від капіталу банку.

За умов низького рівня попиту на банківські установи та зниження готовності інвесторів брати значні ризики навіть власники великих банків не зможуть розраховувати на вигідну ціну продажу. Тому, на наш погляд, активних угод із вітчизняними крупними банками очікувати в наступному році не варто.

Висновки

Отже, оцінка справедливої ринкової вартості банківського бізнесу в Україні залишається необхідною актуальною складовою сучасних тенденцій розвитку банківської системи України в умовах світової фінансової кризи.

Література

1. Васильченко З.М. Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація: Монографія. – К.: Кондор, 2004. – 528 с.
2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1344 с.
3. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. – 3-е изд., перераб. и доп. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 576 с.
4. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова, М.А. Эскиндаров, Т.В. Тазихина, Е.Н. Иванова, О.Н. Щербакова. – М.: ИНТЕРПРЕКЛАМА, 2003. – 544 с.
5. Седин А.И. Некоторые практические аспекты слияний и поглощений банков. Корпоративный менеджмент. www.cfin.ru. 03.10.2001.
6. Синки Дж., мл. Управление финансами в коммерческих банках. пер. с англ. 4-го переработанного изд. / Под ред. Р.Я. Левиты, Б.С. Пинскера. М.: 1994, Catallaxy. – 820 с.
7. Стратегия и стоимость коммерческого банка / И.А. Никонова, Р.Н. Шамгунов, 3-е изд. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2007. – 304 с.
8. Franco Fiordelisi (2007). Shareholder value and the clash in performance measurement: are banks special?, University of Wales Bangor, Centre for Banking and Finance, U.K. // www.campus-for-finance.org.
9. Janek Patnatunga, Lorenzo Montali. Performance Management Measures that Enhance Organisational Value: A Review/ <http://www.cmawebline.org>

Етапи організаційно-економічного механізму проведення рекламної кампанії

У статті розкрито основні наукові підходи до визначення організаційно-економічного механізму рекламної кампанії, розглянуто етапи його реалізації, визначено основні чинники, які обумовлюють ефективність проведення рекламної кампанії.

В статье раскрыты основные научные подходы к определению организационно-экономического механизма рекламной кампании, рассмотрены этапы его реализации, определены основные факторы, влияющие на эффективность проведения рекламной кампании.

The article presents the major scientific approaches to organizational-economic mechanism of advertising company. The main organizational-economic mechanism stage of advertising company and factors that determine the efficiency of advertising company adoption.

Постановка проблеми. Сучасна економічна діяльність не дає можливості підприємствам діяти на основі певних стабільних планів виробництва, прогнозованого попиту, упорядкованих та досліджених уподобань визначених цільових груп споживачів. В умовах сьогодення на виробничу та збутову діяльність підприємств впливають різноманітні фактори, що обумовлюють необхідність проведення досліджень ринків, споживачів, діяльності конкурентів тощо. Одним з основних завдань підприємства на сьогодні є проведення рекламної діяльності і наявності ефективного механізму рекламної кампанії.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналізуючи організаційно-економічний механізм проведення рекламної кампанії, дослідники даної проблематики керуються різними факторами. Зокрема, С. В. Мочерний розглядає механізм як систему прямих та опосередкованих взаємозв'язків між економічними явищами і процесами, передусім між системами та елементами, які виникають у різних економічних системах та між ними [8].

Існує також точка зору, згідно з якою всі відносини в суспільстві поділяються на загальноекономічні та організаційно-економічні. Останні характеризують сам процес виробництва, комбінацію його чинників, забезпечують еволюційну наступність розвитку економіки, суспільства в цілому та функціонування господарського механізму, як на макрорівні, так і на рівні підприємницьких утворень [2, с. 30]. На вищому і на нижчому рівні можна виділити організаційну та економічну складові. Організаційна складова включає в себе всі структурні елементи системи, а економічна – втілює специфічність всіх економічних систем. Особливо глибоке

дослідження та розуміння економічної складової демонструє французький дослідник А. Кульман, зазначаючи, що в основі економічної складової – всі види взаємозв'язків та економічних інститутів всередині механізму господарювання. На його думку, «економічний механізм (у макроекономічному розрізі) містить певну послідовність економічних явищ, які виникають за певних умов під впливом початкового імпульсу: його складовими елементами одночасно виступають вхідне і вихідне явища, а також весь процес, який відбувається в інтервалах між ними» [9, с. 14].

Метою статті є розгляд і аналіз основних етапів організаційно-економічного механізму проведення рекламної кампанії.

Виклад основного матеріалу. Якісна рекламна діяльність займається питанням створення сприятливого іміджу товаровиробника, збільшення прибутку та рентабельності, збільшення кількості споживачів та обсягів продажів, стабілізації обсягів продажів при зменшенні попиту. Рекламна кампанія – сукупність заходів, щодо рекламування товарів та послуг, проведений у визначений період часу по заздалегідь розробленій програмі і підпорядкованих єдиній меті [3].

В.Л. Полукаров визначає рекламну кампанію як розробку рекламного звернення і плану його показу. Ефективна та успішна рекламна кампанія – це поєднання влучного рекламного звернення і правильного вибору засобів масової інформації [1].

На думку І.Я. Рожкова, сучасній рекламній діяльності найбільше відповідає прийняте західними вченими визначення – комплекс маркетингових комунікацій та термін, що використовується у вітчизняній літературі – комплекс рекламних заходів [10].

По відношенню до проведення рекламної кампанії організаційно-економічний механізм можна трактувати як сукупність організаційно-економічних прийомів, що складаються з певних етапів, кожний з яких забезпечує розв'язання завдань, а в сукупності вони спрямовані на отримання ефективності результатів проведення рекламної кампанії (рис. 1).

Рекламна кампанія – частина річного плану реклами фірми [5], яка характеризується:

- наявністю певної цілі кампанії;
- початком і кінцем її проведення;
- чітко вираженим предметом комунікації або їх сполученням з одним домінуючим предметом;
- рекламною ідеєю, вираженою в рекламному девізі та образі;
- системою засобів реклами, які використовуються;

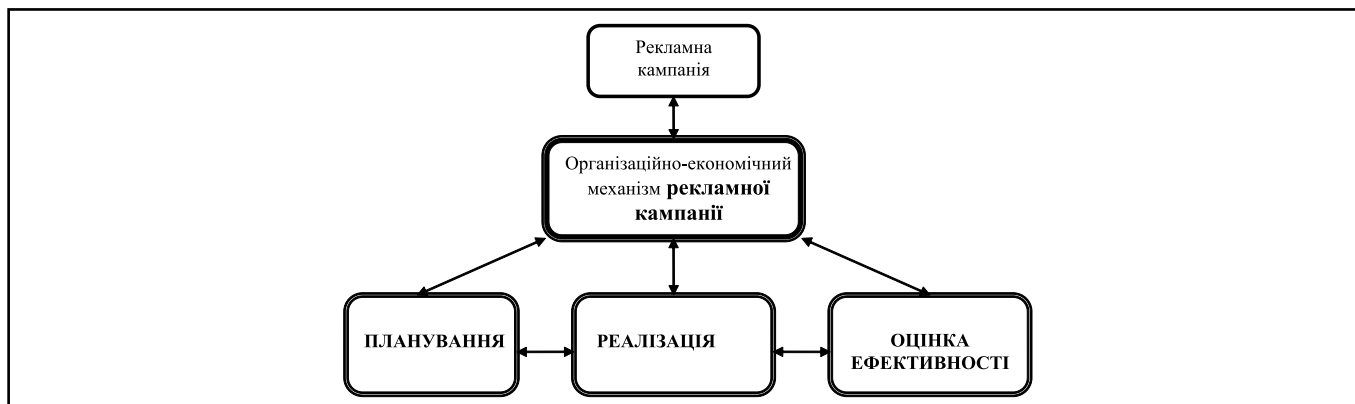


Рисунок 1. Основні етапи організаційно-економічного механізму

- сукупність рекламних повідомлень, розроблених на основі ідей та розміщених в різних засобах реклами;
- календарним планом-графіком виходу рекламних повідомлень із зазначенням їх розмірів, дати і часу виходу і т.д., проведення інших рекламних заходів (медіа планом);
- окремим бюджетом і кошторисом на проведення кампанії [6].

Процес планування рекламної кампанії можна представити у вигляді семи етапів [6]. На першому етапі необхідна постановка рекламних завдань, які визначаються залежно від того, до чого прагне організація: інформувати цільову аудиторію, переконати споживачів або ж нагадати про товари та послуги. Наступним етапом є планування рекламного бюджету залежить від таких факторів, як етап життєвого циклу товару, доля ринку і споживча база, конкуренція і перешкоди викликані нею, частота реклами, можливості заміни товару субститутами. Під час вибору рекламного повідомлення рекламодавці проходять чотири етапи: відбір ідей рекламного звернення, їх оцінка і вибір, створення звернення і контроль. Після вибору рекламного повідомлення рекламодавець повинен вибрати засоби його розповсюдження. На цьому етапі вирішуються питання, що стосуються бажаного обсягу аудиторії, періодичність і дія реклами, визначається медіа і вибираються конкретними засобами реклами, встановлюються тимчасові та географічні принципи її розміщення. І нарешті, правильність розміщення реклами і управління рекламною кампанією визначає ефективність реклами. Рекламодавці повинні намагатися виміряти оцінку ефективності реклами, тобто вплив реклами на споживача.

Важливим моментом є планування рекламного бюджету. Пропонуємо розглянути фактори впливу витрат на рекламу на обсяги збуту (рис. 2).

При річному плануванні рекламних кампаній вирішуються такі завдання

1. Визначення цілей і задач комплексу маркетингових комунікацій.
2. Аналіз комунікаційної політики організації за минулий рік. Цілі. Затрати. Результати.
3. Аналіз комунікаційної політики конкурентів щодо комунікації, бюджету, засобам комунікації, творчим елементам.

4. Створення списку та річного плану-графіка рекламних кампаній на рік за предметами комунікації.

5. Вибір типів засобів комунікації.

6. Визначення бюджету на рік. Виділення затрат на кожну кампанію.

7. Визначення незмінних творчих констант рекламних кампаній (девізи, образи, елементи фірмового стилю і т.д.) [4].

Слід зазначити, що для досягнення необхідної ефективності при проведенні рекламної кампанії необхідно саме проведення комплексної рекламної кампанії з використанням комбінації засобів поширення рекламних звернень, оскільки зараз однією з основних вимог до ефективних рекламних кампаній підприємств є саме комплексність проведених рекламних кампаній із застосуванням комбінацій рекламоносіїв, що забезпечить максимально широке охоплення цільової аудиторії та різноманітний психологічний вплив на неї за допомогою різних інструментів рекламних звернень – текстових, графічних, аудіовізуальних.

Для проведення рекламної кампанії необхідно спрогнозувати вартість проведення рекламної кампанії, показники охоплення, кількість рекламних контактів і частоту впливу. Після цього працювати над більш детальним описом рекламних кампаній за такими пунктами:

1. Час проведення (початок і кінець) кампанії.
2. Події, дати та сезони, які стали основною причиною проведення рекламної кампанії.
3. Назва кампанії (спочатку воно може бути умовним, згодом уточнюються).
4. Цілі кампанії в області продаж і комунікації.
5. Предмети комунікації, на які спирається кампанія. Вони необхідні для створення рекламних повідомлень і спочатку можуть бути описані в загальному вигляді (наприклад, товар), але в подальшому отримують конкретні риси (назву товарів, ціни, бонуси та умови стимулювання, девізи та образи іміджевої реклами і т.д.).
6. Засоби комунікації, як і предмети комунікації, спочатку описуються в загальному вигляді з обов'язковою розбивкою на ATL та BTL, в подальшому конкретизуються.
7. Загальний зміст повідомлення для розробки ідей. В цьому пункті вказується предмет комунікації, цілі ре-

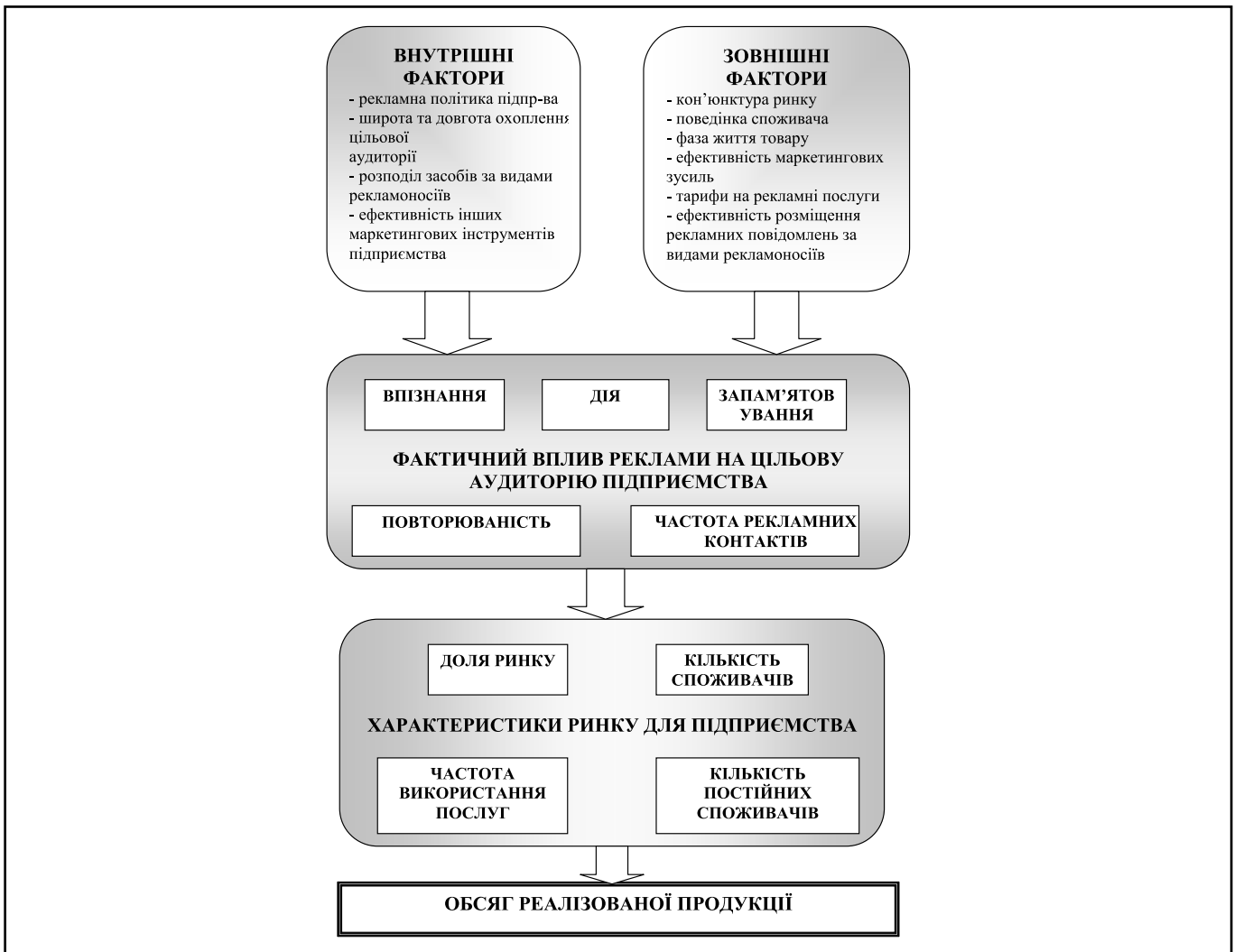


Рисунок 2. Схема впливу рекламних витрат на обсяг збуту

рекламної кампанії: на що опиратися при розробці творчих констант.

8. У кінці вказуються форма, метод заміру і вимірювальні показники ефекту та ефективності рекламної кампанії: обсяг продажу, кількість відвідувачів, кількість нових відвідувачів, рівень спонтанної відомості торгової марки і т.д. Як методи можуть використовуватися статистика обсягів продажу, підрахунок відвідувачів, особисте опитування покупців і відвідувачів, телефонне опитування за представницькою вибіркою, кількість звернень на веб-сайт і т.д.

Початком здійснення рекламної кампанії є медіа-планування, яке характеризується календарним планом-графіком виходу рекламних об'яв з визначення їх розмірів, дати, і часу виходу і т.ін., окремим бюджетом та кошторисом на проведення кампанії. Вдале проведення медіа-планування дозволяє зайнятися виробництвом рекламної продукції: створення макетів рекламної продукції: фотозйомка, комп'ютерне макетування, попередній друк поліграфічної продукції, сценарії аудіо- та відеореклами, ескізи зовнішньої реклами. Після попереднього тестування макетів рекламних об'яв проводиться безпосереднє виробництво ре-

кламної продукції: кінозйомка, аудіозапис, друк плакатів, виготовлення виставкового обладнання, та передача готових рекламних об'яв та рекламної продукції до засобів масової інформації з оплатою розміщення. По закінченні здійснення рекламної кампанії проводиться контроль виробництва в процесі виготовлення рекламної продукції та контроль якості готової продукції, а також контроль розміщення рекламної продукції в ході реалізації плану та після закінчення кампанії включаючи витрати.

Етап оцінки ефективності включає проведення комунікативної та економічної ефективності. В таблиці відображені дві особливості визначення рекламної ефективності і його методи [1].

Щоб коректно оцінити ефективність створення реклами, необхідно чітко проводити межу між її торговою і комунікативною ефективністю.

Економічну ефективність рекламної кампанії можна розрахувати за формулою:

$$P = \frac{\Pi \cdot 100}{U}, \quad (1)$$

де P – рентабельність рекламованого товару (%);

Особливості рекламної ефективності і методи виміру

№	Об'єкт	Методи виміру
1	Комунікативна ефективність	1. Вивчення відношень споживачів до товару. 2. Тести на запам'ятовування. 3. Психофізичні методи. 4. Метод зворотного зв'язку.
2.	Економічна (торгівельна) ефективність	1. Прямий вимір. 2. Економічний аналіз. 3. Метод контрольного експерименту.

P – прибуток, отриманий від рекламного товару (грн.);

U – витрати на рекламу даного товару (грн.).

Треба врахувати, що ця формула умовна, головним чином через неможливість однозначно оцінити прибуток. Дуже часто цей прибуток з'являється набагато пізніше часу розміщення реклами або проявляється в не грошовому виразі (PR).

Торговий успіх визначається цілим комплексом факторів (якість товару, ціна, система розповсюдження, упаковка, реклама та ін.), лише одним із яких є реклама, визначає безпосередній зв'язок між якістю реклами та рівнем продажу встановити важко. Більш коректно оцінювати не торгіву, а комунікативну ефективність реклами [1].

Для оцінки комунікативної ефективності реклами, як правило, використовується цілий комплекс критеріїв. Комунікативна ефективність складається з наступного комплексу факторів: вплив реклами на зміну знань про товар, на формування позитивного відношення до нього, а також на формування намірів купити або спробувати товар.

Висновки

Отже, існують різні підходи до визначення етапів організаційно-економічного механізму проведення рекламної кампанії, серед яких запропоновано виділяти етапи планування, етапи реалізації та оцінки ефективності. Для вдосконалення організаційно-економічного механізму проведення рекламної кампанії необхідно чітко визначитися з метою рекламної кампанії, цільовою аудиторією та іншими аспектами етапу планування рекламної кампанії.

Література

1. Полукаров В.Л., Головлева Є.Л., Добренкова Є.В., Єфимова Є.М. Рекламная коммуникация: Учебное пособие. – М.: Международный университет бизнеса и управления: Изд-во «Палеотип»: ИТК «Дашков и Ко», 2002. – 344 с.
2. Дерев'янюк О.Г. Фінансово-кредитний механізм в системі стратегічного управління // Фінанси України. – 1998. – №7. – С. 28–34.
3. Джефкінс Ф. Реклама: Практ. Посіб.: Пер. з 4-го англ. вид. / Доповнення і редакція Д. Ядіна. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 456 с.
4. Дударь А.П. Реклама в коммерческой деятельности торгово-производственной фирмы / А.П. Дударь, А.В. Ивков. – Симферополь: Таврида, 2001. – 315 с.
5. Картер Гарри. Эффективная реклама. путеводитель для малого и среднего бизнеса / Пер с англ. – К: «Сирин. Либра», 1998. – 204 с.
6. Климин А.И. Медиапланирование своими силами. Готовые маркетинговые решения (+CD). – СПб.: Питер, 2007. – 192с.: ил. – Серия «Готовые маркетинговые решения».
7. Котлер Ф. Управлінням маркетингом. – М.: Ростинтер, 1996.
8. Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 1 / За ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.
9. Обзор развития рынка наружной рекламы в Украине (за 1997–2001 гг.) // Маркетинг и реклама, 2001, №5–6. – С. 29–31.
10. Рожков И.Я. Реклама: планка для «профи». – М.: «Юрайт», 1997. – 208 с.

Л.В. ЯЦЕНКО,
аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Організаційні аспекти аудиту витрат на підприємствах поліграфічної галузі

Обґрунтовано основні теоретичні та організаційні підходи до проведення внутрішнього і зовнішнього аудиту підприємств поліграфічної галузі. Визначено основні функціональні завдання зовнішнього і внутрішнього аудиту на підприємстві.

Обоснованы основные теоретические и организационные подходы к проведению внутреннего и внешнего аудита предприятий полиграфической

отрасли. Определены основные функциональные задачи внешнего и внутреннего аудита на предприятии.

The author determined basic theoretical and organizational approaches in conducting of internal and external audit at polygraphy industry's enterprises. The text deals with basic functional tasks of external and internal audit at the enterprise.

Постановка проблеми. Виникнення аудиту як нової форми фінансово-господарського контролю діяльності суб'єктів господарювання викликано появою нових організаційно-правових форм цих суб'єктів, перш за все таких, як акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, спільні підприємства з іноземними інвестиціями. Засновники та акціонери, менеджери, кредитори зацікавлені в отриманні достовірної інформації про фінансовий стан підприємства, обґрунтованих висновків на поточний та майбутні періоди. Таку інформацію користувачі фінансової звітності організації можуть отримати за наслідками незалежного фінансового контролю – аудиту. Таким чином, аудиторська діяльність породжена ринковою економікою і є складовою частиною механізму цієї економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у дослідження проблем аудиту виробничих витрат зробили такі вітчизняні вчені: О.С. Бородкін, П.П. Борщевський, О.А. Герасименко, З.В. Гуцайлук, Г.М. Давидов, О.А. Петрик, В.В. Сопко, О.Ю. Редько та інші. Серед зарубіжних авторів ці проблеми досліджені у наукових працях Р.А. Алборова, Е.А. Аренса, П.С. Безруких, І.М. Белого, Ю.А. Данилевського, В.Б. Івашкевича, Дж.К. Лоббека, В.І. Подольського та інших.

Більшості проведених досліджень властивий традиційний підхід до їх вирішення. У той же час сучасні ринкові перетворення в економіці країни ставлять нові вимоги до якості обліково-аналітичної інформації, що є підставою для прийняття необхідних управлінських рішень на реструктуризованих підприємствах різних організаційно-правових форм господарювання. Їхньому керівництву необхідна достовірна і повна інформація про результати діяльності підприємства та його фінансовий стан.

Метою статті є узагальнення теоретичних та практичних підходів організації проведення аудиту на підприємствах поліграфічної галузі.

Виклад основного матеріалу. За змістом аудит як одна з форм фінансового контролю включає експертну оцінку фінансово-господарської діяльності підприємства за даними бухгалтерського фінансового обліку, фінансової звітності, а також надання аудиторських послуг і пов'язаних із ними експертиз, консультацій з питань бухгалтерського фінансового і управлінського обліку, фінансової звітності, оподаткування, аналізу господарської діяльності, фінансів, управління трудовими ресурсами та інших видів економіко-правового забезпечення підприємницької діяльності юридичних і фізичних осіб [1]. Позитивним є запровадження пункту 3 частини 3 ст. 75 Закону України «Про акціонерні товариства», що розмежовує проведення незалежної аудиторської перевірки і надання консультаційних послуг. Даний закон є продовженням запровадження Сарбенса-Окслі у США після події 2002 року з компанією «Енрон».

Аудит спрямований на регулювання процесу відтворення суспільно необхідного продукту. Він вивчає продуктивні си-

ли і виробничі відносини на всіх стадіях розширеного відтворення (виробництво, розпо-діл, облік і споживання) суспільне необхідного продукту з метою виявлення суперечностей та їх своєчасного регулювання з боку суспільства.

Р. Адамс вважає, що аудит є «незалежне представлення спеціально призначеним аудитором фінансових звітів підприємства і висловлювання думки про них при дотриманні правил, що встановлені законом» [2, с. 13].

Спрямування господарської діяльності на стійкий економічний розвиток у всіх країнах висунуло завдання більш повного контролю за витратами, які повинні забезпечити повне відновлення ресурсів і високий життєвий стандарт, фінансовий стан і фінансову стійкість підприємств та ефективність їх діяльності.

Деталізуючи далі об'єкт дослідження, необхідно відзначити, що в сучасних умовах в Україні термін аудит починає використовуватися як синонім до терміну контроль, оскільки згідно діючого законодавства окрім аудиторської діяльності запроваджено державний фінансовий аудит, в акціонерних товариствах як альтернатива службі внутрішнього контролю запроваджено внутрішній аудит, в податкових органах відділи аудиту тощо. Розширення кола застосування терміну «аудит» усуває потребу розглядати його лише з професійного виду діяльності – аудиторської діяльності. До недавнього періоду склалося декілька концепцій аудиторської діяльності. Як відзначає М.В. Мельник, що найбільш поширеним є концепція «аудиту відповідності», при якій аудитор повинен дати висновок про достовірність звітності, залишивши питання консультування іншим фахівцям. Друга концепція «аудиту – консалтингу» припускає, що аудитор не тільки виявляє помилки і неточності, але і рекомендує клієнтові міри по усуненню цих помилок, по вдосконаленню обліку і складання звітності. Третя концепція «аудиту – контролінгу» припускає, що аудитор оперативно контролює звітність і попереджає виникнення помилок [3, с. 36].

І.Ю. Чумакова за умови існування демократичного суспільства обґрунтовує нову парадигму аудиту, де передбачається запровадження для України органів державного аудиту. Такі обґрунтування зроблені на основі досвіду високорозвинутих країн світу, де основним радником щодо питань відповідальності державних керівних органів є вища аудиторська установа (в оригіналі – вища аудиторська інституція – BAI (Supreme Audit Institution – SAI) [4, с. 520].

З погляду системності процес державного фінансового аудиту включатиме чотири основні етапи: 1) встановлення норм і стандартів фінансового аудиту об'єкта, що перевіряється; 2) порівняльна оцінка фактичної діяльності об'єкту контролю; 3) механізми контролю очікуваних результатів і фактичного стану об'єкта контролю; 4) оцінка ефективності і результативності контрольних заходів, що проводяться.

Аналізуючи зміст Лімської декларації керівних принципів контролю Міжнародної організації вищих керівних органів контролю державних фінансів (INTOSAI), слід визнати і осо-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

близькість функціонального поділу державного фінансового контролю на зовнішній, що здійснюється законодавчою владою і внутрішній, який забезпечується виконавчою владою (урядовий контроль).

Враховуючи використання поняття аудит в законодавчих на нормативно-правових актах, уже є неможливим отождолення терміну «аудит» з «аудиторською діяльністю».

Отже, на етапі розподілу суспільно необхідного продукту аудит спрямований на перевірку його використання з метою задоволення потреб суспільства, тобто на відшкодування витрат використаних засобів виробництва, розподіл і перерозподіл створеного продукту. На цій стадії предмет аудиту поширюється на всі ланки народного господарства.

Досліджуючи сутність аудиту, американський вчений у галузі аудиту Дж. Робертсон відмічає, що аудит «процес зменшення до прийняттого рівня інформаційного ризику для користувача фінансових звітів» [5, с. 5].

У сучасній економічній літературі не склалося єдиної думки про аудит і об'єкт його вивчення. У «Положенні про основні концепції аудиту» Комітет з основних концепцій аудиту Американської асоціації бухгалтерів [5, с. 4] так визначає аудит: «Аудит – це системний процес отримання і оцінки об'єктивних даних про економічні явища і події, що встановлює рівень їх відповідності певному критерію і що представляє результати зацікавленим особам». Це визначення охоплює все різноманіття видів і цілей аудиторської перевірки.

Досліджуючи суттєвість бухгалтерської інформації на предмет її використання, слід відмітити, що достовірні дані бухгалтерського обліку не обов'язково є суттєвими, проте суттєві – обов'язково мають бути достовірними.

Розглядаючи фінансову інформацію, потрібно враховувати рівень її надійності, оскільки це є якісна ознака інформаційного забезпечення, що може вплинути на прийняття рішень зацікавленими особами.

З метою підвищення корисності інформації, що надається її користувачам, аудитор, окрім своєчасності подання інформації, її достовірності, повноти та об'єктивності, повинен враховувати таку характерну ознаку, як порівнянність (рис. 1) [6, с. 271].

Н.Л. Маренков та Т.Н. Веєлова відмічають, що порівнянність – це властивість форми представлення інформації зберігати її корисність за рахунок порівняння даних з аналогічним показником або даними [7, с. 31].

Вдосконалення інформаційної системи неможливо без періодичного її оцінювання та аналізу ефективності її функціонування. На даний час оцінювання якості інформації бухгалтерського обліку здійснюється аудиторськими фірмами та державними контролюючими органами (податковою адміністрацією, органами соціального страхування). Оцінюючи основні завдання вказаних перевірок, слід визнати, що зовнішній аудит спрямований на підтвердження лише двох характеристик бухгалтерського обліку – достовірності та повноти. Проте функціонування служби внутрішнього аудиту передбачає для керівництва або власника окрім вказаних вище характеристик, ще і консультативне значення, з метою прийняття ефективних управлінських рішень, запобіганню фактів нецільового використання активів підприємства, розробки рекомендацій щодо підвищення ефективності функціонування контрольного середовища підприємства.

Концепція внутрішнього аудиту почала формуватися при переході від підтверджуючого до системно-орієнтованого аудиту. Ефективне функціонування системи внутрішнього аудиту має забезпечити незначну ймовірність помилок, з урахуванням їх суттєвості та підвищити повноту і достовірність фінансових звітів.

Контрольна функція внутрішнього аудиту на поліграфічних підприємствах залишається однією з головних, хоч і не єдиною. Внутрішні аудитори не тільки перевіряють звіти і підтримують ефективність діяльності системи внутрішнього контролю, а й аналізують системи контрольні, оцінюють відображені в обліку господарські операції на предмет їх законності, аналізують ефективність економічної діяльності підприємства і виконують ряд інших функцій. Звіти внутрішніх аудиторів не стандартизовані. Основна мета звіту внутрішнього аудиту поліграфічних підприємств – привернути увагу керівництва до порушень в бухгалтерському обліку, відхилень в системі внутрішнього контролю і особливим моментам діяльності підприємства. Звітність внутрішнього аудитора повинна передбачати наявність «відкритих» питань, до моменту отримання офіційної письмової відповіді керівництва окремих ділянок управління на рекомендації внутрішніх аудиторів.

Однією з основних характеристик, що відрізняють внутрішній аудит від зовнішнього, є ступінь незалежності аудитора. Внутрішній аудит, як правило, виконує працівник підприємства або створений на цьому підприємстві підрозділ внутрішнього аудиту. Певна незалежність може бути за-

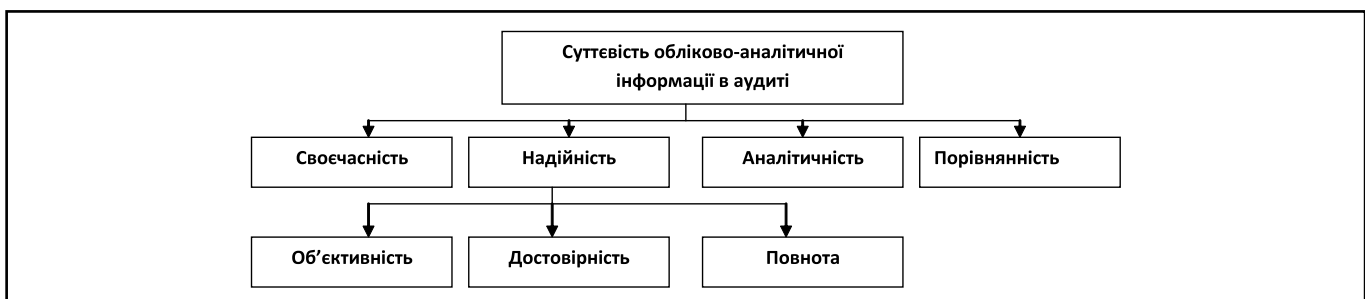


Рисунок 1. Структура якісних характеристик обліково-аналітичної інформації для прийняття управлінських рішень

безпечена при організації такої структури управління, при якій підрозділ внутрішнього аудиту (внутрішній аудитор) підкоряється тільки найвищому керівному органу організації (Раді директорів) і підзвітній йому особі. При цьому слід враховувати, що ефективна організація внутрішнього аудиту може зменшити витрати підприємства на зовнішній аудит, проте не доцільно користуватися послугами зовнішнього аудиту для проведення внутрішнього аудиту, що може призвести до конфлікту інтересів.

При дослідженні форм контролю та якості інформації для внутрішніх користувачів Л.Е. Голицева, Л.Г. Тараненко виділяють ефективність бухгалтерського обліку і звітності на основі оцінювання всіх якісних характеристик інформаційної системи. Такий вид контролю за аналогією з управлінським обліком автори називають управлінським аудитом, що має мету та завдання (рис. 2) [6, с. 272].

Дослідивши сутність управлінського аудиту, враховуючи зміну парадигми щодо застосування терміну аудит, слід відмітити про невідповідність такого «управлінського аудиту» з поняттям «управлінський контроль», що використовується в економічній літературі. Так, Н.А. Єрмакова відмічає, що управлінський контроль є новою концепцією інформації і управління, поєднуючи терміни management control в США controlling у Німеччині, control de gestion у Франції [8, с. 14]. Посилаючись на Р. Друкера, контроль визначається як вимірювання і інформація, а управління – перш за все дії [9].

О.О. Коваленко управлінський (операційний) аудит виокремлює як перевірку будь-якої частини процедур і методів функціонування підприємства для оцінки продуктивності і ефективності. Завдання такого аудиту полягає у всебічному аналізі економіки підприємства або певного виду його діяльності [10, с. 19].

Враховуючи сутність управлінського аудиту і управлінського контролю, слід визнати, що їх завдання мають виходити за межі фінансового і управлінського обліку разом та мають

включати управлінську функцію, тобто контроль прийняття управлінських рішень менеджментом. Таким чином, недоліком визначеної Л.Е. Голицевою і Л.Г. Тараненко мети і завдань управлінського аудиту є відсутність визначення ефективних управлінських рішень, а тому є неможливим ставити одні і ті ж відмінності між управлінським і фінансовим обліком та незалежним і управлінським аудитом.

Беззаперечною є цитата С.А. Бескоровайної, що внутрішній контроль потрібно розглядати системно в декількох аспектах – організаційному, методичному, технічному та ін. [11, с. 33]. Проте дискусійним є поділ всієї діяльності, що пов'язана з контролем на управлінський контроль і внутрішній аудит.

Вважаємо за неможливе на поліграфічних підприємствах відокремлення функцій внутрішнього аудиту від функцій, що визначені для управлінського контролю, а саме:

1. Контроль за дотриманням бухгалтерського і податкового законодавства, тобто контроль за відображенням облікової інформації і проведенням розрахунків.
2. Контроль за станом та своєчасним оновленням матеріально-технічної бази підприємства.
3. Контроль за взаєморозрахунками з постачальниками матеріалів.
4. Контроль за своєчасністю і якістю виконання замовлень.
5. Контроль за кваліфікованістю, відповідальністю, чесністю і дисциплінованістю персоналу.
6. Контроль за доходами і витратами.
7. Контроль над процесом якості знань працівників підприємства.
8. Екологічний контроль.

Оцінивши завдання управлінського контролю, слід визнати їх схожість на завдання внутрішнього аудиту, який окрім цього передбачає і контроль прийняття управлінських рішень.

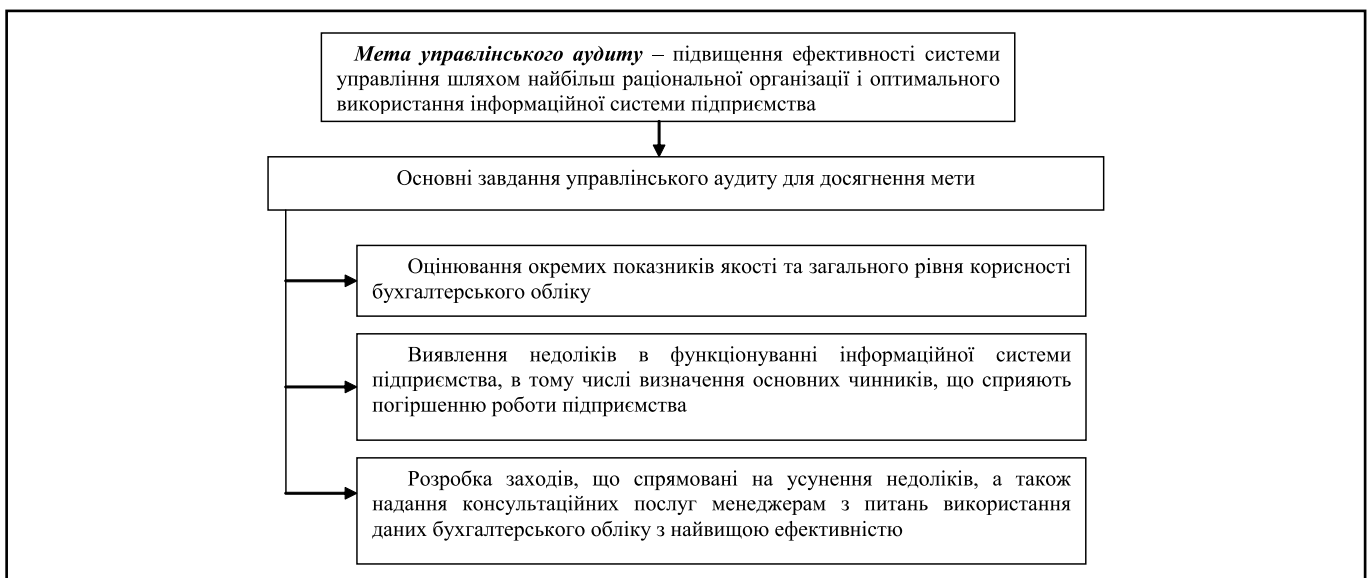


Рисунок 2. Мета та завдання управлінського аудиту

Висновки

Отже, приведена класифікація видів аудиту не є вичерпною, а враховуючи різносторонність змістовного наповнення сутності різної термінології щодо видів аудиту, слід акцентувати увагу на змішваність цих понять, що призводить до втрати можливостей ефективного розвитку теорії контролю та аудиту. Тому насамперед потрібно відмовитися від неоднозначного використання терміну аудит в економічній діяльності, що на сьогодні значно виходить за межі аудиторської діяльності.

Методичні прийоми зовнішнього та внутрішнього аудиту поліграфічних підприємств, передбачають оперативний обмін інформацією як на рівні звітів, так і на рівні початкової і робочої документації аудитора.

Методика розробки загальної стратегії та плану роботи як зовнішнього так і внутрішнього аудиту дасть змогу:

- врахувати специфіку поліграфічної галузі;
- виконувати поставлені перед системою внутрішнього аудиту локальні завдання без зменшення ефекту загальних стратегічних цілей;
- забезпечувати внутрішній аудит як частину зовнішнього аудиту;
- планувати такі процедури аудиту, які адекватні обсягу і сутності господарських операцій, що пов'язані з технологічним процесом поліграфічного виробництва;
- планувати процедури аудиту, які адекватні потребам різних рівнів користувачів інформації (внутрішніх і зовнішніх);
- дотримуватися принцип відповідальності, комплексності, розподілу несумісних обов'язків тощо.

Література

1. Павликівська О.І. Облік і аудит виробничих витрат (на прикладі підприємств цукрової промисловості). – Рукопис.
2. Адамс Р. Основы аудита / Пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995. – 398 с.
3. Мельник М.В. Аудит: Учебник / М.В. Мельник. – М.: Экономист, 2004. – 282 с.
4. Чумакова І.Ю. Аудит в Україні: нові виклики в епоху глобальних змін / Бухгалтерський облік, аналіз та аудит в епоху глобальних змін: тези доповідей Міжнар. наук.–практ. конф.: Київ, 23 жовт. 2009 р. – К.: КНЕУ: ФПБАУ, 2009. – 582 с.
5. Робертсон Дж. Аудит: Пер. с англ. / Дж. Робертсон. – М.: Аудиторская фирма «Контакт», 1993. – 495 с.
6. Голицева Л.Е., Тараненко Л.Г. Теоретико–методологические аспекты управленческого аудита как способа оценки эффективности бухгалтерского информационного потока // Аудит и финансовый анализ. – №4. – 2007. – С. 269–279.
7. Маренков Н.Л., Веелова Т.Н. Международные стандарты финансовой отчетности. Серия «Высшее образование» Мл. Национальный институт бизнеса; Ростов–на–Дону: Феникс, 2005. – 288 с.
8. Ермакова Н.А. Об учетном механизме взаимосвязи систем текущего и стратегического управленческого контроля // Международный бухгалтерский учет. – 2009. – №2. – С. 14–20.
9. Друри К. Управленческий и производственный учет: учеб. / Друри К.; пер. с англ. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2002. – 1071 с.
10. Коваленко А.А. Формирование системы аудита инвестиционной деятельности: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. / Коваленко Александр Александрович. – Шахты, 2006. – 190 с.
11. Бескорвайная С.А. Системы внутреннего контроля в управлении полиграфическим предприятием // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2008. – №9. – С. 32–40.

К.М. ЛИСЕНКО,
аспірант, Національний університет харчових технологій,
Н.П. СКРИГУН,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Сутнісна характеристика маркетингового потенціалу підприємства

Досліджено сутність категорії «маркетинговий потенціал», на основі чого доведено, що існуючі підходи до трактування цього поняття недостатньо повно відображають його зміст. Запропоновано авторське узагальнене визначення сутності маркетингового потенціалу підприємства.

Исследована сущность категории «маркетинговый потенциал», на основании чего доказано, что существующие подходы к трактовке этого понятия недостаточно полно отражают его содержание. Предложено авторское обобщенное определение сущности маркетингового потенциала предприятия.

The essence of the category «marketing potential», on the basis of which it is proved that the existing approaches to the interpretation of this concept is not adequately reflect its content. Proposed copyright generalized to define the essence of marketing potential of enterprise.

Постановка проблеми. Сучасна теорія маркетингу оперує різними економічними прийомами, моделями, термінами, схемами, оцінками, алгоритмами та методами при плануванні та організації маркетингової діяльності на підприємстві. Проте попри різноманіття економічного інструментарію лише незначна частина цього переліку використовує

ється сучасними українськими підприємствами. Основна причина, на нашу думку, полягає в тому, що складні та новаторські інструменти маркетингу дуже часто не користуються попитом серед маркетологів підприємств України або через низький рівень маркетингової кваліфікації керівників багатьох підприємств на ринку, або через відсутність досвіду використання сучасних інструментів маркетингу у багатьох підприємств. Зокрема, підприємства часто неповністю використовують власний маркетинговий потенціал. Власне, сама сутність поняття «маркетинговий потенціал» залишається до цього часу нерозкритою.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Актуальність розвитку маркетингового потенціалу вітчизняних підприємств обумовлена тим, що ефективність управління ним впливає на конкурентоспроможність підприємства в умовах нестабільного оточуючого середовища. Увага до цієї проблематики породжена скоріше не намаганням копіювати зарубіжний досвід, а наступним етапом розвитку економіки України. Маркетинговий потенціал в діяльності промислових підприємств досліджувало багато вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: Б.І. Адамов, І.М. Герасименко, В.А. Гончарук, А.В. Дзюбіна, І.З. Должанський, Т.О. Загорна, Р.В. Мажинський, Г.В. Моїсєєв, Е.В. Попов, В.М. Ращупкіна, Є.І. Сапронов, О.О. Удалих, Г. Хардінг та ін. Відсутність єдності поглядів щодо сутності маркетингового потенціалу підприємства та необхідність впровадження категорії «маркетинговий потенціал підприємства» з урахуванням її функціонального змісту задля можливого практичного використання обумовила мету дослідження. Актуальність даної проблеми пояснюється також тим, що маркетинговий підхід щодо дослідження потенціалу діяльності підприємств потребує комплексного підходу.

Метою статті є дослідження сутності поняття маркетингового потенціалу як складової потенціалу підприємства задля виявлення прихованих резервів розвитку підприємства та збільшення віддачі від обґрунтованого використання маркетингового потенціалу завдяки наповненню цієї економічної категорії конкретним функціональним змістом.

Виклад основного матеріалу. Різноманіття думок вчених щодо сутності маркетингового потенціалу підприємства залишає поза увагою той факт, що в світовій економіці відбулися значні зміни: посилюється дефіцит фінансування, зменшилось споживання, поняття конкурентоспроможності змінило свій відтінок. Ми вважаємо, що зміни в економіках різних країн світу та в економіці України дають можливість змінити погляди на сутність потенціалу підприємства, і, зокрема, маркетингового потенціалу як його складової.

Аналіз сутності маркетингового потенціалу показав, що існує значна кількість підходів до визначення цієї категорії, кожний з яких має свої переваги та недоліки. Так, В.А. Гончарук [2, с. 34] класифікує потенціал підприємства за рядом складових, серед яких виділяє і маркетингову складову. Водночас вчений не дає визначення сутності маркетинго-

вого потенціалу підприємства, він тільки пропонує систему чинників, які необхідно оцінити, і дає їхній короткий опис. Також поза його увагою залишаються і методичні підходи щодо оцінювання потенціалу.

О.А. Олексюк визначає маркетинговий потенціал як «сукупність внутрішніх можливостей та зовнішніх шансів задовольняти потреби споживачів та отримувати на цій основі максимальні економічні вигоди. Цим поняттям позначають здатність (можливість) підприємства ефективно виявляти, формувати та найповніше задовольняти потреби споживачів» [7, с. 12]. На нашу думку, дане визначення є занадто вузьким і не враховує такі чинники, як стан економіки та підприємства, життєвий цикл товару, кредитну заборгованість підприємства, кількість конкурентів на ринку та їхню стратегію тощо.

Є.І. Сапронов [1, с. 24] доводить, що сутність маркетингового потенціалу полягає в максимально можливій спроможності господарського суб'єкта використовувати всі передові напрацювання в області маркетингової діяльності. Вчений вважає, що для виявлення конкретного змісту потенціалу маркетингу доцільно використовувати проблемно-аналітичний підхід – представити ієрархічну структуру складових маркетингового потенціалу підприємства. В цьому випадку на різних рівнях представлення дана категорія повинна інтегрувати все більшу кількість засобів по мірі деталізації аналізованих проблем. Як наслідок, ми отримуємо деяку піраміду, на вершині якої знаходиться потенціал маркетингу, а в основі – прийоми, моделі, алгоритми і методи маркетингової діяльності підприємства. Маркетинговий потенціал може бути охарактеризований продуктивністю роботи маркетингових служб підприємства, яка оцінюється достовірністю досліджень, проведених цими службами, та їхніми рекомендаціями [1]. Таке визначення маркетингового потенціалу, на нашу думку, досить повно розкриває суть поняття, проте в той же час ми вважаємо, що відсутність поєднання визначення маркетингового потенціалу з фінансовими показниками та макро- і мікросередовищем підприємства робить визначення неповним.

Поняття маркетингового потенціалу аналізується також Е.В. Поповим. Під маркетинговим потенціалом автор розуміє «максимальну можливість підприємства у використанні всіх передових напрацювань у сфері маркетингу» [8, с. 24]. На нашу думку, дане визначення є занадто загальним і не акцентує увагу на складових маркетингового потенціалу підприємства.

А.В. Дзюбіна зазначає [3, с. 113], що під маркетинговим потенціалом варто розуміти міру готовності, спроможності підприємства, його маркетингової служби своєчасно та якісно виконувати маркетингові функції, розв'язувати окремі задачі, а також ступінь відповідності цього стану маркетингової служби тому стану, який необхідний для розв'язання поставлених завдань. А.В. Дзюбіна приходить до висновку, що рівень маркетингової складової інноваційного потенціалу підприємства тісно взаємозв'язаний з рів-

нем маркетингової діяльності на підприємстві, наявності інформаційної маркетингової системи, ефективною організаційною структурою, підготовкою спеціалістів у сфері маркетингу, ступенем розроблення маркетингового інструментарію і використання його для розв'язання задач, що визначаються генеральною метою функціонування підприємства, рівнем розвитку маркетингових комунікацій та іміджу структурних підрозділів і всього підприємства у сфері взаємодії з суб'єктами ринку [3, с. 113]. Маркетингова складова інноваційного потенціалу підприємства визначається силою впливу підприємства на ринок споживачів нового продукту. Тому метою розвитку маркетингової складової інноваційного потенціалу, на думку А. Дзюбіної, є формування ринку потенційних споживачів інноваційного товару, що забезпечить відтворення попиту на товар. Вважаємо, що думка вченої щодо сутності маркетингового потенціалу з цієї позиції є досить змістовною та структурованою, проте маркетинговий потенціал в даному контексті розглядається односторонньо. Виникнення фінансових проблем на підприємствах харчової промисловості в умовах економічної кризи обумовлює актуальну необхідність поєднання сфери маркетингу та фінансів. Також не менш важливим аспектом сучасної економіки є оцінювання ризиків та управління ними. Тому схилиємося до думки, що такий підхід щодо сутності маркетингового потенціалу є недостатньо повним.

Р.В. Мажинський переконливо доводить, що маркетинговий потенціал – центральна частина загального потенціалу підприємства. Також вчений зазначає, що комплексний маркетинговий потенціал – це сукупний потенціал маркетингових ресурсів і сукупний потенціал маркетингових зусиль підприємства, ефективно використання якого забезпечить досягнення корпоративних цілей. До складу маркетингових ресурсів входять [5, с. 34–48]: трудові, матеріальні, фінансові, інноваційні, інформаційні, часові ресурси маркетингу. Маркетингові зусилля підприємства – це спроможність підприємства збільшувати свою ринкову частку завдяки використанню маркетингу. Вони охоплюють: маркетингову інформаційну систему, маркетингове середовище, маркетингові дослідження, програмування маркетингу, маркетинговий інструментарій, управління комплексом маркетинг–мікс, контроль маркетингу, управління ризиками [5]. Ми вважаємо, що таке визначення дуже широко та достатньо повно відображає сутність маркетингового потенціалу, проте дане визначення маркетингового потенціалу не охоплює таких важливих, на нашу думку, чинників, як фінансова спроможність підприємства, можливість залучення додаткових коштів та стану ринку, на якому функціонує підприємство.

На думку інших вчених [10, с. 48], маркетинговий потенціал підприємства визначає рівень взаємодії економічного потенціалу підприємства з потенціалом ринку. При цьому не зазначається, які саме рівні впливу мають на увазі. Тому ми вважаємо, що слід звернути увагу на спосіб поєднання

економічного потенціалу та ринку саме на основі використання маркетингового потенціалу.

А.В. Балабаниць [11] зазначає, що маркетинговий потенціал взаємодії підприємства представляє собою комплекс маркетингових можливостей, ресурсів та інструментів, що визначають спроможність підприємства до ефективної реалізації маркетингових відносин за рахунок досягнення найвищого якісного рівня таких його складових, як раціональність цільового фокусування, конкурентна сила комплексу маркетингу, соціальна компетентність, маркетингова стратегічна чутливість, якість менеджменту маркетингу взаємодії. Основною складовою маркетингового потенціалу взаємодії підприємства є ресурси – інформаційні, фінансові, кадрові та інші, які воно використовує для формування і реалізації маркетингових відносин. Будь-які маркетингові процеси є прямим або опосередкованим наслідком більш масштабних змін у зовнішньому середовищі. Зміни у зовнішньому середовищі як обмежують використання наявних ресурсів для маркетингового розвитку, так і надають підприємству сприятливі можливості для нарощування свого маркетингового потенціалу взаємодії. Під можливостями у структурі маркетингового потенціалу взаємодії розуміється сукупність сприятливих факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, які за умов своєчасного виявлення та використання забезпечать підприємству найвищу ефективність маркетингової взаємодії [11]. З розглянутих вище підходів до визначення поняття маркетингового потенціалу дане визначення вважаємо найбільш широким та об'єктивним. Саме цей підхід, на нашу думку, є дуже об'ємним, достатньо структурованим і найбільш широко розкриває сутність категорії «маркетинговий потенціал», чітко виокремлюючи його складові. Проте ми вважаємо, що даний підхід щодо визначення сутності маркетингового потенціалу має певні недоліки – адже він не розглядає поняття маркетинговий потенціал з такої важливої точки зору, як часові зміни та використання інноваційних ресурсів підприємством.

Сутність потенціалу маркетингу, за словами Ю.П. Анісікіна та Н.К. Моїсєєвої [6, с. 124], – це максимальна можливість підприємства у використанні всіх передових напрацювань в області маркетингу. Це визначення є занадто вузьким і не розкриває основної сутності поняття. До того ж ми вважаємо, що дане визначення не торкається визначення таких глибоких питань, як зміни в часі, інтенсивність конкуренції та майже повністю ігнорується вплив чинників зовнішнього середовища на підприємство.

Важливою структурною частиною інвестиційно-інноваційного потенціалу є маркетинговий потенціал, вважає К.М. Хаустова, тобто рівень маркетингової діяльності підприємства та його здатність забезпечити реалізацію інноваційних продуктів чи послуг на ринку [9, с. 167–172]. Також К.М. Хаустова до маркетингового потенціалу підприємства відносить:

- інформаційний потенціал – сукупність інформаційних систем та зв'язків, а також засобів збирання, передання та

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

аналізу інформації, здатних забезпечити керівників повною, своєчасною та достовірною інформацією, потрібною для прийняття ефективних інвестиційних рішень;

– комунікаційний потенціал – наявність розвиненої системи надійних зв'язків з партнерами, постачальниками ресурсів, каналами розподілу і збуту продукції;

Наукові підходи щодо визначення сутності поняття «маркетинговий потенціал підприємства»

Вчені	Визначення поняття «маркетинговий потенціал підприємства»	Недоліки підходу
О.А. Олексюк	Маркетинговий потенціал – це сукупність внутрішніх можливостей та зовнішніх шансів задовольняти потреби споживачів та отримувати на цій основі максимальні економічні вигоди. Цим поняттям позначають здатність (можливості) підприємства ефективно виявляти, формувати та найповніше задовольняти потреби споживачів	Дане визначення є занадто вузьким і не враховує такі чинники, як стан економіки, та підприємства, життєвий цикл товару, кредитна заборгованість підприємства, кількість конкурентів на ринку та їхня стратегія тощо
Є.І. Сапронов	Сутність маркетингового потенціалу полягає в максимально можливій спроможності господарського суб'єкта використовувати всі передові напрацювання в області маркетингової діяльності	Відсутність поєднання визначення маркетингового потенціалу з фінансовими показниками та макро- і мікросередовищем підприємства
Е.В. Попов	Маркетинговий потенціал – максимальна можливість підприємства використовувати всі передові напрацювання у сфері маркетингу	Дане визначення є занадто загальним і не акцентує увагу на складових маркетингового потенціалу підприємства
А.В. Дзюбіна	Під маркетинговим потенціалом варто розуміти міру готовності, спроможності підприємства, його маркетингової служби своєчасно та якісно виконувати маркетингові функції, розв'язувати окреслені задачі, а також ступінь відповідності цього стану маркетингової служби тому стану, який необхідний для розв'язання поставлених завдань	Відсутнє поєднання поняття маркетингу з поняттям фінансів на підприємстві. Не враховано вплив ризиків на діяльність підприємства
Р.В. Мажинський	Маркетинговий потенціал – це сукупний потенціал маркетингових ресурсів і сукупний потенціал маркетингових зусиль підприємства, ефективне використання якого забезпечить досягнення корпоративних цілей	Не охоплює таких чинників, як фінансова спроможність підприємства, можливість залучення додаткових коштів та стану ринку, на якому функціонує підприємство
І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Ращупкіна	Маркетинговий потенціал підприємства визначає рівень взаємодії економічного потенціалу підприємства з потенціалом ринку	Не зазначається, які саме рівні впливу мають на увазі
А.В. Балабаниць	Маркетинговий потенціал взаємодії підприємства представляє собою комплекс маркетингових можливостей, ресурсів та інструментів, що визначають спроможність підприємства до ефективної реалізації маркетингових відносин за рахунок досягнення найвищого якісного рівня таких його складових, як: раціональність цільового фокусування, конкурентна сила комплексу маркетингу, соціальна компетентність, маркетингова стратегічна чутливість, якість менеджменту маркетингу взаємодії	Не розглядає поняття маркетинговий потенціал з такої точки зору, як часові зміни та використання інноваційних ресурсів підприємством
Ю.П. Аніскін, Н.К. Моїсєєв	Сутність потенціалу маркетингу – максимальна можливість підприємства в використанні всіх передових напрацювань в області маркетингу	Визначення є занадто вузьким і не розкриває основної сутті поняття
Ю.С. Єчина	Маркетинговий потенціал – це здатність підприємства систематизовано й планомерно спрямувати всі свої функції (вивчення попиту, організація виробництва, продаж і після продажне обслуговування) на задоволення потреб споживачів і використання потенційних ринків збуту.	Маркетинговий потенціал розглядається дуже вузько. Увага занадто сильно сконцентрована на лише одній складовій маркетингової діяльності – товароруху

– імідж підприємства на ринку – складова ринкового успіху підприємства, яку можна використовувати для підвищення ефективності виведення нового товару чи послуги на ринок.

Перелічені складові, звичайно, є суттєвими в розрізі дослідження проблеми, проте ми вважаємо, що маркетинговий потенціал слід розглядати глибше і тому приймаємо до уваги, що необхідно також враховувати технічний, фінансовий та кадровий потенціал.

Ю.С. Єчина зазначає, що маркетинговий потенціал – це здатність підприємства систематизовано й планомірно спрямувати всі свої функції (вивчення попиту, організація виробництва, продаж і післяпродажне обслуговування) на задоволення потреб споживачів і використання потенційних ринків збуту. У структурі маркетингового потенціалу окремо виділяють логістичний потенціал [4, с. 142–146]. Маркетинговий потенціал розглядається дуже вузько. Увага занадто сильно сконцентрована лише на одній складовій маркетингової діяльності – товароруху, тому ми вважаємо, що дане визначення є неповним.

Розглянуті наукові підходи щодо визначення сутності поняття «маркетинговий потенціал підприємства» та їхні недоліки узагальнені в таблиці.

Критичний аналіз існуючих підходів щодо визначення сутності маркетингового потенціалу дозволили сформулювати власне бачення сутності маркетингового потенціалу, яке, на нашу думку, усуває виявлені недоліки.

Вважаємо, що маркетинговий потенціал – складова потенціалу підприємства, яка визначається можливістю застосування сукупності прийомів, моделей, алгоритмів, методів постановки маркетингової діяльності підприємства задля підвищення конкурентоспроможності підприємства та досягнення поставлених корпоративних цілей через встановлення, формування та найповніше задоволення потреб споживачів шляхом виявлення і реалізації невикористаних можливостей маркетингового міксу з урахуванням фінансового стану підприємства та ринкових умов, що склалися на даному часовому відрізку.

При цьому маркетинговий потенціал повинен найбільш детально враховувати фінансові можливості підприємства, оцінювати елементи макро- та мікросередовища, кваліфікацію персоналу, динаміку та стан розвитку ринку, ефективність використання маркетингового інструментарію підприємством тощо.

Висновки

На основі критичного огляду сучасних підходів до визначення сутності маркетингового потенціалу було встановлено, що маркетинговий потенціал слід розглядати як невіддільну складову потенціалу підприємства. Враховуючи багатоваріантність трактувань категорії «маркетинговий потенціал», було запропоновано авторське визначення цього поняття. Використання маркетингового потенціалу через уточнення його сутності дає можливість підприємству підвищити ефективність використання ресурсів підприємства задля досягнення корпоративних цілей та зміцнення ринкових позицій.

Література

1. Безрукова Т.Л. Управление конкурентоспособностью предпринимательской организации / Т.Л. Безрукова, Е.И. Сапронов, С.С. Морковина. – М.: КноРус, 2008. – 293 с.
2. Гончарук В.А. Маркетинговое консультирование / В.А. Гончарук – М.: Дело, 1998. – С. 319.
3. Дзюбіна, А.В. Розкриття змісту поняття «Інноваційний потенціал» та визначення його складових / А.В. Дзюбіна // Науковий вісник. – Львів: НУ «Львівська політехніка», 2007. – №5, вип. 12.2. – С. 112.
4. Єчина Ю.С. Суть економічного потенціалу виробничого підприємства / Ю.С. Єчина // Вісник КНУТД. – Київ: КНУТД, 2006. – №6. – С. 142–146.
5. Мажинський Р.В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства в умовах ринку: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / Мажинський Руслан Володимирович. – Донецьк, 2004. – 315 с.
6. Моисеева Н.К. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление / Н.К. Моисеева, Ю.П. Анискин. – М.: Внешторгиздат, 1993. – 247 с.
7. Олексюк О. А. Маркетинговий потенціал підприємств цементної промисловості України / О. А. Олексюк // Маркетинг в Україні. – Київ: Українська асоціація маркетингу, 2001. – №4. – С. 12.
8. Попов Е.В. Потенциал маркетинга предприятия // Е. В. Попов // Маркетинг в России и за рубежом. – М.: 1999. – №5. – С. 24.
9. Хаустова К.М. Сучасний стан та проблеми інноваційного розвитку промислових підприємств України / К.М. Хаустова // Науковий вісник Мукачівського технологічного інституту. – Мукачево, 2006. – №2. – С. 167–172.
10. Управління потенціалом підприємства: навч. посіб. / [І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих та ін.]. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
11. http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdnet/econ/2009_3/6.pdf

Статистична характеристика домінуючого становища підприємства в галузі виробництва легкових автомобілів

У статті розглянуто специфіку домінуючого становища та проаналізовано динаміку виробництва легкових автомобілів в Україні на основі даних за січень–серпень 2009 року. Особливу увагу приділено питанню розмежування понять «монопольне» та «домінуюче» становище. Частка ринку та інші показники концентрації визначені як важлива складова статистичного дослідження конкурентного середовища.

В статье рассмотрена специфика доминирующего положения и проанализирована динамика производства легковых автомобилей в Украине за январь–август 2009 года. Особое внимание уделено вопросу разграничения понятий «монопольное» и «доминирующее» положение. Доля рынка и другие показатели концентрации определены как важная составляющая статистического изучения конкурентной среды.

Постановка проблеми. З підвищенням рівня конкуренції на ринку, ускладненням механізмів взаємовідносин господарюючих суб'єктів зростає необхідність у дієвій конкурентній політиці, спрямованій на захист економічної конкуренції.

Сьогоднішній стан в нашій державі вимагає підтримки конкурентного середовища і, як наслідок, визначає спрямованість сучасного антимонопольного законодавства в Україні. Одним з пріоритетних напрямів антимонопольного законодавства є визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку. Протидія зловживанню даним становищем на ринку має настільки ж важливе конституційне значення, як і протидія неправомірному обмеженню конкуренції і недобросовісній конкуренції.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми реалізації конкурентної політики, регулювання конкурентного процесу в сучасних умовах, діяльності підприємств в умовах конкурентного середовища, аналізу конкурентних позицій підприємств знайшли відображення у наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених [1–3]. На сьогодні залишається актуальним питання про вплив монополії на економічний розвиток суспільства, обсяги виробництва, ціни, на конкурентоспроможність економіки, а також аналіз її ймовірнісних переваг та негативних впливів на соціально-економічний розвиток [4–6].

Незважаючи на наявність наукового інтересу до цієї проблематики як з економічної, так і з юридичної точки зору, на сьогодні залишається невирішеною проблема, пов'язана з оцінкою домінуючого становища підприємств на ринку. Це пов'язано насамперед з тим, що в наукових дослідженнях

досі чітко не розрізненні поняття «домінуюче становище» та «монопольне становище», що негативно впливає на проведення досліджень.

Метою даної статті є дослідити специфіку домінуючого становища в галузі виробництва легкових автомобілів в Україні.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Господарського кодексу України монопольним визнається домінуюче становище суб'єкта господарювання, яке дає йому можливість самостійно або разом з іншими суб'єктами обмежувати конкуренцію на ринку певного товару (робіт, послуг) [7].

Досліджуючи публікації з питань монополії, монопольного становища, монопольної влади, можна зробити висновок, що автори особливу увагу надають розмежуванню понять «монопольне» та «домінуюче» становище.

Так, у своїй роботі Н.Л. Станько [3] розглядає відмінності між поняттями «монопольне» та «домінуюче» становище на основі аналізу досвіду інших країн щодо вживання зазначених термінів при державному регулюванні національної економіки. Автор аналізує законодавчо-нормативні бази та економічні дослідження термінів «домінуюче становище» та «монопольне становище», а також випадки їх використання на практиці у таких країнах як США, Німеччина, Великобританія, Японія, Угорщина, Корея, Венесуела, Угорщина, Канада, Танзанія. Як наслідок, Н.Л. Станько робить висновок, що на практиці, незважаючи на законодавчо-нормативну базу та значну кількість економічних досліджень, зустрічається як ототожнення цих двох понять, так і розмежування. Зокрема, автор доводить, що домінуючий суб'єкт господарювання здатен зайняти домінуюче становище, про що свідчить значна частка на ринку, але дана ситуація не виключає існування інших підприємств-конкурентів. У випадку ж монополії – існування конкурентів недопустиме.

С.Б. Мельник [2], дослідивши з юридичної точки зору проблему співвідношення понять «монопольне становище» та «домінуюче становище», рекомендує використовувати у законодавстві останнє, оскільки використання в законодавстві України терміну «монопольне становище» призводить до фактичної його еквівалентності з такими економічними поняттями, як «олігополія» та «монополістична конкуренція». До того ж виникає необхідність в узгодженні економічної категорії «домінуюче становище» та її юридичного значення, спрямованого на позначення пануючого становища суб'єкта господарювання на ринку, в приведенні законодавчого позначення цієї категорії у відповідність із сформованою термінологією в конкурентному законодав-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

стві держав із розвинутою ринковою економікою, і насамперед законодавством ЄС.

Значна увага до вивчення домінуючого становища суб'єктів господарювання на будь-якому ринку, пов'язана з тим, що це дозволяє отримати необхідну інформацію для прийняття рішень з питань розвитку і захисту економічної конкуренції, зокрема демонополізації економіки, антимонопольного регулювання, контролю за узгодженими діями, концентрацією; контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції; захисту інтересів суб'єктів господарювання, груп суб'єктів господарювання та споживачів від його порушень.

Відмінності між монополією та становищем домінуючого суб'єкта господарської діяльності, на нашу думку, мають місце і тому, досліджуючи ситуацію на ринку, на якому діють конкуренти, доцільно використовувати поняття «домінуюче становище».

Специфіка домінуючого становища полягає в можливості суб'єкта, який займає таке становище, істотною мірою впливати на конкуренцію в межах того ринку, на якому він володіє таким становищем, зобов'язує накладати досить значні обмеження на його поведінку та піддавати контролю здійснювану ним ринкову діяльність. Такий контроль та перевірка ринкової діяльності суб'єкта, який займає домінуюче становище на певному ринку, здійснюється за допомогою конкурентного права, яке кваліфікує заборонені для такого суб'єкта дії як зловживання домінуючим становищем.

Відповідно до українського законодавства виділяють певні кількісні та якісні критерії та умови визнання суб'єкта господарювання таким, що займає домінуюче середовище. У вітчизняній та світовій антимонопольній практиці існують різні підходи та методики визначення домінуючого становища суб'єктів господарювання на ринку.

В Україні порядок визначення домінуючого становища суб'єктів господарювання встановлено Методикою визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів

господарювання на ринку [8]. Тобто факт домінуючого становища суб'єкта господарювання на будь-якому ринку України встановлюється виключно Антимонопольним комітетом України та його органами. Дана методика базується на розрахунку частки суб'єкта господарювання на ринку і полягає у визначенні частки підприємства на конкретному ринку і наступному порівнянні одержаного результату із законодавчо встановленою граничною часткою, перевищення якої дає підставу вважати підприємця монополістом.

Якщо розглянути вітчизняний ринок виробництва легкових автомобілів, то за результатами 2008 року на ньому основну роль відігравали ЗАО ЗАЗ, корпорація «Богдан», ЗАО «Єврокар», ВАТ КрАСЗ.

За період січень–серпень 2009 року в Україні вироблено 51 612 автотранспортних засоби (з них 95,9% – легкові автомобілі). Це лише 16% від показника аналогічного періоду 2008 року, що пов'язане зі зменшенням інвестиційної активності в Україні; зменшенням платоспроможного попиту населення у поєднанні із скороченням обсягів фінансування майже з усіх джерел (обмеження кредитування, встановлення більш жорстких умов для отримання кредитів, підвищення відсоткових ставок на кредити внаслідок погіршення ліквідності банківських установ), що негативно відбилося насамперед на ринку легкових автомобілів. Ця галузь промисловості значною мірою залежить від внутрішнього попиту, тому аналіз її стану дав можливість оцінити динаміку та ефективність внутрішніх ринків.

Проте, незважаючи на кризові явища в економіці, безумовним лідером як раніше, так і на сьогодні залишається ЗАО ЗАЗ, частка якого на внутрішньому ринку значно перевищує порогові значення АМКУ. Така ситуація на ринку автомобілебудування значною мірою викликана політикою держави. Крім того, важливу роль відіграють економічні бар'єри входу на ринок автомобілебудування, а саме фондомісткість та обмеженість ресурсів.

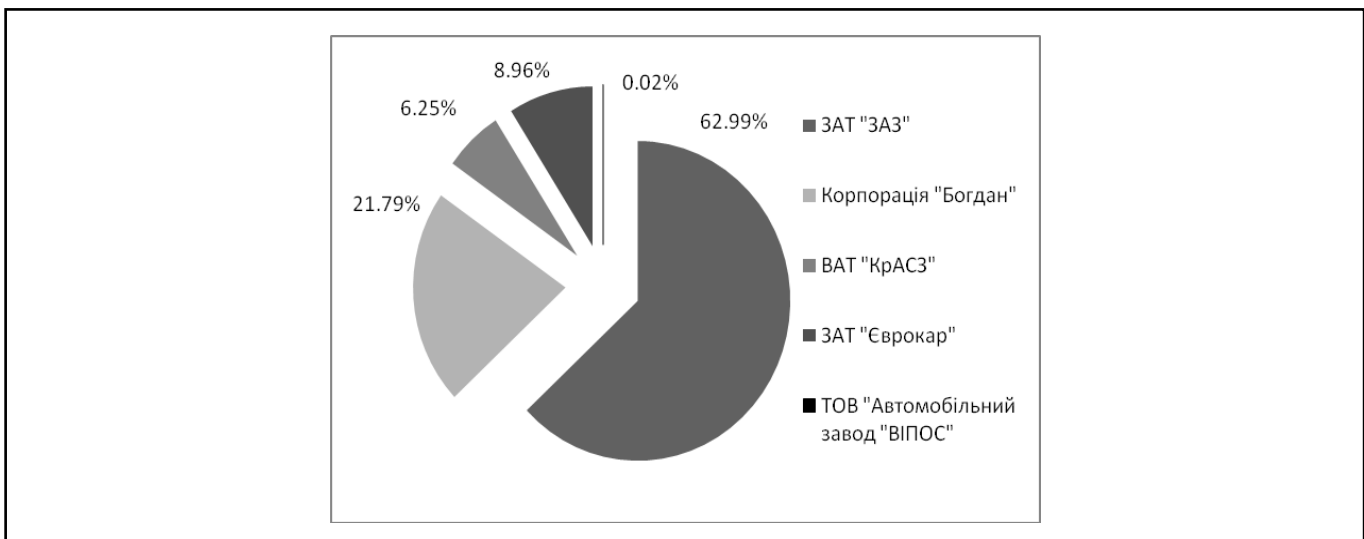


Рисунок 1. Структура виробництва легкових автомобілів за виробниками за 2008 рік

Джерело: побудовано за даними звіту [9].

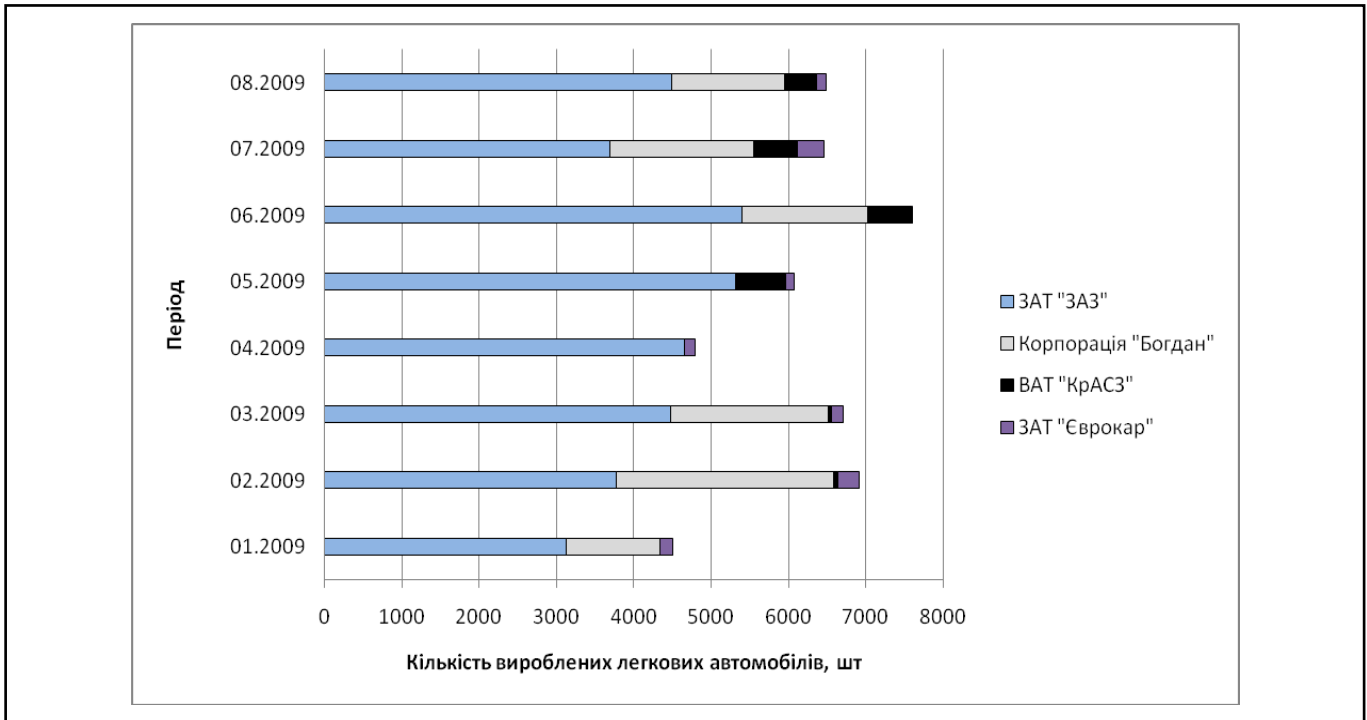


Рисунок 2. Динаміка виробництва легкових автомобілів за виробниками у 2009 році

Джерело: побудовано за даними звіту [9].

Значна увага, яка приділяється частці суб'єкта господарювання на ринку для визначення домінуючого становища, пояснюється прагненням до чіткого окреслення ринку та врахування окремих суб'єктів та їхніх товарів у рамках обмеженого ринку.

Однак використання тільки такого підходу може викликати односторонність оцінки реального становища суб'єкта на ринку та призвести до помилкових уявлень про спроможність суб'єкта контролювати ситуацію на ринку і не допускати або обмежувати конкуренцію. Слід зазначити, що тільки при ре-

гельному урахуванні різних умов ринку, особливо його якісних критеріїв, можливо адекватно провести аналіз та оцінку.

З цієї метою для визначення домінуючого становища суб'єктів господарювання на ринку слід використовувати різні інформаційні джерела. Це може бути як офіційна державна статистична інформація, яка характеризує масові явища та процеси, що відбуваються в економічній, соціальній та інших сферах життя України та її регіонів, так і адміністративні дані, тобто дані, отримані на підставі спостережень, проведених органами державної влади (за винятком

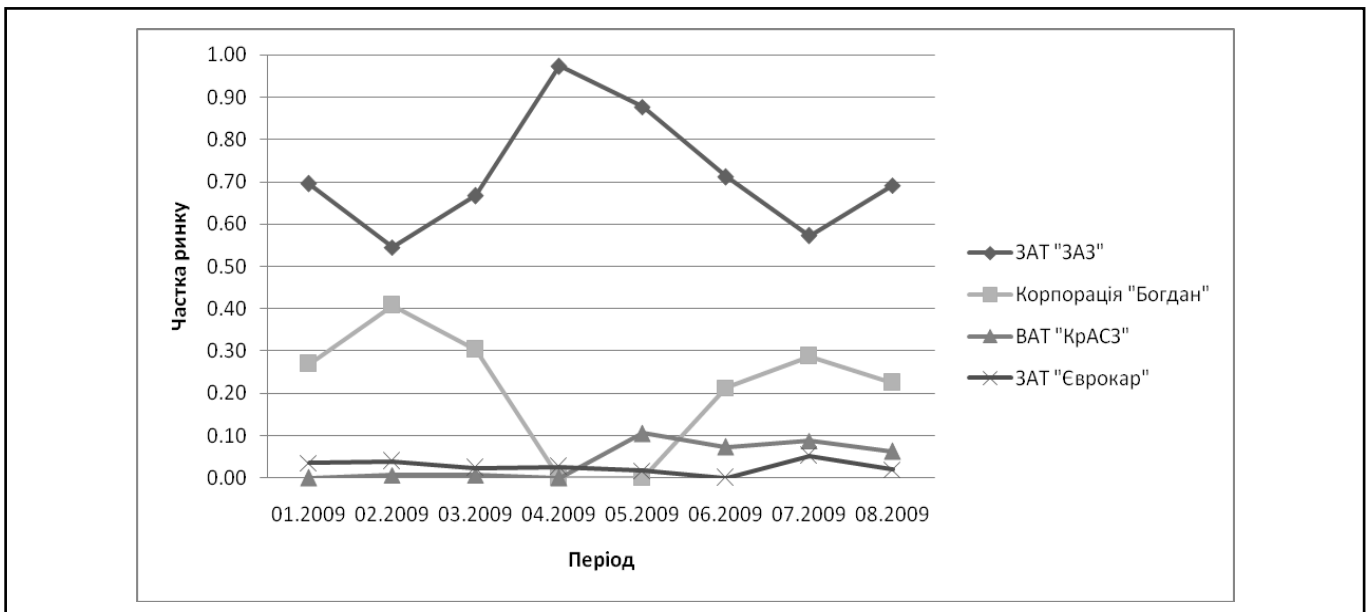


Рисунок 3. Динаміка частки виробників у загальному обсязі виробництва легкових автомобілів у 2009 році

Джерело: побудовано за даними звіту [9].

органів державної статистики), органами місцевого самоврядування та іншими юридичними особами відповідно до законодавства та з метою виконання адміністративних обов'язків та завдань, віднесених до їх компетенції.

Крім того, для здійснення таких досліджень слід використовувати дані вибіркового обстеження і опитувань споживачів про ситуацію, що склалася на ринку; дані панельних обстежень споживачів; дані, що опубліковані в засобах масової інформації; дані відомчих та незалежних дослідницьких та інформаційних центрів про стан, структуру та обсяг товарних ринків, участь у товарообігу окремих виробників та покупців; опитування експертів тощо.

На сьогодні існують різноманітні методи визначення частки ринку, але застосування якого –небудь одного методу окремо не дозволяє забезпечити комплексний підхід до прогнозування, що підвищує ступінь ризику ухвалення необґрунтованих з погляду фактичних закономірностей розвитку ринкових процесів рішень.

Тому при вивченні стану конкуренції на ринку важливу роль відіграє аналіз стану ринкової структури, який можна дослідити за допомогою низки показників та індексів. Серед них можна виділити індекс концентрації, індекс Херфіндала–Хіршмана, дисперсія часток, індекс ентропії, індекс Джинні, індекс Лінда. Кожен з цих показників чи індексів характеризують різні рівні концентрації на ринку та вказують на різні структури ринку, мають власні переваги та недоліки у застосуванні.

Висновки

Отже, проведене дослідження дозволило проаналізувати не тільки різні підходи до визначення «монопольного» та «домінуючого» середовища, а й акцентувати увагу на розмежуванні понять «монопольне» та «домінуюче» становище, пов'язане з існуванням істотних відмінностей між монополією та становищем домінуючого суб'єкта господарської діяльності. Базуючись на сучасних дослідженнях даного питання та проведеному нами дослідженні, було обґрунтовано, що, досліджуючи ситуацію на ринку, на якому діють конкуренти, доцільно використовувати поняття «домінуюче становище».

У роботі було досліджено специфіку домінуючого становища в галузі виробництва легкових автомобілів в Україні та

проаналізовано динаміку виробництва легкових автомобілів за січень–серпень 2009 року. Як наслідок, лідером, було визначено ЗАО ЗАЗ, частка якого в галузі виробництва легкових автомобілів значно перевищує частки конкурентів.

Перспективним напрямом дослідження визначено вивчення та узагальнення показників концентрації при проведенні аналізу та оцінки конкурентного середовища.

Література

1. Бень Т., Сиченко В. Методи визначення рівня монополізму на ринках промислової продукції / Т. Бень, С. Сиченко // Економіка України, 1999. – №3. – С. 36–41.
2. Мельник С.Б. Монопольне (домінуюче) становище суб'єкта господарювання на ринку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.04 «Господарське право; арбітражний процес» / Мельник С.Б.; НАН України, Інститут економіко-правових відносин. – Донецьк, 2001. – 18 с.
3. Станько Н.Л. Ринкове становище монополії та домінуючої фірми в національній економіці / Н.Л. Станько // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2004. – №75. – С. 30–34.
4. Архангельський Ю. Чи є шкода від монополії? / Ю. Архангельський // Економіка України, 2006. – №11. – С. 62–69.
5. Калашник А. Отдельные аспекты нормативного определения монопольного (доминирующего) положения субъекта хозяйствования на товарном рынке / А. Калашник // Конкуренция. Вісник АМК. – 2007. – №3. – С. 40–45.
6. Филюк Г. Соціально-економічні наслідки монополії: теоретичний і практичний аспекти / Г. Филюк // Економіка України. – 2008. – №1. – С. 30–41.
7. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – №18, №19–20, №21–22.
8. Методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку, затверджена розпорядженням Антимонопольного комітету України від 5 березня 2002 року №49-р. – Електрон. дані. – Режим доступу: http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article%3fart_id=56030.
9. Обсяги та динаміка виробництва автотранспортних засобів в Україні. – Електрон. дані. – Режим доступу до звіту: http://ukrautoprom.com.ua/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=27&Itemid=79.

Н.І. ЧМУЛЕНКО,
аспірантка, Білоцерківський національний аграрний університет

Трансформація земельних відносин до ринкових умов господарювання

Висвітлено наукові аспекти формування нових земельних відносин в умовах ринкової економіки та впливу на їх розвиток ставлення суспільства до земельних ресурсів.

Отражены научные аспекты формирования новых земельных отношений в условиях рыночной экономики и влияния на их развитие отношения общества к земельным ресурсам.

Land tenure in a period of transformation to the market conditions of economic.

Scientific bases of the new land relations in market economy are analyzed. Special attention is paid to the influence of the attitude of society toward land resources on development of the land relations.

Постановка проблеми. Земля є найщедрішим даром природи, передумовою життя і розвитку людства, держави та соціально-економічного прогресу країни. Протягом багатьох тисячоліть її використовували як місце проживання всіх народів і поколінь людей, як природний ресурс, що здатний забезпечувати виробництво необхідних матеріальних благ. У взаємодії з працею земля сприяла еволюції людського суспільства і продовжує підтримувати життєві сили всього живого в світі. Незважаючи на зростання суспільного інтересу до підходів щодо раціонального використання земель сільськогосподарського призначення, слід зазначити, що проблема розвитку соціокультурних особливостей земельних відносин ще не набула повного наукового обґрунтування у вітчизняній літературі.

Трансформація земельних відносин до ринкових умов господарювання зумовила виникнення суспільної потреби в нагромадженні знань про землю. Адже фізична та розумова сила людей, здоров'я і благополуччя нації безпосередньо залежать від споживання ними продуктів харчування, джерелом виробництва яких виступають сільськогосподарські землі. Саме тому, на нашу думку, земельні відносини слід розглядати під кутом зору їх майнового аспекту, що полягає у ставленні людей до об'єктів земельної власності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Нині в економічній та юридичній літературі активно розробляються концепції удосконалення земельного законодавства та утвердження нових земельних відносин. Теоретичне обґрунтування поняття, ознак і складу земельних правовідносин досліджено у працях вітчизняних вчених В.Я. Амбросова, Д.С. Добряка, Ю.О. Махортова, П.Т. Саблука, Н.І. Титової та ін. Слід зазначити, що застосування соціокультурного підходу до розгляду поняття земельних відносин знаходять вираження у працях А.М. Третьяка, О.С. Дороша. Проте порушені питання охоплюють широкий спектр проблем й потребують фундаментальних теоретичних і прикладних досліджень.

Мета статті полягає в узагальненні теоретико-методичних аспектів формування ринкових земельних відносин і виявлення ролі становлення соціально-етичних аспектів у ставленні людини до землі у їх розвитку.

Виклад основного матеріалу. Виробничі відносини, що виникають у процесі відтворення матеріальних благ та товарів, є визначальними у сільському господарстві, де земля одночасно виконує роль предмета і засобу праці. Предметом праці вона виступає у процесі її обробітку, в якому бере участь людська праця, а використання її унікальної властивості – родючості ґрунту, що є незамінним джерелом для

виращування сільськогосподарських культур, визначає її як засіб праці. Тому, незважаючи на те, що земля не є продуктом праці людини, а творінням природи, призначеним для підтримки життєдіяльності всього людства, ефективність її використання значною мірою залежить саме від людини. Окрім того, що земля є основним засобом виробництва, вона слугує просторовим базисом для розміщення необхідної виробничої інфраструктури з метою створення оптимальних умов для виробничих цілей. Землеробство є базою для розвитку іншої, не менш важливої галузі сільськогосподарського виробництва – тваринництва, рівень якого залежить від забезпеченості тварин кормами.

Саме власність на землю стала причиною виникнення земельних відносин, що мають значний вплив на розвиток сільськогосподарського виробництва. Земельна власність являє собою сукупність виробничих відносин між суб'єктами господарювання з приводу присвоєння ними землі як основного засобу виробництва у сільському господарстві, які зумовлюють право володіння, користування, розпорядження землею й створених в процесі її відтворення і використання матеріальних благ та послуг.

Відповідно до Земельного кодексу України 2001 року (гл. 14, ст. 78, 79, 80) змістом права власності на землю визнається право володіння, користування і розпорядження земельними ділянками, формами власності – приватна, комунальна, державна, а суб'єктами права власності на землю є:

1. Громадяни та юридичні особи – на землі приватної власності;
2. Територіальні громади, які реалізують це право безпосередньо або через органи місцевого самоврядування, – на землі комунальної власності;
3. Держава, яка реалізує це право через відповідні органи державної влади, – на землі державної власності [1].

Про перевагу тієї чи іншої форми власності свідчить рівень ефективності виробництва. Тому, коли говориться про земельну власність, мова йде насамперед про те, кому належать засоби і результати виробництва в процесі відтворення матеріальних благ, адже людина, яка облишена земельної власності, а отже почуття господаря на земельній ділянці, не має стимулів ефективно її використовувати.

Згідно з чинним Земельним кодексом України «земельні відносини – це суспільні відносини, щодо володіння, користування та розпорядження землею» (ст. 2, п. 1) [1]. Однак більшість науковців, які займаються дослідженням використання земельних ресурсів, вважають, що поняття земельних відносин, закріплене в основному кодифікованому нормативному акті, завданням якого є їх регулювання, не повністю розкриває зміст даного виду виробничих відносин. Так, відомі вчені економісти-аграрники І.М. Буздалов, Е.М. Крилатих, О.О. Никонов та інші земельні відносини визначають як «відносини з приводу володіння, користування і розпорядження землею як основним засобом виробництва для сільськогосподарського виробництва або просторовим базисом розміщення різних об'єктів» [4, с. 8].

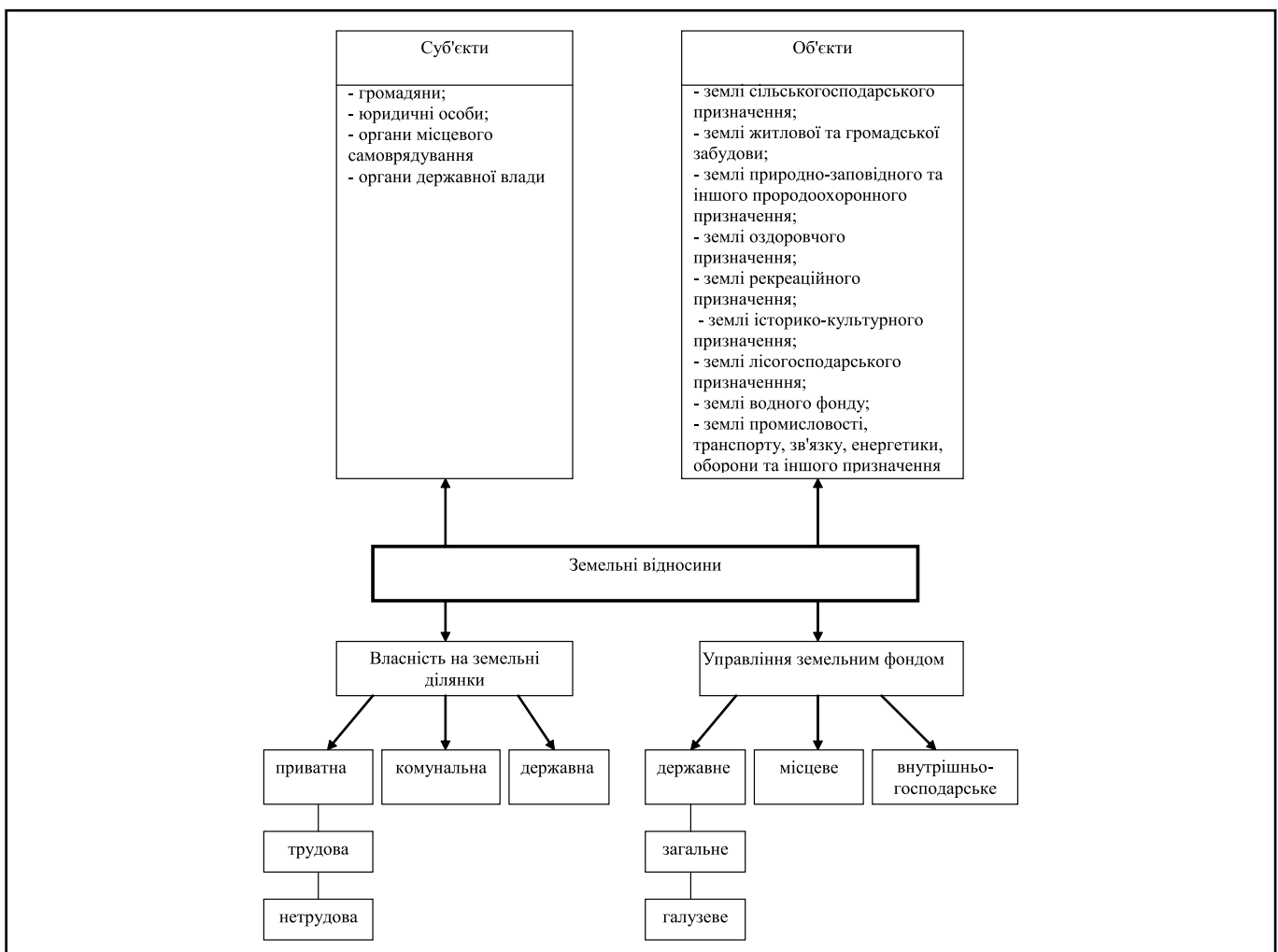
ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Не заперечуючи дану суть земельних відносин, автори ряду робіт вказують на те, що поняття «земля», що входить у зміст даного типу суспільних відносин, достатньо широке і в різних галузях науки трактується по-різному. Аналогічне стверджує і В.М. Ермоленко, який визначає земельні відносини як «суспільні відносини з володіння, користування і розпорядження земельними ділянками та переходу цих правочинностей до інших осіб» [6, с. 10]. Тобто автор робить акцент на об'єкті земельних відносин і на питанні його переходу до інших суб'єктів земельних відносин. По-перше, він вважає, що поняття «земельної ділянки» на відміну від поняття «земля» найбільш точно характеризує об'єкт відносин, про які йде мова. Таку ж позицію розділяє і А.П. Вервейко, вказуючи на необхідності покращення інформаційної бази про земельну ділянку, як одного з напрямів забезпечення подальшого розвитку земельних відносин [3]. З цього приводу Н.І. Титова підкреслює, що «поняття земельної ділянки завжди передбачає чітку локалізованість земель сільськогосподарського призначення, їхню відносну визначеність і конкретність» [8, с. 13]. По-друге, зводити суть земельних відносин лише до відносин власності є звуженням їх змісту та знехтуванням питанням обороту (обігу) земельних ділянок.

Як зазначав відомий вчений-аграрник П.М. Першин «земельні відносини – це основа аграрних відносин і соціально-економічних відносин взагалі. Вони стосуються насамперед економічних інтересів селянина-трудівника, мотивації праці, її продуктивності, а в кінцевому підсумку ефективності суспільного виробництва» [7, с. 18].

В.М. Хлестун та В.Х. Улюкаєв вважають, що поруч із формами земельної власності «...важливим аспектом земельних відносин є форми управління земельними ресурсами, які в значній мірі залежать від форм власності на землю і характеризуються системою політичних, соціально-економічних, правових та адміністративних заходів, спрямованих на організацію використання землі» [5, с. 39].

Доповнюють зміст земельних відносин В.Г. Галушко, Ю.Д. Білик, А.С. Даниленко, які зазначають, що під ними слід розуміти «суспільні відносини щодо володіння, користування, розпорядження та управління землею на державному, господарському і внутрішнього господарському рівнях як об'єктом господарювання та засобом виробництва у сільському господарстві» [4, с. 9]. Управління земельними ресурсами – це цілеспрямований вплив на систему земельних відносин та землекористування, що включає



Структурно-логічна схема земельних відносин

планування, регулювання, організацію і контроль за землекористуванням на державному (загальному, відомчому), місцевому, внутрішньогосподарському рівнях господарювання з метою формування цивілізованих земельних відносин та сталого землекористування, що дає змогу найбільшою мірою задовольнити потреби суспільства, які пов'язані з використанням землі. Метою управління земельними ресурсами є встановлення правил і меж використання властивостей земель, що дає можливість задовольнити потреби суспільства в землекористуванні, а також забезпечити досягнення бажаного економічного ефекту при дотриманні вимог екологічної безпеки [11].

Залежно від поглядів людей щодо способів ефективного ведення землеробства та їх ставлення до сільського господарства зміст земельних відносин постійно доповнюється (див. рис.).

Отже, земельні відносини, що складають в своїй основі відносини власності на земельні ділянки не лише визначають соціально-економічну природу суспільного ладу, а й характеризують стан виробництва, відображають особливості розвитку й взаємодії праці та землі. Вони є результатом певного рівня розвитку та характеру продуктивних сил і належать до економічного базису суспільства. Усвідомлення того, що сільськогосподарської землі – нерукотворні, а отже не є предметом матеріального світу, повинне спонукати людей до бережливого використання їх у процесі відтворення матеріальних благ.

Зміцнення поглядів на збереження природних властивостей земель, що безпосередньо позначається на якості продуктів харчування, а отже й на фізичній і розумовій силі людей, здоров'ї та благополуччі всієї нації, будує соціальну духовність у сфері земельних відносин. Г.В. Платонов, А.Д. Косичев бачать у духовності «комплекс істотних якостей людської психіки (душі), які виражають її моральний, інтелектуальний й екологічний (природоохоронний) зміст, спрямований на утвердження справді людського в людях» [10, с. 26].

Українська духовність полягає насамперед у любові до рідної землі як до матеріального та духовного багатства народу, що здатне задовольнити його потреби у їжі, як до матінки-годувальниці. Духовний зв'язок людини із землею характерний свідомості українського хлібороба, для якого щедра, родюча земля асоціюється з життям, з впевненістю у своєму майбутньому і майбутньому своїх дітей. Українська нація відрізняється від будь-якої іншої своїм бажанням й умінням ростити хліб, невтомною працьовитістю заради омріяної мети – отримати високі врожаї, повагою до землеробських звичаїв та традицій, що передаються від покоління до покоління. В її генетичній пам'яті навіки закарбувався страх перед безземеллям, перед позбавленням засобів для прожиття, що в сучасних умовах господарювання викликаний суспільним занепокоєнням екологічним станом землекористування.

Від мотивів, екологічного мислення і манери поведінки нових землевласників залежить весь комплекс земельних

відносин спрямованих на раціоналізацію сільськогосподарського виробництва. Адже зміни характеру людського суспільства одночасно впливають на характер самого землекористування, земля не повинна оцінюватись лише як об'єкт, що володіє властивістю створювати багатство, але і як вичерпний та невідтворюваний природний ресурс, що вимагає захисту на всіх рівнях господарювання.

Вирощування сільськогосподарських культур має одночасно не ставити під загрозу національну продовольчу безпеку країни та екологічне становище природного середовища. Однак дотримання даного принципу виробничої діяльності людини за попередні роки не можна назвати досконалим. Так, за даними ННЦ «Інституту аграрної економіки» щорічні витрати поживних речовин з ґрунту на формування урожаю у п'ять разів більше за їх надходження в ґрунт. Навіть при низьких урожаєх сільськогосподарських культур від'ємний баланс елементів живлення у землеробстві становить 100 кг/га. За даними Держкомзему України, щороку внаслідок ерозії ґрунтів вибуває з сільськогосподарського обігу по країні 100–120 тис. га земель, за останні роки щорічні втрати гумусу в цілому в країні становлять близько 600–700 кг/га. В результаті площа сільськогосподарських угідь зменшилася з 41,89 млн. га у 1994 році до 41,63 млн. га у 2009 році, тобто на 260 тис. га (2006–2009 роки на 90 тис. га). Наведені дані підтверджують, яке важливе значення має екологічнобезпечне землекористування, що в повній мірі залежить від формування суспільної екологічної свідомості – зацікавленості суспільства в гармонізації відносин з природними ресурсами, насамперед з земельними, та у покращенні їх природних якостей.

Свідоме ставлення людини до сільськогосподарських угідь позначається на її практичній діяльності, а отже й на стані самих земельних ділянок. У свою чергу, ставлення власника до своєї земельної ділянки, зацікавленого в її дбайливому використанні, з метою досягнення ефективного виробництва і у довгій перспективі, відрізняється від ставлення землекористувача (орендаря), який перш за все зацікавлений в досягненні бажаного ефекту за визначений період часу (строк дії договору оренди). Орендар, який взяв земельну ділянку в короткострокове використання, позбавлений інтересу здійснювати капіталовкладення в поліпшення якості землі, яка йому не належить, що насамперед загострює проблему раціонального використання сільськогосподарських угідь.

Відсутність стимулу до застосування заходів спрямованих на збереження родючого шару ґрунту у майбутньому викликана по-перше, специфічністю землі як засобу виробництва у сільському господарстві. Земельні ресурси – невідтворювані ресурси, тому що відновлення їх у процесі виробничої діяльності вимагає значних затрат часу. Тільки дія внесених у ґрунт добрив позначається на врожаї протягом 3–5 років. По-друге, не будучи повноцінним господарем на землі та не маючи можливості її купити, орендар, виплачуючи орендну плату, мусить економити на витратах потрібних для збереження і підвищення родючості ґрунту. По-третє, на відміну від

оренди приватна власність на земельну ділянку вселяє більшу впевненість у невідчуженні продукту створеного наполегливою, творчою господарською працею людини та посилює її відповідальність перед собою і державою.

З метою відродити справжнього господаря на землі, розбудови багатокладної економіки в основі якої лежить рівноправність всіх форм власності на земельні ділянки, раціонального використання та охорони земель було здійснено сучасну земельну реформу. Реформування земельних відносин, як головного елементу аграрної реформи проведеної у зв'язку з переходом до ринкових умов господарювання, спрямоване на зміну форм власності на земельні ресурси, становлення ринку сільськогосподарських земель, вирішення важливих соціально-економічних проблем на селі. А тому всі зміни, що відбуваються у відносинах власності на земельні ресурси у зв'язку з переходом від командно-адміністративної до ринкової системи господарювання, позначаються на розвитку всіх галузей економіки держави.

Подолання державної монополії на земельну власність здійснювалося у напрямі паювання земель сільськогосподарського призначення та безоплатної передачі їх у приватну власність селян. У результаті поділу великих господарств в Україні значно зросла кількість дрібних агропідприємств ринкового типу з не оптимальними розмірами землеводіння та землекористувань, що, як свідчить зарубіжний досвід господарювання, є помилковою тактикою.

Л.М. Бойко відмічає, що «на етапі реформування відносин власності державі потрібно було забезпечити баланс інтересів суб'єктів усіх сфер життєдіяльності суспільства: з одного боку – забезпечити економічну свободу виробників і споживачів, а з другого – створити умови для розвитку конкуренції між різними формами підприємств та оптимальне співвідношення форм власності, яке визначається якісним станом економіки, національними особливостями й специфікою історичного розвитку» [2, с. 39]. Однак складність досягнення даної мети зумовлено загостренням суперечностей між необхідністю створення, відповідно до умов ринкової економіки, ринку земель сільськогосподарського призначення та негативним ставленням до приватизації земель більшості суспільства з остраху виникнення соціальної й майнової диференціації, зосередження сільськогосподарських земель у руках бізнесових структур, що призведе до обезземелення селян. Відображенням гостроти даного протиріччя є дія земельного мораторію, що унеможливує визнання землі капіталом та включення її вартості в економічний оборот та суперечить умовам здійснення капіталовкладень у землю. Недостатність інвестицій у сільськогосподарське землекористування перешкоджають впровадженню ефективних технологій вирощування сільськогосподарських культур та консолідації сільськогосподарських угідь в нових приватних агроформуваннях.

З огляду на те, що таке господарювання на землі не супроводжується підвищенням ефективності сільськогосподарсь-

кого виробництва, В.М. Трегобчук відзначає: «... розвиток національного АПК має ґрунтуватися на еколого-економічній концепції, яка передбачає формування в усіх її сферах досконалого екологобезпечного технікотехнологічного потенціалу та збалансованої ресурсновиробничої бази, а першоосновою, найважливішою складовою частиною цієї бази в аграрній сфері, безперечно, є земельні угіддя» [9, с. 69].

Висновки

Трансформація відносин власності на земельні угіддя без адекватного екологічного обґрунтування структури землеводіння і землекористувань безпосередньо обумовлює необхідність у створенні дієвого еколого-економічного механізму ефективного використання земель сільськогосподарського призначення. При цьому повинні враховуватися соціально-економічні та екологічні інтереси всіх верств населення, спрямовані на збереження соціальної значимості землі, як національного багатства держави. Віднесення об'єктів земельної власності не лише до матеріальних цінностей, особливо в умовах ринкової економіки, коли виробником керує прагнення отримати прибуток будь-якою ціною, а й до духовних – прагнення зберегти продуктивну силу земель для наступного покоління, закладає фундамент для збереження і відтворення земельних ресурсів. Таким чином, при розробці еколого-економічного механізму використання сільськогосподарських земель необхідно розглядати землю як обмежений природний ресурс без раціонального використання якого не можливий подальший соціально-економічний прогрес країни.

Література

1. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р.
2. Бойко Л.М. Об'єктивна необхідність регулювання земельних відносин у сільському господарстві // Бойко Л.М. Землеустрій і кадастр. – 2009. – №1. – С. 36–40.
3. Веревейко А.П. Земельні відносини на сучасному етапі ринку землі / Веревейко А.П. Трансформація земельних відносин до ринкових умов господарювання. Матеріали Других регіональних річних зборів Північно-Східного відділення Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників, 5 лютого 2009 р., м. Харків. – Харків: ХНТУСГ, 2009. – С. 47–53.
4. Галушко В.П., Білик Ю.Д., Даниленко А.С. та ін. Формування ринку землі в Україні / Даниленко А.С., Білик Ю.Д. [2-е вид., перероб. та допов.] – К.: Урожай, 2006. – 276 с.
5. Гарнага О.М. Еколого-економічні засади формування ринку сільськогосподарських земель: [монографія] / Гарнага О.М. – Рівне. – НУВГП, 2006. – 142 с.
6. Єрмоленко В.М. Правове забезпечення охорони та раціонального використання земельних ресурсів: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Єрмоленко В.М., Курило В.І., Кичилук Т.С. / Курило В.І. – К.: Магістр – XXI ст., 2007. – 248 с.
7. Махортов Ю.О., Дмитренко В.Л., Мацулюк І.Д. Еколого-економічні напрями земельної реформи в Україні: [навч. посіб.] / Махортов Ю.О. – К.: Вища шк., 2007. – 492 с.

8. Титова Н.І. Землі сільськогосподарського призначення: права громадян України. [наук – навч. посіб.] / Титова Н.І. – Львів: ПАУС, 2003. – 365 с.

9. Трегобчук В.М. Економіко–екологічні аспекти земельної реформи і сталого аграрного землекористування // Трегобчук В.М. Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК природокористування». – №5. – 2001 – С. 68–69.

10. Третяк А.М., Другак В.М. Земельна політика та земельні відносини: соціально–економічні та духовні аспекти розвитку: [монографія] / Третяк А.М., Другак В.М. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2007. – 186 с.

11. Третяк А.М., Дорош О.С. Управління земельними ресурсами [навч. посіб.] / Третяк А.М. – Вінниця: Нова Книга, 2006. – 360 с.

А.К. МІДЛЯР,
асистент кафедри, Вінницький торговельно–економічний інститут КНТЕУ

Використання навчальних тренінгів на підприємстві з напрямом «Управлінське консультування»

У статті досліджується проблема використання навчальних тренінгів на підприємстві, пропонуються форми та методи навчання з курсу «Управлінське консультування».

В статье исследуется проблема использования учебных тренингов на предприятии, предлагаются формы и методы обучения по курсу «Управленческое консультирование».

The article investigates the problem of the use of the educational trainings on an enterprise, forms and methods of studies course the «Consulting management» are proposed.

Постановка проблеми. Ринок управлінського консультування є «копією» ринку бізнесу України. Йому властиві і дефіцит якісних та недорогих послуг, і завищена вартість деяких послуг, і «непрозорість», і багато інших проблем, які є характерними для початкової фази розвитку, на якій наразі і знаходиться ринок управлінського консультування. Постають на часі такі питання, як: яким має бути український консультант?, яким чином «створити» людину–консультанта?, як має відбуватися навчання, якими методами і формами?

До найважливіших рис консультанта належать розуміння бізнесових умов, уміння створювати ефективні команди та налагоджувати ефективне спілкування, орієнтація на вміння та лідерські якості. Як розвинути вказані вище здібності? За допомогою навчання. У відповідь на вимоги консалтингових фірм та самих студентів, останнім часом навчальні заклади у всьому світі підвищують актуальність впровадження предмету «Управлінське консультування у системі сучасної освіти» [1, с. 269].

Багато з цих курсів засновані на практичній діяльності, що вимагає активної групової роботи студентів, які базуються на типових обов'язках молодшого консультанта. Навіть вбачаючи на зростання попиту, ще й досі не достатньо розвинена система навчання у даному напрямі. Працівники підприємств погоджуються з необхідним впровадженням тренінгів й інтерактивної практики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Даному питанню було присвячено роботи таких вчених, як С. Адамс, А. Занзі, Є. Кеменейд, Проте, незважаючи на його важливість, дослідження цього питання не отримало в економічній науці достатньої методологічної і методичної розробки.

Метою статті є окреслення трьох шляхів викладання та впровадження консалтингового курсу на сучасному підприємстві за допомогою тренінгів.

Виклад основного матеріалу. Завданням української бізнес–освіти є підготовка ефективного і конкурентоспроможного консультанта з управління, який буде успішно управляти компанією в умовах глобалізованого ринку. Але, незважаючи на зростання попиту таких консультантів, освітні заклади поки не в змозі запропонувати ефективний курс навчання. Тому вирішенням даної проблеми є впровадження навчання на підприємстві за допомогою трьох різних форм навчання управлінського консультування:

1) стратегічне консультування групи із залученням інтерактивних лекцій та ситуацій;

2) консультування щодо області вивчення, впровадження якого члени групи виступають у ролі консультантів, які діють у області клієнта.

3) консультування бізнес–процесів у режимі реального часу (ситуаційні вправи).

Метою навчання є підвищення ефективності управлінської роботи працівників управлінської ланки підприємств на основі зростання їх самовпевненості у цій сфері.

Методи проведення курсу:

1. Практичні заняття, що включають в себе поєднання інтерактивних лекцій і активної роботи учасників курсу.

2. Навчання у формі тренінгу, під час якого команди виступають у ролі консультантів та клієнтів.

3. Консалтингові практичні заняття, які включають в себе низку стимуляційних вправ.

Ефективність проведених тренінгів аналізується на зростанні самовпевненості кожного працівника, коли розгля-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

даються типові вправи, що постають перед консультантом–практиком.

Повертаючись до сучасної бізнес–освіти, варто зазначити, що факультет менеджменту повинен мати чітку політику та ефективні взаємовідносини з українськими компаніями та міжнародним корпоративним світом, які б сприяли підвищенню якості програм. Викладачі мають поєднувати аудиторні заняття з реальним бізнесом. Прикладом такого поєднання може бути таке завдання.

Кожна група має вивчити один чи кілька веб–сайтів українських консалтингових фірм (наприклад, www.result.com.ua, alpina.kiev.ua, www.intron.com.ua, www.gavah.com.ua, www.iqc.com.ua, www.turana.com.ua). Вас запросила одна з цих фірм, щоб ви провели підбір працівників на посади аналітиків та консультантів. Які якості ви будете шукати в кандидатах? Проведіть коротку презентацію. Підготуйте рекомендації щодо обговорення перспектив розвитку кар'єри у цій фірмі.

Запорукою ефективності навчальних курсів є:

- 1) заохочення критичного мислення;
- 2) використання інтерактивних методів навчання;
- 3) імітація стресового середовища бізнесу;
- 4) зосередження на розвитку потенційних талантів;
- 5) активізація внутрішньої енергії;
- 6) створення сприятливого організаційного середовища [2].

У процесі студенти мають навчитися й удосконалити свої уміння з:

- проводити експрес–діагностику організації;
- аналізувати взаємозв'язки і причини виникнення проблем і визначати можливі шляхи її рішення;
- розробляти концепцію проекту з розв'язання проблеми;
- вибирати критерії та інструменти оцінки проблеми;
- розробляти стратегію й тактику вирішення проблеми;
- розробляти план робіт, дій, подій, заходів щодо розв'язання проблеми;
- організовувати розробку і здійснення заходів щодо вирішення проблеми;
- залучати, навчати і мотивувати персонал для усвідомлення, ухвалення й підтримки змін та інновацій;
- формувати і обговорювати звіт про виконану роботу;
- аналізувати зміни, що відбулися у зв'язку з реалізацією проекту.

Учасники курсу поділяються на дві команди, одна з яких представляє консультантів, інша – організацію–клієнта. Курс проводиться у чотири етапи.

Для прикладу розглянемо завдання з теми «Аналіз потенціалу клієнтського бізнесу»: Аграрна фірма AgroConserv вирощує овочі та фрукти та виробляє з них консерви. Вона зайнята виробництвом дев'яти основних категорій продуктів. Дану фірму турбують її витрати, і вона запросила команду консультантів, щоб

Назва курсу: Консалтингове галузеве навчання		
I етап	Підготовка практичної роботи	1. Дві лекції відносно галузевого навчання. 2. Дві лекції з теми: «Методи консультування». 3. Проведення діагностики проблем, що турбують клієнта та підготовка відповідної презентації. 4. Передбачення можливих проблем клієнтів
II етап	Галузеве вивчення зі сторони клієнта	1. Вступна частина, презентована клієнтом–менеджером. 2. Робота у групах, інтерв'ювання клієнтів–менеджерів. 3. Розробка рекомендацій, що ґрунтуються на професійній діагностиці стану бізнесу та підготовка презентації клієнтам
III етап	Рефлексія і підведення підсумків (підсумкове засідання).	
VI етап	Підготовка остаточних доповідей кожною групою студентів.	
Назва курсу: Консалтинговий бізнес–процес на практиці		
I етап	Теоретична частина (проведення лекцій)	1. Принципи моделювання бізнес–процесів. 2. Корпоративна трансформація та change менеджмент. 3. Дві лекції з теми: «Методи консультування»
II етап	Проблеми, що базуються на симуляції процесів в аграрній сфері	1. Аналіз поточної ситуації. 2. Розробка рекомендацій для перебудови процесу. 3. Презентація рекомендацій. 4. Обговорення, вибір найкращої (найефективнішої) рекомендації.
III етап	Рефлексія і підведення підсумків (підсумкове засідання).	
VI етап	Підготовка остаточних доповідей кожною групою студентів.	
Назва курсу: Стратегічний консалтинг		
I етап	Теоретична частина (проведення лекцій)	1. Принципи моделювання бізнес–процесів. 2. Корпоративна трансформація та change менеджмент. 3. Дві лекції з теми: «Методи консультування»
II етап	Складання бізнес–плану	1. Структурування проблеми та її аналіз. 2. Збір даних та їх аналіз. 3. Розробка стратегії. 4. Фінансове планування. 5. Обговорення та вибір найкращої (найефективнішої) рекомендації.
III етап	Презентація кожної групи з їх власними варіантами залучення інвесторів.	
VI етап	Підготовка остаточних доповідей кожною групою студентів.	

Привабливість й конкурентоспроможність продукції

Категорія	Річний обсяг продажів, млн. грн.	Привабливість на ринку	Конкурентоспроможність
Фрукти	11	5	4
Варена квасоля	2	4	2
Традиційні супи	39	7	8
Супи національної кухні	1	10	2
Суміш овочів	24	3	7
Морква	7	2	4
Горошок	6	1	3
Овочі для жаріння	1	6	1
Квасоля із спеціями	1	8	2
Загальний обсяг продажів	92		

вони допомогли їй розробити план раціоналізації. Консультанти провели «мозковий штурм» ключових фігур фірми. Консультанти визначили рейтинг привабливості і конкурентоспроможності кожної з дев'яти категорій продуктів, які представлені у таблиці.

Завдання. Проведіть аналіз Парето і аналіз за допомогою матриці направленої політики. Які стратегічні рекомендації можна дати на основі цих методів аналізу [5]?

Висновки

Отже, з наведеного вище можна зробити висновок, що для набуття працівниками консалтингових навичок, мають бути розглянуті реальні ситуації, що можуть виникати на реальних фірмах. При вирішенні таких ситуацій потрібно застосовувати інтерактивні методи, які показали свою ефективність при вирішенні проблем. Учасники тренінгів (власне працівники фірм) навчаються працювати у команді та на команду задля вирішення спільної мети (тобто ефективного вирішення проблеми).

Таке вивчення курсу несе позитивне емоційне піднесення, зацікавленість та високу ефективність роботи мене-

джерів підприємств у майбутньому. Окрім того, така інтерактивна робота підвищує рівень самооцінки кожного працівника підприємства.

Ключові слова: управлінське консультування, форми навчання курсу «управлінське консультування», бізнес-освіта.

Література

1. Adams S. M., Zanzi A. The future of university level courses in management consulting / Proceedings of the 2nd International Conference on Management Consulting. – Switzerland, Lausanne, 2004. – P. 269–276.
2. Cherrington J. O., Stocks K. D. Educating a management consultant / Journal of Information systems. – 1996. – №1. – P. 145–153.
3. Верба В.А., Решетняк Т.І. Організація консалтингової діяльності: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 244 с.
4. Кеменейд Э., Гарр П. Что требует бизнес и что дает вуз / Стандарты и качество. – 2001. – №10. – С. 30–33.
5. Уикхэм Ф. Консалтинг в управлении проектами: пер. 2-го англ. изд. / Филип Уикхэм. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 368 с.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

О.В. ПАНУХНИК,
к.е.н., доцент, Тернопільський НЕУ

Інноваційна концепція забезпечення формування конкурентоспроможності економіки регіону

Розглядається вплив окремих факторів на конкурентоспроможність економіки регіону на основі інноваційної концепції. Відображено вплив інноваційних процесів на забезпечення конкурентоспроможності підприємств як основної ланки економічного процесу на регіональному рівні. Запропоновано найважливіші напрями державної регіональної політики у сфері формування територіальних інноваційних кластерів.

Рассматривается влияние отдельных факторов на конкурентоспособность экономики региона на основе инновационной концепции. Отображено влияние инновационных процессов на обеспечение конкурентоспособности предприятий как основной составляющей экономического процесса на региональном уровне. Предложены определяющие направления государственной региональной политики в сфере формирования территориальных инновационных кластеров.

Influence of separate factors on the the competitiveness economy of region is examined on the basis of innovative conception. Influence of innovative processes on providing the competitiveness enterprises is represented as

the basic constituent of economic process at regional level. Determining directions of public regional policy in the field of forming territorial innovative clusters are offered.

Постановка проблеми. Питання конкурентоспроможності економіки регіону є надактуальним з огляду на необхідність забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, досягнути якої без забезпечення конкурентного розвитку регіональних систем неможливо. Конкурентоспроможність регіональної економіки ґрунтується на використанні порівняльних регіональних переваг, які пов'язані з формуванням «нової економіки» у вигляді механізмів нецінової конкуренції, оснований на новітніх продуктах та унікальних технологіях, тобто тих аспектах, які визначають конкурентоспроможність у глобальному економічному просторі. Інтеграція в міжнародне економічне середовище створює нові можливості для прискорення соціально-економічного розвитку, водночас скористатись такими можливостями можна лише за умови розуміння природи та особливостей сучасних світогосподарських зв'язків, швидкої реакції на зміну потреб глобалізованого ринку та постій-

ного підвищення конкурентоспроможності як національної, так і регіональної економіки – її складової частини.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми інноваційного забезпечення розвитку економіки регіону стосуються праці низки українських вчених. В. Безгула, І. Постіл [1] проаналізували методики оцінки конкурентоспроможності економіки регіону; М. Шарко, Е. Оболенцева [3] подали різноманітне трактування поняття конкурентоспроможності; А. Сидорова, О. Курносова [2] звернули увагу на процесні інновації на підприємстві; Н. Тарнавська [4] показала взаємозв'язок конкуренції та інноваційності; В. Федоренко, А. Гойко, В. Джабейло [6] розглянули кластери як інструмент підвищення конкурентоспроможності економіки; В. Ізюмська [7] окреслила напрями державної підтримки розвитку інноваційних процесів на державному та регіональному рівнях; І. Запатріна [8] розглянула вплив регуляторного середовища та показала його роль у конкурентоспроможності економіки України.

Метою цієї статті є формування та аналіз факторів конкурентоспроможності економіки регіону та виявлення впливу інноваційних процесів у сфері освіти, організації виробництва, державної та регіональної регуляторної політики на регіональний економічний розвиток. Особливим завданням в цьому контексті є показати необхідність розвитку підприємства як основної ланки господарського комплексу та виділити його роль у забезпеченні конкурентоспроможності економіки регіону.

Виклад основного матеріалу. В Україні регіональна диференціація властива практично всім сферам суспільного життя. Водночас диспропорції регіонального економічного розвитку активізують питання використання регіональної структури господарського комплексу як основи для розвитку регіону згідно з інноваційними підходами. У цьому контексті В. Безгула та І. Постіл відзначають, що «...проблемою сьогодення є високий ступінь диференціації регіонів. При цьому правомірно відзначити, що вирішення питання пропорційності регіонального розвитку базується на свідомому використанні економічних законів ринку конкуренції попиту і пропозиції, вартості грошового обігу, циклічності, розміщення продуктивних сил і, значною мірою, залежить від реалізації на рівні регіону стратегії створення конкурентного середовища та формування конкурентоспроможності регіону. Але пропорційність регіонального розвитку неможливо забезпечити без оцінки конкурентоспроможності регіонів, тобто без визначення їх можливості до визначення та використання своїх конкурентних переваг» [1].

Конкурентоспроможність регіональної економіки забезпечується високим рівнем конкурентоспроможності окремих підприємств. Це пояснюється тим, що сучасне підприємство є елементом економічної системи, яка ґрунтується на широкому використанні інновацій, творчій ініціативі кожної особистості як основного джерела добробуту та визначальними факторами виробництва. «З цього випливає, що

в сучасних умовах виживають тільки ті підприємства, які гнучко реагують на вимоги ринку, створюють та грамотно організують виробництво конкурентоспроможної продукції, забезпечують ефективність перебудови внутрішнього управління, тобто інноваційно розвиваються» [2]. Необхідними передумовами цього процесу є: по-перше, ліквідація неконкурентоспроможних підприємств – банкрутів; по-друге – раціональна антимонопольна політика, спрямована на підтримку здорової конкуренції та уникнення штучної підтримки окремих виробників і по-третє, підтримка та стимулювання роботи підприємств, що виготовляють інноваційні продукти, використовують інноваційні технології та створюють власні бренди. Тобто підприємство, яке відповідає сучасним вимогам конкурентоспроможності, повинно володіти кваліфікованим персоналом як головним елементом активів фірми, переважанням у структурі активів фірми нематеріальних складових, зокрема брендів, патентів, ноу-хау тощо. Таке поєднання спроможне забезпечити виготовлення високотехнологічної інноваційної продукції, здатної конкурувати як на регіональному, так і на національному та міжнародному рівнях.

Акцентувати на забезпеченні конкурентоспроможності за рахунок високотехнологічних виробів означатиме наближення до інноваційної моделі регіонального розвитку, загострення конкуренції на рівні підприємств, які на перше місце в своїй діяльності ставлять якість та новизну виготовлених товарів та наданих послуг. Визначаючи конкурентоспроможність підприємства як результат його конкурентних переваг, які забезпечують йому здатність здійснювати прибуткову господарську діяльність в умовах ринку за всім спектром проблем управління і розвитку, критеріями яких є рівень продажів та стабільне місце на ринку, М. Шарко, Е. Оболенцева відзначають, що в оцінці конкурентоспроможності підприємства необхідно керуватися ефективністю виробництва і системи управління підприємством. На рівень конкурентоспроможності підприємства впливає науково-технічний рівень та ступінь досконалості технології виробництва, використання нових винаходів та відкриттів. Вирішальним чинником, який визначає конкурентоспроможність підприємств, є не лише його здатність виготовляти високоякісні товари, а й можливість забезпечити їм комерційний успіх [3].

Для створення та функціонування такого підприємства необхідні: наявність високого рівня інтелекту і професійності персоналу (кадрового забезпечення); доступність довготермінових фінансових ресурсів; реальна державна підтримка; використання сучасних методів управління підприємством, здатних забезпечити оперативність, гнучкість, маневреність, можливість пристосування до мінливого оточення тощо. Такий підхід, своєю чергою, привертає увагу до таких факторів конкурентоспроможності, як: загальний освітній рівень населення, форми організації господарської діяльності, методи державного впливу, стан інформаційного забезпечення інноваційного розвитку та засобів зв'язку.

Аналізуючи необхідні зміни з метою забезпечення освітнього рівня населення, насамперед необхідно зважати на підготовку особистості, яка здатна творити і приймати зміни та нововведення в галузі технологій, інформації, і взагалі умов життя. Крім того, суми знань, отриманих людиною під час шкільного та університетського навчання, недостатньо на все її життя, оскільки зміна технологій, нововведень відбувається швидше ніж зміна людського покоління. Тому важливим в освітньому процесі є навчити навчатися протягом усього життя самостійно освоювати нові знання, інформацію, виробити у цьому потребу. Важливим також є вміння використовувати отримані знання у практичній діяльності, що лежить в основі інноваційного розвитку в будь-якій сфері. Тільки в такий спосіб підготовлена особистість зможе реально забезпечити інноваційність процесів розвитку. Щодо форм організації виробництва, здатних забезпечити інноваційний розвиток, то однією з найдієвіших на сучасному етапі є впровадження кластерних структур. Ефективність кластерної моделі досягається за рахунок інноваційності, розвитку взаємодопомоги, поєднання кооперації з конкуренцією та поширення взаємообміну інформацією, знаннями ноу-хау та патентами. Підтвердженням цьому є думка Н. Тарнавської, що «...сьогодні на перше місце в геоекономічній конкуренції вийшли інтегровані бізнес-групи, які об'єднують інноваційні проекти і велике виробництво та здійснюють свою діяльність на основі ділових мереж. Такі мережі варто розглядати як ланцюги створення цінності з неоднаковою ефективністю окремих елементів. У наявному конкурентному середовищі часто зустрічаються ситуації з непропорційним співвідношенням вкладених ресурсів та ефектом від їх використання в різних ланках таких ланцюгів. Володіння торговою маркою, патентом, франчайзинговими правами чи торговельними мережами домінує над володінням ресурсними об'єктами, які поступово переносяться до країн з низьким рівнем економічного розвитку. Логічним висновком такого бачення пріоритетів дослідження відносин конкуренції є теза про можливе переміщення центрів привабливості бізнесу і, відповідно, центрів конкуренції» [4].

Кластери – це своєрідні комплекси підприємств, дослідницьких центрів, наукових установ, органів державного управління, профспілок, громадських організацій тощо, що пов'язані технологічним ланцюжком і доповнюють один одного. Комплекси є альтернативою галузевому підходу, притаманному представникам традиційної схеми розвитку, і характеризують сформовану глобальну економіку як мережеву систему. Високу конкурентоспроможність і стабільне зростання виробництва у мережевих структурах визначають чинники, що стимулюють поширення нових технологій. Територіальні інноваційні кластери мають у своїй основі стабільну систему поширення нових знань, технології, продукції, тобто інноваційно-технологічну мережу. Вони формують і використовують спільну наукову базу. Підприємства кластера одержують додаткові конкурентні переваги завдяки можливості

здійснювати внутрішню спеціалізацію і стандартизацію, скорочувати вартість трансакції, мінімізувати витрати на впровадження інновацій. Специфікою кластерних структур є широка участь у них гнучких підприємницьких структур малого і середнього бізнесу, що активно сприяють формуванню інноваційних «точок зростання». До найважливіших напрямів державної регіональної кластерної політики, які можуть бути реалізовані вже починаючи з 2010 року, належать: виявлення й моніторинг ситуації формування кластерів на територіальному рівні, зокрема, виявлення оптимальної структури кластера, територіальної локалізації його окремих ланок, співіснування аналітичних досліджень перспектив розвитку кластера, його конкурентності на зовнішніх ринках, оцінка впливу кластера на соціальну сферу; формування комунікаційних майданчиків для потенційних учасників територіальних кластерів, зокрема за рахунок їхньої інтеграції під час розроблення й обговорення стратегій регіонального розвитку, сприяння обміну досвідом між регіонами з формування кластерної політики; сприяння консолідації учасників кластера (зокрема, через асоціативні форми), реалізація програм сприяння виходу підприємств кластера на зовнішні ринки, здійснення спільних маркетингових досліджень і рекламних заходів, реалізація освітньої політики, погодженої з основними представниками майбутнього кластера, забезпечення можливості комунікації й кооперації підприємств й освітніх установ; формування інституціонального середовища й інформаційно-комунікаційної інфраструктури для розвитку територіальних виробничих кластерів.

Формування кластерів має здійснюватися на основі об'єктивних конкурентних переваг регіону з урахуванням їхніх можливих змін у перспективі. Кластер як елемент стратегії розвитку регіону повинен ураховувати й не суперечити загальній стратегічній лінії розвитку території. Ефективність такого процесу підтверджується досвідом багатьох країн, що показували в останні 40 років стійко високі темпи економічного зростання. Вони досягали їх за рахунок зростання міжрегіональних відмінностей, тобто, як правило, за рахунок декількох базових регіонів. За цією моделлю розвивалися Чилі кінця 80-х, першої половини 90-х років, Південна Корея в 60–80-ті роки, Китай у 70–90-ті роки ХХ століття [5].

Програма соціально-економічного розвитку Тернопільської області також відзначає, що сьогодні важливим для регіону засобом у розвитку інноваційної інфраструктури у сфері промисловості є сприяння у формуванні та функціонуванні кластерних систем, тобто центрів, територіально-виробничих об'єднань підприємницьких структур, які інтегрують свої зусилля з науково-дослідними установами та органами влади для вирішення виробничих проблем. Кластерна стратегія надасть регіону значні переваги та можливості. Очевидною перевагою є можливість для бізнесу, влади та навчально-освітніх закладів спільно працювати над зміцненням регіональної економіки. Для розвитку цих галузей прогнозується впровадження кластерної моделі розвитку, зокрема, у ма-

шинобудуванні та приладобудуванні, що дасть змогу ефективно вирішувати проблемні питання, які гальмують їхній розвиток. Так, кластерна система розвитку галузі машинобудування через залучення інвестицій – як внутрішніх, так і зовнішніх, впровадження новітніх технологій, освоєння нових зразків конкурентоспроможної продукції сприятиме активному розвитку таких підприємств галузі, як ВАТ «Тернопільський комбайновий завод», ВАТ «Агромаш» тощо.

Вступ до СОТ вимагає пріоритетного вжиття заходів щодо переорієнтації виробництв підприємств провідних галузей на роботу в умовах єдиних європейських стандартів та норм на готову продукцію. Передовсім, це буде стосуватись продукції, конкурентоспроможної на зовнішніх ринках, – електроосвітлювальної продукції, товарів легкої промисловості. Крім того, важливим є зосередження уваги на створенні умов для організації випуску принципово нової продукції для потреб європейського ринку, на потужностях підприємств оборонного комплексу. У промисловому комплексі Тернопільської області визначено основні пріоритетні галузі, які нині потребують реновації та впровадження інновацій. Важливу роль у економіці регіону відіграє харчопереробна галузь, у якій головним завданням є організація нового та розширення діючих виробництв з випуску екологічно чистих продовольчих товарів, насамперед, товарів для дитячого харчування. Основними проблемами, що гальмують інноваційний розвиток економіки регіону, є: високі тарифи на ввезення технологічного обладнання (ПДВ, митні збори тощо), що стримує переоснащення та розвиток промислових підприємств; недостатня власна фінансова база для задовільних темпів інноваційного розвитку; високий відсоток збиткових промислових підприємств.

Важливим аспектом забезпечення інноваційного розвитку регіональної економіки є участь держави у формуванні інноваційної ініціативи суб'єктів ринку. Класифікуючи напрями державного стимулювання інноваційного розвитку, В. Ізюмська відзначає, що, по-перше, це відбувається за рахунок стимулювання попиту на інноваційні продукти (укладення відповідних контрактів на розроблення і виробництво), по-друге, через пропозицію таких продуктів, по-третє, за допомогою створення сприятливого інституційно-правового середовища для підприємців-інвесторів (податкової політики, сприятливого для інновацій економічного середовища тощо) [6]. Важливим аспектом, на якому необхідно акцентувати, є те, що стимулювання на загальнодержавному чи регіональному рівнях можливе лише для невеликої групи напрямів, які здатна реально підтримувати держава. Ще одним із факторів державного впливу є сприяння фінансуванню науково-технічних розробок з різних джерел через страхування інноваційних ризиків.

Особливу роль відіграє формування регуляторного середовища органами державної влади, яке за класифікацією І. Запатріної визначається: законодавчо закріпленими правилами ведення бізнесу; здатністю влади забезпечувати

виконання законодавства і строго дотримуватися закону у своїй діяльності, ефективністю системи державного управління з погляду суспільства. Продумане, орієнтоване на інтереси кожної конкретної людини і бізнесу регуляторне середовище може стати важливим чинником підвищення конкурентоспроможності України на світових ринках і рід тут не тільки у тому, що завдяки цьому будуть забезпечені сприятливі умови для залучення закордонних інвестицій, хоча за умов відсутності необхідних фінансових ресурсів усередині країни на реалізацію завдань з відновлення інфраструктури, переходу на нові енергоощадні технології – це надзвичайно важливо. Наведення порядку саме в цій сфері дасть змогу навіть без залучення додаткових фінансових коштів досягти серйозних успіхів у розвитку економіки, підвищенні її конкурентоспроможності [7].

Ще одним важливим аспектом забезпечення розвитку інноваційних процесів як основи зростання регіональної економіки є забезпечення доступу до світових інформаційних ресурсів. Комп'ютерна телекомунікаційна мережа забезпечує установи та організації сфери освіти і науки інформаційними послугами для виконання наукових досліджень, використання методів і засобів телематики, функціонування електронних бібліотек, віртуальних лабораторій, проведення телеконференцій, реалізації дистанційних методів моніторингу тощо. Використовуючи потенціал університетів і наукових установ, зокрема в інформаційній сфері, можна значною мірою пришвидшити передавання інформації наукових досягнень сфери виробництва, тобто до процесів запровадження нових технологій, конструювання, виготовлення та реалізації нової продукції та технологій.

Висновки

Отже, забезпечення активного розвитку економіки регіону, підвищення її конкурентоспроможності можна досягти завдяки поєднанню досягнень науки, освіти, виробництва та підприємницької ініціативи за активного державного сприяння та підтримки моделі інноваційного регіонального розвитку. Особливу роль в цьому процесі відіграє необхідність забезпечення конкурентоспроможності окремого підприємства за рахунок виготовлення ним високотехнологічної продукції на основі останніх досягнень науки та техніки. Новітнім напрямком забезпечення конкурентоспроможності регіональної економіки є формування мережевих структур у вигляді кластерів, які є альтернативою галузевому підходу, притаманному традиційним схемам розвитку. Всі ці напрями у поєднанні з високоякісною освітою та раціональною регуляторною політикою забезпечать конкурентоспроможність регіональної економіки.

Серед перспективних напрямків досліджень в цьому напрямку можна назвати необхідність дослідження конкурентоспроможності підприємства з урахуванням досягнень новітніх технологій, дослідження можливості створення кластерів на основі існуючої ресурсної бази в регіоні та вия-

влення державного та регіонального регуляторного впливу на ці процеси.

Література

1. Безгула В.Щ., Постіл І.І. Конкурентоспроможність та аналіз існуючих методик її оцінки // Економіка і держава, 2007. – №11. – С. 35.
2. Сидорова А., Курносова О. Процессные инновации в системе управления развитием предприятия // Экономист. 2008. – №1. – С. 28.
3. Шарко М.В., Оболенцева Е.А. Теоретические основы понятийно-терминологического аппарата конкурентоспособности // Экономика, финансы, право, 2007. – №12. – С. 10.

4. Тарнавська Н. Новітні прояви конкуренції в суспільстві, яке базується на знаннях // Економіка України, 2008. – №2. – С. 11.

5. Федоренко В.Г., Гойко А.Ф., Джабейло В.Б. Кластери – системний інструмент підвищення конкурентоспроможності економіки // Економіка і держава, 2007. – №9. – С. 77.

6. Ізюмська В.А. Державна підтримка розвитку інноваційних процесів на державному та регіональному рівнях // Економіка і держава, 2007. – №10. – С. 6.

7. Запатріна І.В. Регуляторне середовище та його роль у конкурентоспроможності України // Економіка і держава, 2008. – №1. – С. 17.

О.В. РЕБАР,

аспірантка, Науково-дослідний економічний інститут

Проблематика державного регулювання в забезпеченні економічної рівноваги територіальних систем

У статті розглянуто проблеми можливості і необхідності регулювання економічної рівноваги територіальної системи, умови її забезпечення та підтримання. Виходячи із розуміння необхідності державного регулювання стійкого розвитку територіальної системи сформульовано відповідні завдання органів влади на всіх рівнях управління.

В статье рассмотрены проблемы возможности и необходимости регулирования экономического равновесия территориальной системы, условия ее обеспечения и поддержания. Исходя из понимания необходимости государственного регулирования устойчивого развития территориальной системы сформулированы соответствующие задачи органов власти на всех уровнях управления.

The problems of possibility and necessity of adjusting of economic equilibrium of the territorial system, condition of its providing and maintenance are considered in the article. Going out from understanding of necessity of government control of steady development of the territorial system the proper tasks of organs of power are formulated on all of levels of management.

Постановка проблеми. Соціально-економічний і політичний розвиток України, її реформаційні зусилля актуалізували проблеми внутрішньодержавних відносин, у тому числі взаємовідносин центру і регіонів, а також між різними регіонами, що дається взнаки при формуванні структури держави, зміцненні її стабільності, зниженні впливу кризових явищ в умовах нестабільності.

У контексті дослідження проблеми можливості і необхідності регулювання економічної рівноваги територіальної

системи слід визначитися із умовами її забезпечення та підтримання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У роботах Б.М. Данилишина, Д.В. Клинового, М.І. Долішнього, В. Кравціва, В. Симоненко, О.Б. Коротич, З.О. Манів, А.І. Мокій, І.М. Луцького, І.М. Новак, С.А. Романюк, В.І. Павлова, С.О. Лукіна, С.М. Писаренко, Я.Б. Олійника, Л.М. Зайцева, С.М. Серьогіна, З. Варналій, Д.М. Стеченко, О.Г. Топчієва, М. Чумаченко з питань дослідження регіонального розвитку та рівноваги домінують різні підходи щодо змістового наповнення дефініції «регіон», який виступає об'єктом державного регулювання. Узагальнення цих позицій дає підставу стверджувати, що наукові підходи до вивчення, розуміння змісту та визначення перспектив розвитку регіону переважно підпорядковувалися конкретним цілям наукових досліджень, галузям наук, проблематиці територіальної організації і просторового розмежування.

Метою статті є визначення змісту і ролі державного регулювання в регіональному розвитку та з його допомогою забезпечення економічної рівноваги територіальних систем.

Виклад основного матеріалу. Дослідженню категорії «регіональна економіка» присвячувалося багато досліджень вітчизняних науковців. Так, з точки зору фундаментальних уявлень про регіональні проблеми, політику, економічні процеси на особливу увагу заслуговують праці М. Чумаченка, який визначає соціально-економічний регіон як частину території держави, виділену за сукупністю різних ознак в адміністративну одиницю, діяльність якої свідомо спрямовують і координують для досягнення цілей суспільного розвитку і запобігання дії руйнівних чи негативних зовнішніх сил. Більш розширений зміст предмета регіональної економіки пропо-

нує А. Гранберг, на думку якого, регіональна економіка має включати такі елементи: економіку окремих регіонів; економічні зв'язки між регіонами; регіональні системи (національна економіка розглядається як система взаємодіючих регіонів); розміщення продуктивних сил; регіональні аспекти економічної діяльності в регіоні. Разом із тим це визначення не враховує всієї сукупності складових регіональної економіки з огляду на її розвиток [1, с. 79]. Так, В. Поповкін вважає, що розвиток регіональної економіки має будуватися на теоретико-філософському сприйнятті концепції єдиного об'єктивного взаємозв'язку природних, соціальних і економічних процесів, що відбуваються на певній території. Однак слід відзначити, що в цьому контексті регіональну економіку доцільно розглядати тільки крізь призму відтворювальних процесів і дії економічних законів виробництва, розподілу і обміну та споживання матеріальних благ, або ж основним предметом вивчення регіональної економіки стають пропорції економічного відтворення в регіоні [8, с. 54].

Найбільш узагальнене твердження про зміст регіональної економіки дає З.С. Варналії, який під регіональною економікою розуміє цілісну систему закономірностей, зв'язків і пропорцій відтворювальних процесів, що їх здійснюють суб'єкти господарської діяльності різних форм власності на певній адміністративно окресленій території. [2, с. 59]. Саме це трактування дає уявлення про ознаки економічної рівноваги регіональної економічної системи, які, на нашу думку, проявляються в таких напрямках: збалансованість економічних процесів і економічної діяльності; узгодження економічних інтересів учасників економічної діяльності; раціональне використання наявних регіональних економічних ресурсів; забезпечення економічного зростання.

Теоретичною основою в дослідженні рівноваги регіонального розвитку є функціональна складова їх управлінської природи: суб'єкта – держави («центр», органи державної влади тощо) стосовно об'єкта – регіону (територіального утворення з адміністративними структурами). Такий підхід є універсальним й одночасно стрижневим майже в усіх теперішніх наукових розробках [9, с. 49]. Відтак переважає позиція про необхідність формування адекватних підходів до регулювання економічних проблем регіонів, які відповідали б загальнодержавним інтересам і домінували б над чисто регіональними.

В офіційних документах Міністерства економіки зазначається, що на сьогодні не вдалося зменшити диспропорції у розвитку регіонів: темпи промислового виробництва, інвестицій у регіонах істотно відрізняються. Зберігається суттєвою різниця в оплаті праці, зайнятості та умовах життя населення. Це обумовлене різною спроможністю територій у пристосуванні до ринкових трансформацій, що відбуваються. Джерела довгострокового зростання (інвестиційні, кредитні, кваліфіковані людські ресурси, інфраструктурні можливості) формуються лише в окремих регіонах. Усе це викликає певні ризики, які лежать в площині:

а) різкого розшарування регіонів за рівнем життя населення та за спроможністю до розвитку, відповідно накопичення соціальної невдоволеності населення;

б) виникнення регіонів із занепадаючою економікою, неспроможних подолати структурні диспропорції, концентрацію бідності, що може призвести до загострення економічної кризи в країні загалом.

З точки зору регіонального розшарування дослідники визначають три його типи: асиметричний, гармонійний та нейтральний.

Асиметричний, або дисгармонійний, тип регіонального розвитку за визначений період, за якого регіони, що мають відносну перевагу з того чи іншого показника на початку періоду, в подальшому її нарощують, а регіони, що мають відносно відставання, його збільшують. На відміну від нього гармонійний (симетричний) – це тип регіонального розвитку, за якого розрив у рівні регіональних показників скорочується. За нейтрального типу розвитку співвідношення регіональних показників протягом періоду залишається незмінним.

Сьогодні в Україні системний аналіз регіональної асиметрії переконливо доводить наявність трьох основних тенденцій:

– дивергенції між Києвом і «Промисловим трикутником» (Донецька, Дніпропетровська, Запорізька області) та рештою областей України;

– конвергенції в межах «Промислового трикутника», зумовленого фактично моноспеціалізованим характером їх зовнішньої торгівлі;

– випереджаючого зростання економічного значення столиці України, яке не має адміністративного характеру, а зумовлене світовими тенденціями акумуляції ділової активності у головних мегаполісах.

За прогнозами Лондонської школи економіки, упродовж першої чверті XXI століття м. Київ може перетворитися в один з мегарегіональних лідерів Центральної та Східної Європи, який разом з Москвою, Варшавою, Будапештом, Прагою та Санкт-Петербургом утворюватиме конкурентну модель «міст-квазікорпорацій».

За визначенням С.М. Писаренко, розвиток територіальних систем, недопущення їх значної диференціації за рівнем соціально-економічного розвитку, забезпечення ефективного функціонування регіональних і загальноукраїнського ринків, укріплення економічних основ територіальної єдності країни, розвиток міжрегіональних інфраструктурних систем, удосконалення економічного районування має стати важливими напрямками проведення регіональної політики України.

З інституційної точки зору регіон як суспільно-територіальна система характеризує територіальний рівень, якому можуть бути надані повноваження регулювання його розвитку. Це саме той рівень, на якому починається проявлятися ознаки конкуренції за капіталовкладення, інвестиції, а у зв'язку з цим виникає необхідність у управлінських інституціях, які повинні мати функції координації і визначати інвестиційні пріоритети регіону.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Дослідники—регіоналісти виділяють проблемні точки та певні ризики, які порушують загальну економічну рівновагу економічної системи і вимагають здійснення регулятивних заходів як з боку центральних так і регіональних органів управління з активним залученням неурядових та громадських і наукових організацій. Однією з таких проблемних точок є регіональна кризова ситуація. За визначеннями науковців, регіональна кризова ситуація — це зміна стану економіки регіонів та її рівноваги, запобігання яким вимагає втручання законодавчих і центральних виконавчих органів з використанням надзвичайних методів державного економічного регулювання територіального розвитку. Основними видами кризових ситуацій в регіонах є:

- перевищення встановлених норм техногенного навантаження при розміщенні об'єктів, що приводить до погіршення екосистеми регіону;
- падіння виробництва в галузях спеціалізації регіону більш ніж на третину;
- зростання безробіття, що перевищує 15% від чисельності економічно активного населення;
- зміна спеціалізації регіону, що призводить до необхідності масової перекваліфікації трудових ресурсів;
- високий ступінь залежності промислового комплексу від зовнішніх ресурсів, який постійно зростає;
- низька забезпеченість фінансовими ресурсами, яка дестабілізує ситуацію в регіоні і що ускладнює відносини з центром (наприклад, дотації перевищують 30% фінансових ресурсів регіону);
- низька забезпеченість об'єктами інфраструктури, що обмежує можливість подальшого розвитку.

Одним із напрямів регулювання економічного розвитку є проведення моніторингу критичних точок, які виникають у процесі функціонування місцевого господарства. Для моніторингу критичних точок, які порушують рівновагу системи, необхідно визначити певні показники (індикатори), які характеризують:

- порушення внутрішньосистемних і позасистемних економічних процесів і зв'язків регіону та граничних меж цих відхилень;
- ступінь монополізації місцевих ринків і динаміку локальних монополій, допустимі їхні значення для забезпечення територіальної рівноваги;
- розвиток економіки у зв'язку з динамікою рівня життя—забезпечення населення і показників стійкості господарських комплексів регіонів різного типу і рангу;
- динаміку виробництва найважливіших соціально важливих товарів і послуг, а також природних монополій (електроенергетики, транспорту, зв'язку і ін.);
- динаміку цін на соціально—важливі товари і послуги.

Таким чином, інституційні схеми територіальних систем мають відповідати таким вимогам:

- державна регіональна політика повинна забезпечити перехід від індустріальної до інноваційної моделі розвитку, а

також загальне зростання конкурентоспроможності країни та її регіонів;

- регіональна політика повинна базуватися на інтелектуальних технологіях стратегічного планування;
- інституційні форми політики регіонального розвитку повинні враховувати реальності політичної ситуації і особливості соціокультурного середовища [6, с. 35].

У сучасних умовах із переходом до регіональних стратегій самозабезпечення, тобто стратегій активного саморозвитку регіонів як суб'єктів конкуренції і конкурентоспроможності. В результаті такого підходу регіони стали розглядатися як носії конкурентних переваг і як складові частини просторової економічної системи держави, світу, в якій панує саме конкуренція. Таким чином, в умовах розвитку ринкових відносин, особливо в трансформаційних економіках, суспільно—територіальні системи знаходяться під впливом не тільки внутрішніх, а й зовнішніх чинників.

Значення останніх посилюється в умовах глобалізації світової економіки. В цих умовах особливого значення набуває вибір інвестиційних, експортних стратегій регіонів. Кожний регіон повинен запропонувати такі конкурентні переваги, ефективно використання яких зможе забезпечити йому переваги як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Виникає необхідність посилення інноваційної складової розвитку територіальних систем.

Це приводить до того, що їх економічна підсистема повинна розглядатися з точки зору інноваційної та інвестиційної активності в контексті конкуренції територіальних умов господарювання, експортних можливостей, які сприяють розширенню позицій регіону як на національному, так і на міжнародному ринках. Таку стратегію регіону можна розуміти як концепцію активного його саморозвитку в конкурентному середовищі. Ці вимоги мають супроводжуватися активною державною політикою щодо забезпечення ефективного розвитку територіальних систем. Отже, можливість і доцільність регулювання їхньої рівноваги та стійкого розвитку є обґрунтованою і виправданою.

Разом із тим слід зауважити, що розвиток економічної системи регіону має здійснюватися під впливом всіх інституцій регіональної економіки, і, окрім, центральних та місцевих органів виконавчої влади, регулятивні дії мають здійснюватися з боку ринкових інститутів (банків, інвестиційних фондів, об'єднань товаровиробників та підприємницьких структур), органів місцевого самоврядування та їхніх виконавчих структур, громадських організацій і їх об'єднання, які відповідно до своїх статутів займаються проблемами регіонального розвитку (місцеві відділення Асоціації міст, Спілки лідерів місцевих та регіональних влад України та аналогічні об'єднання громадян з місцевим статусом), а також профспілки, наукові установи та центри, агентства регіонального розвитку окремі суб'єкти підприємництва чи їхні структурні підрозділи. Загальну схему організації регулювання економічного розвитку територіальної системи можемо ви-

добразити через зв'язки між суб'єктами регулювання, відображеними на рис. 1.

Діяльність зазначених інституцій, що має спрямовуватися на ефективний регіональний розпиток, сьогодні не координується. Потреба в такій координації існує, тому то вирішити питання регіонального розвитку лише через структури виконавчої влади чи місцевого самоврядування неможливо, як неможливо досягти цілей регіонального розвитку тільки через громадські об'єднання чи бізнесові структури.

Законодавча основа регулювання територіального розвитку з боку центральних і місцевих органів виконавчої влади закріплюється в основних правових актах, таких, зокрема, як закони України «Про стимулювання розвитку регіонів», «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про місцеві державні адміністрації», «Про об'єднання громадян», «Про Генеральну схему планування території України», Концепції державної регіональної політики, Державній програмі соціального та економічного розвитку, інших нормативних актах. Зазначені документи окреслюють основні функціональні повноваження органів влади і органів місцевого самоврядування на різних ієрархічних рівнях.

Виходячи із розуміння необхідності державного регулювання стійкого розвитку територіальної системи ми сформулювали такі завдання органів влади на всіх рівнях управління:

- визначення специфіки проведення структурної, інвестиційної, фінансової, соціальної та екологічної політики;
- забезпечення децентралізації процесів управління розвитком територій;
- активізація економічної діяльності на регіональному рівні у сфері малого та середнього бізнесу;
- досягнення збалансованості у розвитку структурних елементів територіальних господарських систем;

- сприяння розвитку міжрегіональних та міжгалузевих зв'язків в країні;
- підвищення рівня ефективності використання територіальних ресурсів;
- сприяння розробці програм соціального розвитку територій.

Усі суб'єкти, взаємодіючи між собою та із зовнішнім середовищем, значною мірою впливають на характер процесів формування регіонального економічного простору і безпосередньо на об'єкти регіональної системи, якими є: економічний потенціал; регіональний господарський комплекс соціальна інфраструктур; місцеве господарство; природне середовище. Ефективність впливу на об'єкти регулювання в регіоні багато в чому залежить від інтеграції суб'єктів регулювання до місцевих державних адміністрацій, їхніх структурних підрозділів та органів місцевого самоврядування.

Серед елементів системи регулювання збалансованого регіонального розвитку системоутворюючу функцію мають суб'єкти регулювання та характер їхньої взаємодії. Аналіз зарубіжного досвіду такого регулювання [5, с. 75] дозволяє виділити три типи моделей, характеристика яких представлена на рис. 2.

Слід зазначити, що спільним для всіх моделей є активне залучення до процесів визначення напрямів розвитку, розв'язання економічних проблем, забезпечення рівноваги економічного розвитку громадських організацій, недержавних інституцій, агенцій регіонального розвитку.

Відмінності у застосуванні цих моделей пов'язані передусім із різними концептуальними загальнотеоретичними доктринами, що, в свою чергу, обумовлено особливостями історичного розвитку, відмінностями державно-адміністративного устрою, макроекономічним типом національ-

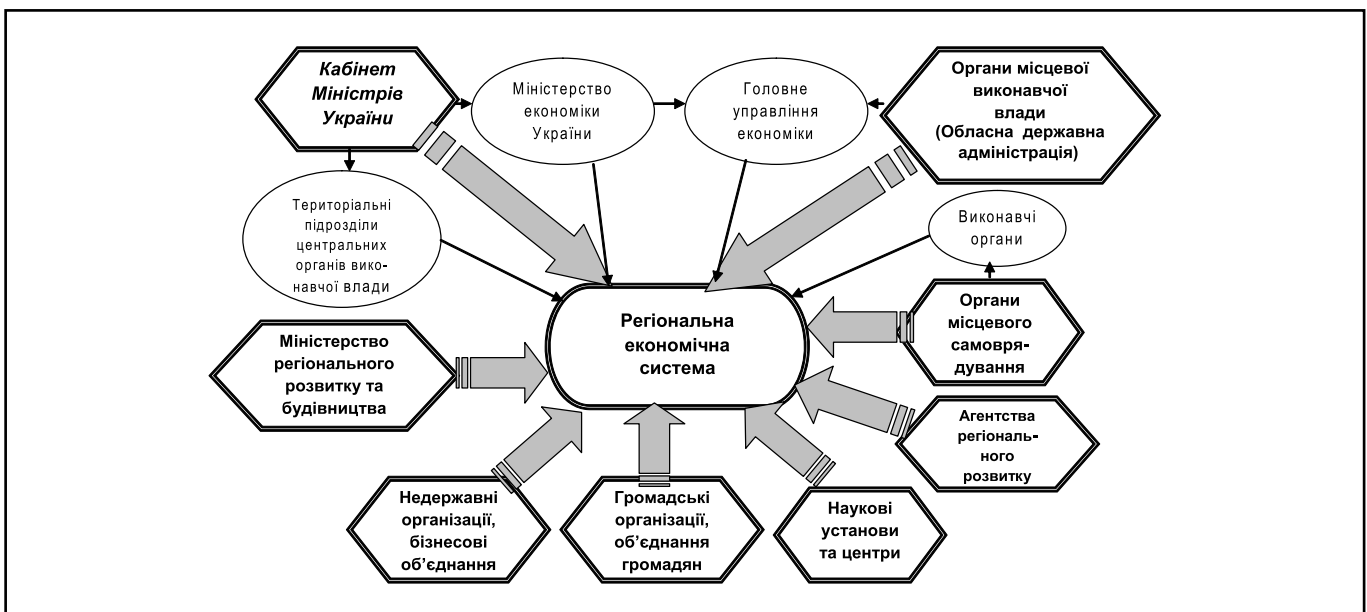


Рисунок 1. Організація регулювання економічної системи та її рівновага

Складено автором

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ної економіки. У моделі першого типу функції проведення державної регіональної політики децентралізовані на загальнодержавному рівні між функціональними міністерствами та відповідними галузевими структурами. Регіональні проблеми розв'язуються опосередковано – шляхом реалізації державних цільових програм, джерелом фінансування яких є кошти державного бюджету.

У моделі другого типу передбачається використання організаційних форм взаємодії органів загальнодержавного і регіонального управління, де перші відіграють провідну роль щодо визначення цілей, форм фінансового і правового забезпечення та методів забезпечення економічної рівноваги у рамках середньострокових та довгострокових розових цільових комплексних державних програм. Організаційне забезпечення реалізації державної регіональної політики здійснюється в рамках, по–перше, створення інвестиційних компаній; по–друге, зміни адміністративно–правового статусу регіону шляхом формування на їх основі спеціальних економічних зон; по–третє, укладання планових контрактів між урядом та адміністрацією регіону; по–четверте, створення територіальної розгалуженої системи наукових центрів для вирішення нагальних економічних та

соціальних регіональних проблем. При цьому здійснюється класифікація регіонів за рівнем розвитку і проводиться поділ їх на проблемні та депресивні. До депресивних відносять ті регіони, які перебувають у стані, коли за рахунок використання власних та залучених за межами регіону економічних ресурсів не забезпечується відтворення їх суспільного розвитку в середньо– і довгостроковому періодах. Особливістю проблемних регіонів є структурні перекося в розвитку (економічному, соціальному, демографічному, екологічному) або об'єктивна залежність від стану внутрішніх не відтворювальних економічних ресурсів.

Для моделі третього типу взаємодії загальнодержавних і регіональних органів управління є характерним повне охоплення економічного простору як у межах окремих країн, так і міждержавних утворень [5, с. 82] Організаційна складова системи регулювання передбачає утворення особливого державного органу, який займається реалізацією державної регіональної політики та координацією заходів міністерств та місцевих виконавчих органів. Поряд з тим передбачається існування структури, в рамках якої спільно всіма органами визначаються цілі, пріоритети, підходи щодо порядку та форми фінансового і правового забезпечення

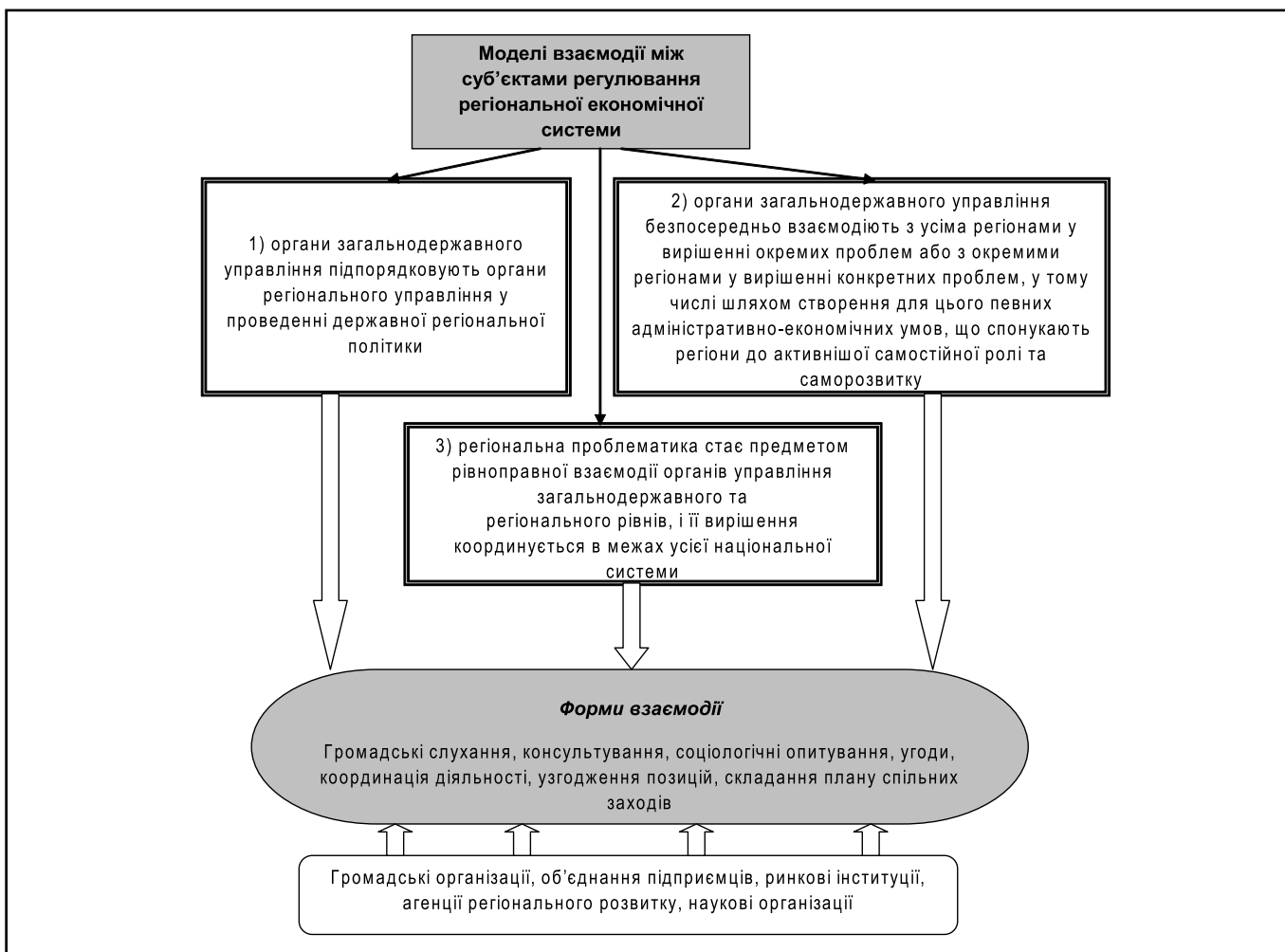


Рисунок 2. Моделі взаємодії між суб'єктами регулювання регіональної економічної системи в зарубіжних країнах [8, с. 50]

ня формування та проведення скоординованої і узгодженої державної регіональної політики. В цій моделі існує розширена класифікація регіонів, де виділяють так звані регіони розвитку, які є провідниками прогресивних структурних змін в економіці країни загалом, виконують роль полюсів економічного зростання.

Аналіз взаємовідносин між суб'єктами регулювання регіонального розвитку в Україні дозволяє констатувати, що їх характер залежить не тільки від державної регіональної політики і регіональних особливостей її реалізації, але й позиції і розуміння необхідності розв'язання проблем функціонування регіональної економіки з боку суб'єктів господарювання, ринкових інституцій та населення. Представлені на рис. 3 параметри взаємодії між ними характеризуються такими внутрішніми проблемами:

- прийняття управлінських рішень щодо регулятивних дій не завжди враховує місцеві умови і забезпечує участь громадськості;
- неповно реалізується задекларована КМУ позиція щодо укладання договорів (контрактів) між центральними органами виконавчої влади і органами місцевого самоврядування на виконання програмних заходів;
- взаємодія відбувається на формальній основі, без врахування інтересів суб'єктів регулювання та належного представництва в державних координаційних органах представників бізнесу, громадських організацій, наукових та фінансових установ;
- відсутнє погодження позицій органів влади з місцевими бізнесовими та громадськими (недержавними) організаціями

ми при прийнятті непопулярних рішень щодо усунення причин, що спричиняють нерівномірний регіональний розвиток;

- відсутня чітка вертикальна координація діяльності на всіх рівнях управління.

Звідси регулювання стійкості економіки регіону в межах повноважень і відповідальності регіональних органів управління може бути забезпечене лише при цілісному підході, на основі тісної взаємодії із суб'єктами економічної діяльності та громадськістю. Стійкий розвиток економіки регіонів безпосередньо залежить від якості управлінських рішень, що приймаються на центральному рівні і стосуються регіональних проблем.

Таким чином, ситуація, що складається в регіонах країни, а також економічна криза, яка охопила всі сфери діяльності, вказують на провідну роль держави в процесі полегшення протікання кризових явищ, особливо в умовах нестабільності, впливу зовнішніх чинників, посилення соціального напруження. Сьогодні ключовими питаннями економічного розвитку регіону є: залучення в регіон нових виробництв; оптимізація структури виробництва; технічне оновлення діючих виробництв, і передусім, розвиток інфраструктури життєзабезпечення і життєдіяльності населення; підвищення бюджетозабезпечення розвитку регіональної економіки; усунення диспропорцій в регіональному економічному просторі.

Висновки

Підсумовуючи дослідження проблем рівноваги системи, можна констатувати наявність двох взаємопов'язаних ключових соціально-економічних проблем у підтримці еко-

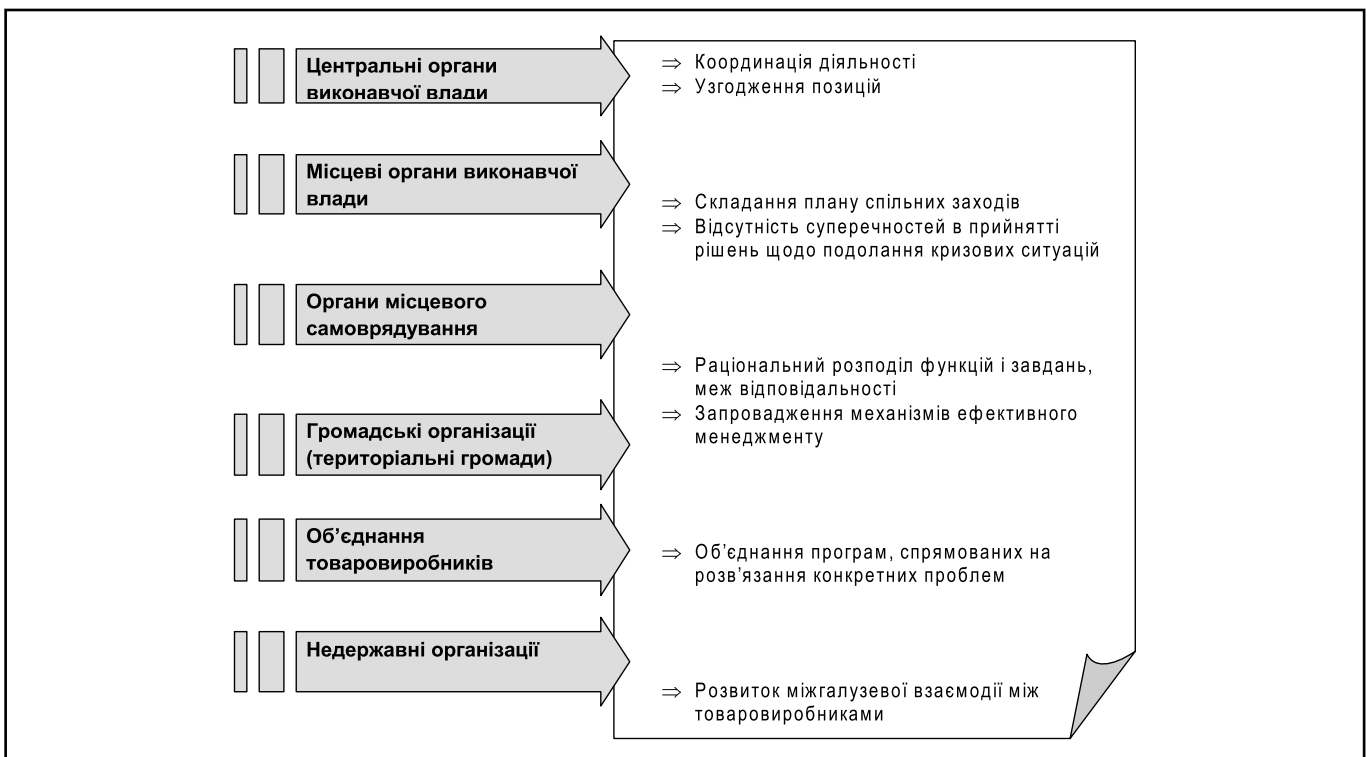


Рисунок 3. Параметри взаємодії між суб'єктами регулювання економічної рівноваги територіального розвитку
Складено автором.

номічної рівноваги регіонального розвитку: 1) досягнення гармонійного (симетричного) типу регіонального розвитку, що характеризується скороченням розриву у рівнях регіональних показників та 2) забезпечення стійкого (стабільного) розвитку кожного з регіонів.

Теоретичною основою в дослідженні рівноваги регіонального розвитку є функціональна складова їх управлінської природи: суб'єкта – держави («центр», органи державної влади тощо) стосовно об'єкта – регіону (територіального утворення з адміністративними структурами). Такий підхід є універсальним й одночасно стрижневим майже в усіх теперішніх наукових розробках. Відтак переважає позиція про необхідність формування адекватних підходів до регулювання економічних проблем регіонів, які відповідали б загальнодержавним інтересам і домінували б над частково регіональними.

Розвиток економічної системи регіону має здійснюватися під впливом всіх інституцій регіональної економіки, і окрім центральних та місцевих органів виконавчої влади, регулятивні дії мають здійснюватися з боку ринкових інститутів, органів місцевого самоврядування та їхніх виконавчих структур, громадських організацій і їх об'єднання, які відповідно до своїх статутів займаються проблемами регіонального розвитку, а також профспілки, наукові установи та центри, агентства регіонального розвитку. окремі суб'єкти підприємництва чи їхні структурні підрозділи;

Регулювання стійкості економіки регіону в межах повноважень і відповідальності регіональних органів управління може бути забезпечене лише при цілісному підході, на основі тісної взаємодії із суб'єктами економічної діяльності та громадськістю. Стійкий розвиток економіки регіонів безпосередньо залежить від якості управлінських рішень, що

приймаються на центральному рівні і стосуються регіональних проблем.

Література

1. Грандберг А. Г. Основы региональной политики: Учебник для вузов. – 3-е изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 495 с.
2. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія / За ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.
3. Економічні механізми розвитку територіальних суспільних систем в контексті реалізації регіональної політики / М.М. Нашкерська // Соц.-екон. дослідж. в перехід. період. – 2007. – Вип. 5. – С. 37–46. – Бібліогр.: 6 назв. – укр.
4. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 25.06.2009, №1562–17.
5. Ларина Н.И., Кисельников А.Л. Региональная политика в странах рыночной экономики. – М., «Экономика», 1998.
6. Писаренко С.М. Суспільно-територіальні системи в теоретичних концепціях регіоналізму. // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональні суспільні системи: Зб. наук. праць. Вип. 3 (XLVII) Ч. 1. – Львів, 2004. – С. 31–38.
7. Поповкін В.А. Регіонально-цілісний підхід в економіці: Монографія. – К.: Наукова думка, 1993. – С. 54.
8. Слава С., Амборський Д., Сегварі І., Дацишин М. Розвиток економічно проблемних територій: міжнародний досвід // Проект партнерства Канада – Україна «Регіональне врядування та розвиток». – К.: Видавництво «К.І.С.», 2007. – С. 49–50.
9. Структурна трансформація територіальних суспільних систем / Ред.: Є.І. Бойко; Ін-т регіон. дослідж. НАН України. – Л., 2007. – 662 с. – (Соц.-екон. дослідж. в перехід. період: зб. наук. пр.; Вип. 5(67)). – укр.

П.Ю. КУРМАЄВ,

к.е.н., докторант, Науково-дослідний економічний інститут

Практичні підходи до оцінки ефективності соціально-економічного розвитку на регіональному рівні

У статті узагальнено підходи до оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів. Запропоновано систему показників та алгоритм розрахунку інтегрального індексу ефективності соціально-економічного розвитку на регіональному рівні.

В статье обобщены подходы к оценке результатов социально-экономического развития регионов. Предложена система показателей и алгоритм расчетов интегрального индекса эффективности социально-экономического развития на региональном уровне.

In the article on generalized approaches to estimation of results of socio-economic development of regions. The system of indexes and algorithm of computation of integral index of efficiency of socio-economic development is offered at a regional level.

Постановка проблеми. Важливим етапом реалізації державної регіональної політики є розробка кількісних орієнтирів-індикаторів, які дозволяють оцінити її ефективність на основі чітко визначеної системи координат і цінностей. При цьому оцінка обов'язково має враховувати громадську думку

і інтереси населення регіону. Оцінка конкретного етапу розвитку дозволяє кількісно охарактеризувати соціально-економічний стан регіону, а також визначити його місце серед інших регіонів. Реалізація на практиці однієї з цілей управління – зменшення асиметричності соціально-економічного розвитку регіонів – передбачає, перш за все, те, що результуючі показники мають зближуватися за своїми значеннями. Це зумовлює необхідність проведення порівняльного аналізу регіонів за характерними ознаками з метою визначення тенденцій соціально-економічного розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Наукові підходи до оцінки ефективності розвитку адміністративно-територіальних одиниць, їх ранжування знайшли відображення в працях З.С. Варналія, М.І. Долішного, В.І. Пили, С.А. Романюка, В.К. Симоненка, Д.М. Стеценка, О.С. Чмир та інших дослідників.

Разом із тим поглибленого дослідження потребують практичні підходи до формування системи оцінки ефективності соціально-економічного розвитку на регіональному рівні.

Метою даної статті є формування системи оцінки ефективності соціально-економічного розвитку на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. Головним критерієм оцінки ефективності державної регіональної політики є її відповідність гуманізму як основному закону розвитку людського суспільства.

Ефективність з позицій життєдіяльності людини відображає результативність суспільного процесу в цілому, це узагальнююча характеристика розвитку як регіону, так і країни в цілому.

На сьогодні немає єдиної сукупності показників, які характеризують економічний і соціальний розвиток регіону, що ускладнює комплексну оцінку рівня розвитку області за інтегральним показником.

Важливим, на наш погляд, є не тільки завдання сформувати єдину сукупність показників, які характеризують соціально-економічний розвиток регіону, ефективність заходів державної регіональної політики, а й взаємопов'язати показники в систему, що дозволить виявляти фактори і їх вплив на показники, які підлягають оцінці.

На думку багатьох вчених-дослідників, цілком доречно як інтегральний показник розвитку регіону використовувати індекс розвитку людини, розроблений Програмою розвитку ООН для оцінки розвитку окремих країн [1, с. 71–72].

Даний показник ранжує країни по висхідній від 0 до 1. При цьому для розрахунку використовуються три показники економічного розвитку:

- очікувана тривалість життя при народженні;
- інтелектуальний потенціал;
- величина доходу з урахуванням купівельної спроможності валюти і зниження граничної корисності доходу [2].

Розроблені міжнародними організаціями підходи до оцінки економічного розвитку країн передбачають в процесі

оцінки рівня розвитку регіону розглядати не тільки обсяг виробництва, а й такі аспекти, наприклад, як освіта, охорона здоров'я, стан навколишнього середовища, особиста свобода і культура життя.

Нормативно-правовими актами закріплено необхідність визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів, міжрегіональної та внутрішньої регіональної диференціації. Разом із тим протягом 2004–2009 років було змінено чотири методики визначення комплексної оцінки, кількість показників соціально-економічного розвитку регіонів для розрахунків варіювалася від 35 (постанова КМУ №113 «Про затвердження Методики визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів» від 04.02.2004 р.) до 59 (постанова КМУ №833 «Про запровадження комплексної оцінки соціально-економічного розвитку Автономної Республіки Крим, областей, м. Києва та Севастополя» від 20.06.2007 р.).

Вчений-економіст А.М. Коробейніков пропонує оцінювати ефективність регіонального розвитку на основі соціальної компоненти. Згідно з його підходом [3] інтегральним показником ефективності є рівень соціального благополуччя.

Категорію «соціальне благополуччя» він пропонує трактувати як стан суб'єкта суспільного процесу (індивід, територіальна спільнота, суспільство в цілому), що характеризується гармонією між цінностями, інтересами, потребами і можливостями для їх задоволення... [3]. Кількісне значення рівня соціального благополуччя розраховується як відношення між показником рівня життя, що характеризує ступінь забезпеченості населення матеріальними та нематеріальними благами, і показником рівня соціальної напруженості, що характеризує ступінь незадоволеності цією забезпеченістю.

Комплексна інтегральна оцінка включає такі види показників [3]:

- економічні (валовий національний продукт, доходи населення, споживчі витрати);
- соціально-побутові (забезпеченість житлом, автомобілями, іншими товарами тривалого користування);
- соціально-демографічні (народжуваність, природний приріст, сальдо міграції, рівень здоров'я населення, тривалість життя);
- соціально-гуманістичні.

Дослідник В. Артеменко пропонує оцінювати соціально-економічний розвиток регіонів на основі п'яти компонентів, які в цілому характеризують якість життя населення [4, с. 91]:

- якість населення (демографічна характеристика, освітній рівень);
- добробут населення (ступінь задоволення матеріальних і духовних потреб, охорона здоров'я);
- якість соціальної сфери (умови праці, зайнятість, соціальний захист, корумпованість влади та ін.);
- якість навколишнього середовища (ступінь забруднення довкілля);

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

– якість фінансового забезпечення (доходи і витрати місцевих бюджетів).

Згідно з науковим підходом В.П. Самарині до показників, які дозволяють оцінити соціально-економічний розвиток регіонів, необхідно віднести такі [5]:

- валовий регіональний продукт;
- обсяг інвестицій в основний капітал на душу населення;
- обсяг зовнішньоторговельного обігу;
- фінансову забезпеченість регіону;
- питому вагу зайнятих на малих підприємствах до загальної чисельності зайнятих;
- рівень працюючого населення;
- співвідношення середнього доходу на одного працюючого та прожиткового мінімуму;
- питому вагу населення з доходами вище за величину прожиткового мінімуму;
- загальний обсяг роздрібного товарообігу і платних послуг;
- основні фонди галузей економіки.

П. Матвієнко пропонує інший склад показників для узагальнюючої оцінки розвитку регіонів: валовий регіональний продукт, інвестиції в основний капітал, вимоги банків за кредитами, рівень доходів, середня заробітна плата, рівень зареєстрованого безробіття [6, с. 28].

Колектив авторів [7, с. 328–333] пропонує виділяти три блоки показників, які характеризують розвиток регіону: економічний, соціальний, демографічний. При цьому, як зазначається, соціальні та демографічні показники лише побічно характеризують рівень розвитку економіки регіону. Саме на цих засадах основна увага приділяється економічним показникам, кількість яких, на нашу думку, є надмірною (43 з 60 показників). Натомість до соціальних віднесено лише заробітну плату, доходи, витрати населення та рівень безробіття, що значно звужує межі аналізу. Також недоцільним, на нашу думку, є врахування у блоці демографічних показників кількості як постійного, так і наявного населення. Зовсім не приділено уваги екологічним аспектам розвитку регіону.

Разом з інтегральними показниками можна використовувати і часткові показники ефективності регіональної політики. Серед них [8, с. 4]:

- національний дохід на душу населення;
- рівень споживання окремих матеріальних благ;
- ступінь диференціації доходів;
- тривалість життя;
- рівень фізичного здоров'я;
- рівень освіти;
- ступінь щастя населення.

Аналіз критеріїв та показників соціально-економічного розвитку дозволив нам виділити та узагальнити основні елементи системи оцінки регіонального розвитку, які найчастіше використовуються:

- ВВП або ВВП (абсолютна величина на душу населення) і темпи зростання цих показників;

– середній рівень доходів населення і ступінь їх диференціації;

- тривалість життя, рівень фізичного і психічного здоров'я людей;
- рівень освіти;
- рівень споживання матеріальних благ і послуг (продуктів харчування, житла, телефонних послуг), забезпеченість домашніх господарств товарами тривалого користування;
- рівень охорони здоров'я (забезпеченість поліклініками, аптеками, лікарнями, діагностичними центрами і послугами швидкої допомоги, якість медичних послуг, що надаються);
- стан навколишнього середовища;
- розвиток малого бізнесу;
- збагачення культурного життя людей.

Врахування вищезазначеного дозволяє сформулювати такі принципи до побудови системи показників соціально-економічного розвитку регіонів:

- 1) кількість показників повинна бути достатньою, проте за можливістю зведеною до мінімуму;
- 2) всі показники повинні бути офіційними статистичними (або розрахованими на їх основі);
- 3) показники повинні взаємовиключати один одного;
- 4) показники мають доповнювати один одного;
- 5) при виборі показників потрібен системний підхід, що враховує взаємодію підсистем;
- 6) організація збору даних не повинна бути складною та трудомісткою;
- 7) пріоритетність кількісних показників над якісними;
- 8) система показників повинна забезпечувати якнайменший суб'єктивізм;
- 9) показники повинні характеризувати всі функціональні підсистеми регіону.

Детальний аналіз вищезазначених методик та врахування взаємозалежності і взаємовпливу цілей державної регіональної політики дозволило сформулювати систему показників оцінки соціально-економічного розвитку регіону:

- 1) викиди шкідливих речовин на душу населення, т;
- 2) кількість лікарняних ліжок на 1000 населення регіону, шт.;
- 3) кількість злочинів на 1000 населення, шт.;
- 4) природний приріст населення на 1000 населення, осіб;
- 5) середня заробітна плата, грн.;
- 6) рівень споживчих цін, %;
- 7) перевищення реальних доходів над прожитковим мінімумом, %;
- 8) заборгованість по заробітній платі на 1 працюючого, грн.;
- 9) обсяг інвестицій на душу населення, тис. грн.;
- 10) доходи місцевого бюджету на душу населення, тис. грн.
- 11) покриття експортом імпорту, %;
- 12) обсяг аграрного та промислового виробництва регіону на душу населення, тис. грн.;
- 13) обсяг реалізованої інноваційної продукції регіону на душу населення, тис. грн.

Наступним етапом оцінки соціально-економічного розвитку регіону є визначення максимального і мінімального значення по кожному з вищезазначених показників соціально-економічного розвитку.

По кожному з показників соціально-економічного розвитку регіону повинен розраховуватися:

$$Z_{ij} = \frac{X_{ij} - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}}, \quad (1)$$

де X_{ij} – значення i -го показника j -го регіону, X_{\max} та X_{\min} – максимальне та мінімальне значення i -го показника.

Для дестимуляторів (кількість злочинів та кількість викидів шкідливих речовин):

$$Z_{ij} = \frac{X_{\max} - X_{ij}}{X_{\max} - X_{\min}} \quad (2)$$

За сукупністю Z_{ij} кожного регіону розраховується інтегральний індекс за формулою:

$$G_j = \frac{\sum_{i=1}^m Z_{ij}}{m}, \quad (3)$$

де m – кількість показників.

Висновки

Використання даної системи оцінки у поєднанні із алгоритмом вибору найоптимальнішого варіанту досягнення визначеного рівня соціально-економічного розвитку дозволить:

- вказувати на поточний етап досягнення поставлених цілей;
- дозволить зберегти чіткі орієнтири, навіть у випадку корекції цілей нижчого порядку.

Конкретизація кількісних параметрів досягнення цілей та виконання завдань реалізації державної регіональної полі-

тики дозволить більш повно врахувати особливості розвитку кожного регіону та й країни в цілому, надасть спробу відійти від загального та виділити пріоритетні напрями на яких доцільною буде концентрація ресурсів.

Література

1. Коломійчук В.С., Шевчук Л.Т., Шульц С.Л. Стратегічні засади соціально-економічного розвитку регіону / В.С.Коломійчук, Л.Т. Шевчук, С.Л. Шульц. – Тернопіль, 2002. – С. 71–72.
2. Лексин В.Н., Шевцов А.Н. Государство и регионы: Теория и практика государственного регулирования территориального развития / В.Н. Лексин, А.Н. Шевцов. – М.: УРСС, 1997. – 372 с.
3. Коробейников А.М. Оценка эффективности регионального развития [Электронный ресурс] / А.М. Коробейников. – Режим доступа: <http://citystrategy.leontief.ru/?it=4010305>
4. Артеменко В.Б. Индикатори стійкого соціально-економічного розвитку регіонів / В.Б. Артеменко // Регіональна економіка. – 2006. – №2. – С. 91.
5. Самарина В.П. Неравномерности социально-экономического развития регионов [Электронный ресурс] / В.П. Самарина // Проблемы современной экономики. – 2008. – №1(25). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=23436>
6. Матвієнко П. Узагальнююча оцінка розвитку регіонів / П. Матвієнко // Економіка України. – 2007. – №5. – С. 28.
7. Кузькін Є.Ю., Новикова М.М. Формування системи показників, які характеризують економічний розвиток регіону / Є.Ю. Кузькін, М.М. Новикова // Коммунальное хозяйство городов. – 2007. – №75. – С. 328–333.
8. Бурдун А.В. Цілі та критерії соціально-економічного розвитку регіону [Електронний ресурс] / А.В. Бурдун. – Режим доступа: www.kbuara.kharkov.ua/e-book/n_1_2008/doc/2/14.pdf. – С. 4.

Б.Г. ЧЕМИСОВ,

к.г.н., доцент, Чернігівський державний інститут економіки і управління

Методологічні підходи до дослідження структури промислового виробництва регіонів

У статті розглянуто ряд методологічних підходів до структуризації виробничого комплексу регіонів та методичний інструментарій, який застосовується при структурному аналізі. Сформульовано власний підхід і запропонована методологічна схема регіонального функціонально-структурного аналізу, яка розроблена автором.

В статье рассмотрен ряд методологических подходов к структуризации производственного комплекса регионов и применяемого при этом методического инструментария. Сформулирован собственный подход и предложена

разработанная автором методологическая схема регионального функционально-структурного анализа.

Row methodological approach is considered in article to structuring of the production complex region and applicable herewith methodical toolbox. It is worded own approach and is offered by designed author methodological scheme regional function-structured analysis.

Постановка проблеми. Одним із напрямів регіональної економічної політики є усунення в регіонах галузевих і тери-

торіальних диспропорцій, підтримка пріоритетних з точки зору державних інтересів конкурентоспроможних галузей і відповідність рівня їх розвитку ресурсному потенціалу регіону, додержання сучасних критеріїв комплексності в розвитку регіонів.

Реалізація цих цільових настанов пов'язана із здійсненням в регіонах структурних трансформаційних процесів. Успішне вирішення практичних задач структурної перебудови багато в чому залежить від попередніх наукових досліджень структури господарського комплексу регіону, яка склалася та обґрунтувань взаємопов'язаних по всіх регіонах країни перспективних структурних зрушень.

У цьому зв'язку представляє науковий інтерес виділення в окрему тему дослідження підходів до структуризації виробництва і арсеналу методичних прийомів і засобів, що використовуються при цьому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У вітчизняній регіоналістиці розроблено ряд підходів до розкриття структури виробничого комплексу регіонів і в рамках цих підходів застосовуються різні групування підприємств та виробництв. У відповідності з використовуваними класифікаціями розрізняють переважно такі аспекти регіонального системно-структурного аналізу: галузевий, міжгалузевий, функціональний і територіальний.

Галузевий аспект структурного аналізу здійснюється за допомогою класифікації галузей виробництва, де в якості структурних компонентів виступають галузі (підгалузі, виробництва). При міжгалузевому аспекті структурного дослідження використовується у більшості випадків класифікація міжгалузевих комплексів (компоненти структури – міжгалузеві комплекси), а в окремих розробках – класифікація енерговиробничих циклів (компоненти – енерговиробничі цикли). Функціональний аспект вивчення структури виробництва регіону заснований на застосуванні класифікацій, у яких головними ознаками об'єднання підприємств та підгалузей у відповідні групи є функціональні критерії і, відповідно, компонентами структури виступають функціональні групи підприємств і виробництв.

Аналіз територіальної структури промислового виробництва регіону характеризується застосуванням класифікацій та типологій, за допомогою яких здійснюється виокремлення в регіоні територіально-виробничих утворень різних типів та видів.

Серед існуючих класифікацій можна умовно виділити групу загальних, за допомогою яких здійснюють структуризацію виробництва як такого (класифікація галузей виробництва, класифікація видів діяльності, класифікація міжгалузевих комплексів та ряд інших), і групу регіональних класифікацій, де серед головних ознак систематизації підприємств і виробництв присутні регіональні критерії. Призначені ці класифікації для системно-структурного аналізу виробничого комплексу регіонів. Залежно від цілей дослідження регіонального виробничого комплексу як методич-

ні інструменти використовуються як загальні, так і регіональні класифікації.

До регіональних класифікацій відноситься класифікація енерговиробничих циклів Н.Н. Колосовського [1], класифікація функціональних груп промислового виробництва регіону П.М. Алампієва [2], класифікація районних циклів виробництв і районних інтеграцій М.М. Паламарчука [3, 4].

Необхідно відмітити, що у вказаних регіональних класифікаціях не всі їх класифікаційні групи відповідають за змістом критеріям, котрі закладені в основу цих групувань. Крім того, в окремі класифікаційні групи включені підприємства та виробництва, що не мають ідентичних для цих груп ознак. Це викликає значні труднощі методичного характеру при практичному розподілі підприємств та виробництв регіону на структурні групи.

До регіональних класифікацій слід також віднести класифікації та типології територіально-виробничих утворень, в яких серед групувальних ознак поряд з регіональними важлива роль належить ознаці територіальної спільності (локалізації) підприємств. У даній статті цей вид класифікацій не розглядається.

За останній час широке розповсюдження у зарубіжних і вітчизняних наукових публікаціях набула концепція кластерів [5, 6]. Питання кластеризації підприємств, а також співвіднесення змісту поняття «кластер» з поняттям «міжгалузевий комплекс», «енерговиробничий цикл», «територіальний міжгалузевий комплекс» – це мета окремого дослідження.

Метою статті є розгляд методологічних підходів до досліджень структури виробничих комплексів регіонів і аналіз класифікацій, які застосовуються при розподілі виробництв регіону на структурні групи. На цій основі формування власного підходу та розробка регіональної класифікації для побудови структурної моделі організації промислового виробництва регіонів.

Виклад основного матеріалу. Систематизацію промислових підприємств та виробництв здійснюють за допомогою різних критеріїв. Класичною є групування підприємств за галузями – класифікація галузей промисловості. Поряд з цим виокремлення структурних компонентів промислового виробництва можливо здійснювати шляхом розподілу підприємств за групами на основі різного виду виробничо-технологічних зв'язків. Так, можна виділити сукупності підприємств у відповідності з таким характером виробничо-технологічних зв'язків як зв'язки по послідовній переробці вихідної природної сировини у готовий продукт. Підприємства та виробництва, які входять в одну з таких груп, здійснюють послідовні стадії технологічного процесу по перетворенню даного виду сировини у готову продукцію. В цьому сенсі вони являють основний (провідний, стержневий) технологічний процес або іншими словами – певний технологічний ланцюжок. Однією з особливостей такого виробничо-технологічного ланцюжка є те, що підприємства, які складають його, відносяться у більшості випадків

до різних галузей та підгалузей і тим самим він є міжгалузевим утворенням.

Здійснення якоюсь певною групою підприємств певного стержневого виробничо-технологічного процесу з виготовлення готового продукту неможливо без використання матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів, які виготовляються на інших підприємствах, що не входять до основної групи і мають різну галузеву належність. До того ж із «стержневими» підприємствами пов'язані супутні виробництва та виробництва з надання виробничих послуг.

Таким чином, виробництва основного (стержневого) ланцюжка, які здійснюють технологічні стадії вертикальної послідовності, разом з іншими пов'язаними з ними горизонтальними виробничо-технологічними зв'язками підприємствами являють в цілому міжгалузеву виробничо-технологічну інтеграцію.

При цьому слід відмітити, що з однієї й тієї природної сировини можливо отримати продукти різного економічного призначення. Технологія виготовлення одних буде являти собою послідовні стадії переробки сировини, а технологія виробництва інших продуктів з цієї ж сировини буде мати інший характер.

До цього необхідно додати, що багато які види готової продукції отримують шляхом використання різноманітної сировини і різних матеріалів, включаючи в ряді випадків переробку відходів та побічних продуктів інших виробництв, а також комплектуючі вироби зі «сторони». У такому разі переважають і в якості головних виступають горизонтальні виробничо-технологічні зв'язки. Підприємства і виробництва, які згруповані на основі цих зв'язків, являють інший тип міжгалузевих виробничо-технологічних інтеграцій.

Першою регіональною класифікацією у вітчизняній регіоналістиці є класифікація М.М. Колосовського, яка була розроблена їм на основі його концепції енерговиробничих циклів як метод «для вивчення питань типології районів і систем районування» [1, с. 145]. Енерговиробничий цикл (ЕВЦ) згідно з визначенням являє «типову стійку існуючу сукупність виробничих процесів, що виникають взаємообумовлено (співвідпорядковано) довкола основного процесу для даного різновиду енергії й сировини...», це «вся сукупність виробничих процесів, які послідовно розгортаються в економічному районі СРСР на основі сполучення певного виду енергії і сировини, від первинних форм – видобутку і облагороджування сировини – до одержання всіх видів готової продукції, які можливо одержати на місці, виходячи з вимог наближення виробництва до джерел сировини і енергії та раціонального використання всіх компонентів сировинних і енергетичних ресурсів певного типу» [1, с. 144].

Поняття ЕВЦ символічно відображено О. І. Шаблієм таким чином [7, с. 25–26]:

$$x(Tx \& Ux \& Vx \& Sx \& Px \& Ox),$$

де x – сукупність виробничих циклів; T – типова; U – стійка існуюча; V – що виникає взаємообумовлено довкола ос-

новного процесу; S – для даного різновиду енергії і сировини (або на основі сполучення даного виду енергії і сировини); P – послідовно розгортаються в економічному районі; O – від первинних форм до одержання всіх видів готової продукції, які можна одержати на місці.

Відповідно до існуючих на той час технологій М.М. Колосовським було встановлено вісім генералізованих ЕВЦ: пірометалургійні цикли чорних та кольорових металів; нафтоенергохімічний; сукупність гідроенергопромислових циклів; сукупність циклів переробної індустрії; сукупність індустріально-аграрних циклів; гідромеліоративний індустріально-аграрний цикл. При цьому М.М. Колосовський писав щодо необхідності урахування економічного ефекту при технологічному комбінуванні, так як у ряді випадків вона стає проблемою «іноді сумнівною за економічними результатами, а іноді й прямо збитковою, не виправданою вигідностями технологічного комбінування» [1, с. 136].

Як вже відмічалось, енерговиробничі цикли мають регіональну «прив'язку», і кожен з них розглядається в межах того чи іншого економічного району. З нашої точки зору, не всі види енерговиробничих циклів у класифікаційному переліку М.М. Колосовського (класифікаційні ЕВЦ) відповідають за своїм змістом формальному енерговиробничому циклу, тобто тому ЕВЦ, сутність якого М.М. Колосовський сформулював у визначенні цього поняття.

Так, більшість ЕВЦ, які входять до складу класифікаційної групи циклів переробної індустрії, як констатує сам М.М. Колосовський «можуть розвиватися частково на місцевих видах сировини та енергії, але здебільше на привозному паливі, транспортбельній сировині та напівфабрикатах» [1, с. 146].

Це означає, що, з одного боку, готова продукція виробляється цими циклами з різної сировини, а з іншого – джерела сировини та матеріали знаходяться за межами даного регіону. Крім того, не всі класифікаційні ЕВЦ мають у своїй основі послідовні технологічні стадії переробки вихідної сировини у готовий продукт, навіть якщо використовують сировину, матеріалами і енергією, які є в регіоні. Домінуючими для них характерні не вертикальні, а горизонтальні виробничі і технологічні зв'язки.

Вказані обставини суперечать закладеним у визначенні енерговиробничого циклу (формального) критеріям, згідно яких енерговиробничий цикл формується в районі на базі «сполучення певного виду енергії і сировини, від первинних форм – видобутку і облагороджування сировини – до одержання всіх видів готової продукції» [1, с. 144].

Концепція ЕВЦ набула розвитку в роботах багатьох вітчизняних вчених. Так, у колективних монографіях українських регіоналістів, які написані під керівництвом М.М. Паламарчука [3; 4], пропонується при дослідженні виробничої структури економічного району виділяти наступні структурні компоненти: 1) районні цикли виробництва; 2) районні прості інтеграції; 3) районні галузеві інтеграції і 4) групи виробництва, що розвинулися поза інтеграціями (відособлено) [3, с. 55].

Районний цикл виробництва являє «міжгалузеве утворення, що сформувалося у межах району на основі виробництва, пов'язаних між собою як послідовні стадії процесу перетворення вихідної сировини у кінцевий продукт» [3, с. 65]. З цього визначення випливає, що по-перше, в основі районних циклів виробництва знаходяться виробничо-технологічні зв'язки з послідовної переробки вихідної сировини у готовий продукт, і, по-друге, формуються районні цикли не на довізній сировині, а тільки на базі його природних і сільськогосподарських ресурсів. Це свідчить про те, що районний цикл являє собою сукупність виробництва, для яких характерні не тільки технологічні взаємозв'язки, але й взаємообумовленість розвитку у межах однієї територіальної ланки (економічного району).

За характером технологічного ланцюга, який знаходиться в основі районних циклів, їх поділяють на чотири типи: 1) цикли, що розвиваються на базі технологічних ланцюгів з видобутку та переробки мінеральної сировини, тобто цикли мінеральної орієнтації; 2) цикли виробництва, що розвиваються на базі переробки сільськогосподарських сировинних ресурсів або аграрно-промислові з поділом на рослинницької та тваринницької орієнтації; 3) цикли виробництва, що розвинулися на базі переробки лісової сировини (лісопромислові) і 4) цикли виробництва, що розвиваються на базі використання рибних та інших багатств моря [3, с. 66–70].

Основними (стержневими) виробництвами районних циклів є ті, в яких видобувається (виробляється) вихідна сировина і перетворюється в кінцевий продукт. У складі циклу можуть діяти допоміжні, обслуговуючі та супутні виробництва. Районні цикли виробництва «не можуть бути усіченими знизу. Коли в основі їх розвитку лежить привізена сировина, – це вже не цикл, а інша форма внутрішньорайонної інтеграції. Усічений цикл можна кваліфікувати при відсутності в ньому верхніх поверхів (ярусів)» [4, с. 67].

У вітчизняній практиці статистики і планування, починаючи з 80-х років минулого століття, набуло поширення групування галузей і підгалузей по міжгалузевим комплексам (паливно-енергетичний, гірничо-металургійний, машинобудівний, хіміко-лісовий, будівельно-індустріальний, агропромисловий та ін.). Як відомо, міжгалузевий комплекс визначають як поєднання підприємств та виробництв різної галузевої належності, які пов'язані між собою виробничими, технологічними та економічними зв'язками, а також спільністю економічного призначення готової продукції.

З урахуванням регіонального критерію буде логічним назвати міжгалузеві комплекси, які виокремлюються у межах регіонів – регіональними міжгалузевими комплексами. В цьому зв'язку необхідно встановити: наскільки співпадає зміст поняття «регіональний міжгалузевий комплекс» (РМК) і «енерго-виробничий цикл». При співставленні змісту формального ЕВЦ із змістом поняття «регіональний міжгалузевий комплекс» можна зробити висновок, що частина регіональних міжгалузевих комплексів ідентичні формальному ЕВЦ, а інші за своєю структурою мають у зрівнянні з ним суттєві відмінності.

В той же час, якщо порівнювати всі ЕВЦ, які містяться у класифікаційному переліку М.М. Колосовського, зі структурними «конструкціями» регіональних міжгалузевих комплексів, то між ними за змістом нема принципової різниці.

Так, аналіз класифікацій ЕВЦ і РМК свідчить, що вони мають ідентичні характеристики: 1) і ЕВЦ і РМК є міжгалузевими утвореннями, 2) між більшістю підприємств та виробництв, котрі входять до складу того або іншого ЕВЦ і РМК існують ті чи інші комбінації виробничих, технологічних та економічних зв'язків, 3) однією із ознак розподілу виробництва по ЕВЦ і РМК виступає спільність призначення готової продукції.

Є ще один спільний для ЕВЦ і РМК аспект. Виявляється він в тому, що в окремих ЕВЦ і РМК підприємства та виробництва, які включені до їх складу не мають на території регіону між собою зв'язків і являють практично простий набір виробництва однієї або кількох галузей.

У класифікації М.М. Паламарчука районні цикли виробництва, районні прості та галузеві інтеграції, відособлені групи виробництва також являють різного виду регіональні міжгалузеві комплекси, а також різні групи виробництва, які складаються з набору не зв'язаних між собою виробництва однієї або декількох галузей.

Інший підхід до побудови регіональної класифікації розроблений П.М. Аламгієвим. На основі класифікації галузей виробництва їм запропонована функціонально-структурна схема групування галузей та підгалузей виробництва регіону по таких функціональних групах: 1) спеціалізуючі галузі (що виступають як основа комплексу); 2) допоміжні і обслуговуючі (розвиток їх узгоджується з розвитком профілюючих галузей, створюючи найсприятливіші умови для виконання районом основних функцій у системі поділу праці); 3) галузі, що задовольняють потреби населення [2, с. 93]. Провідними критеріями виділення функціональних груп в цієї схеми є: 1) участь галузей та підгалузей у міжрайонному і внутрішньорайонному поділі праці і 2) характер внутрішньорайонних міжгалузевих зв'язків.

При здійсненні структурного аналізу виробничого комплексу регіонів за допомогою названих вище класифікацій виникає ряд проблем методичного і практичного характеру. Проблеми методичного плану з'являються при конкретному розподілі підприємств та виробництва регіону за класифікаційними групами. Окремі групи, які містяться в класифікаційному переліку, не відповідають тим критеріям, які закладені в основу класифікації. По-друге, регіональні класифікації, які розглядаються, розроблені для структурування виробничого комплексу регіону рангу економічного району, а як інструмент дослідження структури виробництва регіону рангу адміністративної області вони не мають належну ефективність. Однією з причин такого положення є те, що в багатьох областях у великій частині промислових підприємств відсутні між собою виробничо-технологічні та виробничо-економічні зв'язки, окрім непрямих зв'язків по використанню об'єктів інфраструктури.

Вказані проблеми мотивують пошук нових підходів до структурування виробничого комплексу регіонів та розроб-

кам регіональних класифікацій для дослідження регіональної організації виробництва.

Під регіональною організацією виробництва (організацією виробництва регіону) ми розуміємо узгодженість та впорядкованість між собою виробничої структури, регіональних функцій та поєднання природних і економічних умов та ресурсів, яка в умовах мішаної економіки досягається поєднанням дії ринкових і державних регуляторів.

Дослідження регіональної організації виробництва в даній трактовці має за мету визначення конкурентоспроможних галузей спеціалізації (зовнішньорегіональна функція); виявлення можливостей виготовлення і поставки на місцевий ринок продукції, яка користується попитом на рівні з довізною (внутрішньорегіональна функція); встановлення узгодженості рівня розвитку галузей спеціалізації та галузей, що працюють на місцевий ринок з умовами та обсягами регіональних ресурсів, які споживаються, без нанесення шкоди екологічній обстановці (внутрішньорегіональна факторна функція); формування впорядкованості та збалансованості виробничої структури регіону у відповідності з його функціями і потенціалом умов та ресурсів, що є в регіоні.

Створення моделі організації промислового виробництва регіону у викладеному розумінні можна здійснити, на наш погляд, при наступному методичному забезпеченні: 1) побудові відповідної регіональної класифікації компонентів промислового виробництва і 2) формуванні системи таких показників для розрахунку структури виробничого комплексу, які спроможні кількісно відобразити результат виконання виробництвом його регіональних функцій та використання регіональних умов та ресурсів, а також кількісні співвідношення між структурними групами та підгрупами.

Пропонована регіональна класифікація являє собою групування дрібних галузей та виробництв на основі таких критеріїв: 1) функціональне призначення галузей промисловості по відношенню до предметів праці; 2) регіональна приуроченість сировини, що використовується; 3) спільність використання певних видів місцевих сировинних ресурсів.

Згідно з першим критерієм виділяються галузі добувної і обробної промисловості. За другим критерієм обробна промисловість регіону поділяється на дві групи галузей: група галузей, що використовує місцеві сировинні ресурси і група галузей, які працюють на довізній сировині та матеріалах. За допомогою третього критерію у групі галузей, які обробляють місцеву сировину, виділяють п'ять підгруп галузей: з переробки мінеральної, лісової, рослинницької, тваринницької сировини і біологічної сировини морів, рік та озер.

Після того як всі дрібні галузі промислового виробництва регіону розподілені по відповідних функціональних групах і підгрупах, робиться розрахунок його функціональної структури за техніко-економічними показниками, сполученими з використанням економічних та природних умов та ресурсів регіону. Серед цих показників є такі, що відбивають техніко-економічну специфіку підприємства (трудомісткість, матеріаломісткість, водомісткість, енергомісткість тощо), з одного боку, а з іншого – показують ступінь використання підприємством умов та ресурсів регіону і тим самим – роль цих ресурсів як факторів розміщення і розвитку.

Функціональна модель організації промислового виробництва, яка побудована згідно викладеної методичної схеми і подана у табличній формі (див. табл.), дозволяє здійснити системний аналіз: 1) складу структурних груп (підгруп), які сфор-

Функціональна модель організації промислового виробництва регіону А, у % до підсумку

№ п/п	Функціональні групи та підгрупи галузей промисловості	Використання умов та ресурсів регіону					
		Т Середньоспискова чисельність ПВП	Вантажообіг ТГП	В Обсяг води, яка використовується	Е Витрати електроенергії	ТП Витрати палива (місцевого)	П Частка продукції яка споживається у регіоні
I гр.	Галузі добувної промисловості,	1,4	0,9	0,6	12,6	–	
II гр.	Галузі обробної промисловості, які використовують місцеві природно-сировинні ресурси.	18,9	47,4	12,0	16,7	–	
	1. Підгрупа галузей по переробці мінеральної сировини	5,7	21,4	0,7	4,0	–	100,0
	2. Підгрупа галузей по переробці лісової сировини	2,4	0,4	0,0	0,7	–	27,0
	3. Підгрупа галузей по переробці рослинницької сировини	6,7	22,5	8,4	6,0	–	45,2
	4. Підгрупа галузей по переробці тваринницької сировини	4,1	3,1	2,9	6,0	–	38,6
	5. Підгрупа галузей з переробки сировини морів, рік та озер	0,0	0,0	0,0	0,0	–	100,0
III гр.	Галузі обробної промисловості, які працюють на довізній сировині та матеріалах,	79,7	51,7	87,4	70,7	–	
	Вся промисловість	100,0	100,0	100,0	100,0	–	28,1
	Частка місцевих ресурсів, які використовуються всією промисловістю (%)	24,7	...	8,0	30,0	–	X

мувалися на базі умов та ресурсів регіону, 2) співвідношень між групами (підгрупами) за інтенсивністю використання окремих природних та економічних умов та ресурсів регіону; 3) ступеню орієнтації галузей промисловості в своєму розвитку на ті або інші умови та ресурси регіону, а також частки місцевих ресурсів, що залучена у промислове виробництво; 4) ролі зовнішньої та внутрішньої функції промислового виробництва регіону, які відображені показниками територіальної спеціалізації і внутрішнього споживання промислової продукції.

Системно-структурний аналіз виробничого комплексу регіону включає також дослідження його територіальної структури. Методика цього дослідження, а також більш докладне висвітлення функціональної моделі організації промислового виробництва регіону та її прикладний аспект викладені в нашій статті [8].

Висновки

Аналіз різних підходів до вивчення виробничої структури та методичного інструментарію, який використовується, свідчить про наявність проблем, що виникають при проведенні конкретних робіт щодо структуризації виробничого комплексу регіонів.

Запропонований підхід та методичний аспект системно-структурного аналізу сприяє, на наш погляд, підвищенню ефективності досліджень структури промислового ви-

робництва регіонів різного таксономічного рангу та регіональної організації виробництва в цілому.

Література

1. Колосовский Н.Н. Основы экономического районирования [Текст] / Н.Н. Колосовский. – М.: Госполитиздат, 1958. – 200 с.
2. Алампиев П.М. Экономическое районирование СССР. Кн. 2 [Текст] / П.М. Алампиев. – М.: Экономиздат, 1963. – 248 с.
3. Теоретические основы функциональной структуры промышленного комплекса экономического района [Текст] / Под ред. М.М. Паламарчука. – К.: Наукова думка, 1972. – 240 с.
4. Паламарчук М.М. Мінеральні ресурси і структура районного промислового комплексу [Текст] / М.М. Паламарчук, І.О. Горленко. – К.: Наукова думка, 1972. – 215 с.
5. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. [Текст] / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
6. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці [Текст] / С.І. Соколенко. – К.: Логос, 2004. – 848 с.
7. Шаблій О.И. Межотраслевые территориальные системы (проблемы, методология и теории) [Текст] / О.И. Шаблій. – К.: Вища школа, 1976. – 200 с.
8. Чемісов Б.Г. Науково-методичні аспекти удосконалення територіальної організації промислового виробництва регіону / Б.Г. Чемісов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – №10. – С. 14–20.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

В.К. РУДИК,
к.е.н., доцент, Подільський державний аграрно-технічний університет

Використання зарубіжного досвіду в розвитку пенсійного страхування в Україні

Досліджуються питання розвитку пенсійного страхування за кордоном, аналізуються позитивні і негативні моменти його використання у проведенні пенсійних реформ, зроблено спробу використати практичний досвід більшості країн для удосконалення пенсійного страхування в Україні з метою покращення пенсійного забезпечення населення.

Исследуются вопросы развития пенсионного страхования за рубежом, анализируются положительные и отрицательные моменты его использования в проведении пенсионных реформ, сделана попытка использовать практический опыт большинства стран для усовершенствования пенсионного страхования в Украине с целью улучшения пенсионного обеспечения населения.

The questions of development of pension insurance are probed after a border, positive and negative moments are analysed, his use in the leadthrough of pension reforms, an attempt to use practical experience of most countries for the improvement of pension insurance in Ukraine with the purpose of improvement of the pension providing of population is done.

Постановка проблеми. У фінансовій системі будь-якої держави особлива роль відводиться страхуванню. Дана сфера фінансів акумулює досить значні грошові ресурси і сприяє розвитку інвестиційної діяльності. Здійснивши тривалий шлях розвитку, страхування перетворилося в добре налагоджений гнучкий механізм, який здатний поглинути збиток багатьох сучасних ризиків. Враховуючи принципи організації страхування, за допомогою даної сфери фінансових відносин держава намагається здійснювати деякі основні свої внутрішні функції

Особливо це стосується забезпечення соціального захисту населення, яке в значній мірі здійснюється через основні види соціального страхування: медичне, пенсійне, страхування від нещасних випадків, страхування на випадок безробіття.

Протягом останніх років в Україні зростає роль пенсійного страхування. Воно посідає ключове місце в проведенні реформи в державі. Проведення змін у сфері пенсійного забезпечення громадян зумовлено рядом економічних, демографічних і соціальних факторів, які проявляються в сучасних умовах.

Розвиток пенсійного страхування, його удосконалення буде сприяти успішному проведенню пенсійної реформи, здіяти яку в Україні передбачається в кілька етапів. Щоб успішно вирішувати дане питання, необхідно використати досвід інших країн щодо проведення пенсійних реформ і визначити в них місце і роль пенсійного страхування. Це дасть змогу визначити пріоритети у розвитку пенсійного страхування на вітчизняному страховому ринку і наблизити соціальні стандарти щодо захисту населення до передових країн світу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання використання пенсійного страхування у системі соціального страхування за кордоном, його роль у проведенні пенсійних реформ вивчали й досліджували провідні зарубіжні вчені у сфері фінансів: М. Вон, В. Вінер, В. Роїк, В. Шахов, Г. Мак-Таггарт. Серед вітчизняних вчених необхідно відмітити О. Залетова, Н. Внукову, Г. Надточія, Б. Зайчука, В. Шамрая, С. Юрія, М. Шаварної, В. Грушка. Вони зробили значний внесок у дослідження проблем запровадження і функціонування пенсійного страхування за кордоном і в нашій країні, висвітлили його значення і вплив на проведення пенсійних реформ та формування системи ринкових інститутів.

Особлива роль у висвітленні даних питань відводилася аналізу і використанню законодавчої бази у сфері пенсійного страхування, офіційних матеріалів Міністерства праці та соціальної політики, Міністерства фінансів України, Ліги страхових організацій України, Пенсійного фонду України.

Аналізуючи результати даних наукових досліджень, необхідно відмітити, що зарубіжний досвід використання пенсійного страхування потрібно постійно вивчати в динаміці, аналізуючи його тенденції у розвитку на протязі відповідного періоду.

Мета статті. Враховуючи те, що в нашій державі розроблена концепція подальшого проведення пенсійної реформи, яка передбачає основні напрями розвитку пенсійного страхування, періоди її реалізації, особливо актуальним постає питання вивчення зарубіжного досвіду використання даного виду страхування. Практика використання пенсійного страхування у проведенні пенсійних реформ багатьох країн світу дасть змогу використати позитивний досвід у реалізації вітчизняної пенсійної реформи, враховуючи при цьому національні, демографічні, економічні, історичні і соціальні особливості.

Виклад основного матеріалу. Кабінет Міністрів України у жовтні 2009 року схвалив Концепцію подальшого проведення пенсійної реформи в нашій державі. Її метою є подальше ефективно і системне реформування пенсійної системи України, спрямоване на забезпечення рівня життя людей похилого віку та інших категорій громадян, які втратили працездатність, адекватного їхнім життєвими потребам, створення дієвих механізмів захисту прав та інтересів наших громадян, забезпечення стабільного функціонування та прозорості пенсійної системи [1].

Дана концепція доповнює законодавчу базу, присвячує проведенню реформування пенсійної системи в Україні.

Блок законодавчих документів, розроблених і затверджених у 2003 році визначав формування трирівневої пенсійної системи: солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (I рівень); накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (II рівень); системи недержавного пенсійного забезпечення (III рівень).

Розроблена модель має багато спільного і по багатьом аспектам відповідає поширеній у світі багаторівневій моделі пенсійної системи. Основною характерною рисою даної моделі є те, що вона будується на принципах пенсійного страхування. Саме для того, щоб успішно і ефективно реалізувати пенсійну реформу, доцільно вивчити зарубіжний досвід використання пенсійного страхування в її проведенні, проаналізувати різні підходи країн до ролі держави в організації і функціонуванні пенсійних програм.

У більшості європейських країн в основі побудови системи пенсійного забезпечення лежить розподільчий тип державної пенсійної системи. Розподільча система передбачає формування і використання спеціального фонду фінансових ресурсів на основі поточних надходжень та виплат.

Основи розподільчої системи пенсійного забезпечення були закладені в Німеччині ще в другій половині 19-го століття канцлером О. Бісмарком. Саме за його управління був розроблений один із перших законодавчих документів у сфері пенсійного забезпечення – Закон про страхування по інвалідності і віку і в 1889 році застосований на практиці.

Він став першою законодавчою базою, яка визначала, що основою пенсійної системи є обов'язкове соціальне пенсійне страхування. Розмір пенсії залежить від тривалості сплати страхових внесків і від розміру внесків. Німецька пенсійна система була першою солідарною системою, яка передбачала солідарність поколінь – працездатне населення фінансує пенсійне забезпечення громадян, які досягли пенсійного віку з послідовним отриманням такого фінансування від наступних поколінь.

Більшість європейських країн використали принципи солідарної розподільчої системи пенсійного забезпечення при побудові своїх моделей забезпечення громадян у пенсійному віці. Деякі європейські країни, враховуючи ряд факторів, які впливали із особливостей розвитку національних економік, формування соціальних програм дещо змінили існуючу солідарну систему і сформували свою розподільчу модель державного пенсійного забезпечення. В її основі також була обов'язкова сплата страхових внесків за принципами пенсійного страхування, але розміри пенсій для громадян пенсійного віку встановлювали однакові на рівні прожиткового мінімуму і вони не залежали від здійснюваних страхових внесків. Дану модель було запроваджено в середині 20-го століття в Англії У. Беверіджом. Вона була використана деякими північноєвропейськими країнами, які сформували свій тип національної фінансової системи.

Необхідно відмітити, що США, формуючи свою пенсійну систему, використали також модель обов'язкового соціального пенсійного страхування, яка була запроваджена в Німеччині й інших європейських країнах. Розподільчий тип пенсійної системи був започаткований в 30-х роках 20-го століття. Ключову роль відіграло також пенсійне страхування. Особливість американської розподільчої пенсійної системи полягала в тому, що розміри пенсії визначалися регресивно: чим більша сума внесків, тим менший відсоток від цієї суми громадянин отримував як пенсійну виплату. Такий механізм забезпечував перерозподіл доходів від більш забезпечених громадян до найменш забезпечених, і він також функціонував на солідарному принципі [3, с. 224].

Характеризуючи розподільчий тип державних пенсійних систем, деякі вчені виділили такі основні його різновиди, які мають практичне застосування:

- розподільча диференційована система з високим коефіцієнтом заміщення доходу (55–60%). Її використовують в більшості європейських країн, які входять в ЄС, за винятком деяких північноєвропейських країн, у тому числі Нідерландах;

- розподільча обмежена диференційована система з низьким заміщенням доходу (25–30%). Вона має практичне застосування у США;

- розподільча недиференційована система. Наводиться приклад її використання у Нідерландах. У даній системі незалежно від доходу пенсії виплачуються в однакових розмірах на рівні прожиткового мінімуму для одинака та подружжя [2, с. 273].

Крім розподільчого типу державної пенсійної системи у світовій практиці широко використовується накопичувальний. Накопичувальна пенсійна система – це така система, в якій кошти зосереджуються на персональних рахунках, і їхня сума зростає внаслідок інвестування. Дані пенсійні системи набули широкого розповсюдження в Південно-Східній Азії та Латинській Америці. В даних регіонах в багатьох країнах вони існують як загальнонаціональні накопичувальні пенсійні системи. В їх основі також покладені принципи пенсійного страхування. Страхові внески відображаються на персональних рахунках громадян. Крім суми страхових внесків власникам таких рахунків нараховувалися ще інвестиційні доходи, що сприяло збільшенню розмірів пенсійних виплат.

Більшість вчених відмічають, що накопичувальний тип пенсійної системи досить чутливий до системних фінансових ризиків, які можуть проявлятися на тому чи іншому етапі економічного розвитку суспільства. В поєднанні з неналежним фінансовим управлінням, а також із можливими зловживаннями вони часто призводили до того, що накопичувальна пенсійна система не у всіх країнах давала відповідний економічний ефект. Так, у 70-х роках 20-го століття в більшості країн Латинської Америки, де були запроваджені загальнонаціональні накопичувальні пенсійні системи, через нестабільну фінансову ситуацію, через значний розмір державного боргу вони досить швидко припинили своє існування і реформувалися в розподільчі.

Досить стабільними в своєму розвитку характеризуються накопичувальні пенсійні системи в деяких країнах Південно-Східної Азії, а саме в Сінгапурі і Малайзії. Більшість аналітиків пояснюють це національними особливостями даних країн і відзначають, що система заходів спрямована в основному не на забезпечення соціального захисту, а більше на підвищення національної норми заощаджень [2, с. 274].

Досліджуючи накопичувальний тип державних пенсійних систем, обов'язково необхідно відмітити досвід Чилі та інших країн Латинської Америки наприкінці 20-го століття. На початку 80-х років даного століття Чилі – одна з перших країн, яка робить спробу реформувати свою пенсійну систему шляхом переходу від солідарної до капіталізованої системи пенсійного забезпечення. Слідом за нею інші латиноамериканські країни, такі як Аргентина, Колумбія, Уругвай, Болівія, Перу, Сальвадор, Мексика, також запроваджують обов'язкове особисте пенсійне страхування.

Відповідно до даної реформи пенсійного страхування кожний працюючий і вкладник сам вибирає, в який пенсійний фонд він буде перераховувати свої страхові внески, і може вільно переходити з одного в інший.

Працюючі громадяни можуть самостійно вибрати варіант пенсійного страхування. Відповідно до чилійського законодавства розроблено кілька таких варіантів. Один із них передбачає, що при досягненні пенсійного віку застрахований бере на себе ризик страхування довголіття і щомісяця знімає зі свого особового рахунку певну суму. Такий пенсійний режим отримав назву «запрограмоване зняття з рахунка».

Інший варіант враховує домовленість між пенсійним фондом і страхувальником про визначення розміру пенсії. При цьому ризик страхування довголіття передається саме даній фінансовій установі.

Третій варіант пенсійного страхування поєднує два попередні варіанти. Страхувальник може вибрати комбінацію, в якій до певного віку буде діяти «запрограмоване зняття з рахунка», а потім – одержання довічної пенсії [5, с. 371].

Чилійська накопичувальна пенсійна система передбачає, що кожний працюючий може достроково вийти на пенсію, якщо він заздалегідь нагромадив відповідний капітал. Грошова сума має бути такою, щоб щомісячна виплата була не нижче 110% мінімальної пенсії, установлені державою, і одночасно не менше 50% його середніх за останні десять років оподаткованих податком доходів скорегованих на величину інфляції.

Ще однією характерною рисою даної системи є можливість кожного працюючого робити добровільні внески на свій страховий рахунок. Кожний громадянин може відкрити ще один ощадний рахунок, який він може поповнювати грошовими коштами або знімати їх з нього. Даний рахунок можна повністю перевести у свій пенсійний фонд, щоб одержати можливість достроково вийти на пенсію, а також збільшити розмір своєї довічної пенсії.

Протягом останніх років розмір мінімальної пенсії в Чилі становить 70% від мінімальної зарплати. Вона гарантує–

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

ся державою кожному громадянину цієї країни, який вносить гроші на свій накопичувальний пенсійний рахунок протягом 20 років. Якщо грошей на рахунок недостатньо для виплати цього гарантованого мінімуму, держава компенсує різницю з бюджету [3, с. 225].

Дослідження показують, що в Чилі збереглася і стара солідарна система, яка охоплює ще досить значну частину населення. Вона не заборонена національним законодавством, і в країні є її прихильники. Таким чином, у даній країні поєднуються два основні типи державних пенсійних систем.

Якщо розглядати вигоди безпосередньо для громадян у новій накопичувальній системі, то вони полягають у впевненості, що при досягненні пенсійного віку зможуть одержувати пенсії в розмірі, наближеній до їхньої колишньої зарплати. При сприятливій економічній ситуації і при тривалому періоді внесення страхових внесків розмір пенсій може навіть перевищувати попередню основну зарплату.

Ще одним позитивним моментом накопичувальної пенсійної системи, як показує чилійський досвід, є те, що вона істотно полегшує фінансовий тягар для державного бюджету. Якщо раніше за систему пенсійного страхування фактично відповідала держава, в нинішніх умовах – приватні страхові компанії, а також інші спеціалізовані фінансові установи, що перебувають під суворим державним контролем, який здійснює відповідний державний орган, затверджений в установленому порядку.

Важливою умовою розвитку національної накопичувальної пенсійної системи став спрощений порядок створення недержавних пенсійних фондів, які мали право здійснювати страхування по накопичувальному способу фінансування. Протягом останніх років саме в цих фінансових установах сконцентровувався досить значний грошовий капітал. У деякі роки він досягав майже половини ВВП Чилі.

Якщо відмічати роль пенсійного страхування, то воно сприяло виникненню здорової конкуренції в сфері пенсійного забезпечення, принесло безпосередню вигоду самим страхувальникам і сприяло економічному розвитку суспільства в цілому.

Аналіз двох основних типів державних пенсійних систем показав, що вони мають відповідні переваги і недоліки і що можуть паралельно співіснувати в одній країні, створюючи нову модель пенсійного забезпечення населення.

Протягом останніх 50 років у більшості розвинутих країн світу рівень державного пенсійного забезпечення мав тенденцію до підвищення. Це було зв'язано також із програмами соціального захисту населення, які проводилися в даних країнах. Враховуючи економічну, фінансову і демографічну ситуацію, яка складалася в більшості європейських країн, США і країн інших регіонів, протягом даного періоду значно зросло фінансове навантаження на державні фінанси, пов'язане з утриманням людей пенсійного віку. Частка пенсіонерів збільшувалася по відношенню до працездатного населення. Це призвело до необхідності реформування пенсійних систем багатьох країн.

Удосконалення пенсійних програм передбачає поєднання двох основних типів пенсійних систем – розподільчого і накопичувального. Нові моделі базуються на принципах пенсійного страхування і передбачають кілька рівнів пенсійного забезпечення:

- надання мінімального розміру пенсійного забезпечення, особам які досягли пенсійного віку (соціальні пенсії);
- розрахунку пенсій залежно від професійних доходів і фінансування їх за рахунок обов'язкових внесків у пенсійні фонди (страхові пенсії);
- надання за бажанням індивідуального пенсійного страхування [5, с. 364].

Саме три основні рівні пенсійного забезпечення передбачає вітчизняна пенсійна реформа. Це підтверджує Концепція подальшого проведення пенсійної реформи, яка визначила основні напрями і етапи розвитку пенсійного страхування. В цьому документі відмічається, що в Україні формується пенсійна система, заснована на засадах пенсійного страхування.

На початку 90-х років 20-го століття в нашій державі створено основний фінансовий інститут, який сприяє впровадженню і розвитку солідарної системи. – Пенсійний фонд України. Саме за його ініціативи було запроваджено систему персоніфікованого обліку, яка забезпечує призначення пенсій. Це дуже важливий захід для успішної реалізації пенсійної реформи.

Нинішній етап реформування пенсійної системи констатує про підвищення її соціальних стандартів. Протягом останніх шести років більш як у десять разів зросла мінімальна пенсія, майже в сім разів збільшився середній розмір пенсії в цілому по державі. Розмір пенсії став залежати від величин заробітку і трудового стажу.

Зрозуміло, що даних перетворень недостатньо для успішної реалізації пенсійної реформи. На даний час можливості солідарної системи в Україні обмежені. Це пов'язано насамперед із демографічною ситуацією, яка складається в нашій країні. В Україні майже 13,8 млн. людей похилого віку, а це майже третина населення. Загальна чисельність платників внесків на пенсійне страхування становить 15,2 млн. осіб, тобто він фінансує майже 90,8% середньої пенсії по країні [1]. Якщо відмітити ще той факт, що в Україні мало народжується дітей, то в майбутньому диспропорція між кількістю пенсіонерів і працюючого населення буде збільшуватися. Дана тенденція призводить до посилення фінансового навантаження на Пенсійний фонд України. Як відмічають вітчизняні фахівці, солідарна система реально зможе запропонувати пенсію в розмірі не більше 25–30% від середньої зарплати, одержуваної працівником протягом працездатного періоду [8, с. 24].

Щоб вирішити дану проблему, а також з метою диверсифікації джерел отримання доходів при досягненні пенсійного віку громадянами, пом'якшення впливу демографічного фактору на фінансовий стан солідарної пенсійної системи і недопущення зменшення розмірів пенсії вітчизняним зако-

Розмір страхових внесків по державному пенсійному страхуванню у деяких країнах світу

№	Країна	Розмір страхових внесків		Всього
		роботодавець	робітник	
1	Німеччина	9,6	9,6	19,2
2	США	6,2	6,2	12,4
3	Чеська Республіка	21	7	28
4	Туреччина	11–13	9	20–22
5	Казахстан	0	10	10
6	Польща	12,22	12,22	24,44
7	Нідерланди	8,95	8,95	17,9
8	Угорщина	18	8	26
9	Литва	22,5	2,5	25
10	Словаччина	20	9	29
11	Естонія	20	2	22
12	Україна	33,2	2	35,2

нодавством передбачено запровадити накопичувальну систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування із фіксованими внесками.

Відповідно до чинного пенсійного законодавства однією з передумов запровадження обов'язкової накопичувальної пенсійної системи є досвід запровадження і функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення. У Концепції подальшого проведення пенсійної реформи вказується, що протягом п'яти останніх років учасниками системи недержавного пенсійного забезпечення стали 491,1 тис. осіб, а сумарна вартість активів недержавних пенсійних фондів на 1 липня 2009 року становила 732,2 млн. грн. [1]. Дані показники невисокі в порівнянні з діяльністю недержавних пенсійних фондів в інших країнах, але вони свідчать, що фундамент накопичувальної пенсійної системи поступово закладається.

Більшість європейських країн вже використовують другі і треті рівні своїх національних пенсійних систем. Їх розвиток є пріоритетним, оскільки дозволяє фінансово вирішувати пенсійне забезпечення своїх громадян відповідно до світових соціальних стандартів.

Багато країн Східної Європи також запровадили загальнообов'язкову накопичувальну пенсійну систему. Це відбувалося в 90-х роках минулого століття і на початку 21-го століття.

У Словаччині накопичувальний тип пенсійної системи почав функціонувати з 2005 року. В країні створено 18 приватних пенсійних фондів, які між собою можуть відрізнятися залежно від вибраної стратегії інвестування. Кожний учасник пенсійного фонду може вибирати власну інвестиційну стратегію, яка може бути більш або менш ризиковою.

У Польщі, яка ще раніше запровадила накопичувальну систему – в 1999 році, функціонує 14 відкритих пенсійних фондів, вартість активів яких зростає з кожним роком. У даній країні також запроваджена трирівнева пенсійна система, яка складається з мінімальної гарантованої пенсії, основної солідарної пенсії та обов'язкової накопичувальної системи. Перші два рівні адмініструються державою, а третій рівень знаходиться в недержавному управлінні. Проте

третій рівень також знаходиться під контролем держави через спеціально розроблений механізм.

У Румунії найпізніше була запроваджена накопичувальна пенсійна система. Вона функціонує з 2008 року. В даній системі функціонує п'ять приватних пенсійних фондів. Кількість осіб, які сплачують страхові внески в дані фонди, дорівнює 4 млн. осіб. Необхідно відмітити, що в Румунії дозволено інвестувати деяку частину пенсійних активів в іноземні цінні папери [5, с. 18–19].

Досліджуючи питання пенсійного страхування за рубежом, звертає на себе увагу проблема розподілу страхових внесків по пенсійному страхуванню між роботодавцем і працівниками. У зв'язку з тим що у багатьох країнах, особливо європейських, спостерігається тенденція до старіння населення, все більше посилюється фінансове навантаження у сфері обов'язкового пенсійного страхування на підприємства. На думку деяких зарубіжних фахівців, для того щоб підтримувати і підвищувати конкурентоспроможність на світовому ринку підприємств, бажано було б фінансування пенсійного забезпечення розкласти на всіх платників пенсійного страхування.

Дані таблиці показують, яке співвідношення існує на даний час по сплаті страхових внесків по державному пенсійному страхуванню між роботодавцями і робітниками в деяких країнах світу.

Країни з більш розвинутою ринковою економікою поступово вже зняли з підприємств частину тягаря по фінансовому забезпеченню пенсійних виплат своєму населенню. Через впровадження накопичувальної пенсійної системи, через обов'язкове і добровільне пенсійне страхування було перекладено дане фінансування на працездатне населення.

Постсоціалістичні країни на даний час ще не можуть зробити такий радикальний перехід до обов'язкової накопичувальної системи. Для цього потрібні відповідні економічні умови, загальний розвиток національних економік, зростання доходів населення, формування недержавних пен-

сійних фондів, розвинута законодавча база і підготовка суспільства в цілому до таких реформ.

Висновки

Результати проведених досліджень показали, що пенсійне страхування є одним із основних елементів системи соціального страхування в кожній державі. Даний вид страхування покладений в основу проведення пенсійних реформ, які здійснюються в багатьох країнах світу в сучасних умовах. Пенсійні системи більшості країн передбачають поєднання розподільчої і накопичувальної моделей. Обидві моделі будуються на принципах пенсійного страхування і передбачають фінансування пенсійного забезпечення осіб, які досягли пенсійного віку за рахунок страхових внесків роботодавців і працездатного населення.

Зарубіжний досвід пенсійного страхування корисний для України, оскільки в нашій державі також проводиться пенсійна реформа. Ключова роль у ній відводиться саме пенсійному страхуванню.

Деякі перетворення у солідарній системі нової моделі пенсійного забезпечення вже здійснені, але багато заходів ще потрібно провести, щоб сформувати оптимальну національну пенсійну систему. Цьому має сприяти розроблена урядом нашої держави Концепція подальшого проведення пенсійної реформи, яка передбачає комплекс заходів по розвитку пенсійного страхування.

Література

1. Концепція подальшого проведення пенсійної реформи. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 21 жовтня 2009 року. №1113 // Пенсійний кур'єр. – №44(338) від 30.10.2009 р.
2. Внукова Н.М., Кузьминчук Н.В. Соціальне страхування; Кредитно-модульний курс. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури. 2009. – 412 с.
3. Грушко В.І. Пенсійна система України. Навч. посіб. – К.: Кондор. 2006. – 336 с.
4. Конопліна Ю.С. Соціальне страхування. Навчальний посібник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 504 с.
5. Лузгіна Л. Далекі і близькі приклади. Як вирішують пенсійні питання за кордоном // Вісник Пенсійного фонду України. – 2009. – №9. – С. 18–19.
6. Морозова О. Міжнародні стандарти побудови пенсійної системи // Вісник Пенсійного фонду України. – 2004. – №12. – С. 17–19.
7. Машина Н.І. Міжнародне страхування. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури. 2006. – 504 с.
8. Ніколаєнко В. Три кроки до забезпеченої старості // Вісник Пенсійного фонду України. – 2009. – №10. – С. 24–25.
9. Пічуров Р.В. Реформування пенсійних систем: досвід латиноамериканських країн // Фінанси України. – 2004. – №9. – С. 84–91.
10. Юрій С.І., Шаварина М.П., Шаманська Н.В. Соціальне страхування. Підручник. – К.: Кондор. – 2004. – 464 с.

Д.І. СУХОВИЙ,
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Державні соціальні гарантії: основні етапи еволюції

У статті досліджено основні етапи еволюції поняття «державні соціальні гарантії» та його розвиток у різних країнах світу. Розглянуто досягнення провідних світових науковців у сфері соціального забезпечення в різні часи. Проаналізовано ідеї держави суспільного добробуту в аспекті виникнення соціальних гарантій.

В статье исследованы основные этапы эволюции понятия «государственные социальные гарантии» и его развитие в разных странах мира. Рассмотрены достижения ведущих мировых ученых в сфере социального обеспечения в разные исторические периоды. Проанализированы идеи государства общественного благосостояния в аспекте возникновения социальных гарантий.

The main milestones of the evolution of the «governmental social guarantees» term and its development in different countries were investigated in the article. The ground works of leading world scientists in the sphere of social guarantees in various time periods were analyzed.

The concept of the welfare state as an aspect of the social guarantees emergence was studied.

Постановка проблеми. Державні соціальні гарантії являють собою суттєве надбання спільноти всього світу. Їх наявність свідчить про рівень розвитку держави, життя населення та стабільність у суспільстві. Поняття «державні соціальні гарантії» виникло в процесі розвитку людства та, відповідно, має власне історичне становлення. У зв'язку з цим дослідження сутності та призначення державних соціальних гарантій, етапів їхнього розвитку є необхідною передумовою для ефективного впровадження соціальних норм та стандартів у державі, в тому числі формування джерел фінансування державних соціальних гарантій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Становлення державних соціальних гарантій нерозривно пов'язано з творчими досягненнями таких видатних науковців, як А. Пігу, Д. Роулс, Г. Мюрдаль, Л. Ерхард, У. Бевер-

ридж, П. Розанваллон, І. Бентам, С. Раунтрі, П. Спікер, Дж. Б'юкенен, Ф. Хайек та інші. В різні історичні періоди вони досліджували відносини між державою та її громадянами та обґрунтовували необхідність формування різних механізмів забезпечення соціальних гарантій. На їхню думку, це є запорукою стабільного розвитку суспільства.

Метою статті є дослідження етапів еволюції поняття «державні соціальні гарантії» та виокремлення здобутків окремих представників наукової економічної думки та політичних еліт різних часів.

Відповідно до мети у науковій публікації поставлені такі завдання:

- визначити основні етапи еволюції поняття «державні соціальні гарантії»;
- дослідити ідеї держави суспільного добробуту як передумови виникнення соціальних гарантій в світі;
- опрацювати досягнення видатних світових науковців у сфері запровадження державних соціальних гарантій як необхідної умови розвитку суспільства.

Виклад основного матеріалу. Дослідження державних соціальних гарантій тісно пов'язано з вивченням ідеї держави суспільного добробуту, концепцію якої видатні вчені всього світу розвивають протягом останніх чотирьох століть. Перші зародки теорії суспільного добробуту з'являються в XVII–XVIII ст. У цей час основним тлумаченням ідеї «держави суспільного добробуту» є державне керування найбільшій верствами населення. Для цього приймається ряд нормативно-правових актів стосовно соціального забезпечення бідних. Відповідно до них допомогу отримує обмежене коло осіб, які опинилися у скрутному становищі. Отримання такої допомоги вважається приниженням честі та гідності людини, тому що бідність сприймається як наслідок вад самої людини. Теорія суспільного добробуту ґрунтується на ідеї велферізму, тобто переконанні, що за своїм призначенням уряд повинен взяти на себе матеріальне забезпечення людей, які самі неспроможні забезпечити належний рівень власного існування [1, с. 32]. Теорія і практика існування держави такого типу пов'язана з іменами А. Пігу (Велика Британія), Дж. Роулса (США), Г. Мюрдала (Швеція), Л. Ерхарда (Німеччина) та інших [4, 5].

Теоретичне обґрунтування поняття «державні соціальні гарантії» бере свій початок у 1854 році з появою перших наукових праць, де вживаються такі терміни, як соціальна справедливість, соціальні послуги, соціальне забезпечення. Вихідним постулатом теорії добробуту та, як її основи, соціальних гарантій вважається визначення англійського юриста і філософа Ієремія Бентама. Він говорив: «Найбільше щастя найбільшій кількості членів суспільства – ось єдина мета, до якої повинен прагнути уряд» [3, с. 321]. Згодом ідеї І. Бентама набули особливої популярності в колах західних прихильників соціал-демократичних поглядів, а також ліберально-демократичних буржуазних урядів.

Наприкінці XIX сторіччя у Німеччині з'являються перші нормативно-правові акти, які регулюють відносини в сфері державних гарантій щодо забезпечення потреб соціально вразливих верств населення. Отто фон Бісмарк, об'єднавши Німеччину в 1871 році, забезпечує прийняття законів: «Про медичне страхування робітників» (1883), «Про страхування від нещасних випадків» (1884), «Про страхування від втрати роботи за віком та інвалідністю» (1889), які вперше в історії сформулювали систему компенсації від втрати заробітку внаслідок хвороби, трудового каліцтва, інвалідності, зносу робочої сили, в зв'язку з досягненням певного віку шляхом обов'язкового соціального страхування за рахунок фінансування через внески підприємців, робітників, державних субсидій. У 1911 р. прийнято Страхувальний кодекс, яким було запроваджено пенсійне забезпечення для удів. У 1916 році збільшено розміри допомоги на сім'ю та встановлено нову межу пенсійного віку у 65 років.

У Великобританії державна система соціальних гарантій почала формуватися у 1897 році з прийняттям закону «Про компенсацію робітникам за травми на виробництві». У 1906–1914 роках проведені соціальні реформи. В 1908 році британський парламент затвердив закон «Про пенсії за віком». В 1908–1911 роках у країні запроваджено державне соціальне страхування у зв'язку з хворобою, старістю, інвалідністю та, вперше в капіталістичних країнах, у зв'язку з безробіттям в деяких галузях промисловості. В 1911 році прийнято закон «Про національне страхування».

У Франції в 1911 році запроваджено пенсійне забезпечення. У Швеції також у цей час з'являються перші соціальні гарантії, які законодавчо закріпили обов'язкове страхування у зв'язку з похилим віком та інвалідністю.

Таким чином в XVII – на початку XX ст. запроваджено ідеї держави суспільного добробуту, згідно з якими уряд повинен взяти на себе матеріальне забезпечення людей, неспроможних самостійно це зробити.

Починаючи з 20-х років XX ст. формування соціальних гарантій пов'язано з обмеженням втручання держави в соціальну сферу. Це сталося через безробіття протягом 20-х років XX ст. та світову економічну депресію. Так, наприклад, у США формування законодавства з питань соціальних гарантій розпочалося тільки після економічної кризи 1929–1933 років, з прийняттям у 1935 році на федеральному рівні першого закону про страхування по старості.

З початку Другої світової війни формується нова система соціальних гарантій. У цей час держава активно втручається в соціальну сферу, формуються різні організаційно-правові форми та інститути вирішення соціальних проблем, приймаються широкомасштабні соціальні програми. Протягом Другої світової війни прийнято ряд документів, які суттєво вплинули на розвиток соціальних гарантій, зокрема, Атлантична хартія, Філадельфійська декларація Міжнародної організації праці та доповідь У. Бевериджа «Про страхування». Поява цих документів була обумовлена по-

требою в соціальній згоді в роки війни та після її закінчення. Вони розглядалися як база для соціальної діяльності держави в післявоєнний період з метою уникнення негативних явищ в соціальній сфері. Атлантична хартія 1941 р. вказує на необхідність співробітництва між країнами для досягнення більш високого рівня економічного розвитку, життя та соціального забезпечення. В Філадельфійській декларації 1944 року сформульовані вимоги щодо повної зайнятості населення, введення мінімальної заробітної плати, прийняття світових програм соціального забезпечення та вимоги щодо поліпшення умов праці. Сорокові роки стали переломними в соціальній політиці західноєвропейських країн. Вони принесли розуміння необхідності створення такої системи соціальних гарантій, яка б забезпечувала достатньо високий життєвий рівень усім громадянам. Для ліквідації наслідків соціально-економічної кризи 1929–1933 рр. уряд США розробляє концепцію «нового курсу», Німеччини – концепцію «соціально ринкового господарства». В цей період відбувається прискорення темпів розвитку державних соціальних гарантій.

Важливий внесок у розвиток державних соціальних гарантій в аспекті запровадження теоретичних концепцій соціального ринкового господарства зробив німецький вчений та практик Л. Ерхард. Переважно за рахунок створення ефективної системи соціальних гарантій у Західній Німеччині відбувся післявоєнний феномен «економічне диво» – стабільне та тривале зростання економіки без криз та інфляційних процесів. Реалізуючи державну соціально-економічну політику, Л. Ерхард цілком слушно стверджував, що «в конкурентних умовах варто пам'ятати значення соціального ефекту стимулюючих заходів, адже лише тоді сутність соціального ринкового господарства можна вважати повністю досягнутою, коли відповідно до підвищення продуктивності одночасно знижуються ціни, забезпечуючи зростання реальної заробітної плати, доходів, добробуту нації» [6, с. 14].

На нашу думку, «соціальною» можна вважати державу, нормативно-правові акти якої забезпечують механізми виконання соціальних зобов'язань при їх фінансовому забезпеченні. При цьому вони відповідають уявленням більшості населення цієї держави про соціальну справедливість. Але в більшості випадків люди вважають соціальною не ту державу, яка взяла на себе багато соціальних зобов'язань, а ту, де ці зобов'язання результативно виконуються. Якщо хоча б половина населення вважає, що суспільство «йде шляхом соціальної справедливості і соціальної захищеності», тоді логічно говорити про «соціально державу». Якщо ж переважна частина населення не вбачає ніяких ознак «соціальної справедливості», а головне «захищеності», то держава не є «соціальною». Статус соціальної держави кваліфікується як конституційна самооцінка. На думку французького вченого П. Розанваллона, «поява і розвиток держави загального добробуту після Другої світової війни йшла паралельно з пошуком соціальної згоди і не вбачається поза цим контекстом» [1, с. 117].

Серед сучасних зарубіжних дослідників теорії соціального захисту та соціальних гарантій можна виділити С. Раунтрі. Він є автором «абсолютної» моделі бідності, в рамках якої розроблені критерії визначення рівня бідності, що базуються на харчових потребах та мінімальному доході, потрібно-му для придбання основних товарів. На цій основі він говорить про «межу бідності».

Починаючи з 1975 року спостерігається уповільнення темпів розвитку соціальних гарантій. Із зазначеного періоду в світі посилюється індивідуальна відповідальність населення за своє соціальне забезпечення.

П. Спікер у роботі «Соціальна політика» акцентує увагу на тому, що люди є соціальними за своєю сутністю. Його важливе відкриття полягає у тому, що добробут людей визначається нормами суспільства, частиною якого вони є. Якщо ми прагнемо покращити становище людей, спробуємо зрозуміти їх спосіб життя, а також механізм, завдяки якому соціальний захист може змінити життя на краще [10, с. 25]. На думку П. Спікера, «добробут» – це речі, без яких людина не може обійтися [10, с. 56].

Англійські науковці Дж. Мак та С. Леслі, досліджуючи бідність, зазначали, що є певна межа доходу (порог бідності), нижче якої труднощі для людей непропорційно зростають [8, с. 87]. Водночас такий науковець Заходу, як Д. П'якод, заперечує існування будь-якої «межі» бідності. Він лише говорить, що може існувати «підвищений ризик» настання бідності, але це не те саме, що «переступити поріг» [9, с. 161–163].

Американський соціолог, економіст та філософ Джон Роулс зробив спробу розробити загальні принципи справедливості, які могли б лягти в основу «організованого суспільства», побудованого на демократії [2]. Соціальна держава не виключає основні складові ринку: приватну власність, конкуренцію, свободу цін і контрактів та прагнення встановити відносну справедливість розподілу матеріальних ресурсів. Достатньо ефективно вирішуючи проблеми задоволення індивідуальних потреб, ринок відчуває свою недосконалість, коли мова йде про колективні та соціальні потреби. Таким чином, на думку Дж. Роулса, виникає необхідність у створенні додаткових інститутів управлінського характеру, здатних забезпечити справедливість в умовах ринкової економіки. Дж. Роулс вбачає вирішення проблеми в наступному: ринок стає основним економічним інститутом, а інші додаткові інститути створюють фон. Завданнями цих додаткових інститутів стають: гарантування високого рівня зайнятості; надання додаткових виплат малозабезпеченим задля забезпечення процвітання всього суспільства; створення довершеного антимонопольного законодавства; перерозподіл доходів населення через систему оподаткування.

Ще одним представником сучасної американської наукової економічної школи, який дав визначення «соціалістичної» й «трансфертної» держави в контексті забезпечення соціальних гарантій, є лауреат Нобелівської премії з економіки «за дослідження договірних і конституційних за-

сад теорії прийняття економічних і політичних рішень» Дж. Б'юкенен. Він зазначає, що у першому випадку держава за допомогою різноманітних важелів та інститутів безпосередньо забезпечує виробництво товарів та послуг, без розмежування цих благ на послуги колективного чи індивідуального використання. Проте трансфертна держава прямо не забезпечує ні поставок товарів та послуг, ні їх безпосереднього фінансування, а відповідно до своїх повноважень просто збирає податки у індивідів і груп та передає ці фонди у вигляді грошових виплат іншим індивідам і групам політичного співтовариства [7, с. 46–47].

«Держава добробуту», на думку Дж. Б'юкенена, є формою трансфертної держави, де головні програми гарантування надійного соціального захисту населення включають оподаткування всього суспільства прямими і непрямими податками за умови, що всі отримані доходи використовуються для платежів літнім людям у формі гарантованої соціальної допомоги або пенсій, бідним верствам – допомоги по бідності, дітям – у вигляді допомоги багатодітним сім'ям, а також хворим, інвалідам, постраждалим від стихійних лих та іншим групам населення, що відрізняються особливими рисами [7, с. 48].

Висновки

Отже, державні соціальні гарантії пройшли довгий шлях свого становлення. Ще в давні часи вожді племен забезпечували кожному підлеглому захист від загарбників у випадку нападу від інших людей, а також надавали гарантії, що відповідали реаліям того часу. Але тільки в ХХ ст. держави, ніби змагаючись одна з одною, побудували ту могутню конструкцію державних соціальних гарантій, яка стала однією з перших ознак цивілізованості суспільства. А з середини ХХ ст. на карті світу з'являються перші «соціальні держави». Першою статтею Конституції України визначено, що наша держава є соціальною. Поки що цю норму Основного Зако-

ну можна сприймати як прагнення нашої країни зайняти гідне місце у спільноті розвинених держав із соціально орієнтованою ринковою економікою.

Зараз гарантії держави стали складовою політики будь-якої влади. Державні соціальні гарантії виступають як конституційно чи законодавчо зафіксована сукупність соціальних благ, які держава зобов'язується зробити доступними для своїх громадян. Інакше кажучи, під державними соціальними гарантіями розуміють отримання від держави громадянами доходів в грошовій чи натуральній формі, перелік яких визначається нормативно-правовими актами, та які мають природу, відмінну від заробітної плати, ренти, дивідендів та підприємницького доходу.

Література

1. Андреева Е.М. Социальная функция демократического государства // Диссертация к.ю.н. 12.00.02. – М., 1998. – 176 с.
2. Алексеева Т.А. Джон Роулс и его теория справедливости // Вопросы философии. – 1994. – №10. – С. 32.
3. Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства // Издательство: М., Директ-Медиа, 2009. – 734 с.
4. Пигу А. Экономическая теория благосостояния: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1985. – Т. 1. – 512 с.
5. Лапмерт Х. Социальная рыночная экономика. Германский путь. – М.: Дело, 2004. – 220 с.
6. Эрхард Л. Благосостояние для всех: Препринт. Воспроизведение: Пер. с нем. – М.: Дело, 2001. – 352 с.
7. Buchanan J. The Political Economy of the Welfare State. – Stockholm, 1988. – 86 p.
8. Mach J., Lansley S. Poor Britain. – London: Alien & Unwin, 1985. – 320 p.
9. Piachaud D. Problems in the definition and Measurement of poverty. – Journal of Social Policy 16 (2), 1987. – Pp. 161–168.
10. Spicker P. Liberty, equality, fraternity. – The Policy Press University of Bristol. – 2006.

В.Г. ПОЛІЩУК,
аспірант, Луцький національний технічний університет

Закордонний досвід використання інструментів стимулювання для забезпечення сталого розвитку регіону

У статті розглянуто закордонний досвід використання інструментів стимулюючого характеру з метою досягнення сталого розвитку регіону. Розглянуто основні види стимулюючих інструментів у деяких провідних країнах світу, країнах Західної Європи та СНД. Виділено і запропоновано форми стимулювання, що можуть використовуватися при досягненні сталого регіонального розвитку в Україні.

В статье рассмотрен заграничный опыт использования инструментов стимулирующего характера с целью достижения постоянного развития региона. Рассмотрены основные виды стимулирующих инструментов в некоторых ведущих странах мира, странах Западной Европы и СНГ. Выделены и предложены формы стимулирования, которые могут использоваться при достижении постоянного регионального развития в Украине.

Постановка проблеми. В сучасних умовах для повноцінного розвитку суспільства в цілому, а також його регіональних систем необхідним є використання сучасних дієвих методів та форм впливу на регіон з тим, щоб досягти сталого розвитку. Сталий розвиток регіону буде можливий лише тоді, коли його основні складові – економіка, соціум та екологія – перебуватимуть і діятимуть узгоджено та гармонійно. В силу впливу на регіони різних факторів (зовнішніх та внутрішніх), як правило, не завжди позитивного характеру, їх сталий стан втрачається. Особливо сталість системи зазнала на сучасному етапі розвитку соціо-еколого-економічних систем, коли перманентні негативні явища у соціальній, економічній та екологічній сферах доповнила фінансово-економічна криза 2008 року. Відтак постає необхідність застосування до регіональних систем комплексу інструментів стимулюючого характеру для усунення негативних явищ, а також виходу на якісно інший щабель розвитку і самого регіону. Таким чином діють у провідних країнах світу для того, щоб вийти на шлях сталого розвитку. Досвід цих країн є надзвичайно цінним та цікавим для України, а тому є актуальним питання необхідності вивчення його та обґрунтування тих інструментів, які можна застосувати на практиці в українських умовах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням стимулювання сталого розвитку, особливо на регіональному рівні, займалися провідні вітчизняні вчені у галузі регіональної економіки та фінансів. Зокрема, закордонний досвід стимулювання сталого розвитку описано у працях таких вчених: В.Л. Андрущенко, С.І. Бандур, І.М. Вахович, Б.М. Данилишин, Т.А. Заяць, М.І. Карлін, Л.Г. Мельник, С.Г. Міщенко, Л.Б. Шостак, О.С. Шнипко та ін.

Мета статті. На сьогодні залишаються невизначеними питання, що стосуються вивчення досвіду провідних країн світу, а також найближчих сусідів, для того, щоб перейняти найкращу практику застосування інструментів стимулювання і використати її для забезпечення сталого розвитку, особливо на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. У різних країнах світу традиційно склалися свої методи та інструменти стимулюючого впливу на розвиток економіки, суспільства та екології. В деяких країнах переважають інструменти ринкового характеру (переважно це країни з ринковою економікою – країни Північної Америки, Західної Європи, Японія, Бразилія та ін.), а в інших – інструменти адміністративного характеру (країни з командно-адміністративною економікою). Також у багатьох країнах успішно застосовуються інструменти як адміністративного, так і ринкового характеру (США, Нідерланди, а також країни СНД, що мають перехідну економіку).

Розглянемо досвід застосування інструментів стимулюючого характеру в деяких країнах Північної Америки. Зокрема, у США використовують різноманітні стимулюючі інструменти. Це дозволяє максимально реагувати на виклики у сфері економіки та навколишнього природного сере-

довища на регіональному рівні (на рівні штатів та округів). Найпоширенішими є інструменти податкового характеру, до яких відносяться:

1) штрафи – мають превентивний характер, застосовуються для прискорених переговорів по виробленню взаємоприйнятних рішень, є додатком до адміністративного стимулювання;

2) екологічні податки – підприємства з більшою собівартістю боротьби з забрудненням віддають перевагу платити податки, а з низькою собівартістю – максимально знижувати рівень забруднення, щоб не платити до бюджету; існують податки на виробництво різних токсичних речовин (хімікати, нафтопродукти та ін.), – з їх допомогою створюється трастів фонд, що забезпечує витрати уряду на знешкодження звалищ небезпечних відходів [1, с. 102]. Причому більшість коштів фонду формується за рахунок податків на корпорації і вироблену ними продукцію;

3) прямі платежі за забруднення навколишнього середовища – кошти, що на відміну від податків стягуються тільки тоді, коли забруднення перевищує визначений наперед рівень. Саме платежі є найефективнішими з точки зору стимулювання природоохоронної діяльності, адже вони залишають право на вибір конкретних протизабруднюючих заходів за тими, хто їх здійснює. Вони дуже гнучкі у використанні, змінюючись від конкретних умов продукування забруднення, їх обсягу, безпеки і т.д. проте, безперечно, і податки, і штрафи мають примусовий характер. Проте платежі в США застосовуються на рівні муніципалітетів, округів і в окремих штатах (мають немасовий характер). Недоліком даного виду інструменту є те, що він не сприяє зниженню промисловими фірмами забруднення нижче встановлених норм;

4) плата за користування екологічними послугами – плата може стягуватися з користувачів товарами чи послугами, котрі здійснюють негативний вплив на навколишнє середовище. Цей інструмент використовують багато муніципалітетів. Визи плати: плата за збір твердих відходів і плата за використання водою;

5) податкові пільги і прискорена амортизація очисного обладнання – використовуються разом, хоч і мають дещо відмінний за впливом ефект. Як правило, у США очисне обладнання списується за п'ять років. Це сприяє оновленню засобів для проведення очисних робіт та природоохоронних заходів. Проте недоліком є те, що через впровадження нового обладнання, практично не впроваджуються маловідходні технології. Крім цього, податкові пільги при списуванні очисного обладнання отримують лише великі підприємства, адже збільшення капіталовкладень у обладнання сприяє збільшенню пільг.

Поруч із прискореною амортизацією існує такий вид стимулюючого інструменту, як безвідсоткові позики. Позики надаються саме на купівлю очисного обладнання. Проте позичені гроші не завжди використовуються за призначенням – дуже часто вони присвоюються великими компаніями.

Ще одним вагомим інструментом, що має відношення до податкового стимулювання, є трастові природоохоронні фонди. Трастові фонди є своєрідною ланкою між державою в особі органів влади та промисловими корпораціями. Останні віддають перевагу платити невеликі податки, що накладаються на виробництво чи використання продуктів, що потенційно забруднюють навколишнє середовище, саме трастовим фондам. Фонди, в свою чергу, вкладають отримані кошти на збереження чи відновлення навколишнього середовища.

Крім податкових інструментів у США використовуються субсидії. Субсидії становлять у середньому близько \$4–6 млрд. на рік з федерального бюджету нижчестоящим бюджетам. Проте вони носять цільовий характер, адже використовуються лише для будівництва і встановленого очисного обладнання. А це гальмує втілення інших ефективних та економічних способів боротьби з забрудненням середовища. Досить часто муніципалітети спеціально погіршують екологічну ситуацію, щоб отримати державну допомогу.

Субсидії, податкові пільги, позики мають характер прямої чи непрямой допомоги. Податки і платежі за забруднення мають примусовий характер і тому на практиці застосовуються менше, хоч теоретично є більш вигідними для застосування. Також слід відмітити, що в США і податкові інструменти, і субсидії є складовими адміністративного механізму стимулювання. Натомість ринковий механізм є більш самостійним для використання. До нього відносяться такі основні інструменти:

1) продаж «надлишків» скорочення забруднення – фірми та деякі підприємства, що змогли добитися більшого («наднормативного») скорочення забруднення, можуть продавати «надлишки» іншим підприємствам чи фірмам. Цей підхід ефективний при застосуванні «бульбашкового принципу». Зміст його зводиться до наступного: обмеження на викиди встановлюється, виходячи не з окремого джерела забруднення (наприклад, фабрична труба), а для цілого підприємства чи групи підприємств, які знаходяться під однією «бульбашкою», для якої і встановлюються стандарти граничного забруднення;

2) торгівля допусками на викиди забруднюючих речовин – підприємства встановлюють очисні споруди, використовують технології по очистці вугілля чи фінансують перехід на інші види палива. Нові джерела викидів при цьому не підлягають державному субсидуванню. Понаднормові викиди караються штрафами. Відтак держава економить значні кошти на витратах, що необхідні для охорони навколишнього середовища. Допуски не мають встановленої ціни, деякі з них продаються на аукціонах [1, с. 103–106].

Нові методи наштовхуються на труднощі організаційного змісту. Ринковий механізм стимулювання не спрацьовує у випадку охорони водного середовища. Також цей механізм дієвий лише у довгостроковій перспективі, проте не ефективний у найближчому часі.

Досить цікавим є використання такого інструменту стимулювання, як екологічні ліцензії (права) на будівництво,

введення у дію і експлуатацію тих чи інших підприємств, що забруднюють навколишнє середовище.

Серед податкових інструментів у Канаді використовуються такі – податкові пільги та знижки для вкладень у природоохоронні наукові дослідження і розробки. Особливий інтерес у цій країні існує до екологічних платежів, податкових пільг та їх комбінацій. На відміну від США до екологічних фондів у Канаді відносяться обережно [1, с. 119–120].

Крім того, канадська організація «Стале процвітання» розробила на 2009 рік документ «Будівництво зеленого пакету економічного пакету стимулів для Канади». На сучасному етапі у Канаді пропонується застосовувати такі групи стимулюючих інструментів: прямі урядові витрати (інвестування в громадську інфраструктуру, основні засоби та землю; витрати на домогосподарства; пряма підтримка промисловості та неприбуткового сектору), інструменти податкової системи (податки на домогосподарства; корпоративні чи неприбуткові податки), регуляторні інструменти (правила енергетичної ефективності; правила зменшення забруднення; правила збереження чи захисту) [2, с. 13].

Кожен пропонований інструмент було обґрунтовано за такими критеріями: 1) екологічна якість стимулу (своєчасність, цільова спрямованість, строковість); 2) екологічні виплати (засіб, скорочення, ефективність джерела); 3) інші критерії (адміністративні, юридичні, акціонерний капітал).

Як правило, набір (пакет) стимулів має короткотермінову направленість і спрямований на конкретні цілі. Проте основним контекстом документу є питання: який вид стимулу буде найкращим для економіки та навколишнього природного середовища зараз та в довгостроковій перспективі? Саме тому документ містить аналіз кожного стимулу, його ґрунтовну характеристику. Всього запропоновано 23 категорії стимулюючих заходів. Загальна кількість інструментів становить 56 заходів стимулюючого впливу. З них до стимулів сталого розвитку, що можна застосовувати на регіональному рівні можна віднести такі форми стимулювання: інвестиції (в енерго-, водо-, та транспортну інфраструктуру, у соціальне житло); гранти, позики, гарантії позики (для відновлювальних джерел енергії, сільського господарства, добродійні гранти тощо); субсидії (конкретні цілі); податкові інструменти (податкові знижки, податкові кредити, податкові канікули як персональні чи для домогосподарств, так і для корпорацій); обмеження на здійснення діяльності тощо.

В Японії успішно застосовується екологічний податок на автомобілі шини, акцизи на енергоносії, регулярні виплати корпораціями за збитки навколишньому середовищу (податкові інструменти); диверсифікація цін за споживачами на природні ресурси (ціновий інструмент); прискорена амортизація (амортизаційний інструмент); розширення сфер діяльності екологічно орієнтованим суб'єктам (адміністративний інструмент) тощо. Особливо широко використовується в Японії екологічне страхування, якому підлягають об'єкти, які є носіями екологічного ризику [3, с. 527–541].

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Серед країн Західної Європи можна виділити такі країни, які використовують інструменти стимулювання для досягнення сталого розвитку як країни, так і їх регіонів зокрема.

У Великобританії вже досить тривалий час використовуються інструменти, що сприяють конкурентоспроможності економіки. Зокрема, до них можна віднести: сприяння інвестиціям у розробку нових технологій, наукоємних виробництв, матеріалів і продукції; підвищення соціального інвестування в науку і професійну освіту [1, с. 145; 11].

У Нідерландах акцент робиться на ціноутворенні та податковій політиці. Зміст полягає у тому, що лише забруднювач навколишнього природного середовища платить. У цій країні даний інструмент є надзвичайно суворим у застосуванні. Інструменти ринкового характеру в контексті стимулювання сталого розвитку у цій країні слабо розвинуті.

Як бачимо, у промислово розвинутих країнах світу значного поширення набули податкові інструменти стимулювання сталого розвитку. Дійсно екологічні податки мають чи не найбільший стимулюючий ефект на економіку та соціальну сферу. Частка екологічних податків у цілому від суми оподаткування юридичних і фізичних осіб становить різне значення і коливається в інтервалі 3–12%. Наприклад, для США ця частка становить 3,2%, Канади – 4,5%, Німеччини – 4,9%, Нідерландів – 5,5%, Японії – 6,5%, Великобританії – 8,2%, Ірландії – 11,9% тощо [3, с. 529].

А в таких країнах, як Болгарія, Чехія, Словаччина, Естонія, Угорщина та Польща, основними джерелами природоохоронних фондів є штрафи на забруднення, платежі за воду, повітря, викиди, а також штрафи за екопорушення, тобто інструменти податкового стимулювання [4, с. 324–325].

Крім того, згадані інструменти податкового стимулювання успішно використовуються у Франції та Італії (система пільгового кредитування, податкові канікули тощо) [5, с. 61–64].

Крім того, промислово розвинуті країни широко користуються інструментами ринкового характеру. Вони дозволяють основним забруднювачам природи з вигодою для себе

мінімізувати шкідливі викиди у навколишнє природне середовище (див. табл.).

Проаналізуємо також, які інструменти стимулювання сталого розвитку регіону застосовуються у найближчих країнах – сусідах України. Зокрема, в Росії широко застосовуються податкові інструменти. Федеральний статус мають згідно з Податковим кодексом Російської Федерації податок на видобуток корисних копалин, податок на користування надрами, податок на додатковий дохід від видобутку вуглеводів, збір за право користування об'єктами тваринного світу і водними біологічними ресурсами, лісовий податок, водний податок, екологічний податок [6, с. 188]. До регіональних податків взагалі не відносяться екологічні податки. Це зумовлено тим, що система державних фінансових ресурсів у Росії є надзвичайно централізованою, що унеможлиблює економічну свободу регіональних систем, а отже і їх подальший розвиток.

Для досягнення сталого розвитку, крім інструментів системи оподаткування, для Росії характерне застосування субсидій та дотацій з різних бюджетів. Попри значні можливості країна погано використовує іноземні інвестиції у природоохоронні заходи. У середині країни практично не функціонують екологічні фонди. Тобто, маючи значний потенціал, Росія використовує такі інструменти стимулювання, що мають адміністративний характер, натомість не допускає розвиток ринкових інструментів стимулювання сталого розвитку, особливо на регіональному рівні.

Ще гірша ситуація із цим у Білорусі. Ця країна досить тривалий час була у скрутному фінансовому становищі, хоча на сучасному етапі розвитку є однією з передових серед країн СНД. Утім вона застосовує для стимулювання сталого розвитку переважно інструменти бюджетно-фіскального характеру. Дуже широкого застосування здобув податок за користування природними ресурсами (екологічний податок) [6, с. 327]. Також серед податкових інструментів можна виділити плату за користування лісами, податок на видо-

Основні інструменти стимулювання сталого розвитку у закордонних країнах*

Країна	Адміністративні інструменти стимулювання сталого розвитку	Ринкові інструменти стимулювання сталого розвитку
США	Податкові інструменти: штрафи, екологічні податки, прямі платежі за забруднення навколишнього середовища, плата за користування екологічними послугами, податкові пільги; прискорена амортизація; трастові природоохоронні фонди; субсидії	Продаж «надлишків» скорочення забруднення; торгівля допусками на викиди забруднюючих речовин; безвідсоткові кредити; позики; товарна застава тощо
Канада	Податкові інструменти; податкові пільги та знижки для вкладень у природоохоронні наукові дослідження і розробки; субсидії; прискорена амортизація; обмеження на здійснення діяльності тощо	Інвестиції у нові технології; позики; гранти; екологічне страхування тощо
Великобританія	Податки, прямі платежі за забруднення, ресурсні платежі тощо	Інвестиції у нові технології тощо
Нідерланди	Інструменти ціноутворення; податкові інструменти, прямі платежі за забруднення понад встановлені ліміти, ресурсні платежі тощо	–
Японія	Екологічні податки; прискорена амортизація тощо	Продаж прав на емісію парникових газів; екологічне страхування тощо

* Джерело: [7, с. 116–117; 3, с. 527–541].

буток мінеральних ресурсів, екологічний податок за пере-робку нафти та нафтопродуктів, штрафи за забруднення довкілля. Крім цього, в Білорусі здобули поширення субсидії, дотації та позики з різних бюджетів на вирішення питань природоохоронного характеру.

Варто зазначити, що аспекти закордонного досвіду використання інструментів сталого розвитку розглянуто у таких працях [8–11].

Отже, для провідних країн СНД характерні переважно інструменти податкового стимулювання, а також адміністративні приписи, що в деякій мірі забирають право забруднювачу екології самовільно визначатись із зменшенням обсягу негативного впливу на природне оточення. Тобто спостерігаємо чітку тенденцію між тим, до якої групи країн належить країна, і тим, які інструменти вона використовує для впливу на регіональні соціо-еколого-економічні системи для досягнення сталого розвитку регіонів. Якщо в країні розвинуті демократичні інститути влади, існує ринкова економіка та відкритість (транспарентність) суспільства, тоді відповідно і заходи та засоби, що використовуються для досягнення сталого розвитку є різноманітними – від жорсткого податкового регламентування до добровільної купівлі прав на забруднення. Державні органи при цьому всіляко сприяють розширенню комплексу інструментів стимулювання, виробляючи при цьому різноманітні механізми впливу на платників за забруднення навколишнього середовища. В країнах, де ринкові відносини розвинені недостатньо, ситуація з набором інструментів стимулюючого характеру є гіршою, – там переважно застосовуються адміністративні методи. А для країн з низьким рівнем життя та бідними природними ресурсами питання сталого розвитку взагалі не є актуальним. Для них найголовнішим завданням є лише питання вижити.

Для України, як країни, що досить успішно формує ринкові відносини та розбудовує демократичне суспільство, питання стимулювання сталого розвитку регіонів є надзвичайно важливим. Від того, наскільки швидко буде взято на озброєння різні за своєю суттю та характером впливу інструменти стимулювання регіонального розвитку, залежатиме розвиток нашого суспільства у наступні роки, а можливо і десятиліття.

Висновки

Досягти сталого розвитку регіональних систем надзвичайно важко. Цей процес є складним навіть для потужних та розвинутих країн світу. Проте інструментальне забезпечення стимулювання сталого розвитку у багатьох країнах світу

сприяє досягненню цієї мети. Розглянуті нами країни для стимулювання сталого розвитку суспільства та регіональних систем використовують інструменти двох типів впливу: ринкові (з великою свободою та вибором для забруднювача навколишнього середовища), адміністративні (з чіткою регламентацією та обмеженнями для забруднювача навколишнього середовища). Кожен тип інструментів має свої переваги та недоліки, а відтак є недосконалим для практичного застосування. Тому найдієвішою, як показує закордонний досвід, є змішана форма інструментів стимулюючого впливу на регіональну систему. Сама така форма є найпривабливішою для України, котра, будучи країною з ринковою економікою, має надзвичайно велику кількість проблем, характерних для нерозвинутих країн світу.

Література

1. Переход к устойчивому развитию: глобальный, региональный и локальный уровни. Зарубежный опыт и проблемы России. – Москва: Изд-во КМК, 2002. – 444 с.
2. Building a Green Economic Stimulus Package for Canada // www.sustainableprosperity.ca
3. Основи стійкого розвитку: Навчальний посібник / За заг. ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 654 с.
4. Данилишин Б.М., Шостак Л.Б. Устойчивое развитие в системе природно-ресурсных ограничений. – К.: СОПС Украины НАНУ, 1999. – 367 с.: ил. – 36, библиогр: ист. 257.
5. Бандур С.І., Заєць Т.А., Терон І.В. Сучасна регіональна соціально-економічна політика держави: теорія, методологія, практика. – К.: РВПС України НАН України – ТОВ «ПРИНТ ЕКСПРЕС», 2002. – 250 с.
6. Карлін М.І. Фінанси України та сусідніх держав: Навч. посіб. – К.: Знання, 2007. – 589 с.
7. Вахович І.М. Фінансова політика сталого розвитку регіону: методологія формування та механізми реалізації: Монографія. – Луцьк: Надстир'я, 2007. – 496 с.
8. Мищенко С.Г. Стимулирование экономического развития: аспекты налогообложения: Монографія. – Донецьк: Юго-Восток, 2006. – 224 с.
9. Податкові важелі та стимули розвитку господарських систем (теоретичні засади та практика використання): Монографія / В.Л. Андрущенко та ін.; За заг. ред. В.Л. Андрущенка, В.М. Мельника. – Ірпінь, ДПА України, Нац. ун-т ДПС України, 2006. – 209 с.
10. Шнипко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації / О.С. Шнипко. – К.: Наук. думка, 2003. – 334 с.: іл.
11. A Sustainable New Deal: a stimulus package for economic, social and ecological recovery // www.sd-commission.org.ua

Бюджетування соціально-трудового розвитку персоналу авіатранспортних підприємств України

Розглянуто методологічні основи бюджетування соціально-трудових відносин на підприємствах авіаційного транспорту України, запропоновано вдосконалення методики побудови бюджету соціально-трудового розвитку персоналу авіатранспортних підприємств.

Рассмотрены методологические основы бюджетирования социально-трудовых отношений на предприятиях авиационного транспорта Украины, предложено усовершенствование методики построения бюджета социально-трудового развития персонала авиатранспортных предприятий.

Methodological bases of budgeting of social-labour relations in aviation transport enterprises of Ukraine have been considered, the improvement of methodology making of social-labour aircraft enterprises personnel development budget

Постановка проблеми. Знос авіаційної техніки більшості вітчизняних авіакомпаній, їхня низька конкурентоспроможність та значна кількість дрібних авіакомпаній, які не мають власного парку повітряних суден [1], та визначальна роль людського чинника в галузі породжують проблему розподілу фінансових ресурсів між сферами реального і людського капіталу.

Актуальність дослідження в умовах обмеженості можливостей фінансового забезпечення соціально-трудового розвитку авіатранспортних підприємств зумовлена необхідністю оптимального використання фінансових ресурсів, направлених на підвищення якості трудового життя.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Планування й організація розвитку персоналу й контроль за цим процесом розглядаються В.А. Савченко як опорна підсистема стратегічного управління організації, засіб досягнення її перспективних та поточних цілей через формування освіченого, висококваліфікованого, а отже конкурентоспроможного на ринку праці робітника, фахівця з вищою освітою та керівника, відповідальних за свою справу. Завершують навчальний посібник [2] розділи з планування та організації соціального розвитку персоналу, стимулювання розвитку працівників організації, удосконалення чинного законодавства з питань підвищення заінтересованості роботодавців у розвитку персоналу.

Теоретичне обґрунтування бюджетування як інструменту планування і контролю за фінансовими ресурсами в науці досліджували Л.Е. Басовський, Т.Г. Бень, С.Б. Довбня, Т.Г. Морозов, Т.В. Теплова, М.А. Поуков та інші.

В існуючій літературі щодо бюджетування соціально-трудових відносин в підприємствах авіаційного транспорту О.Й. Косарев та В.М. Волик розглядають бюджет прямих витрат на оплату праці в авіакомпаніях і аеропортах. Зокрема, даний операційний бюджет в авіакомпанії відповідно до [3] містить інформацію щодо витрат на заробітну плату членів льотного екіпажу і нарахування на неї, інші виплати і допомоги, страхування, дорожні та інші аналогічні витрати, в тому числі вартість екіпірування членів екіпажу, витрати на підготовку членів льотного екіпажу.

У дисертації [4] наведено теоретичне узагальнення і нове вирішення наукової задачі щодо розробки, теоретичного обґрунтування й практичної апробації економічного механізму оперативного управління аеропорту шляхом складання системи бюджетів та її оптимізації, що забезпечує максимальну ефективність функціонування підприємства в умовах вітчизняної економіки.

Винагородження персоналу і бюджетування витрат на оплату праці – це лише один із аспектів, який стосується якості трудового життя. Тому, базуючись на теорії людського капіталу, ми вважаємо за необхідне, продовжити дослідження бюджетування соціально-трудових відносин (СТВ) як управлінської технології фінансового забезпечення розвитку людського фактора авіатранспортних підприємств (АП) України в частині обґрунтування методики створення бюджету соціально-трудового розвитку персоналу.

Мета статті. Дослідження бюджетування як інструменту регулювання розвитку соціально-трудової сфери цивільної авіації України та практичного завдання – обґрунтування методики формування бюджету соціально-трудового розвитку авіатранспортних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Бюджет АП – це оперативний фінансовий план на короткостроковий період, що відображає надходження і витрачання грошових коштів у процесі здійснення конкретних видів фінансово-господарської діяльності АП.

Обмеженість можливостей фінансового забезпечення розвитку соціально-трудової сфери АП виникає з ряду причин. По-перше, через недостатність власних джерел фінансових ресурсів АП. По-друге, через ризик недоотримання залучених джерел. По-третє, через недоотримання доходів в результаті малоефективної діяльності. По-четверте, через недосконалість управління грошовими потоками. По-п'яте, через наявність великої кількості стратегічних зон господарю-

вання і стратегічних зон бізнесу, які вимагають фінансування. По-шосте, через неефективність використання коштів. Усі ці обставини зумовлюють застосування бюджетування.

Призначення бюджетування СТВ в АП полягає в такому:

1. Можливість оцінювати фінансову доцільність поліпшення якості трудового життя.

Встановлення ліміту витрат на той чи інший контекст, процес чи аспект функціонування СТВ таким чином, щоб в результаті якість трудового життя зросла максимально.

3. Створення можливості для оцінки інвестицій в розвиток людського капіталу, які здійснює чи планує здійснювати в майбутньому АП.

4. Підвищення обґрунтованості виділення фінансових і нефінансових ресурсів на окремі напрямки кадрової роботи і аспекти СТВ.

5. Забезпечення контролю над всіма видами витрат, за які може нести відповідальність конкретний керівник, в установленні контролю знизу.

6. Проведення постійного моніторингу фінансової ефективності заходів, спрямованих на підвищення якості трудового життя і реалізації соціального партнерства в АП.

Розглянемо перелік функцій бюджетування СТВ в АП:

1. Планування розвитку СТВ з метою досягнення узгодженості інтересів сторін шляхом виділення коштів на реалізацію соціального партнерства;

2. Розрахунок різних варіантів бюджетів і вибір кращого поєднання фінансового забезпечення інтересів сторін;

3. Моніторинг виконання бюджетів і процесів СТВ дозволяє виявляти відхилення фактичних результатів діяльності від запланованих, оцінювати їх вплив на фінансовий результат;

4. Аналіз виконання бюджету дозволяє виявлені відхилення вивчити і співвіднести з центром фінансової відповідальності (ЦФВ).

Рекомендований план дій по визначенню цілей бюджетування СТВ в АП має включати наступні етапи (рис. 1):

Таким чином, фінансова модель бюджетування СТВ в АП формується під впливом таких факторів:

- цілей розробки фінансової моделі;
- існуючих обмежень;
- стратегії розвитку авіатранспортного підприємства;
- архітектури бюджетної системи підприємства.

Формування бюджету СТВ доцільно розпочинати з розробки моделі організаційної структури, яка містить опис напрямків діяльності функцій структурних ланок і розподілу функцій всередині компанії. Далі варто розробити фінансову структуру підприємства, яка містить схему ЦФВ і їх організаційний склад. З точки зору методики бюджетування можна сказати, що організаційна модель дає відповідь на питання – хто і що робить в АП, а модель фінансової структури – хто і скільки заробляє і витрачає.

Самими поширеними на практиці методичними підходами до створення бюджетів є бюджетування через нарощування і бюджетування «з нуля», характеристику яких подано в табл. 1.

Для досягнення цілей бюджетування доцільно здійснити класифікацію доходів і витрат, отриманих і понесених АП на соціально-трудова розв'язки. Причому це доцільно зробити в розрізі ЦФВ, видів послуг, маршрутів та ін.

Класифікувати доходи можна на такі групи:

- доходи від реалізації авіаційних робіт і послуг;
- інші операційні доходи;
- доходи від надзвичайних подій.

Класифікація витрат на робочу силу в авіатранспортних підприємствах нами здійснено в табл. 2 з уточненням положень [5] за такими складовими групами:

- прями витрати на робочу силу – статті 1–4:

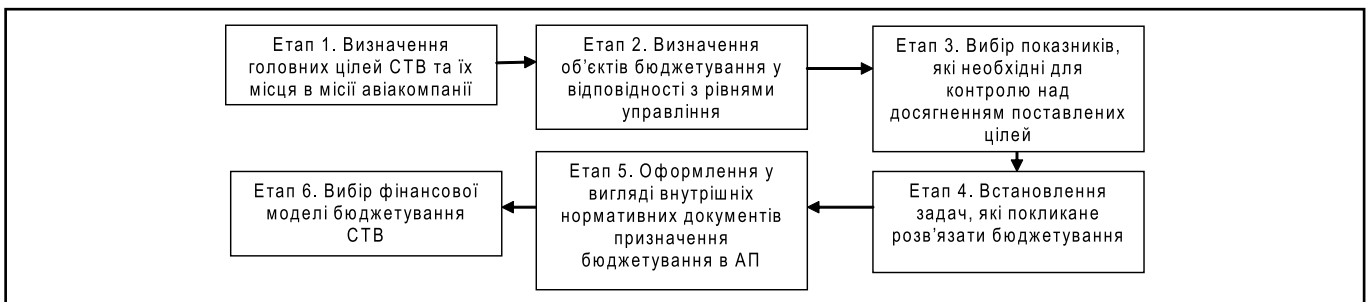


Рисунок 1. Рекомендований план дій по визначенню цілей бюджетування СТВ в авіапідприємстві

Таблиця 1. Переваги і недоліки основних методичних підходів до створення бюджетів соціально-трудова розв'язки АП

Назва підходу	Особливості підходу	Переваги підходу	Недоліки підходу
Бюджетування через нарощування	Фактичні показники попереднього періоду корегують з врахуванням змін стратегічних цілей АП і обмежуючих факторів розвитку СТВ	- порівняно дешевше впровадити; - простота; - широка практична поширеність.	- відсутність аналізу ефективності витрат; - перенесення досягнутих результатів на плановий період.
Бюджетування «з нуля»	Щоразове обґрунтування запланованих витрат через детальний аналіз діяльності для вибору самих вигідних напрямків використання ресурсів	- можливість визначити проблеми і вирішити їх на стадії планування	- більш дорогий метод, який вимагає суттєвих витрат часу і коштів.

Таблиця 2. Класифікація витрат на робочу силу в АП

Стаття	Зміст витрат за статтею
1. Пряма оплата	1.1. Зарплата за виконану роботу (відпрацьований час) за відрядними розцінками, тарифними ставками, посадовими окладами. 1.2. Надбавки та доплати до тарифних ставок і посадових окладів у фактичних розмірах, незалежно від того виплачуються ці надбавки у розмірах, передбачених чинним законодавством, чи у розмірах, встановлених колективним договором. 1.3. Винагороди (процентні надбавки) за вислугу років, стаж роботи. 1.4. Премії працівникам за виробничі результати, включаючи премії за економію конкретних видів матеріальних ресурсів. 1.5. Оплата праці працівників згідно з цивільно-правовими договорами. 1.6. Оплата працівникам, які не перебувають у штаті підприємства, за виконання разових робіт. 1.7. Оплата за працю у вихідні та святкові дні, в понадурочний час. 1.8. Доплати за шкідливі умови праці. 1.9. Зарплата до кінцевого розрахунку по закінченні року, обумовлена системами оплати праці в АП. 1.10. Виплати різниці в окладах працівникам при тимчасовому заміщенні. 1.11. Оплата праці за виготовлення продукції, що є браком не з вини працівника. 1.12. Суми, нараховані за виконану роботу особам, залученим для роботи на АП за спеціальними договорами. 1.13. Оплата праці працівників підприємств, залучених за сумісництвом для підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників, для керівництва виробничою практикою студентів, для навчання учнів загальноосвітніх шкіл. 1.14. Оплата праці студентів ВНЗ і учнів ПТНЗ, які залучені на тимчасові роботи. 1.15. Оплата за виконання низькооплачуваної роботи
2. Оплата за невідпрацьований час	2.1. Оплата в повному обсязі щорічних і додаткових відпусток. 2.2. Оплата додатково наданих за рішенням трудового колективу відпусток. 2.3. Суми, виплачені АП випускникам ПТНЗ та молодим спеціалістам, які закінчили ВНЗ за час відпустки, що передує початку роботи. 2.4. Оплата спеціальної перерви в роботі та пільгового часу підліткам. 2.5. Оплата робочого часу працівникам, які залучаються до виконання державних або громадських обов'язків. 2.6. Суми доплат для досягнення середнього рівня фактичного заробітку, що передував тимчасовій втраті працездатності. 2.7. Виплати різниці в окладах працівникам, працевлаштованим з інших підприємств зі збереженням протягом певного часу розміру посадового окладу за попереднім місцем роботи. 2.9. Оплата вимушених простоїв. 2.10. Суми, виплачені особам, які проходять навчання для роботи на щойно введених у дію АП за рахунок коштів. 2.11. Оплата працівникам-донорам днів обстеження, здачі крові та відпочинку після кожного дня здачі крові. 2.12. Оплата за час вимушеного прогулу у випадках, передбачених законодавством. 2.13. Суми, що виплачуються працівникам, які знаходяться у відпустці з ініціативи адміністрації з частковим збереженням зарплати. 2.14. Суми, що виплачуються працівникам, які брали участь у страйках
3. Премії та регулярні виплати	3.1. Премії, що виплачуються за системами преміювання. 3.2. Премії за сприяння винахідництву та раціоналізації, за своєчасну поставку продукції на експорт тощо. 3.3. Одноразові заохочення. 3.4. Винагороди за підсумками роботи за рік. 3.5. Грошові компенсації за невикористану відпустку. 3.6. Матеріальна допомога. 3.7. Суми прибутку, спрямовані на придбання акцій
4. Зарплата в натуральній формі, пільги, послуги, допомоги в натуральній і грошовій формах	4.1. Вартість продукції, що видається як натуральна оплата працівникам. 4.2. Вартість безкоштовно наданого форменого одягу, обмундирування, що залишаються в особистому постійному користуванні працівників. 4.3. Зменшення вартості харчування працівників в їдальнях, буфетах, профілакторіях. 4.4. Виплати, що мають індивідуальний характер. 4.5. Вартість подарунків до свят та пам'ятних дат
5. Витрати АП на оплату житла працівників	5.1. Витрати на утримання житла, що є власністю АП. 5.2. Витрати на утримання житла, що не є власністю АП. 5.3. Витрати на оплату квартир, найм житла громадян. 5.4. Витрати на оплату безкоштовно наданого працівникам АП житла або суми грошових компенсацій за ненадання безкоштовно житла. 5.5. Витрати на погашення позик, виданих для поліпшення житлових умов
6. Витрати АП на соціальне забезпечення працівників	6.1. Відрахування АП у фонд соціального страхування; Пенсійний фонд; фонд сприяння зайнятості населення. 6.2. Вихідна допомога при припиненні трудового договору. 6.3. Вартість путівок на лікування і відпочинок або суми на компенсації. 6.4. Оплата додатково наданих відпусток жінкам, які виховують дітей. 6.5. Одноразова допомога працівникам, які виходять на пенсію. 6.6. Доплати і надбавки до державних пенсій працюючим пенсіонерам. 6.7. Щорічна допомога на оздоровлення дітей. 6.8. Суми, на які зменшується батьківська плата за перебування дітей у дитячих санаторіях, яслах, оздоровчих таборах АП. 6.9. Витрати на оплату послуг за договорами, що укладені з медичними закладами на надання працівникам АП медичної допомоги. 6.10. Плата за утримання дітей в дошкільних і навчання в учбових платних закладах. 6.11. Оплата абонементів груп здоров'я. 6.12. Витрати, пов'язані з добровільним страхуванням працівників

7. Витрати на професійне навчання	7.1. Витрати на оплату навчання працівників, профпідготовку та перепідготовку. 7.2. Витрати на організацію навчального процесу. 7.3. Суми зарплати за основним місцем роботи, нараховані працівникам АП за час їхнього навчання з відривом від виробництва в системі підвищення кваліфікації і перепідготовки кадрів. 7.4. Оплата навчальних відпусток, наданих працівникам, які навчаються. 7.5. Стипендії студентам, які направлені АП на навчання у ВНЗ, виплачені за рахунок коштів АП
8. Витрати на утримання громадських служб	8.1. Витрати на утримання профілакторіїв, санаторіїв, медпунктів, будинків відпочинку та інших установ, що перебувають на балансі АП. 8.2. Витрати на утримання дитячих садків, таборів відпочинку, бібліотек, дитячих кімнат, куточків відпочинку, музеїв тощо. 8.3. Витрати на придбання медикаментів для лікувально-профілактичних установ, що знаходяться на балансі. 8.4. Витрати на організацію гуртків, студій, клубів, народних університетів, факультетів, ярмарків, ігрових кімнат для дітей тощо. 8.5. Витрати на проведення культурно-масових і спортивних заходів. 8.6. Вартість екскурсій і мандрівок. 8.7. Витрати на благоустрій садових товариств, будівництво гаражів тощо
9. Витрати на робочу силу, що не віднесені до інших груп	9.1. Авторський та лекційний гонорар. 9.2. Одноразові допомоги та добові, які виплачуються при переведенні, прийомі і направленні на роботу в іншу місцевість 9.3. Виплати польового забезпечення. 9.4. Вартість виданого спецодягу, спецвзуття та інших засобів індивідуального захисту, мила та інших знешкоджувальних засобів. 9.5. Витрати на колективне харчування льотного складу при виконанні завдання польоту. 9.6. Компенсації за використання для потреб виробництва власного інструменту та особистого транспорту працівників. 9.7. Витрати на оплату проїзду до місця роботи транспортом. 9.8. Суми матеріальної допомоги, що надається на поховання
10. Податки, що відносяться до витрат на робочу силу	Суми, як вносяться до бюджету у зв'язку з перевищенням фонду оплати праці

- 1) пряма оплата;
 - 2) оплата за невідпрацьований час;
 - 3) премії та регулярні виплати;
 - 4) заробітна плата в натуральній формі, пільги, послуги, допомоги в натуральній і грошовій формах;
– непрямі витрати на робочу силу – статті 5–10:
 - 5) витрати АП на оплату житла працівників;
 - 6) витрати АП на соціальне забезпечення працівників;
 - 7) витрати на професійне навчання;
 - 8) витрати на утримання громадських служб;
 - 9) витрати на робочу силу, що не віднесені до інших груп;
 - 10) податки, що відносяться до витрат на робочу силу.
- Для того щоб виконати розрахунок бюджету соціально-трудового розвитку, необхідно підготувати біз-

нес-прогнози індексів зміни витрат по основних статтях бюджету соціально-трудового розвитку. Це можна здійснити в три етапи (рис. 2).

Створення економічного обґрунтованого бюджету соціально-трудового розвитку потребує управлінської інформації. Важливим джерелом інформації з питань соціально-трудового розвитку персоналу організації є облік особового складу працівників, відображений у формах звітності (табл. 3).

Вирішення питань організації процесу бюджетування – це запорука ефективності його впровадження. І успіх впровадження бюджетування буде залежати від вирішення наступного комплексу організаційних питань, зокрема:

- розробки основних бюджетних форм;

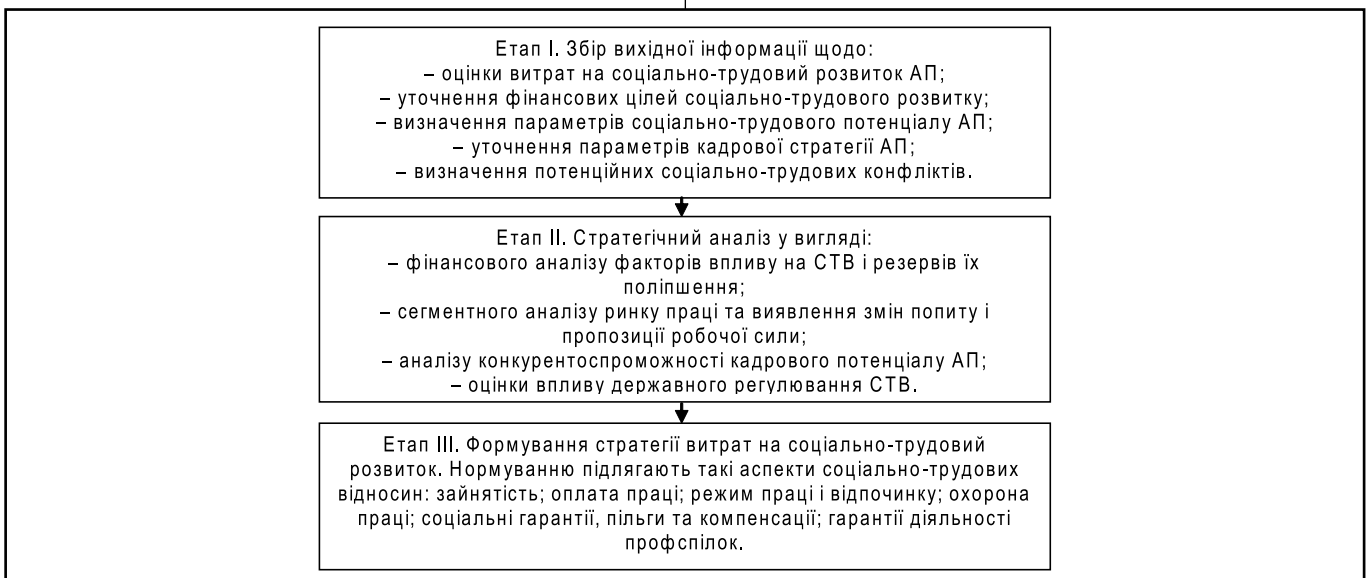


Рисунок 2. Етапи бізнес-прогнозів індексів зміни витрат за основними статтями бюджету соціально-трудового розвитку

Таблиця 3. Облікові форми звітності щодо соціально-трудового розвитку персоналу

Форма звітності	Призначення і характеристика
Особова картка № П-2	Заповнюється на працівників, які приймаються на постійну, тимчасову або сезонну роботу. Вона вміщує дані про освіту, спеціальність та кваліфікацію за дипломом працівника, його переміщення на підприємстві. Також відображається інформація про професійну перепідготовку або підвищення кваліфікації працівника
Особова картка № П-4	Заповнюється на спеціаліста з вищою освітою, який виконує НДДКР, містить дані про назву вищого навчального закладу, факультет та спеціальність за дипломом фахівця. Крім того, дані про стаж роботи за спеціальністю, навчання в аспірантурі, вчений ступінь і звання, спеціалізацію з науково-дослідної роботи
Особовий листок з обліку кадрів	Містить дані про освіту: назву навчального закладу, факультет або відділення, рік вступу та закінчення закладу освіти, спеціальність фахівця; відображає інформацію про мови, якими володіє фахівець, його вчений ступінь і звання, наукові праці та винаходи. Дані про виконувану роботу з початку трудової діяльності відображають розвиток трудової кар'єри фахівця чи керівника
№ 1-ПВ «Звіт з праці»	Міститься інформація про середньооблікову чисельність персоналу в еквіваленті повної зайнятості, дані про працівників основної діяльності, чисельність сумісників, працюючих за договорами цивільно-правового характеру
№ 3-ПВ «Звіт про використання робочого часу»	Міститься інформація про використання робочого часу працівників, рух робочої сили та дані про укладення колективних договорів. Інформація використовується під час визначення потреби у персоналі
№ 6-ПВ «Чисельність окремих категорій працівників та підготовка кадрів» (річна).	Форма крім даних про чисельність і склад працівників, містить інформацію про навчених новим професіям (підготовка, перепідготовка, суміжні професії), у тому числі за кордоном. Форма водночас містить дані про працівників, які підвищили кваліфікацію, з них за кордоном, перепідготовку службовців. В окремих графах відображена інформація про підготовку та підвищення кваліфікації робітників і жінок

Таблиця 4. Індикативний план дій з постановки бюджетування СТВ

Назва етапу	Організаційні питання, які вирішуються
1. Визначення фінансової структури підприємства	- складання переліку складових СТВ; - аналіз правового статусу суб'єктів і сторін СТВ; - досліджується організаційна структура керуючої підсистеми; - розподіл складових СТВ по структурних підрозділах; - складання переліку ЦФВ; - розробка Положення про фінансову структуру СТВ АП
2. Визначення технології бюджетування СТВ	- визначення видів бюджетів СТВ, які АП очікує використовувати; - встановлення бюджетів СТВ для ЦФВ і зведених бюджетів СТВ для АП в цілому; - розробка порядку складання різних бюджетів для ЦФВ і АП в цілому; - уточнення особливостей консолідації бюджетів ЦФВ
3. Визначення форматів основних бюджетів СТВ	- визначення набору статей доходів і витрат в бюджеті доходів і витрат СТВ з виділенням прямих (змінних) і постійних (накладних) витрат і затрат; - визначення набору статей витрат в плані соціально-трудового розвитку; - визначення набору джерел грошових коштів і напрямків їх використання в бюджеті руху грошових коштів соціально-трудового розвитку; - вибір основних фінансових і соціально-економічних показників, нормативів і коефіцієнтів, необхідних для аналізу прогнозного фінансового стану СТВ ЦФВ і АП в цілому
4. Встановлення регламенту бюджетування	- визначення бюджетного періоду; - розбивка бюджетного періоду на під періоди; - встановлення регламенту розробки, подання первинних бюджетних форм ЦФВ і їх консолідації, тобто строки бюджетної звітності, подання і корегування; - визначається процедура оцінки виконання бюджету, аналізу причин відхилень; - створення Положення про бюджетний регламент
5. Організація бюджетного процесу	- визначення, які служби беруть участь у бюджетуванні; - встановлення порядку взаємодії служб; - створення організаційно-розпорядчих документів, які регламентують процес бюджетування

– забезпечення розробників бюджетів основними бюджетними формами;

– купівлі і встановлення комп'ютерної програми бюджетування;

– ретельної розробки всіх регламентів і процедур створення і контролю виконання бюджетів.

План дій з постановки бюджетування, на наш погляд, включає п'ять етапів (табл. 4):

Етап 1. Визначення фінансової структури підприємства.

Етап 2. Визначення технології бюджетування СТВ.

Етап 3. Визначення форматів основних бюджетів СТВ.

Етап 4. Встановлення регламенту бюджетування.

Етап 5. Організація бюджетного процесу.

Висновки

Найцінніше, що отримує АП від впровадження бюджетування СТВ, – це координація всіх аспектів діяльності, зусиль

усіх підрозділів на досягнення кращої якості трудового життя і, як наслідок, підвищення ефективності і фінансової стійкості всієї організації.

Перспективи використання результатів дослідження стосуються можливості їх впровадження в діяльність авіатransпортних підприємств як інформації для обґрунтування управлінських рішень щодо фінансового забезпечення соціально-трудоного розвитку персоналу.

Література

1. Садловська І.П. Стратегічні напрями розвитку авіатransпортних підприємств: [Текст] Монографія. / І.П. Садловська – К.: НАУ, 2005. – 148 с.
2. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу [Текст]: Навч. посібник / В.А. Савченко. – К.: КНЕУ, 2002. – 351 с.
3. Косарев О.Й., Волик В.М. Методологія бюджетування діяльності підприємств [Текст]: Навч. посібник / О.Й. Косарев, В.М. Волик. – К.: НАУ, 2004. – 96 с.
4. Парій В.М. Формування економічного механізму оперативного управління аеропортом [Текст]: Дис. канд. екон. наук: 08.07.04 / Національний авіаційний ун-т / В.М. Парій – К., 2006. – 218 арк. – Бібліогр.: арк. 178–189.
5. Про затвердження Інструкції по визначенню вартості робочої сили [Текст]: Наказ Міністерства статистики України №131 від 29.05.97 р.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПУГАЧОВА О.Г. Складність і взаємозалежність як виклик сучасності	3
БОВСУНІВСЬКА І.В. Структура комунальної власності в Україні на сучасному етапі	6
ДОНДИК І.М. Вплив фінансового контролю на ефективність економіки	12
КОЗЛОВСЬКИЙ С.В. Парадигма державного регулювання сучасних економічних систем	17
ПІКУС А.Ю. Інструменти фінансово-кредитного забезпечення оновлення технологічної структури економіки України	21
ПИЛИПЧУК О.В. Прибуток як узагальнений показник господарсько-фінансової діяльності підприємства	26
РИБАЛКО В.В. Моделювання рейтингової оцінки рівня транспарентності корпоративного управління українських компаній	30
РОМАНЕНКО А.Л. Бюджетні інвестиції, їх вплив на економіку та фактори ефективного використання	36
САРАНА О.Ю. Ускладнення економічних функцій держави в умовах глобального розвитку трансформаційних економік	40
ВОЗЬНИЙ К.З. Філософія ринку: між правдою та ілюзіями	44

Інноваційно-інвестиційна політика

ГОНЧАРОВА Н.П., КОЦИНСЬКИЙ Б.Б. Інноватизація АПК на засадах реконверсійної технології	50
ПАВЛЕНКО І.А. Організаційно-функціональна структура інноваційного підприємництва в Україні	55
ГЛУШАНИЦЯ Р.В. Типологічний аспект аналізу категорії «інновації»	61

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

МАРЧЕНКО В.М. Національні особливості емісійної діяльності корпорацій молочної промисловості України	66
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Реалізація засад філософії маркетингу при впровадженні управлінських послуг (на прикладі МВС України)	71
ПУЗИРЬОВА П.В. Актуальні аспекти реорганізації підприємств у сучасних умовах	75
ШЕВЧЕНКО С.Ю. Теоретико-методологічна оцінка можливостей і напрямів державного регулювання тарифів на залізничному транспорті	80
СІНІЦИНА Т.В. Страхування в системі методів управління ризиками в рослинництві: теоретико-практичні аспекти	85
СОЛОВЕЙ Н.В. Проблеми розвитку страхового маркетингу та його практична необхідність у відповідності до особливостей ведення страхового бізнесу в Україні	92
СТІПАХНО В.І. Поняття та сутність митного тарифу	95
ТАРАСЮК М.В. Конфлікт менеджера та контролера: зміст та шляхи подолання	98
ВАХОВИЧ І.М., ВОЛИНЧУК Ю.В. Механізм фінансового забезпечення вищої освіти в умовах формування соціально орієнтованої ринкової економіки	103
ВІЗЕРСЬКИЙ С.Ю. Прогнози та перспективи розвитку готельного господарства	110
ЖУРИЛО В.В. Формування стратегії ринкової поведінки підприємств на ринку високотехнологічних товарів	116
КОРОЛЬКОВА І.М. Вплив економічних криз на сталість господарських систем	123
МЕЛЬНИК І.І. Механізм управління фінансовим потенціалом підприємств туристично-рекреаційної сфери	128
НЕСТЕРЕНКО В.П. Методи оцінки вартості комерційних банків України	133
ПІДЛІСНА О.В. Етапи організаційно-економічного механізму проведення рекламної кампанії	138
ЯЦЕНКО Л. В. Організаційні аспекти аудиту витрат на підприємствах поліграфічної галузі	141
ЛИСЕНКО К.М., СКРИГУН Н.П. Сутнісна характеристика маркетингового потенціалу підприємства	145
ХВОСТЕНКО О.А. Статистична характеристика домінуючого становища підприємства в галузі виробництва легкових автомобілів	150
ЧМУЛЕНКО Н.І. Трансформація земельних відносин до ринкових умов господарювання	153
МІДЛЯР А.К. Використання навчальних тренінгів на підприємстві з напрямку «Управлінське консультування»	158

Розвиток регіональної економіки

ПАНУХНИК О.В. Інноваційна концепція забезпечення формування конкурентоспроможності економіки регіону	161
РЕБАР О.В. Проблематика державного регулювання в забезпеченні економічної рівноваги територіальних систем	165
КУРМАЄВ П.Ю. Практичні підходи до оцінки ефективності соціально-економічного розвитку на регіональному рівні	171
ЧЕМИСОВ Б.Г. Методологічні підходи до дослідження структури промислового виробництва регіонів	174

Соціально-трудова проблеми

РУДИК В.К. Використання зарубіжного досвіду в розвитку пенсійного страхування в Україні	180
СУХОВИЙ Д.І. Державні соціальні гарантії: основні етапи еволюції	185
ПОЛІЦУК В.Г. Закордонний досвід використання інструментів стимулювання для забезпечення сталого розвитку регіону	188
ЯРОВИЙ І.М., МАТВЄЄВ В.В. Бюджетування соціально-трудового розвитку персоналу авіатранспортних підприємств України	193

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№2 (105) 2010 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 15.02.2010 р.
Формат 60x84 1/8. Ум. друк. аркушів 25.00.
Наклад — 500 прим.