

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№5 (108)**

Київ 2010

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 5 (108) / 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–трудова проблеми.

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

І.Г. МАНЦУРОВ, доктор економічних наук, професор (науковий редактор)

І.К. БОНДАР, доктор економічних наук, професор (заст. наукового редактора)

В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор

В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор

В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор

О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор

О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор

А.О. СІГАЙОВ, доктор економічних наук, професор

М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2010. Реєстраційний № КВ 5350

© Науково–дослідний економічний інститут, 2010

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.Ф. БЕСЕДІН,
д.е.н., професор, НДЕІ,
О.Г. ПЕНЬКОВА,
к.е.н., докторант, НДЕІ

Структурні компоненти та зміст системи документів стратегічного планування соціально-економічного розвитку України

Стаття присвячена диференціації єдиної системи стратегічного планування за структурними компонентами і відповідними прогнозними і плановими документами. Обґрунтовано склад і характеристику основних документів, їх зміст і вимоги до взаємоузгодження.

Статья посвящена дифференциации единой системы стратегического планирования по структурным компонентам и соответствующими прогнозными и плановыми документами. Обоснован состав и характеристика основных документов, их содержание и требования к их согласованию.

The article is devoted to a single differentiation of the strategic planning for the structural components and the corresponding projections and planning documents. Grounded structure and the basic documents, their contents and requirements of mutual.

Постановка проблеми. Необхідною вимогою до стратегії соціально-економічного розвитку України є наукове обґрунтування її цілей, пріоритетів, результатів, інструментів та заходів її реалізації. Ефективна ж реалізація загально-

державних стратегічних завдань можлива лише за умови їх відображення та деталізації в територіальному та галузевому розрізах. Аналіз наявних галузевих, міжгалузевих, регіональних довгострокових стратегій розвитку дозволяє зробити висновок про відсутність системного підходу при їх формуванні, що робить їх радше формальними атрибутами діяльності влади, ніж планом розвитку і розв'язання наявних проблем. Не менш важливим є й питання визначення структури документів стратегічного планування, адже вони мають стати не тільки «дорожньою картою» для органів державного управління а й бути донесеними до суспільства і сприйняті ним. Це обумовлює необхідність викладення документів стратегічного планування у формі, що дозволить зрозуміти їх зміст та сутність не лише вузькоспеціалізованим фахівцям, а й широкому колу громадян, які мають певний освітній рівень та бажання з ними ознайомитися.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різноманітність підходів до виокремлення та послідовності подання структурних компонентів довгострокових стратегічних планів розвитку країни знайшли своє відображення в

працях [1–4]. Проблематику методичного забезпечення системи стратегічного планування розвитку нашої держави також досліджували Н. Горшкова, Н. Сітнікова, І. Запатріна [5–6] та інші науковці. Але питання наукового обґрунтування системи документів стратегічного планування та їх структури не знайшли однозначних рішень і потребують подальшого обговорення.

Метою статті є обґрунтування системи документів стратегічного планування соціально-економічного розвитку держави та їх основних структурних компонентів.

Виклад основного матеріалу. Під структурними компонентами системи планування розуміється диференціація єдиного плану за ознаками, що характеризують певний його розріз.

Існуюча вітчизняна і зарубіжна практика використовує поділ єдиного загальнодержавного плану на такі структурні компоненти: галузевий розріз (за видами економічної діяльності), відомчий, територіальний і часовий (за горизонтом планування). Відповідно до цього виникає необхідність виділення відповідних видів стратегії, тобто їх класифікації за основними ознаками.

Під класифікацією розуміють систематизований розподіл явищ та об'єктів за певними групами, класами, розрядами на підставі їх збігу або відмінностей. Основою класифікації, як правило, є якісна ознака. Так, наприклад, у класифікації видів економічної діяльності класифікаційною ознакою є вид діяльності, що визначається виробничим процесом, типом сировини, її обробки і технології виробництва, характером виробленої продукції та наданих послуг, напрямами використання продукції та послуг.

Класифікації видів економічної діяльності призначені для класифікації даних, що відносяться виключно до одиниць економічної діяльності, наприклад, діяльність окремого заводу або групи заводів, що становлять один економічний суб'єкт, такий як підприємство. Класифікація дає основу для підготовки статистичних даних стосовно розвитку економіки, факторів виробництва (робочої сили, сировини, енергії тощо), нагромадження основного капіталу і фінансових операцій цих одиниць.

Існуюча практика, функції і цілі стратегічного планування дотримуються такої класифікації стратегій економічного розвитку:

За рівнями економіки:

Макрорівень.

Мезорівень.

Мікрорівень.

За періодом розроблення:

Довгостроковий період.

Середньостроковий період.

Короткостроковий період.

За секторами економіки:

Нефінансові корпорації.

Фінансові корпорації.

Сектор загального державного управління.

Домашні господарства.

Некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства.

Інший світ.

За сферами діяльності:

Виробництво.

Ціни та інфляція.

Інвестиції.

Фінанси і бюджет.

Гроші і кредит.

Зовнішньоекономічна діяльність.

Інституціональний розвиток.

Рівень життя.

За видами економічної діяльності:

Сільське господарство, мисливство, лісове господарство.

Рибальство, рибництво.

Добувна промисловість.

Переробна промисловість.

Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води.

Будівництво.

Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку.

Діяльність готелів та ресторанів.

Діяльність транспорту.

Діяльність зв'язку.

Фінансова діяльність.

Операції з нерухомим майном.

Державне управління.

Освіта.

Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги.

Надання комунальних та індивідуальних послуг.

За переважуючою цілеспрямованістю:

Використання природних ресурсів.

Використання переваг географічного розташування.

Інноваційно-інвестиційна спрямування.

Випереджаючого економічного зростання.

Соціального спрямування.

Структурної гармонізації.

Відкритої економіки.

Вирівнювання регіонального розвитку.

Аграрно-промислового спрямування.

Комплексна.

Відповідним чином будується і система довгострокових, середньострокових та короткострокових прогнозних і програмних документів стратегічного планування, в яких відповідно до соціально-економічних та суспільно-політичних процесів, що відбуваються в державі, з урахуванням впливу зовнішньоекономічних та інших факторів і очікуваних тенденцій визначаються цілі і пріоритети соціально-економічного розвитку та заходи, які необхідно здійснити для їх досягнення.

Довгострокові прогнозні і програмні документи визначають напрями розвитку, стратегічні цілі та структурні порції економіки і соціальної сфери.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Середньострокові прогностні і програмні документи розробляються на основі довгострокових документів і визначають умови соціально-економічного розвитку, напрями дій та заходи на середньострокову перспективу з метою досягнення стратегічних цілей.

Короткострокові прогностні і програмні документи розробляються на основі середньострокових документів і визначають цілі, умови розвитку та відповідні заходи на наступний рік.

Аналіз теоретичних підходів і практичний досвід свідчать про необхідність, можливість і достатність розроблення стратегічних документів на довгострокову перспективу, перелік яких наведений на рис. 1.

На довгостроковий період (понад десять років) доцільно розробляти:

- Національну стратегію розвитку України;
- стратегії розвитку галузей економіки (сфер діяльності у разі необхідності);
- регіональні стратегії розвитку Автономної Республіки Крим, областей, м. Києва і Севастополя.

Національна стратегія розвитку України має визначати цілі та пріоритети економічного і соціального розвитку, напрями економічної політики, передбачати заходи державного регулювання для досягнення програмних цілей, узгоджених за термінами реалізації та складом виконавців. Її цільовим завданням є створення умов для сталого економічного зростання за рахунок активізації інвестиційної діяльності, спрямованої на здійснення структурної перебудови, розширення внутрішнього ринку та підтримки на належному рівні експортного потенціалу країни.

Для реалізації цільових завдань соціально-економічного розвитку країни в стратегії необхідно передбачити комплекс заходів щодо подальшого реформування економіки у

супроводі виваженого державного впливу та дотримання правонаступництва запроваджуваної в останні роки економічної політики.

Економічні та правові методи управління економічними процесами, що передбачаються стратегією, обумовлюються конституційними функціями держави і застосовуються з метою створення сприятливих умов для ефективного функціонування підприємств усіх форм власності. Економічними засобами забезпечується дія ринкових механізмів, державне регулювання економічних процесів, пряме управління державною власністю. В сферах, які не охоплюються ринковими відносинами, але залежать від них (соціальна сфера, екологічна безпека, дотримання законодавства, використання природних ресурсів тощо), застосовуються заходи прямого державного впливу.

Національну стратегію розвитку України доцільно розробляти на десять і більше років у рік чергових виборів Верховної Ради України і коригувати один раз на п'ять років із подовженням строку на наступні п'ять років.

Національна стратегія розвитку України має використовуватися під час розроблення стратегій розвитку Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя та інших документів державного прогнозування та стратегічного планування.

Стратегії розвитку галузей економіки / сфер діяльності розробляються з метою реалізації державної політики щодо регулювання розвитку галузей економіки, концентрації фінансових, матеріально-технічних та інших ресурсів, виробничого і науково-технічного потенціалу країни, а також координації діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, підприємств, установ, організацій і громадян для розв'язання найважливіших проблем.



Рисунок 1. Стратегічні документи довгострокового розвитку

У галузевих стратегіях і стратегіях розвитку сфер діяльності визначаються основні проблеми і завдання, які передбачається вирішити у перспективному періоді, а саме:

- заходи та пропозиції щодо структурної перебудови, технологічного оновлення виробництва, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, енергозбереження та – підвищення ефективності виробництва;
- напрями інноваційної політики;
- прискорення ринкових перетворень, вдосконалення організаційно-господарської системи виробництва на підприємствах різних форм власності;
- вдосконалення управління, системи економічного і правового впливу на підприємства галузі/сфери діяльності (подальше вдосконалення правової і нормативної бази розвитку бізнесу, зменшення видів діяльності, що підлягають ліцензуванню, зменшення майнових обмежень для ведення підприємництва, сприяння вільному доступу підприємницьких структур до інформаційних і кредитних ресурсів);
- здійснення державної підтримки експорту шляхом проведення цільового кредитування, своєчасного повернення ПДВ, зниження транспортних тарифів та інших послуг, лобіювання інтересів українських виробників на зовнішніх ринках.

Основні показники розвитку відповідної галузі/сфери діяльності мають відображати обсяги та ефективність виробництва, розвиток конкуренції, конкурентоспроможність продукції, забезпеченість сировиною та матеріалами, фінансове становище підприємств, розвиток коопераційних зв'язків, ефективність системи збуту продукції, обсяги інвестицій.

Стратегії розвитку економіки регіонів розробляються місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування з урахуванням положень Національної стратегії розвитку України. В них мають бути відображені:

- аналіз стану, тенденцій за попередній період та характеристика головних проблем розвитку адміністративно-територіальної одиниці;
- характеристика конкурентних переваг та обмежень перспективного розвитку;
- мета, стратегічні завдання та пріоритетні напрями розвитку адміністративно-територіальної одиниці;
- оцінка варіантів перспективного розвитку адміністративно-територіальної одиниці та вибір цільового варіанта;
- механізм реалізації стратегії;
- оцінка результатів реалізації стратегії.

Регіональні стратегії економічного і соціального розвитку розробляються у такій послідовності:

- аналіз стану розвитку продуктивних сил регіону, виявлення диспропорцій і проблем розвитку економіки регіону в цілому та його соціальної сфери;
- аналіз стану екологічної ситуації в регіоні;
- обґрунтування цілей, завдань і пріоритетів соціально-економічного розвитку регіону;
- розробка основних заходів і шляхів вирішення поставлених завдань і досягнення цілей;

– узгодження основних показників господарського комплексу регіону з пропозиціями міністерств і відомств та прогнозними показниками діяльності як державних, так і недержавних підприємств з метою вирішення намічених завдань;

– складання проекту стратегії і подання його у встановлений термін до Кабінету Міністрів України.

У Стратегії розвитку економіки регіонів відображаються основні показники економічного і соціального розвитку регіону, що характеризують найважливіші відтворювальні процеси, використання трудових, фінансових, природних ресурсів, виробничих фондів, створення та заміщення робочих місць, споживання населенням матеріальних благ і послуг, будівництво об'єктів соціальної інфраструктури та природоохоронного призначення, кон'юнктуру на регіональних ринках основних видів товарів та послуг тощо.

У процесі розробки проекту стратегії враховуються показники роботи підприємств і організацій усіх форм власності, розташованих на відповідній території, з виділенням основних показників функціонування вільних економічних зон.

Поряд із стратегіями довгострокового періоду система стратегічного планування передбачає документи середньострокового і короткострокового періоду, якими цілі, завдання і показники стратегії довгострокового періоду деталізуються, уточнюються і виходячи з послання Президента України до Верховної Ради України, Програми діяльності Кабінету Міністрів України та з врахуванням результатів аналізу економічної ситуації (демографічної ситуації, стану використання природного, виробничого, науково-технічного та трудового потенціалу, конкурентоспроможності вітчизняної економіки, оцінки досягнутого розвитку економіки і соціальної сфери та з урахуванням впливу зовнішніх політичних, економічних та інших факторів і очікуваних тенденцій зміни впливу цих факторів у перспективі), визначаються напрями і пріоритети економічної політики, обґрунтовуються програмні заходи державного впливу на всі сфери економічної діяльності та механізм їх реалізації.

У документах середньострокового і короткострокового періодів здійснюються прогнозні оцінки основних потоків макроекономічних ресурсів (фінансових, трудових, матеріальних, капіталів) і особлива увага має приділятися системі балансів національної економіки до яких відносяться:

- національні рахунки за секторами економіки;
- баланс валового внутрішнього продукту;
- зведений баланс фінансових ресурсів;
- баланс доходів і витрат населення;
- баланс ринку праці;
- зовнішньоторговельний баланс;
- платіжний баланс;
- баланси основних видів паливно-енергетичних ресурсів;
- баланси попиту і пропозиції основних видів продукції виробничо-технічного призначення;
- баланси попиту і пропозиції основних видів продукції сільського господарства та продовольства.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

У загальному вигляді система документів стратегічного планування наведена у таблиці. У такому вигляді вона більш повно відповідала б сучасним вимогам державного регулювання економічного розвитку, особливо у період виходу з кризи і переходу до сталого економічного зростання.

Природно, що документи стратегічного планування повинні представляти собою єдину систему. Тут найбільш складним є сполучення галузевого і територіального планування [7].

Раціональне сполучення галузевого, відомчого і територіального планування припускає проведення ряду організаційних заходів, до числа яких відноситься поліпшення розробки планів розвитку галузей у територіальному розрізі і забезпечення їх спільного розгляду і збалансування. Більш тісні зв'язки міністерств і відомств із місцевими органами влади допоможуть урахувати інтереси галузей у частині використання віднесених до певної території ресурсів (трудових, природних і ін.), а також будуть сприяти комплексному розвитку господарства, розташованого на певній території.

Більш тісний зв'язок міністерств і відомств із місцевими органами влади передбачається також при розробці схем розвитку і розміщення продуктивних сил (галузей національного господарства за видами економічної діяльності і видами промислової діяльності). При розробці схем розвитку і розміщення продуктивних сил необхідно враховувати висновки і пропозиції Ради Міністрів автономної республіки Крим і обласних державних адміністрацій. Досвід розробки схем розвитку і розміщення продуктивних сил підтвердив правомірність і ефективність взаємодії загальнодержавних, відомчих і територіальних органів управління.

У розробленні документів стратегічного планування повинні брати участь усі рівні виконавчої влади:

- центральні органи виконавчої влади, які здійснюють державне регулювання економічних процесів (Міністерство економіки – через розроблення державної економічної політики, розробку прогнозів і програм, через регулювання зовнішньоекономічної діяльності; Міністерство фінансів – через фінансово-бюджетне і податкове регулювання; Міністерство праці та соціальної політики – через регулювання рівня зайнятості, політики заробітної плати, соціального захисту населення; Державна митна служба – через митне регулювання; Національний банк України – через грошово-кредитне і валютне регулювання; Антимонопольний комітет – через контроль за дотриманням антимонопольного законодавства тощо);

- галузеві міністерства та комітети;

- Рада міністрів Автономної Республіки Крим, обласні, Київська і Севастопольська міські державні адміністрації.

Величезний обсяг роботи, методологічна складність та значна залежність від точності інформації і розрахунків обумовлюють послідовну поетапну розробку і уточнення кожного документа стратегічного планування. На рис. 2, як приклад, показана організаційна схема розробки, узгодження і затвердження документів державного прогнозування і розробки програм економічного і соціального розвитку України [7]. Тут задіяний і прогноз, і моніторинг, і контроль виконання затверджених і проектних показників. Він здійснюється Міністерством економіки разом з Міністерством фінансів, Державним комітетом статистики, іншими центральними та місцевими органами виконавчої влади за участю Національного банку України.

Система документів стратегічного планування

Довгостроковий період (≥ 10 років)	Середньостроковий період (≥ 3 років)	Короткостроковий період (1 рік)
Національна стратегія економічного і соціального розвитку	Послання Президента України до Верховної Ради України	
	Програмна частина коаліційної угоди	
	Програма діяльності Кабінету Міністрів України	План дій уряду на рік/План законодавчих робіт уряду
	Прогноз економічного і соціального розвитку України (на середньострокову перспективу)	Прогноз економічного і соціального розвитку України на рік та три наступні роки
	Державна програма економічного і соціального розвитку України (на середньострокову перспективу)	Державна програма економічного і соціального розвитку України на рік і основні показники на три наступні роки
	Напрями бюджетної політики (середньострокова бюджетна стратегія)	Основні напрями бюджетної політики/Бюджетна декларація
		Державний бюджет України на рік та три наступні роки
Стратегії розвитку галузей (сфер діяльності)	Державні цільові програми	
	Стратегічний план міністерства / центрального органу виконавчої влади	Річний план міністерства, іншого центрального органу виконавчої влади
		Основні засади грошово-кредитної політики України
Регіональні стратегії розвитку	Регіональні/локальні стратегії розвитку (області, району, міста)	Програми економічного і соціального розвитку регіону на рік і три наступні роки
		Бюджети регіонів на рік і три наступні роки
Інші довгострокові стратегічні документи: Стратегії розвитку сфер, що потребують окремої уваги (Стратегія подолання бідності, Стратегія демографічного розвитку тощо), Цілі Розвитку Тисячоліття, Стратегія сталого розвитку, Стратегія конкурентоспроможності України, Національна стратегія європейської інтеграції тощо		

Джерело: побудовано на основі: [8–9].

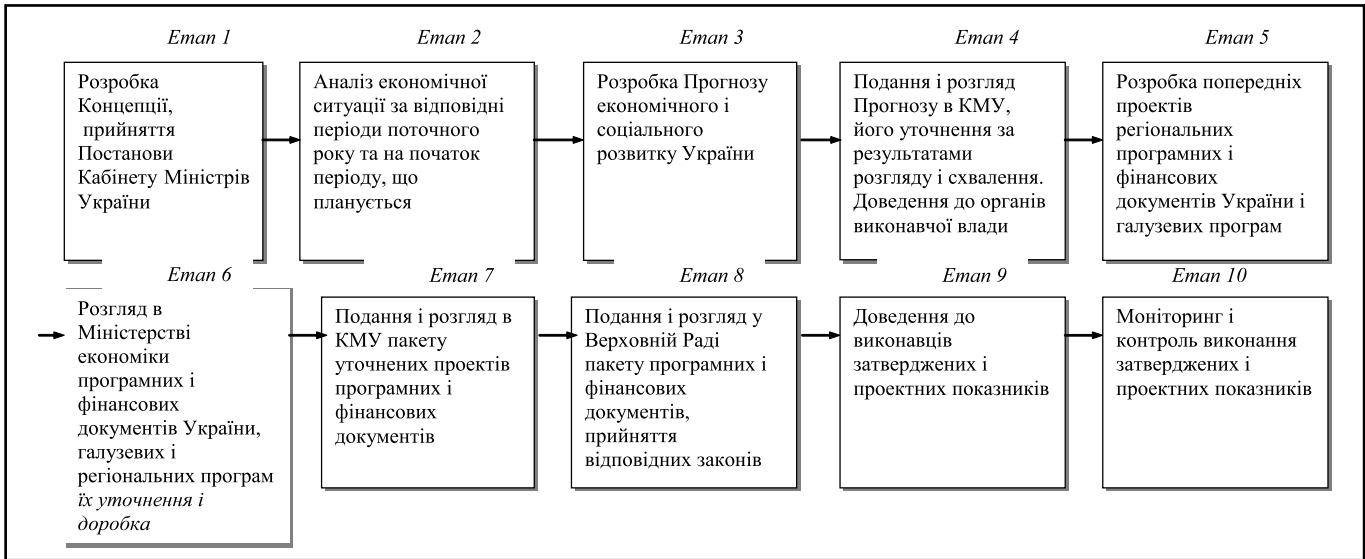


Рисунок 2. Організаційна схема розробки, узгодження і затвердження документів державного прогнозування і розробки програм економічного і соціального розвитку України

Одночасно ведеться аналіз відхилення фактичних показників економічного і соціального розвитку від програмної траєкторії та коригування економічної політики для забезпечення досягнення затверджених і проектних показників (динаміки виробництва продукції і послуг, валового внутрішнього продукту, індексу інфляції, валютного курсу, середньої заробітної плати, грошових доходів населення, стану заборгованості з виплат заробітної плати, соціальних виплат, виконання державного і місцевих бюджетів за доходами і видатками, зміни обсягу державного боргу, сальдо зовнішньоекономічного обороту та платіжного балансу тощо).

Для консолідації суб'єктів економіки навколо розроблення документів стратегічного планування слід залучати важливі підприємства недержавного сектору економіки, які можуть брати участь у розробленні та виконанні регіональних програм на основі узгодження своїх намірів з органами виконавчої влади з питань, що входять до їх компетенції. Обов'язковими для них є тільки ті показники і зобов'язання, що закріплені в їх договорах з міністерствами, відомствами та територіальними органами виконавчої влади.

Висновки

1. Стратегічне планування має велике значення для суспільного розвитку. По-перше, стратегічне планування дозволяє певною мірою передбачити майбутні події заздалегідь і підготуватися належним чином, замість того, щоб постійно вирішувати проблеми в «пожежному» режимі. По-друге, стратегічне планування спонукає до досягнення консенсусу різних груп в суспільстві при визначенні цілей, шляхів і заходів, необхідних для досягнення запланованого результату. По-третє, стратегічне планування допомагає визначити оптимальну модель використання обмежених матеріальних, людських та фінансових ресурсів. І нарешті, стратегічне планування пропонує орієнтири, за якими влада та суспільство можуть виміряти ефективність виконавчої діяльності.

2. Стратегічне планування необхідно розглядати як симбіоз самого процесу планування структурних компонентів національного господарства, систему різноманітних заходів і їх результату (тобто процес і продукт стратегічного планування є однаково важливими). У разі відсутності розуміння того, що ці компоненти являють собою єдине ціле, правове забезпечення самого процесу державного стратегічного планування носить фрагментарний, суперечливий і розмитий характер. Тобто всі документи стратегічного планування повинні представляти єдину систему.

5. Стратегічні документи мають базуватися на принципах утвердження стратегічної цілі розвитку, відкритості політичних процесів, професіоналізму та ефективності у прийнятті рішень. Реалізація завдань національної довгострокової стратегії розвитку як послідовної системної програми передбачає цілеспрямоване вдосконалювання регулюючих механізмів, що виникли в ході трансформації нашої країни, з одночасним забезпеченням економічних, політичних і громадянських свобод. Досягнення цілей розвитку країни можливе лише за умови об'єднання зусиль центру та регіонів на основі подальшого становлення механізмів ринкової економіки та методів державного регулювання розвитку на пріоритетних напрямках економічного зростання.

Література

1. Послання Президента України до Верховної Ради України «Європейській вибір: Концептуальні засади стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002–2011 роки» від 30.04.2002 року № 0001100–02 [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=n0001100-02>

2. Інноваційна стратегія українських реформ/ [Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П.] – К.: Знання України, 2002. – 336 с.

3. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» [Гальчинський А.С., Геець В.М., Бабенко С.Г., Базилюк Я.Б., Буркинський Б.В. та ін.]. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

4. Кінах А.К. Український прорив / Кінах А.К. – К.: ВІРА ІНСАЙТ, 2004. – 320 с.

5. Горшкова Н.І. Сучасний стан та основні особливості системи стратегічного планування в Україні / Горшкова Н.І., Сітнікова Н.П., Боліла Т.В. // Економіка України: стратегічне планування: колективна монографія; за ред. Беседіна В.Ф., Музиченка А.С. – К.: НДЕІ. – 2008. – С. 10–22.

6. Запатріна І. Стратегія розвитку України: від планів до практичного втілення / І. Запатріна // Економіст. – 2007. – №11. – С. 21–25.

7. Прогнозування і розробка програм / [Беседін В.Ф. та ін.]; за ред. Беседіна В.Ф. – К.: Наук. Світ. – 2000. – 468 с.

8. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23 березня 2000 р. №1602–III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – №25. – С. 195.

9. Економічні тенденції. Соціально-економічний розвиток: світовий досвід, планування та прогнозування / [Сітнікова Н.П., Етокова О.В., Пасічник О.В. та ін.]. – К.: В-во ПП «ЕКМО». – 2005. – 116 с.

Ю.М. КОВАЛЕНКО,

к.е.н., доцент, докторант, Національний університет державної податкової служби України

Фінансова система України: сутність та структура

Розглянуто сутність фінансової системи. Визначено теоретико-методологічні основи структуризації фінансової системи.

Рассмотрена сущность финансовой системы. Определены теоретико-методологические основы структуризации финансовой системы.

The essence of the financial system is under consideration. Theoretical and methodological basis of the financial system are determined.

Постановка проблеми. Сьогодні є очевидним, що фінансова наука постійно поглиблює своє розуміння фінансової системи, її структури тощо. Якщо всередині ХХ ст. більшість радянських науковців поняття «фінансова система» ототожнювали з поняттям «державні фінанси», то в умовах інтеграції фінансового сектору України у світовий економічний простір в українській науці і практиці має утвердитися ринковий підхід до трактування фінансової системи, характерний для західної літератури. Адже фінансові системи в різних країнах склалися в процесі еволюції суспільств протягом тривалого проміжку часу, однак вони практично однакові у всіх країнах. Існують відмінності тільки в бюджетній системі, бюджетному процесі, що визначає специфіку формування грошових фондів, ланок фінансової системи. В наших умовах від обґрунтованої структуризації фінансової системи в цілому залежить ефективність фінансової діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У сучасній фінансовій науці сформувалися потужні школи державних фінансів, фінансів суб'єктів господарювання і фінансового ринку. Вагомий внесок у теорію фінансів і фінансових систем зробили такі відомі західні вчені, як З. Боді і Р. Мертон [2], Р. Глен Габбард [4], Н.Г. Менк'ю [14]. Теорії фінансів і проблемам окремих складових фінансової систе-

ми приділяється багато уваги сьогодні з боку вітчизняних і російських учених, таких як Л.М. Алексеєнко, В.М. Олексієнко, А.І. Юркевич [1], О.Д. Василик [3], І.Ц.–Д. Доржиева [5], Т.Є. Зеніна [7], О.П. Кириленко [8], С.В. Ковальчук і І.В. Форкун [9], В.П. Кудряшов [10], С. Львовичкін, В. Опарін і В. Федосов [11; 15; 17; 18], Я.М. Міркін [12], О.Р. Романенко [16], С.І. Юрій [17], С.Г. Шклярчук [19]. Проте проблематика фінансової системи поки що досліджується без урахування того, що в сучасних умовах глобалізації ринків капіталу повинен утвердитися ринковий підхід до розуміння фінансової системи та її структури.

Метою статті є визначення засад розбудови фінансової системи України з метою створення фінансових передумов для сталого економічного зростання й інтеграції вітчизняного ринку капіталу в світовий економічний простір.

Виклад основного матеріалу. Виходячи з сутнісної характеристики фінансів у працях вітчизняних і зарубіжних вчених фінансову систему представлено здебільшого у вигляді сукупності: 1) грошових відносин; 2) окремих сфер і ланок фінансових відносин; 3) суб'єктів фінансових відносин. Кожний автор може трактувати її вузько як одну з цих сукупностей або розширено.

У сучасній українській економічній літературі переважає розширене розуміння фінансової системи. Зокрема, О.Д. Василик розглядає фінансову систему як «сукупність окремих ланок, що мають особливості в створенні та використанні фондів фінансових ресурсів, які зосереджені в розпорядженні держави, нефінансового сектору економіки, певних фінансових інститутів, домогосподарств для забезпечення економічних і соціальних потреб суспільства в цілому, окремих його верств населення, господарських структур, окремих громадян» [3, с. 22]. Він включає до неї державні фінанси, фінанси підприємницьких структур, цен-

тралізовані і децентралізовані фонди фінансових ресурсів, державний кредит, страхові і резервні фонди, фінансовий ринок, фінанси домогосподарств. Фінансовий ринок складається з ринку грошей, кредитних ресурсів, цінних паперів і фінансових послуг. При цьому цей ринок характеризується як «ланка, яка створює і використовує фонди у тих випадках, коли інші ланки фінансової системи не можуть діяти ефективно» [14, с. 25]. На нашу думку, така характеристика фінансового ринку не відповідає сучасним підвалинам ринкової економіки.

Дещо консервативною є також позиція С.П. Мочерного: «фінансові системи – сукупність відносин економічної власності, пов'язаних з утворенням, розподілом і використанням фондів грошових засобів (держави, підприємств і організацій) фінансовими установами відповідно до вимог економічних законів та інтересів панівного класу» [6, с. 822].

О.П. Кириленко визначає фінансову систему як «сукупність окремих сфер фінансових відносин, які пов'язані між собою, їм притаманні централізовані або децентралізовані фонди грошових коштів, є відповідний апарат управління та правове забезпечення» [8, с. 17–18]. До цієї системи вона відносить фінанси суб'єктів господарювання, фінанси домогосподарств, державні і місцеві фінанси, страхування, фінансовий ринок, але не включає міжнародні фінанси.

Подібне визначення фінансової системи подано О.Р. Романенко: «сукупність відокремлених, але взаємопов'язаних між собою сфер фінансових відносин, що мають свої особливості в мобілізації та використанні фінансових ресурсів, відповідний апарат управління та правове забезпечення» [16, с. 21]. Виділяється п'ять сфер фінансових відносин: фінанси суб'єктів господарювання; державні фінанси; міжнародні фінанси; фінансовий ринок; страхування. Щодо фінансового ринку (ринок грошей, кредитних ресурсів, цінних паперів, фінансових послуг), то він розглядається як окрема сфера, так і у складі міжнародних фінансів. На нашу думку, недоцільно їх відокремлювати, оскільки в умовах глобалізації фінансові ринки припиняють діяти як суто національні.

З позиції В.П. Кудряшова фінансова система є сукупністю «фінансових операцій, які проводяться суб'єктами фінансової діяльності з використанням певного фінансово-кредитного механізму» [10, с. 15], що суперечить розумінню системи як сукупності взаємопов'язаних елементів певного явища. При цьому до складу цієї системи автор включає не фінансові операції, а окремі елементи фінансів: державні фінанси, фінанси недержавних підприємств і установ, фінанси громадян, фінанси спільних підприємств, фінанси закордонних юридичних осіб та ін.

Останнім часом визначення фінансової системи подається з позиції її функціонування. Так, у колективній монографії В. Федосова, В. Опаріна, С. Львовичкіна «Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями» фінансова система розглядається за двома ознаками – сутнісною і організаційною. «За сутнісною ознакою фінансова система...являє со-

бою сукупність різноманітних форм і методів фінансових відносин у суспільстві на різних рівнях економічної системи й охоплює: фінанси суб'єктів підприємницької діяльності; державні фінанси; фінансовий ринок; страхування; міжнародні фінанси...За організаційною ознакою фінансова система розглядається як сукупність фінансових органів і фінансових інституцій, що забезпечують організацію і здійснення фінансової діяльності різними інституцій» [18, с. 52–53].

У монографії В. Опаріна «Фінансова система України: теоретико-методологічні аспекти» фінансову систему пропонується розглядати у двох зрізах – за внутрішнім (змістовним) наповненням та за організаційним (інституційним) наповненням. При цьому в основі структуризації за внутрішнім змістом лежать форми фінансових відносин – виокремлені за певною ознакою, насамперед за методом здійснення фінансової діяльності, складові фінансів, тобто методи вважаються ознаками форм і не можуть входити у визначення фінансової системи, наведене у попередньому джерелі. Оригінальною є думка про те, що потрібно «...в основу структуризації фінансів покласти рівень економічної системи, виділивши на мікрорівні фінанси суб'єктів підприємницької діяльності, на макрорівні – державні фінанси і страхування, на рівні світового господарства – міжнародні фінанси, і на узагальнюючому рівні, який охоплює макроекономіку та світове господарство, забезпечувальну сферу – фінансовий ринок» [15, с. 89]. Далі, розглядаючи національний рівень фінансової системи, автор виділяє фінанси суб'єктів господарювання; страхування; державні фінанси; внутрішній валютний і фінансовий ринки [15, с. 96]. Щодо фінансів домогосподарств, які виключені з фінансової системи, то ми підтримуємо аргументацію автора, що організація фінансових відносин здійснюється за двома напрямками: 1) регламентування у законодавчій, договірній і статутній формах; 2) формування певної інституційної інфраструктури. На рівні домогосподарств вони не передбачені.

У подальших дослідженнях С. Львовичкіна, В. Опаріна і В. Федосова вважають, що фінансова система має розглядатися у науковому та прагматичному аспектах. «У науковому аспекті її трактування пов'язане із сукупністю сфер фінансових відносин – державні (публічні) фінанси, фінанси суб'єктів господарювання, фінанси домогосподарств, страхування і фінансовий ринок, міжнародні фінанси... У прагматичному аспекті фінансова система визначається як сукупність фінансових органів і фінансових інституцій, що забезпечують функціонування окремих складових фінансів» [11, с. 62]. На нашу думку, більш прийнятною була попередня пропозиція цих авторів, тобто трактування фінансової системи за сутнісним і організаційним аспектом, адже структура цієї системи відображає об'єктивну сукупність фінансових відносин і пов'язаних з ними фінансових органів і інституцій.

Щодо страхування, то його виокремлення як окремої сфери фінансової системи більшістю науковців є одним з дискусійних питань. Воно являє собою особливу форму перероз-

подільчих процесів із приводу формування і використання цільових фондів грошових коштів для захисту майнових інтересів фізичних і юридичних осіб і відшкодування їм матеріального збитку за настання несприятливих явищ і подій. На нашу думку, страхування не є окремою сферою фінансової системи України, а є структурним елементом державних фінансів і фінансів суб'єктів господарювання, а також як фінансові установи вони входять до ринку фінансових послуг у складі фінансового ринку як забезпечувальної сфери.

Теоретичну і методологічну сутність фінансової системи розглядають також за внутрішньої будовою і за організаційно-інституційною структурою. Зокрема, С.І. Юрій вважає, що за внутрішньою будовою фінансова система – сукупність відокремлених, але взаємопов'язаних сфер (фінанси держави; фінанси суб'єктів господарювання; фінанси домогосподарств; фінансовий ринок; міжнародні фінанси) та ланок фінансових відносин, які мають певні особливості в мобілізації та використанні фінансових ресурсів, а також відповідний апарат управління та нормативно-правове забезпечення. За організаційно-інституційною структурою фінансова система – сукупність фінансових органів (Міністерство фінансів, Державна податкова служба, Рахункова палата Верховної Ради України, Державне казначейство, Контрольно-ревізійна служба (Національний банк, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг, Антимонопольний комітет. – Авт.) та інституцій, які здійснюють управління грошовими потоками та фондами грошових коштів (Національний банк України (входить до складу регуляторів. – Авт.), банківські і небанківські фінансові установи, фондові і валютні біржі (є інфраструктурними інститутами фінансового ринку і не управляють грошовими потоками та фондами грошових коштів. – Авт.), страхові компанії, інвестиційні фонди тощо (ці компанії і фонди є небанківськими фінансовими установами. – Авт.) [17, с. 30].

Щодо структуризації фінансової системи за рівнями економічної системи, С.І. Юрій в цілому підтримує позицію В.М. Опаріна про виділення таких рівнів, як мікро-, макрорівень і рівень світового господарства, але додає субмікрорівень – фінанси домогосподарств. При цьому виключає страхування у всіх підходах до структуризації фінансової системи (формами власності, суб'єктами і рівнями економічної системи).

Іншої точки зору на фінансову систему дотримуються С.В. Ковальчук і І.В. Форкун. Погоджуючись з позиціями провідних українських вчених щодо суті внутрішньої і організаційної структури фінансової системи, її рівнів, до національної фінансової системи вони віднесли такі сфери: державні фінанси, в тому числі страхування; фінанси суб'єктів господарювання (в тому числі фінанси домогосподарств); міжнародні фінанси; фінансовий ринок [9, с. 41–42].

Взагалі, наше дослідження показує, що спільним у різноманітних визначеннях передусім поняття «система» є те, що система – це сукупне ціле. Взявши за основу це визначен-

ня, різні автори доповнюють його в залежності від своїх уявлень про систему. Як зазначає російський дослідник І.Ц.–Д. Доржиева, «одні під системою розуміють сукупність взаємопов'язаних і взаємообумовлених елементів, закономірно розташованих у просторі і часі і призначених для досягнення спільної мети; інші – сукупність складових елементів системи і зв'язків між ними; треті – множинність елементів, що виступають відносно зовнішнього середовища у вигляді достатньо цілісного і самостійного об'єднання; четверті – сукупність з двох і більше елементів, що задовольняють наступним трьом умовам: поведінка кожного елементу впливає на поведінку цілого; поведінка елементів і їх взаємодія на ціле взаємозалежні; кожна підгрупа елементів впливає на поведінку цілого і жодна з них не чинить такого впливу незалежно» [5, с. 10]. Те саме стосується і розуміння такої категорії, як «фінансова система», різними групами вчених, що призводить до неоднозначного її визначення.

Щодо західної фінансової літератури, то фінансова система трактується вузько і досить часто ототожнюється з фінансовим ринком. Так, у монографії професора Гарвардського університету Н.Г. Менк'ю «Принципы экономикс» фінансова система визначається як «сукупність економічних інститутів (ринків цінних паперів, банків, взаємних (пайових) фондів, пенсійних фондів, кредитних спілок, страхових компаній тощо), які допомагають спрямувати ресурси осіб, які мають намір зробити заощадження, до тих, хто потребує позикових коштів, у формі інвестицій» [14, с. 331]. Г. Габбарт трактує фінансову систему як мережу «ринків та інститутів, які є посередниками між заощадниками та позичальниками» [4, с. 34]. Подібної точки зору дотримується і Ф. Мишкін [13, с. 74–75]. З. Боді і Р. Мертон (лауреат Нобелівської премії з економіки у 1997 році) характеризують фінансову систему як «сукупність ринків та інших інститутів, що використовуються для укладання фінансових угод, обміну активами і ризиками. Ця система включає в себе ринки акцій, облігацій та інших фінансових інструментів, фінансових посередників (таких як банки і страхові компанії), фірми, які пропонують фінансові послуги (наприклад, фінансово-консультаційні компанії), і органи, які регулюють діяльність всіх цих установ» [2, с. 38].

З наведеного можна зробити висновок, що західні вчені зосереджують увагу здебільшого на фінансових ринках, фінансових інституціях та фінансових інструментах і мало уваги приділяють теоретичному і структурному аспекту фінансової системи.

Наближеною до сучасних реалій є позиція С.Г. Шклярука: «фінансова система будь-якої країни включає систему фінансових ринків та інститутів... Фінансову систему країни можна розглядати з економічної і організаційно-правової точок зору. З економічної точки зору фінансова система – сукупність фінансово-економічних відносин, що склалися історично в конкретній країні на основі розвитку господарських зв'язків і грошових відносин. З організаційно-право-

вої точки зору фінансова система – сукупність різноманітних фінансових ринків і різноманітних інститутів, що сформувались і функціонують під впливом державної політики конкретної країни і інтернаціоналізації господарських зв'язків з використанням різноманітних інструментів і способів регулювання» [19, с. 10]. Проте автор практично ототожнює визначення фінансової системи та її тлумачення за організаційно-правовою точкою зору, виключаючи економічну, яка взагалі є визначенням фінансів як таких.

Заслужують на увагу такі визначення фінансової системи: «фінансова система – система фінансових посередників, які забезпечують перерозподіл та ефективне використання вільних фінансових ресурсів, звертаючись до широкого кола фінансових інструментів і різноманітних ринків; охоплює регулятивну, інформаційно-технологічну, кадрову та інші інфраструктури, що покликані забезпечити її життєдіяльність» [12, с. 320–321; 1, с. 212]. Проте воно є дещо спрощеним. Механізм фінансового посередництва реалізується за допомогою комплексної системи під назвою «фінансовий сектор», кожний з інститутів якого виконує свої функції і займає відповідне місце, і тільки за наявності всього комплексу цих фінансових інститутів фінансове посередництво може ефективно здійснювати своє важливе завдання – забезпечувати ефективну абсорбцію грошових потоків і трансформацію фінансових ресурсів в інвестиційні і позикові інструменти фінансування реального сектору.

З огляду на вищезазначене, запропонуємо власне тлумачення фінансової системи: фінансова система – це сукупність фінансових ринків і функціонуючих на них інституцій, що пов'язані між собою і регулярно взаємодіють, здійснюючи операції з фінансовими інструментами.

Висновки

Порівняльний аналіз різних підходів до сутності і структуризації фінансової системи українських вчених показує, що вони багато в чому збігаються, хоча й використовується різна термінологія. Практично всі вчені включають до цієї системи фінанси суб'єктів підприємницької діяльності, різні ланки державних фінансів та фінансовий ринок. За такого підходу до фінансової системи включаються не тільки відносини між власниками капіталу і тими, хто його потребує, а й бюджетне фінансування, податкові відносини, внутрішньогосподарські грошові відносини тощо. Це означає, що до фінансової системи України мають бути включені органи державного управління з відведенням головної ролі Мінінфіну, а управління всією фінансовою системою підпорядковується інтересам бюджету. На нашу думку, така модель фінансової системи відповідає більше радянській економіці, де державні фінанси відігравали визначальну роль, а фінансовий ринок другорядну. Можна зрозуміти позицію науковців СНД на початкових етапах ринкової трансформації економік, коли фінансовий ринок і фінансові посередники тільки-тільки набували свого розвитку. Сьогодні ж в умовах

глобалізаційних процесів на перше місце має вийти саме фінансовий ринок як база існування інституцій фінансового сектору – банків, страхових компаній, пенсійних фондів, інститутів спільного інвестування тощо.

Література

1. Алексєєнко Л.М. Економічний словник: банківська справа, фондовий ринок (українсько-англійсько-російський тлумачний словник) / Алексєєнко Л.М., Олексієнко В.М., Юркевич А.І. – К.: Видавничий будинок «Максимум»; Тернопіль: «Економічна думка», 2000. – 592 с.
2. Боди З. Финансы / Боди З., Мертон Р.К. [пер. с англ.] – М.: Издательский дом «Вильямс», 2008. – 592 с.
3. Василик О.Д. Теорія фінансів: [підруч.] / Василик О.Д. – К.: НІОС, 2000. – 416 с.
4. Габбард Р. Глен. Гроші, фінансова система та економіка: [підруч.] / Габбард Р. Глен; [пер. з англ.; наук. ред. пер. М. Савлук, Д.Олесевич]. – К.: КНЕУ, 2004. – 889 с.
5. Доржиева И.Ц.–Д. Теоретические аспекты взаимосвязи элементов финансовой системы / И.Ц.–Д. Доржиева // Известия ИГЭА. – 2007. – №5(55). – С. 9–12.
6. Економічна енциклопедія: У трьох томах. / [редкол. С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – Т. 3. П–Я. – 2002. – 952 с.
7. Зенина Т.Е. Финансовая система как элемент в структуре экономической безопасности России / Т.Е.Зенина // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2006. – №3(31). – С. 273–277.
8. Кириленко О.П. Фінанси (теорія і вітчизняна практика): [навч. посіб.] / Кириленко О.П. – Тернопіль: Астон, 2002. – 212 с.
9. Ковальчук С.В. Фінанси: [навч. посіб.] / С.В. Ковальчук, І.В. Форкун. – Львів: «Новий світ – 2000», 2009. – 568 с.
10. Кудряшов В.П. Фінанси: [навч. посіб.] / Кудряшов В.П. – Херсон: Олді-плюс, 2002. – 352 с.
11. Львовчкін С. Фінансова інфраструктура ринкової економіки: концептуальні підходи / С. Львовчкін, В. Опарін, В. Федоров // Економіка України. – 2008. – №11. – С. 57–71.
12. Миркин Я.М. Англо-русский словарь по финансовым рынкам. Свыше 13000 терминов / Я.М. Миркин, В.Я. Миркин. – [2-е изд., доп. и перераб.] – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 778 с.
13. Мишкін Ф.С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Мишкін Ф.С. [пер. з англ. С. Панчишин, Г. Стеблій, А. Сташишин]. – К.: Основи, 1998. – 963 с.
14. Мэнкью Н.Г. Принципы экономики / Мэнкью Н.Г. – СПб: Питер Ком, 1999. – 784 с.
15. Опарін В.М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): [монографія] / Опарін В.М. – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.
16. Романенко О.Р. Фінанси: [підруч.] / Романенко О.Р. – К.: Центр навч. літератури, 2004.
17. Фінанси: підруч. / [за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова]. – К.: Знання, 2008. – 611 с.
18. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: [монографія] / Федосов В., Опарін В., Львовчкін С.; за наук. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2002. – 387 с.

С.Ю. ПАХОМОВ,

доцент, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Стратегії діяльності ТНК і проблема дестабілізації світових ринкових відносин

У статті розглядаються особливості діяльності ТНК як основної рушійної сили глобалізації та їхній вплив на розвиток світового економічного простору. Особливу увагу приділено дослідженню вад сучасної глобальної моделі світу, зокрема таким її аспектам, як інституціональна криза, конфлікт цивілізацій, екологічні проблеми тощо, а також запропоновано рекомендації щодо покращення ситуації, що склалася.

В статье рассматриваются особенности деятельности ТНК как основной движущей силы глобализации, а также их влияние на развитие мирового экономического пространства. Особое внимание уделено исследованию дефектов современной модели мира, в том числе таким ее проявлениям, как институциональный кризис, конфликт цивилизаций, экологические проблемы и т.д., а также выдвинуты рекомендации насчет улучшения сложившейся ситуации.

This article deals with peculiarities of business activity of transnational corporations, the main driving force of globalization, and their influence on evolution of world economy. It emphasizes analysis of defects of modern world model, in particular institutional crisis, conflict of civilizations, ecological problems etc., and also gives recommendation how to improve this situation.

Постановка проблеми. В умовах глобалізованого світогосподарського простору відбувається наростаюче витіснення і обезсилення ринкових відносин у сфері діяльності ТНК, які, як відомо, у виробництві і збуті товарних мас на світовій арені домінують. Докази дає вже само по собі знищення транснаціональними корпораціями тих залишків вільної ринкової конкуренції, які збереглися в національно-державних утвореннях періоду індустріалізму. Тобто навіть ті механізми ринкової конкуренції, які були істотно оскоплені і відформовані правилами гри на традиційній державній арені, ТНК підім'яли і (по ринкових критеріях) покалічили.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню діяльності ТНК та зростанню їх впливу на світовій економічній арені приділяється значна увага у дослідженнях провідних зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, зокрема у працях К. Пітеліса та Р. Сугдена [6], Дж. Сороса [2], К.Б. Григор'єва [1] та Л.В. Руденка [3]. Проте більш

детального аналізу потребує проблема аналізу наслідків діяльності ТНК та недоліків сучасної моделі глобалізації.

Метою статті є комплексний аналіз особливостей перебігу сучасних бізнес-процесів за участю ТНК та їхнього впливу на розвиток світових ринкових відносин, а також розробка рекомендацій щодо усунення дефектів сучасного глобального економічного простору.

Виклад основного матеріалу. Розпочнемо із дослідження о методах позаекономічної дії, які відіграють вирішальну роль у деформації ринкових відносин силами ТНК.

Уже соціо-психологічна дія за допомогою відвертих маніпулятивних рекламних технологій, що реалізуються через монополізовані ЗМІ, дають такі докази. Але ж до цього зовнішньоекономічний тиск не зводиться. Він здійснюється і за межами цих маніпуляцій у щонайширшому діапазоні: від мирного (через підкуп) тиску на регіональну владу до відомих всьому світу силових прийомів.

Витісненню і підризу в сферах впливу ТНК ринкових відносин сприяє також їх (ТНК) масштаб і система мереж. Нагадаємо, що масштаби ТНК часом порівнянні з середніми країнами. І якщо при цьому врахувати, що внутрішньокорпоративні зв'язки ринковими не є, а домінують ТНК на величезному просторі, – то відповідь на питання «чого коштують ринкові відносини» напрошується само собою. Треба визнати, що панування ТНК – це є, по суті, перехід від ринку до квазіринку, тобто, по-перше, від конкурентного регулювання до павутини мереж; і, по-друге, від ринкової гри по правилах, що склалися всередині держав, до системи контрактів корпоративних структур, що покривають мережевою павутиною і державний, і міждержавний простір. Адже на обширних просторах тих, що «покриваються» мережами, встановлюється квазіринковий корпоративно-тотальний порядок, що жорстко зумовлює не тільки структуру зв'язків і характер розподілу праці, а й схеми нав'язування клієнтам споживчих стандартів, а також способи відходу від контролю з боку інститутів влади і суспільних інститутів.

Звуження ринкових відносин відбувається і на ґрунті тісної міжкорпоративної взаємодії ТНК. Разом із поширеною практикою злиття і поглинання, що дає доходи за рахунок ефекту масштабу, – поширення набуває формування союзів корпорацій, а то і просто дружні домовленості, що дозволяють уникати втрат від міжкорпоративної конкуренції в результаті сві-

домого вибудовування корпоративних ієрархій, що міцно утримують ту ситуацію, яка прийнятна і вигідна.

Звичайно, зазначене ослаблення і витіснення ринкових відносин з погляду стадійної динаміки розвитку людства є безумовний прогрес. Людство за допомогою таких трансформаций як би втягується в якесь раціонально регульоване ним майбутнє.

Проте і тут, на цьому напрямі найважливіших змін, виявляється родовий дефект нинішньої моделі глобалізації, а саме: супутнім ривку вперед є зрозумілий рух «назад», тобто архаїзація. Архаїзація виявляється і через деградацію під впливом «успіхів» ТНК країн третього світу, і через обом'яння (унаслідок свого конкурентного безсилля) переважної частини малого і середнього бізнесу, який відтісняється на узбіччя, не вписуючись у траєкторію прогресу.

Як прикладу архаїзації, зокрема порівняно з індустріальною стадією, слід оцінити заборону глобальними гравцями, що почастішала, в країнах третього світу змін у напрямі зростання заробітної плати і соціального благополуччя. Адже такі зміни, орієнтовані на значні соціальні програми або ж на масове зростання зарплати знецінюють «в очах» ТНК слабозвинену країну: вона в цьому випадку втрачає переваги (дешевизна робочої сили, низьке оподаткування корпорацій), завдяки яким в неї і приходять транснаціональний капітал. Реакція ТНК в таких випадках – або «відхід», або «неприхід»; а це в умовах фінансової немочі б'є по країні. У результаті вибір часто робиться країною на користь архаїзації, тобто відмови від можливостей досягнення високих життєвих стандартів, і від того прогресивного «відформатування» ринку, яке була раніше досягнуте.

Істотною ознакою архаїзації ринку країн, що розвиваються, є глобальна деформація ринкових мотивацій у бік нестримної і однобокої пожадливості. Парадоксально, що (на відміну від наших «реформаторів») проблемою цією виявився стурбованим, здавалося б, акула світового бізнесу Дж. Сорос [2]. Саме він, по суті, повстав і проти ринково-мотиваційної однобокості, і проти розповсюдження комерційних критеріїв на суспільні (позаринкові) відносини, тобто за честь, совість, дружбу, взаємодопомога і тому подібне. Згідно з Соросом (і тут немає якихось інтелектуальних нововведень) нормально може розвиватися тільки суспільство, в якому мотивації збагачення, по-перше, обмежені лише сферою ринку, а по-друге, врівноважуються (балансуються) критеріями соціальної справедливості, а також етичними, естетичними, громадянськими, екологічними і іншими спонуканнями високої духовності. Він же відзначає, що якщо в умовах авторитарного радянського режиму гіпертрофовано насаджувалися державно-етичні цінності, – що обернулося, кінець кінцем особовою мотиваційною байдужістю, то з переходом до ринку пострадянські країни (на відмінність, наприклад, від Китаю) стрімко гойднулися у бік нестримної пожадливості і цинічного знехтування етичних правил і норм. Підсумком цієї мотиваційної архаїзації виявилася не тільки

духовно-етична, а й техніко-економічна деградація пострадянських країн, а отже, і їхній дрейф, як виразився нобелівський лауреат Тобін, у Середньовіччя (від себе додамо: у ринкове, а не рицарське, Середньовіччя).

Витоки деградації на ґрунті гіпертрофії ринкової пожадливості поміщені не тільки в неминучості домінування в країні корупції і криміналітету, а й у загальному падінні духу, в підміні високих цінностей низькими. Давно вже доведено, що дух панує над матерією. І не випадково планетарне домінуюче економічне піднесення Заходу було засноване на протестантській етиці, виплавленій в горнилах етичних страждань і протестантських воєн, що розтягнулися майже на сторіччя. І країни конфуціанського поясу досягають успіху теж на базі відродження високої етики, яка мобілізована на успіх, і яка стримує розвиток корупційних метастазів ринку. Архаїзація ринкових відносин, а також їх небачена раніше деструктивна трансформація характерна і для дії законів ринку на глобальному просторі. Саме тут насамперед відбувається крах планових основ, що прижилися вже давно у всіх високорозвинутих країнах, і спостерігається перехід до примітивних ринкових відносин з коротким горизонтом передбачення і із знехтуванням соціально-ринкових критеріїв. Найбільшою мірою це, як зазначив Дж. Сорос, позначається в обставині, що глобальний (як і традиційний) ринок «ідеально підходить для створення приватних багатств, але сам по собі не в змозі забезпечити суспільні блага, такі як ефективне державне управління, правопорядок і підтримка самих ринкових механізмів [2]. Отже, крах неоліберальних постулатів, згідно яким «ринку всі і всі розставить по місцях», найповніше позначився саме у сфері процесів глобалізації.

Потрібно також відзначити щонайповнішу неадаптивність сучасного (національно-державного за своєю природою) ринку до глобальних, тобто планетарних закономірностей і процесів. Адже ринок до цих пір (при явному домінуванні глобалізації) відформатований лише на основі конкретних умов кожної окремої країни, що вельми розрізняються. На рівні ж наддержавних, тобто власне глобальних процесів, яких-небудь правил ринкового функціонування просто немає. Та й інститути, що забезпечують їх формування, поки що відсутні, а наявні центри ухвалення планетарних рішень в особі провідних країн, і міжнародних економічних організацій, – через перекося транснаціональних мотивацій – стурбовані лише егоїстичними інтересами ТНК, що базуються в авангардних країнах: вони повністю (МВФ, СОТ – особливо) зосереджені на «добровільно-примусовому» зломі економічних меж країн, що розвиваються, на подоланні перешкод на шляху просування транснаціональних капіталів, товарів і послуг, що якраз і відроджує подоланий вже, здавалося б, у середині ХХ сторіччя неприборканий дикий ринок.

І це нехтування провідних світових гравців проблем викликів, що стосуються інституційного ринкового облаштування так званого законодавчого впорядкування і облагороджування глобального простору обертається не тільки хижацтвом, а

й жахливою нерівновагою, що загрожує підривом засад не тільки третього світу, а й світу високорозвинутих країн.

Звичайно, неоднорідність планетарного простору, а також щонайповніша інституційна необлаштованість сфери глобалізації істотно ускладнюють сам процес ринково-глобальної адаптації. Проте вражає інше – те, що до розв'язування вузлів цієї складної проблематики поки що авангард людства навіть не приступав. Адже навіть відповіддю на кризово-фінансові глобальні потрясіння були лише заходи національно-державні. В тому числі і в США, що несуть головну відповідальність за огріхи глобалізації. Схоже, що надії на приборкання глобалізації і її впорядкування поки що пов'язуються лише з процесами регіоналізації. Але це найбільш невігідний варіант для нині звитяжного західного світу.

Нездатність (а швидше незацікавленість) Заходу, що лідирує в світі, упорядкувати механізми реалізації глобально-ринкових відносин є одним з проявів кризи західних стратегій, особливо в контексті відповіді на планетарні виклики нашого часу. Тобто мова йде про планетарну інституційну кризу.

Криза ця – через яку глобалізація відпущена на самоплив, а її пришпорювання носить лише самокорисливий характер, – несе з собою безліч негативних, зокрема для Заходу, наслідків. Концентрованими вони (ці погрози) виявляються в розриві світів, що заглиблюється, і особливо в наростаючій асиметрії показників життєвих рівнів. Вище вже позначалися бумеранги (зокрема, потоки мігрантів і тероризм), що ударяють по Заходу на ґрунті його еґоїстичних досягнень. Але до цих наслідків справа не зводиться. Тріумфальний планетарний хід глобалізації, що підбурюється Західним проектом, породжує й інші масштабні погрози, серед яких до ринково-глобальних процесів деградації в найбільшій мірі відносяться такі.

Це, перш за все, наростаюча, у тому числі і в країнах Заходу, тінізація і криміналізація економіки. Виходить, що Захід, який цілеспрямовано спочатку відкрив банки і офшори для відкачування з пострадянських країн мислимих і немислимих багатств, сам врешті-решт потрапив у цю пастку. І це зрозуміло, оскільки масовий притік брудних грошей не міг звестися до фінансів як таких; ділки, що стоять за цими грошима, влилися з ними в межі західного раю. Коли ж (Fatf і інше) там спохопилися, то було вже пізно: значна (по критеріях дієздатності) частина країни вже була на нашій арені. Зрозуміло, що тінізація в такій ситуації і в економіці високорозвинутих країн, тобто країн ОЕСР (Організації економічного співробітництва і розвитку), була невідворотною. Так, навіть у трьох германомовних країнах (Австрії, Німеччині, Швейцарії), відомих своїм умінням господарювати і пошаною до закону, вимальовувалася тривожна картина. З 1975 по 2002 рік питома вага тіньової економіки виросла тут у декілька разів – з 2–6 до 10–16% [7].

В інших державах ситуація ще гірша. У 90–ті роки нелегальний бізнес досяг значних масштабів практично повсюдно. За даними професора Ф. Шнайдера з Лінца (Австрія), в

2000–2001 роках у тіньовій економіці країн Організації економічного співробітництва і розвитку було зайнято 15,3% робочої сили і проходилося 16,7% «офіційного» ВВП. У пострадянських державах, країнах Центральної і Східної Європи ці показники, зрозуміло, були набагато вищі – власне 30,2 і 38% [7]. Але найнебезпечнішим наслідком пробудження глобалізацією хижацького ринку, що зникав, стало крайнє, по суті, катастрофічне загострення проблем екологічних.

Нинішня модель глобалізації ставить світ, що розвивається, і західний успішний світ (особливо США) в становище, коли ринково-мотивоване руйнування природного середовища виявляється неминучим. Країнам, що розвиваються, через їх тотальну відкритість і беззахисність нічого не залишається, як використовувати конкурентні переваги у вигляді (окрім дешевої робочої сили) продажу дешево доступу до природних ресурсів, і експлуатації перенесених із Заходу брудних виробництв. Бідність і нерозвиненість спонукає їх економити на витратах, призначених для стабілізації (не кажучи про поліпшення) природного середовища.

Високорозвинуті ж країни байдужі до екологічних проблем, що загострюються (за своїми межами), з причин і внутрішніх, і зовнішніх. Зовнішні причини прості – їм чужих народів не шкода; ну а зв'язок чужих і прийдешніх власних проблем поки не усвідомлюється: ситуація сьогоденного комфорту заколисує; здається, що зелена травичка і підстрижені кустики для планетарних екологічних катастроф невразливі.

Складніше виглядають внутрішні витоки екологічної байдужості. Їхня природа пов'язана з незламністю (особливо в США) ажіотажного споживання, зі зміною моди на одні предмети, модою на інші. Споживання, не просто жадібність, – це необхідна умова реалізації установки з грошей робити гроші, – що і відбувається в умовах глобалізації найуспішніше за рахунок експлуатації чужих ринків і чужих природних ресурсів. Здійснювана Заходом політика глобальної відкритості і перегулювання незахідних світів робить природні багатства всієї планети об'єктами легкої наживи і великої спокуси. Ринок же, що здичавів в умовах глобалізації, а до того ж суміщений в нерозвинених країнах з щонайповнішим ігноруванням соціальних зобов'язань лише потурає цьому.

Виходить, таким чином, що перестарання і «передового», і відсталого світів у справі руйнування природного середовища органічно вписується в нинішню модель глобалізації. І саме це має дати імпульс прискореному подоланню авангардом людства величезних ризиків, що йдуть від нинішньої глобалізації. Тим паче, що згідно з висновками експертів екологічна криза, що охопила планетарний простір, вже таїть в собі небезпеку загальносвітової катастрофи, а не просто ризику. Стає очевидним, що подальше зростання антропогенного навантаження на біосферу може перевищити допустимі межі і дати імпульс невідворотним змінам.

Про важливість ліквідації нинішнього варіанту глобалізації свідчить і зростання протестних рухів проти глобалізму в надрах самого Заходу. Мова йде, звичайно ж, про антиглобалізм.

Симптоматично, що на відміну, скажімо, від протестних антизахідних рухів, характерних для країн третього світу, антиглобалізм високоінтелектуальний і його гасла – не декларативні, а націлені на розв'язання проблем, найбільш важливих з погляду «лікування» глобалізації. Лише перші, приурочені до міжнародних форумів демонстрації антиглобалізму виглядали як бунт натовпу, що розбушувався, що ставили своєю метою різні ексцеси. Подальші рухи антиглобалізму характеризувалися свідомістю, компетентністю і приймали цивілізовані форми. Так, незабаром після подій в Сіетлі і Генуї на другий бразильський форум, що зібрав майже 50 тис. делегатів, прибули багато відомих громадських діячів, видатні політики, і його девізом було гасло «Можливий інший світ». Сам супроводжуючий форум заклик відмовитися від «глобалізації по-американськи», не обмежувався загальним положенням про додання глобалізації людської особи. Протестанти виражали незадоволеність неоліберальною доктриною глобалізації, висували вимоги скорочення розриву високорозвинутих світів і світів, що розвиваються, дотримання принципу справедливості. Про якісні характеристики учасників руху свідчили факти формування його кістяка переважно з людей свідомих: студентів, фахівців, учених, акторів, журналістів. Ще одна важлива деталь: основним робочим інструментом руху став Інтернет – як джерело інформації, модель організації і засобів зв'язку. Озброєність передовими інформаційними технологіями додавала руху гнучкість, організованість, маневреність, здатність завдавати влучних ударів. Про масовість руху свідчило не тільки число його учасників, а й співчуття, а також підтримка антиглобалізму великою частиною західної громадськості, стурбованої глобальними погрозами і ризиками.

Поза сумнівом, що затягування процесу зміни моделі глобалізації загострить ще один, конфлікт, що вже випліскує енергію, – конфлікт у вигляді зіткнення цивілізацій. Вже зараз у зв'язку з протистоянням Заходу фундаменталістського ісламізму стає очевидним, що міжцивілізаційні протистояння для планети найбільш небезпечні: адже в цій боротьбі стикаються різні ціннісні підходи, засновані часто на релігійному фанатизмі.

Відносно новим явищем в глобалізації, що виявилось лише останніми роками, стала асиметрія між глобальною цілісністю і людиною з її обмеженими можливостями адаптуватися до глобальних процесів. Саме у міру розгортання потенціалу глобалізації людина з її психіко-фізіологічними властивостями стає слабкою ланкою в подальшому розгортанні інформаційної революції. Крім того, все менш сумісними з глобальною практикою виявляються творчі можливості. А їхня реалізація – головна умова розвитку сучасної економіки. Отже, статус індивіда як гвинтика в транснаціональних мережевих структурах виглядає архаїкою. Неприйнятним для досягнення стійкого розвитку є і культивування в індивідів неприборканих особистих потреб. І, звичайно ж, несумісною з глобальним впорядкуванням стає

деградація індивідів в ролі як руйнування моралі, так і ажіотажного споживання.

Глобальні процеси, що ускладнюються, а то і що руйнують на величезних просторах життя людства, породжують ідеологічні і світоглядні суперечки щодо контурів майбутнього. І хоча перспектива проступає як розмита і суперечлива, людському співтовариству вже зараз важливо мати вивірені стратегії, що формують новий світопорядок. Причини невідкладності, окрім іншого, і в необхідності врахування чинника часу. Адже проблеми впорядкування глобального простору доводиться вирішувати в умовах гострого дефіциту часу. Оскільки структури і зв'язки, що формувалися сторіччями, а то й тисячоліттями, розпадаються і зникають за десятиліття, і це веде до тяжких, часом необоротних наслідків, таких як деградація навколишнього середовища, тероризм, убогість, переродження сім'ї, руйнування зв'язків поколінь, криза свідомості, розпад моралі, розповсюдження наркоманії, міжнародна злочинність. У таких умовах саме стиснення історичного часу при загостреності проблеми виходу із зони глобальних ризиків зумовлює необхідність невідкладного конструювання нового світопорядку. Поки що стратегії формування нового світопорядку знаходяться в ембріональному і хаотичному стані. Більш того, в підходах до вирішення глобальних проблем з боку західних країн немає цілісності і цілеспрямованості; вони украй суперечливі. А головне – в цих стратегіях немає відгуку на щонайгостріші виклики часу: на проблему забезпечення надійності техносфери і подолання техногенного розколу людства; на стрімке руйнування природного середовища; на кризово небезпечний розгул спекулятивного капіталу; на грошовий тоталітаризм, який посилюючись, підминає під себе і свободу, і демократію.

Ясно що в умовах посилення всіх цих, а отже й інших небезпечних тенденцій, будь-які заходи, направлені на подолання прірви між світовим авангардом та іншими світами, виявляються безсилями. Причому самі концептуальні підходи, якими керуються високорозвинуті країни і міжнародні економічні організації в умовах різкого посилення небезпечних ризиків (у тому числі і для західних країн у вигляді «бумеранга»), зовсім не змінилися. Вони, як і раніше, несуть у друк експансивні прагнення «золотого мільярда», освячених свого часу Вашингтонським консенсусом. І це – незважаючи на визнання світовою спільнотою, в тому числі і Заходом, не тільки банкрутства, а й небезпеки для людства цих підходів і цих ідей.

За ситуації, коли небезпеки, що йдуть від глобалізації, – це небезпеки для всього людства, світовий авангард в особі лідерів високорозвинутих країн, а також міжнародних організацій (ООН перш за все), що не розгубили свій авторитет (як це відбулося з МВФ і СОТ), має очолити розробку принципово нових концептуальних підходів і стратегічних рішень, направлених як на приборкання небезпечних тенденцій, так і на посилення позитивного впливу глобалізації на консолідацію людства і загальний (а не однобокий, як зараз) прогрес.

Найважливішою умовою успіху такого роду діяльності є актуалізація інтелектуального потенціалу, тобто потенціалу передової науки (особливо перебігу інституціоналізму, еволюціонізму, посткейнсіанства) і протестних рухів, особливо антиглобалізму. Останнє є важливим не тільки через націленості цих рухів на мінімізацію глобальних небезпек, а й унаслідок зосередження в рядах протестантів чималих інтелектуальних сил.

Місія впорядкування і олюднення діяльності глобальних гравців може бути покладена як на високі представництва країн, що виділяються від різних світів (не тільки вісімки, але і, наприклад, Китаю, Індії, Єгипту, Бразилії), так і на міжнародні організації, наділені відповідними правами, концепціями і реформаторською рецептурою.

Головне, як уявляється, полягає не в труднощах вироблення рецептів, що оздоровляють глобалізацію, і не в підборі відповідного інструментарію. Складність – в такій переорієнтації помислів і інтересів провідних глобальних гравців, при якій мотивації збагачення були б позбавлені теперішньої ажіотажності і всездозволеності, а успіхи країн третього світу стали б предметом першочергової турботи (як це було в умовах двополюсного світу) і міжнародних організацій, і високорозвинутих країн.

І, звичайно ж, передумовою такого роду планетарних змін має бути подолання на глобальному просторі інституційного вакууму. Але все це порівняно із завданням приборкання і облагороджування експансіоністських прагнень, якими керуються глобальні гравці (і країн, і ТНК), – завдання порівняно легке.

Висновки

На закінчення відзначимо, що капіталізм одного разу (у першій половині ХХ сторіччя), коли під питанням опинилося саме його існування, зумів подолати і приборкати самого

себе. Замість суспільств, розжарених запалом класових протистоянь і збиваних з ніг наростаючими кризовими потрясіннями, запанували системи міжкласової консолідації і загального благополуччя. Нині перед країнами світового авангарду (а не тільки перед країнами, що відстають) стоїть те ж завдання виживання. Але тепер масштаб його інший; і рука Заходу має бути протягнута, в тому числі і в цілях самоспасіння, до знедолених незахідних світів. Результатом же має стати гармонізація інтересів всього людства. Як бачимо, світовий авангард, очолюваний США, повинен знову, як і в першій половині двадцятого століття, наступити (у своїх же інтересах) на горло власній пісні.

Література

1. Григорьев К.Б. Современные подходы транснациональных корпораций к углублению интеграции в мировую экономику. Инновационная деятельность. – М.: Научная Книга, 2006. – 128 с.
2. Сорос Дж. Тезисы о глобализации. Вестник Европы, т. 2, 2001. – С. 30–31.
3. Руденко Л.В. Управление потоками капиталов у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій. – К.: Кондор, 2004. – 478 с.
4. Черников Г.П. Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2008. – 399 с.
5. Mourdoukoutas P. The Global Corporation: The Decolonization of International Business. – Westport, CT., 1999.
6. Christos Pitelis, Roger Sugden. The Nature of the Transnational Firm. – Routledge, 2000. – 240 p.
7. The Size and Development of the Shadow Economies and Shadow Economy Labor Force of 22 Transition and 21 OECD Countries: What do we really know? Invited paper prepared for the Round Table Conference: «On the formal Economy». Sofia, Bulgaria, April 18–20, 2002, p. 20.

Н.П. РЕЗНИК,
к.е.н., доцент, докторант, Науково-дослідний економічний інститут

Розширення сфери взаємодії потенційних інвесторів і владних структур як один із напрямів залучення інвестицій в АПК

Проаналізовані проблеми економічного розвитку агропромислового комплексу, визначені принципи та пріоритети інвестиційної діяльності. Висвітлено завдання державної інвестиційної політики в АПК. Розроблено концепцію розвитку інвестиційної діяльності регіону. Запропоновано заходи, що посприяють створенню ефективного механізму взаємодії органів влади із потенційними інвесторами. Обґрунтовано доцільність створення

в регіонах Регіональних гарантійних фондів (РГФ) як модернізованої форми залучення іноземного капіталу.

Проанализированы проблемы экономического развития агропромышленного комплекса, определены принципы и приоритеты инвестиционной деятельности. Отражены задания государственной инвестиционной политики в АПК. Разработана концепция развития инвестиционной деятельности региона. Предложены мероприя-

тия, которые поспособствуют созданию эффективного механизма взаимодействия органов власти с потенциальными инвесторами. Обоснована целесообразность создания в регионах Региональных гарантийных фондов (РГФ) как формы привлечения иностранного капитала.

The problems of economic development of agrarian and industrial complex are analysed, principles and priorities of investment activity are certain. The task of public investment policy is reflected in agrarian and industrial complex. Conception of development of investment activity of region is developed. Measures which will assist creation of effective mechanism of co-operation of organs of power with potential investors are offered. Grounded expedience of creation in the regions of the Regional guarantee funds (RGF) as the modernized form of bringing in of foreign capital.

Постановка проблеми. Відновлення матеріально-технічного потенціалу АПК потребує активного залучення інвестиційних ресурсів, зокрема кредитів комерційних банків, акціонерного та виробничого капіталів. Використання кредитів притаманне господарствам, що не мають достатнього обсягу власних фінансових ресурсів для реалізації інвестиційних проектів. Тому набуває актуальності проблема активізації використання всіх можливих інвестиційних ресурсів як засіб до стимулювання аграрного виробництва або спроби уникнути подальшого його занепаду.

Однак у державі діють чинники, які впливають на низький рівень залучення інвестицій в економічну діяльність (обмежений попит на внутрішньому ринку внаслідок зuboжіння широких верств населення і втрати заощаджень, незавершеність ринкових перетворень, корумпованість і нерозвиненість ринкової структури) [1, с. 119].

Актуальність проблеми полягає в активізації залучення й використання інвестиційних ресурсів за допомогою владних структур та впровадження нових механізмів стимулювання зовнішніх інвестицій в АПК.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми залучення інвестицій в АПК досліджено у працях В. Андрійчука, М. Долішнього, О. Ковальчука, Г. Підлісецького, П. Саблука, П. Стецюка, О. Шестопаля, М. Чумаченка. Однак є ще низка питань, які залишаються постійним об'єктом досліджень, зокрема проблеми фінансового гарантування і захисту інвестицій. Малодослідженою залишається діяльність владних структур та органів державного управління із поставлених проблем та впровадження зарубіжного досвіду стимулювання зовнішніх інвестицій в національну економіку [1, с. 119].

Метою статті є виявлення додаткової можливості залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій, які забезпечуватимуть умови активізації інвестиційної діяльності в агропромисловому комплексі України через розширення сфери взаємодії потенційних інвесторів і владних структур, а саме створення регіонального гарантійного фонду.

Виклад основного матеріалу. Особливу роль у створенні і підтримці сприятливого клімату відіграє механізм

взаємодії органів влади з інвесторами і недержавними підприємствами. Створення сприятливого інвестиційного клімату досить складне завдання, що вимагає від органів влади активних дій у багатьох напрямках господарського життя. Незважаючи на всі труднощі, органи влади не повинні самоусуватися від його вирішення, оскільки формування сприятливого інвестиційного клімату – запорука успіху інвестиційної політики.

Нами пропонуються деякі заходи, що посприяють створенню ефективного механізму такої взаємодії на місцевому рівні. Найбільш важливими з цих заходів є такі:

- забезпечення відвертості і чіткості довготривалих цілей розвитку регіону і конкретних виробництв;
 - пояснення існуючих та можливих труднощів у кожного із партнерів;
 - обговорення можливих сторін взаємопідтримки у процесі реалізації проекту;
 - обговорення взаємних зобов'язань, термінів і можливих санкцій при їх порушенні;
 - максимальна сприйнятливість рішень і домовленостей незалежно від осіб в органах місцевої влади або від представників форм, що проводять переговори і реалізують рішення;
 - виявлення зон потенційно конфліктних ситуацій і розробка заходів щодо їх запобігання або вирішення;
 - максимальне запобігання або швидке усунення випадків неправомірного порушення умов договорів;
 - сприяння із боку органів місцевого самоврядування наданню у довготривалу оренду або продаж ділянок, зручних для організації виробництв;
 - обговорення і врахування органами влади інтересів інвестора у сфері розвитку господарської інфраструктури;
 - надання в оренду ділянок або продаж їх за пільговою ціною, звільнення або відстрочення виплати певних місцевих податків;
 - пряма фінансова участь регіону у розвитку підприємства.
- Також доцільно запропонувати інвесторам різні форми співпраці:
- створення спільних підприємств у формі акціонерних товариств;
 - створення підприємств з 100%-вим приватним капіталом;
 - участь інвесторів у приватизації підприємств регіону;
 - укладення інвестиційних договорів у сфері нерухомості, що передбачають пайовий розподіл площі реконструйованих будівель між органами місцевої влади і інвесторами;
 - кредитування інвестиційних проектів;
 - реалізація проектів на концесійній основі;
 - придбання акцій, облігацій державної позики та інших цінних паперів, нерухомості, прав довгострокової оренди земельних ділянок [2].

Досить ефективним, але поки не використовуваним способом взаємодії органів влади із інвесторами є перехід до вибіркового фінансування підприємств на конкурсній осно-

ві, а це призводить до раціональнішого використання фінансових ресурсів. Тому такий метод фінансування доцільно використовувати для взаємовигідної співпраці сторін.

Друге завдання полягає у реалізації заходів, направлених на збільшення обсягів інвестицій за рахунок внутрішніх ресурсів підприємств. Воно набуває особливого значення в умовах несприятливого інвестиційного клімату, коли власні кошти підприємств є єдиним джерелом інвестиційного процесу. До таких внутрішніх ресурсів відносяться амортизаційні відрахування, тому одним із напрямів діяльності місцевих органів влади із залучення інвестицій є регулювання амортизаційної політики підприємств. Сьогодні необхідні такі законодавчі та нормативні акти, які давали б можливість ефективно використовувати амортизаційні відрахування у фінансуванні інвестицій.

Крім амортизаційних відрахувань як внутрішні ресурси інвестування можна використовувати ресурси, що вивільнюються у результаті застосування ресурсозберігаючих технологій, що призводить до зниження собівартості продукції і послуг. Зниження собівартості продукції – це одна із головних умов підвищення інвестиційного потенціалу підприємства.

Також важливе значення має звільнення підприємств від витрат на утримання соціальних об'єктів, що дозволяє вивільнити значні внутрішні ресурси і спрямувати їх на інвестиції.

Для мобілізації внутрішніх інвестиційних ресурсів підприємств важливими є і такі заходи, як:

- вдосконалення структури акціонерного капіталу, а саме зменшення його концентрації в одних руках, оскільки це негативно позначається на інвестиційних процесах;
 - реструктуризація підприємств із метою підвищення стійкості їх фінансово-господарської діяльності та інвестиційної привабливості;
 - консервація майна підприємств при неможливості його використовувати, а також заходи підвищення ефективності управління державною власністю.
- Реалізація вищезгаданих заходів як самими підприємствами, так і підприємствами спільно із органами влади, що надають всебічну допомогу і підтримку, буде сприяти активізації інвестиційної діяльності і значному збільшенню рівня інвестицій.
- Третє завдання державної інвестиційної політики полягає у залученні зовнішніх інвестицій і коштів іноземних інвесторів. Існує безліч методів залучення таких інвестицій, вони припускають здійснення наступних заходів:
- субсидування ставок позичкового відсотку;
 - введення обов'язкових норм заощаджень;
 - ухвалення законів, що зобов'язують кредитні установи скорочувати кредитування споживачів і збільшувати кредитування промисловості;
 - стимулювання вкладень фізичних осіб в акції або державні цінні папери;
 - створення і стимулювання діяльності небанківських структур, що направляють закумуляовані ресурси в інвестиційний процес;

– скорочення ринку державних цінних паперів, що мають вищу прибутковість і менший ризик у порівнянні із корпоративними цінними паперами, і проведення емісій корпоративних цінних паперів із метою залучення інвестиційних ресурсів на розвиток підприємств;

- створення лізингових компаній;
- введення довгострокових програм споживчого кредитування населення;
- створення сегменту ринку цінних паперів, орієнтованого на роботу з дрібними інвесторами;
- державне регулювання взаємин банків із вкладниками.

Як зовнішні інвестиційні ресурси широко використовуються облігаційні позики. Вони дозволяють залучати фінансові ресурси на вигідніших умовах, ніж звичайні кредити, оскільки ставка прибутковості за облігаційними позиками нижча, а термін обігу облігацій довший.

Щодо механізму залучення іноземних інвестицій потрібно відзначити, що приведені варіанти вимагають зваженого та обережного підходу і проведення ретельного маркетингового дослідження для виявлення найбільш доступного і ефективного із цих напрямів. У цілому ж залученню іноземних інвестицій багато у чому сприяє стабільність ситуації у країні, а також її участь у міжнародній системі правового забезпечення у галузі інвестиційної діяльності.

Залучення зовнішніх інвестицій – трудомісткий процес. Він вимагає від підприємств ділової активності, навиків пошуку необхідної інформації, вміння знаходити і підтримувати ділові контакти, а від державних органів вимагає допомоги і всебічної підтримки, особливо у питаннях залучення іноземних інвестицій.

Регіон є невід'ємною частиною держави, і його інвестиційний клімат перш за все формується на макрорівні (рівні держави). Чинники макрорівня створюють загальні умови господарювання для всіх регіонів, а мезорівня визначають конкретні умови господарювання, в яких суб'єкт господарювання проводить свою діяльність на певній території. Тому дослідження регіональних чинників впливу на формування інвестиційної діяльності є вкрай важливим [3, с. 31].

Проблеми фінансового гарантування і захисту інвестицій мають ключове значення у залученні іноземного капіталу, тому доцільно створити у регіонах Регіональні гарантійні фонди (РГФ).

Оцінка варіантів і джерел формування РГФ показала, що найбільш реальним механізмом реалізації такого проекту міг би стати товарний кредит. Гарантійний фонд, утворений на кошти від виручки за товарний кредит, міг би щорічно забезпечувати залучення іноземних інвестицій вартістю до 70–80% від обсягу такого кредиту у формі капіталу, товарів і послуг. Одночасно необхідно підготувати регіональну інвестиційну програму, потреби у фінансуванні якої змогли б обслуговувати пропонований до створення регіональний гарантійний фонд.

1. Цілі створення Регіонального гарантійного фонду.

Регіональний гарантійний фонд буде являти собою додатковий фінансовий інструмент для розвитку аграрного сектору економіки регіону. РГФ повинен надавати гарантії і забезпечувати зниження комерційних ризиків, що дозволить зменшити вартість кредитів для товаровиробників у системі АПК. Діяльність РГФ має будуватися відповідно до принципів міжнародної практики розподілу ризиків (їх кращих прикладів) і забезпечувати ефективне повернення коштів, наданих кредитно-фінансовими установами.

2. Про надання і використання товарного кредиту.

Для створення Регіонального гарантійного фонду пропонується використовувати:

- а) кошти, отримані від реалізації товарного кредиту у розмірі 50 млн. грн., зі спрямуванням виручки у РГФ;
- б) внесок місцевих органів влади регіонів у статутний капітал РГФ, що слугуватиме гарантійним забезпеченням повернення частини товарного кредиту (20 млн. грн.);
- в) внесок комерційних банків і великих корпоративних структур, що також послужить гарантійним забезпеченням повернення товарного кредиту (30 млн. грн.).

Отримання кредиту забезпечуватиметься відповідно до умов договору між Урядами України і країни-донора. Реалізацію схеми товарного кредиту здійснюватимуть українські та іноземні оператори. Іноземний оператор за рахунок коштів, що виділяються урядом країни-донора, сформує і доставить до України пакет матеріально-технічних ресурсів поточного (сезонного) і тривалого попиту для АПК регіону відповідно до потреб підприємств галузі. Відповідно, українські оператори здійснять продаж матеріально-технічних ресурсів товаровиробникам або передадуть частину їх у користування на умовах лізингу. Виручені кошти будуть зараховані на рахунок Регіонального гарантійного фонду в уповноваженому банку, який і повертатиме кредит уряду країни-донора. Основною спільною рисою цих схем є те, що ризик кредитування у них розподіляється в узгоджених

пропорціях між позикодавцем (банком або фінансовою установою) та гарантійною організацією [4, с. 54].

Можливі початкові параметри товарного кредиту представлені у табл. 1.

3. Етапність створення і розвитку РГФ.

Враховуючи, що РГФ відіграє ключову роль у реалізації стратегії інвестиційного розвитку АПК регіону, а також співпраці з країною-донором, передбачаються декілька етапів в його створенні і розвитку.

Перший етап

На першому етапі будуть уточнені джерела наповнення фонду, проведені його презентації зацікавленим сторонам, розроблене повне техніко-економічне обґрунтування і план роботи фонду.

На цьому етапі передбачається вирішити питання про створення РГФ або як юридичної особи (наприклад, міжнародної компанії, що працює у галузі фінансового гарантування), або про створення банківського рахунку, керованого спеціалізованою організацією (банком, фінансовим фондом, страховою компанією, іншою структурою). Тривалість першого етапу – до шести місяців. Передбачається, що фінансування робіт на першому етапі буде забезпечено коштами грантів, зокрема за програмами технічного сприяння Україні.

Другий етап

Після створення РГФ почне роботу спільно із фінансовими інститутами (зацікавлені іноземні та українські банки) за пріоритетними проектами Інвестиційної програми.

Основа РГФ, як наголошувалося вище, складе виручка за товарний кредит і кошти застави. З цих коштів будуть сформовані різні внутрішні фонди, виконуючі гарантійні, страхові, резервні та інші функції.

Джерелом розширеного відтворення РГФ на цьому і подальших етапах служитимуть тимчасово вільні кошти Фонду, що вкладатимуться у різні інструменти фондового ринку, а також гонорар (комісія) РГФ за видані гарантії. Загальний

Таблиця 1. Параметри товарного кредиту

Товарний кредит		Млн. грн.	%
1	Обсяг товарного кредиту	50	
2	в т.ч. поточні матеріально-технічні ресурси	20	40%
3	Матеріально-технічні ресурси тривалого користування	30	60%
4	Реалізація поточних матеріально-технічних ресурсів через аукціон	40	100%
5	Реалізація матеріально-технічних ресурсів тривалого користування через аукціон	5	50%
6	Реалізація матеріально-технічних ресурсів тривалого користування на умовах лізингу	5	50%
7	Середній термін лізингу, років	4	
8	Відсоткова ставка за товарним кредитом		2,5%
9	Вартість гарантії за надання товарного кредиту		3%
10	Термін повного повернення товарного кредиту, років	8	
11	Пільговий період, років	3	
12	Зростання обмінного курсу валюти в рік		5%

Регіональний гарантійний фонд

1	Видача гарантій (від вартості активів), %	70	
2	Комісія за гарантію, %	3	
3	Доходність активів, %	20	З поступовим зниженням

обсяг активів РГФ до кінця другого етапу (на початок 3–го року роботи фонду) може скласти близько 75–80 млн. грн., а обсяг наданих гарантій – близько 60 млн. грн.

Третій етап

На цьому етапі основною метою буде перетворення Фонду на повноцінну фінансову структуру із надання гарантій і формування для цього необхідної інфраструктури (розвиток зв'язків з банками та іншими інститутами розвитку). Розмір гарантійного фонду РГФ буде доведений приблизно до 85 млн. грн. Страхування власних ризиків і покриття дефіциту коштів під нові гарантії забезпечуватиметься за рахунок коштів резервного і страхового фондів, що в сукупності становлять близько 20–30% від обсягу гарантійного фонду (або виданих гарантій) РГФ.

Четвертий етап

На четвертому етапі (з четвертого року) почнеться погашення товарного кредиту, наданого для формування РГФ. Цей етап завершиться повним погашенням товарного кредиту.

П'ятий етап

П'ятий етап пов'язаний в основному із незначним зростанням гарантійного фонду і початком формування за рахунок отриманого прибутку інвестиційного венчурного фонду як додаткового інструменту розвитку інвестиційної діяльності. Кошти інвестиційного фонду передбачається направляти на формування виробничих структур у сфері реального виробництва та інфраструктури аграрного ринку, а також на викуп, наприклад, акцій інших фінансових інститутів у системі АПК. Ці кошти можуть бути також направлені на підтримку розвитку кредитної кооперації тощо.

4. Види діяльності РГФ.

4.1. Гарантії.

Покриття комерційних ризиків здійснюватиметься за рахунок власних коштів РГФ. При цьому інвестори мають діяти на свій розсуд, зокрема відносно технічної оцінки вітчизняних підприємств і відповідних комерційних ризиків. Інвесторам буде надана свобода відносно вибору українських підприємств для встановлення ділових контактів, визначення форми інвестицій і ведення переговорів щодо комерційних умов і термінів здійснення інвестицій.

У роботі РГФ передбачається використовувати три основні схеми надання гарантій, найчастіше вживаних у міжнародній практиці проектного фінансування залежно від типу проекту, що фінансується:

- без регресу на позичальника;
- із повним регресом на позичальника;
- із обмеженим регресом на позичальника.

Розмір гарантійного покриття та його пайовий розподіл визначаються на основі сукупної оцінки кредитного ризику за кожним проектом окремо. При цьому гарантіями РГФ імовірно може покриватися до 70% від загальної суми інвестицій (кредитів), а 30% покривається за рахунок зобов'язань позичальника, забезпечених заставами, наданими ним безпосередньо РГФ, а також іншими гарантійними механізмами.

Відповідно до основних схем надання гарантій джерела їх покриття можуть бути різними. При цьому вибір схеми визначається спільно РГФ і позичальником виходячи із специфіки проекту, що підлягає фінансуванню.

4.2. Консультації і посередницька діяльність.

РГФ (управляюча коштами фонду компанія) також здійснюватиме інші види діяльності:

- консультації із аграрних питань (ринок, техніка, організація тощо);
- консультації із фінансових питань;
- управління ризиками;
- організація зустрічей, конференцій тощо.

5. Проекти та клієнти.

5.1. Клієнти.

Передбачається, що РГФ почне працювати спільно із кредитно-фінансовими установами із обмеженою кількістю цільових груп, що представляють іноземних або українських інвесторів. Клієнти РГФ, в ідеалі, повинні мати позитивну кредитну історію. Із самого початку їм необхідна сильна державна підтримка як з боку Міністерства аграрної політики, так і з боку регіональних органів влади.

5.2. Проекти.

РГФ переважно працюватиме за проектами, включеними в Інвестиційну програму розвитку АПК регіону. Крім того,

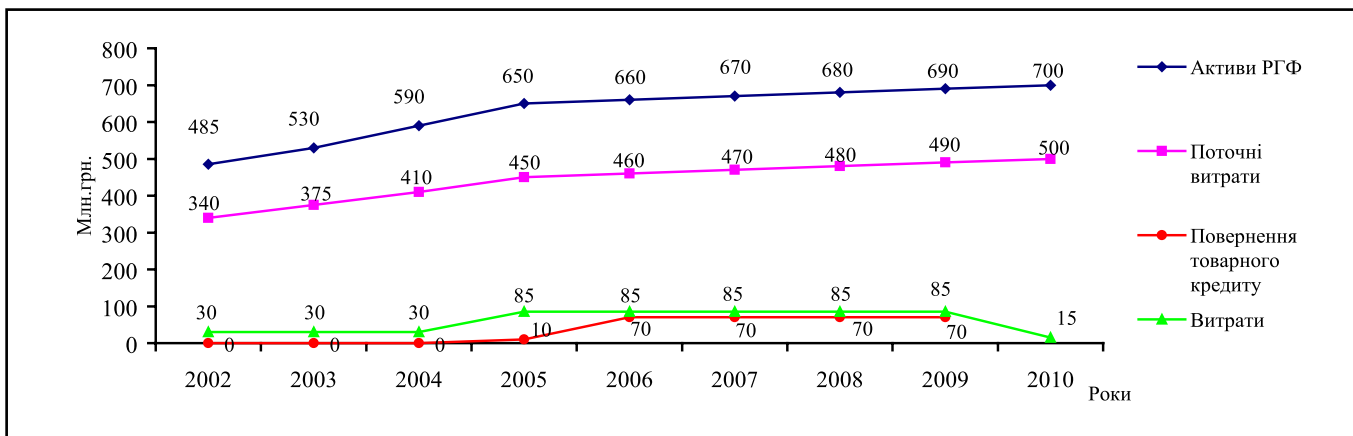


Рисунок 1. Прогнозні показники розвитку Регіонального гарантійного фонду АПК регіону

послугами РГФ користуватимуться й інші клієнти, що реалізують інвестиційні проекти в АПК регіону.

6. Схема фінансування аграрних проектів.

Організація фінансування виробництва, постачань і використання матеріально-технічних ресурсів проілюстрована на рис. 2. Відповідно до цієї схеми передбачається, що зацікавлені іноземні виробники спільно із вітчизняними підприємствами можуть створити в Україні виробництво (збирання) сільськогосподарських машин і устаткування або інших матеріально-технічних ресурсів для АПК.

Для цього іноземний банк відкриває кредитну лінію через уповноважений український банк. Страхування (гарантування) організовується через іноземне страхове агентство і РГФ. Постачання матеріально-технічних ресурсів для реалізації регіональних аграрних проектів забезпечується компанією сільськогосподарського розвитку. Ця компанія постачає ці ресурси прямо або через агросервісні центри на умовах лізингу. Товаровиробники АПК оплачують отримані засоби виробництва готовою продукцією або у грошовій формі. У першому випадку функцію реалізації продукції, отриманої в рахунок оплати проданих засобів виробництва виконує компанія сільськогосподарського розвитку.

7. Організаційні заходи.

Рішення про надання товарного кредиту повинно передбачати створення РГФ як спільного (міжнародного) фонду, а також інвестиційного комітету (ІК).

Відділ аграрного розвитку регіону представить в ІК індикативну інвестиційну програму розвитку АПК регіону і план її фінансування.

Уряд із урахуванням рекомендацій ІК визначить (можливо, на тендерній основі) уповноважений український або

іноземний банк, на рахунках якого акумулюватиметься виручка від реалізації товарного кредиту. Однією із важливих вимог, що пред'являються до банку, має бути вимога його участі у формуванні фонду і роботи з фондом. Відбір банків до участі у програмі здійснюватиметься шляхом їх залучення до формування фонду. Планована сума участі комерційних банків в РГФ складе 30 млн. грн.

У разі ухвалення рішення про надання функцій управління активами РГФ і вирішення поточних завдань на управляючу компанію (УК) міжнародного рівня із українським та іноземним управляючим персоналом, така компанія може бути призначена або відібрана за результатами відкритого або закритого тендеру.

За участю державних структур і приватних компаній формуватиметься проектний портфель РГФ, в який включатимуться пріоритетні проекти розвитку АПК. Рішення про надання гарантії за цими проектами прийматиме ІК по рекомендації УК.

РГФ розробить і внесе до Верховної Ради України пакет нормативних документів, який визначить механізми гарантування, порядок використання коштів РГФ, а також преференції для учасників інвестиційної програми.

8. Очікувані результати.

Розвиток інвестиційної діяльності тільки із використанням РГФ дозволить за перших 8 років роботи щорічно залучати близько 310–320 млн. грн. для реалізації проектів розвитку АПК і суміжних галузей економіки, підвищити конкурентоспроможність продукції, поліпшити продовольчий баланс, створити нові робочі місця, забезпечити суттєві надходження у прибуткову частину бюджету. Українським та іноземним компаніям, що здійснюють інвестиції в АПК і беруть участь у програмі, надається режим найбільшого сприяння.

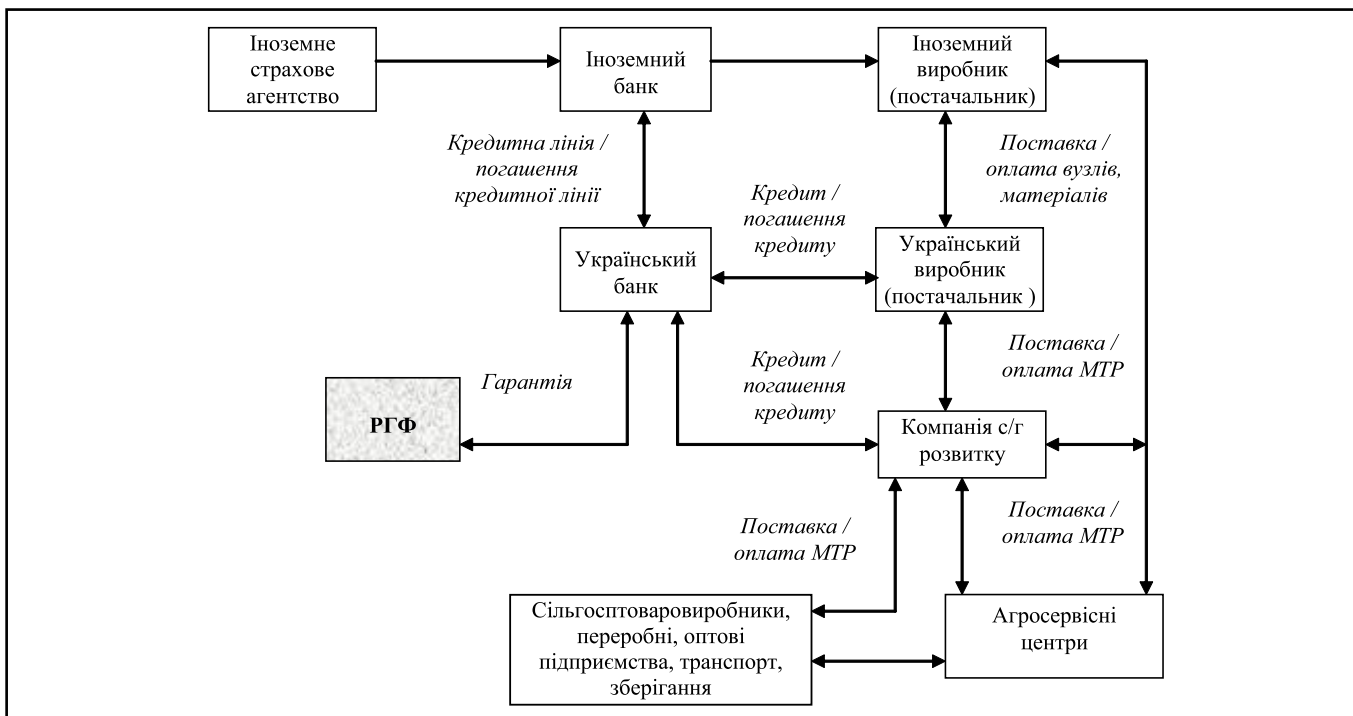


Рисунок 2. Організація фінансування аграрних проектів

Таблиця 2. Показники ефективності створення РГФ без отримання товарного кредиту

№	Показники ефективності	З товарним кредитом	Без формування статутного капіталу	Без товарного кредиту
1	IRR (гарантії), %	41	27	46
2	IRR (інвестиції), %	58	43	63
3	IRR (власні вкладення), %	14	–	9
4	Обсяг накопичених гарантій за 8 років, млн. грн.	1581	481	942
5	Обсяг накопичених інвестицій за 8 років, млн. грн.	2521	691	1539
6	Прогноз вартості активів РГФ в 2010 р., млн. євро	16,9	0,01	12,7
7	Прогноз вартості активів РГФ в 2010 р., млн. грн.	709	0,41	531

Державна ефективність може бути оцінена таким чином. Для країни-донора – внутрішня норма окупності товарів і послуг у формі товарного кредиту і подальших постачань під гарантії РГФ складе понад 27%.

Для АПК регіону – внутрішня норма окупності, що обчислюється співвідношенням витрат, пов'язаних із отриманням товарного кредиту і вартістю накопичених інвестицій в АПК, може скласти близько 58% (табл. 2).

Пряма ефективність вкладень українських структур (уряду – 100 млн. грн. і комерційних банків – 30 млн. грн.) у створенні РГФ оцінюється внутрішньою нормою окупності близько 14%. Повна ефективність визначається отриманням цими структурами додаткового непрямого ефекту за операціями, пов'язаними, наприклад, з організацією банківського обслуговування, доходами за виданими інвестиційними кредитами тощо. При цьому сукупний непрямий ефект може виявитися зіставним з прямим ефектом.

У разі формування РГФ без наповнення статутного капіталу із української сторони, без участі уряду регіону і комерційних банків, а тільки за рахунок коштів, отриманих від реалізації товарного кредиту, проект практично позбавляється економічного сенсу. Можливим виходом з цього положення може бути збільшення обсягу товарного кредиту до приблизно 400 млн. грн. і отримання його на більш пільгових умовах (триваліша розстрочка і знижений відсоток за товарний кредит).

Реалізація проекту створення РГФ без отримання товарного кредиту лише за рахунок наповнення статутного капіталу із української сторони (участь Уряду регіону, комерційних банків і корпоративних структур) має значно нижчі показники ефективності (особливо на вкладений капітал).

На завершення необхідно відзначити, що товарний кредит, який фігурує у розрахунках, передбачає трирічне відстрочення платежу, і подальше погашення тіла кредиту у розмірі 20% протягом п'яти років. Ставка за товарним кредитом складає 2,5% річних.

Висновки

Виконання завдань інвестиційної політики, таких як створення сприятливого інвестиційного клімату, залучення внутрішніх ресурсів підприємств, залучення зовнішніх інвестицій і коштів іноземних інвесторів, є необхідним, оскільки від цього багато у чому залежить розвиток країни. Запропоновані нами заходи дають можливість ефективнішого управління інвестиційною сферою, оскільки орієнтують підприємства, як на ви-

користання внутрішніх ресурсів, так і на залучення зовнішніх інвестицій, а органи влади націлюють на активне регулювання інвестиційного процесу та підтримку ініціативи підприємств.

Для стабілізації і зростання ефективності агропромислового виробництва розробляються наукові основи інвестиційної політики, її пріоритетні напрями. Обсяги і напрями капітальних вкладень повинні гарантувати, з одного боку, усунення диспропорцій у матеріально-технічній базі, реалізацію загальнодержавних і регіональних програм, з іншого – максимізувати прибутковість підприємств, стимулюючи виробництво необхідних споживчому ринку видів продукції.

Додаткова можливість залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій, які забезпечуватимуть умови активізації інвестиційної діяльності в агропромисловому комплексі України через розширення сфери взаємодії потенційних інвесторів і владних структур, а саме створення регіонального гарантійного фонду, дасть змогу для стабілізації і зростання ефективності агропромислового виробництва.

Література

1. Постаць С.О. Активізація інвестиційного процесу в Україні: проблеми та шляхи їх розв'язання / [С.О. Постаць] // Статистика України, 2008. – №3. – С. 119.
2. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/April/1.htm>
3. Мельник М.І. Інвестиційний клімат регіону: теоретичні та прикладні засади дослідження: Монографія. / [М.І. Мельник] – Львів: ІРД НАН України, 2005. – 304 с.
4. Порте Дж. Кредитная система в сельском хозяйстве Нидерландов / [Дж. Порте] // АПК: экономика и управление, 1996. – №3. – С. 53–58.
5. Німецька консультативна група з питань економічних реформ. «Подальший розвиток фінансових ринків сільської місцевості в Україні: стратегія», 2001. – 25 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ier.kiev.ua/Ukraine/gag_ukr.cgi.
6. ОВУ №35/2005: Постанова Кабінету Міністрів України від 30 серпня 2005 року. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/newsnpd>.
7. Малишко О.В. Стимулювання інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку: рукопис дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата наук / [О.В. Малишко] – Інститут економіко-правових досліджень НАН України, Донецьк, 2003 – 196 с.
8. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.minagro.kiev.ua> – офіційна сторінка Мінагрополітики.

Класифікація методів прогнозування економічних показників

У роботі запропонована класифікація методів прогнозування економічних показників і коротко охарактеризований кожний метод.

В статті предложена классификация методов прогнозирования экономических показателей и дана краткая характеристика этих методов.

In article classification of methods of forecasting of economic indicators is offered and the short characteristic of these methods is given.

Велика різноманітність існуючих методів прогнозування утруднює процес їх застосування. Запропонована класифікація цих методів дозволяє професійно обрати метод прогнозування конкретних економічних показників.

Постановка проблеми. Корисно створити класифікацію методів прогнозування економічних показників, яка допомагає обрати кращий метод для розрахунків прогнозів конкретних показників.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В роботах [1] – [3] розглянуті окремі методи прогнозування показників економічних процесів.

Метою статті є створення схеми класифікації методів прогнозування економічних показників.

Виклад основного матеріалу. Методи визначення прогнозів залежать від виду або класу задач прогнозування. Тому з метою викладення змісту методу прогнозування розроблена класифікація цих методів (див. схему).

За цією класифікацією методи прогнозування поділяються на чотири класи: евристичні, аналітичні, статистичні, комплексні.

Евристичні методи засновані на використанні особистих знань, здібностей і ерудиції людей, які розробляють прогнози. В них велике значення має інтуїція та досвід експерта.

Аналітичні методи засновуються на логічних, теоретичних та емпіричних підходах до аналізу досліджуваного процесу, об'єкта прогнозування.

Статистичні методи засновуються на аналізі емпіричних статистичних даних (рядів), характеристик об'єктів прогнозування засобами статистики (математичної статистики).

Комплексні методи засновані на використанні різних підходів і засобів, які синтезують певним чином алгоритми інших методів.

Евристичні методи включають такі: метод Дельфі; метод штурму; експертні оцінки; сценарії; морфологічні; імітація.

Аналітичні методи включають такі: аналогії; дерева цілей; ігрові; сканування; матричні; нормативні.

Статистичні методи включають такі: екстраполяція; гнучка структура; інтерполяція; регресія; адаптація; послідовного аналізу.

До нормативних методів відносяться такі: комбіновані; ситуативні; графоаналітичні; семіотичні; МГУА (методи групового урахування аргументів); експертні.

Евристичні методи базуються на загальному досвіді розв'язку споріднених задач, вони використовують природу розумових операцій людини під час розв'язування різних задач, незалежно від їхнього конкретного змісту, дають змогу зменшувати кількість варіантів розвитку подій як неперспективних (з точки зору дослідника), але при цьому не гарантується досягнення оптимального розв'язку. В цьому є особливості цих методів: наближення до розв'язку без гарантій досягнення оптимального рішення. Евристичні методи побудовані на інтуїтивних міркуваннях, що спираються на попередній досвід. Цим вони відрізняються від формальних методів, в яких логічно виводять з певних гіпотез належність проблеми до певного класу. Евристичні методи можуть привести до успішного розв'язку задачі в тих випадках, коли є досвід розв'язування подібних задач. Часто таким чином з'являється можливість розв'язати задачу без великих зусиль і часу. Рішення знаходиться на основі аналогій, але не цілком усвідомлених асоціацій. Цілеспрямована діяльність людини переважно є евристичною. Адже людина постійно зустрічається з випадками, які не підлягають формалізації, рішення потрібно виробляти і приймати. Невдалі спроби застосування інтуїтивних міркувань вимагають від дослідника проводити детальні експерименти з теоретичним вивченням закономірностей ризику досліджуваного процесу. В результаті таких дій можуть виникнути нові евристичні міркування, або буде знайдена достатня кількість даних для формалізації поставленої задачі з наступним математичним розв'язком.

Метод Дельфі. Багато елементів, з яких складається прогноз майбутнього розвитку, не можуть бути виражені в числах. Але можна згрупувати думки спеціалістів таким чином, щоб їх колективні знання і міркування вдалося порівняти з якоюсь кількісною мірою. Одним із таких способів групування думок експертів для отримання загальної думки можна вважати метод Дельфі. Унікальні характеристики і потенціальні переваги цього методу у тому, що за ним спеціалістам надається можливість розглядати заперечення і пропозиції інших членів групи експертів вільно і незалежно від особистих якостей учасників. Існує велика множина можливих варіантів майбутнього розвитку будь-якого процесу, кожному з яких можна приписати свою ймовірність. Ці



Класифікація методів прогнозування

варіанти можливо оцінювати і змінювати. Метод Дельфі активно розробляється, і з його допомогою намагаються ефективно використати інформаційні інтуїтивні судження.

Шляхи удосконалення методів Дельфі такі: вводити заваження суджень експертів; ефективніше проводити опитування; вводити методи оцінок явищ і процесів, за якими можливо спів ставляти результати; застосовувати прогресивні методи обробки експертної інформації.

Метод штурму. Серед інтуїтивних методів прогнозування популярним є метод штурму або метод мозкових атак. Він базується на включенні одночасно експертів репрезентативної групи в активний творчий процес. За цим методом з'являється можливість отримання продуктивних результатів за короткий проміжок часу. Рішення виробляється за обставин вільного творчого генерування ідей за допомогою експертів. Кожний учасник групи може вільно висловлювати будь-яку свою думку і ніхто не має право їх критикувати. В такій атмосфері думка породжує нову думку. Нові ідеї народжуються тим успішніше, чим менше цей процес пов'язаний з процесом безпосередньої оцінки. Мозкова атака – це є колективні генерація ідей в умовах заборони критики цих ідей. Цей процес проходить швидко: вказана ідея одним експертом породжує швидко реакцію усіх учасників. Великим недоліком цього методу є проведення якісної оцінки ідей і отримання кількісних оцінок. Експерти можуть висловлювати будь-які думки, в тому числі абсурдні, але їх не можна критикувати, а сприймати як нові ідеї.

Метод експертних оцінок – це такий метод евристичного прогнозування, за яким прогнози отримують після спеціалізованої переробки прогнозних оцінок об'єкта шляхом систематизованого опиту висококваліфікованих спеціалістів у вузькій галузі, для якої розробляються прогнози. Прогноз-

ні оцінки отримують з аналізу і узагальненню процесів, які відбувалися у минулому і мають місце у сучасному.

Прогнозні експертні оцінки відображають індивідуальні судження спеціалістів відносно перспектив розвитку процесу і базуються на мобілізації професійного досвіду та інтуїції. В основі цих методів знаходяться такі теоретичні припущення:

- наявності у експерта психологічної орієнтації на майбутнє, яка сформована на основі професійного досвіду та інтуїції та можливості її матеріального впровадження;
- тотожності процесу евристичного прогнозування і процесу розв'язку поставленої задачі та однотиповості отриманих знань у формі евристичних розумових заключень, які потрібно верифікувати;
- наявність у експерта натуральних індивідуальних евристик, які є основою механізму винесення експертного заключення і можливості їх стимуляції штучними евристичними;
- можливості адекватно відображають тенденції розвитку об'єкту прогнозування у вигляді системи прогнозних моделей.

В основі застосування методу експертних оцінок знаходиться гіпотеза наявності у експерта практичної мудрості, проникливості, вміння з достатньою достовірністю оцінити важливість і значення проблеми, перспективність розвитку певного напрямку досліджень, час здійснення події, доцільність вибору одного з альтернативних шляхів подальшого розвитку об'єкта. Завдання експертизи розробки прогнозу постає в тому, щоб дослідник мав чітке уявлення про те, для чого буде використано прогноз. Існують індивідуальні і колективні експертні оцінки.

Індивідуальні методи мають переваги в тому, що в них максимально використовуються індивідуальні здібності і при цьому психологічний тиск на експерта незначний, але

мало використовуються зв'язки і обмежені можливості розробок загальних стратегій.

Колективні методи дають можливість проводити обмін думками між експертами, орієнтувати ідеї на стратегічні цілі, використати обернені зв'язки, але при цьому може бути перенавантаження в психологічних відношеннях.

Метод сценаріїв. Ідея сценаріїв – це планування, розрахунок не на передбачені випадки, тобто прогнозування розвитку процесів. Сценарії відносяться до можливих, ймовірних явищ. Кожний прогноз і кожне рішення відносно майбутнього базується на сценарії або декількох сценаріїв. Існують такі методи сценаріїв: метод отримання погодженої думки, постійне повторення процедури об'єднання незалежних сценаріїв, матриці взаємодії. При використанні методу отримання погодженої думки використовують групи експертів з різних галузей. Ці експерти взаємодіють під час опитування за методом Дельфі. Це метод досягнення погодженості між експертами.

Метод повторних сценаріїв (процедур) за змістом складає незалежні сценарії по кожному аспекту майбутнього і в наступній модифікації цих описів за допомогою процесу, який повторюється до того часу, поки отримають погоджене рішення.

Метод використання матриць взаємодії такий: метод аналізу, який дозволяє плановірно дослідити результати потенційної взаємодії елементів в прогнозній сукупності явищ. За цим методом проводиться опитування відносно потенційного впливу однієї події, якщо вона повинна відбутися, на інші події досліджуваної сукупності подій. На основі цих даних відносно можливих комбінацій подій за відомим способом переглядаються початкові оцінки ймовірностей подій в їх сукупності.

Характеристики цих методів такі:

- Метод отримання погодженого судження зменшує похибку прогнозів, але за ним розглядаються аспекти, які не виявляють зв'язків, або не дають їм кількісні оцінки.
- Метод повторних процедур (сценаріїв) підвищує погодженість між різними елементами, але не чітко визначає взаємодії між окремими елементами.
- Метод матриць взаємодії визначає внутрішню погодженість, але допускає похибки числових значень показників.

Морфологічні методи засновані на аналізі явищ імовірнісних альтернатив розвитку об'єкту прогнозування за допомогою розділення його на функціональні елементи, компоненти та ефекти, на яких реалізовані елементи з наступним комбінаторним аналізом і синтезом елементів і компонентів. Фактично цей метод застосовує системний підхід для визначення прогнозів об'єкта в цілому і його елементів. Це дає змогу провести прогнозування розвитку складного об'єкту за допомогою відомих методів.

Імітація – це метод відтворення функціонування та розвитку процесу штучними засобами. Від слідування змін показників або параметрів процесу в часі проводяться на основі вимірів їх характеристик на адекватно відтворених реальних

елементів і умов обраними засобами. Імітація соціально-економічних процесів часто відтворюється за допомогою абстрактних (математичних) моделей. Потрібні реальні значення інформації створюються на комп'ютерах різними методами, наприклад, на основі методів Монте-Карло. Стохастична складова цих процесів вимірюється створенням значень елементів і показників на основі гіпотетичних законів розподілу ймовірностей досліджуваних характеристик. Метод Монте-Карло дає можливість швидко за допомогою комп'ютерів надавати інформацію відносно можливих реалізацій процесу. На їх основі розраховуються параметри і показники процесу. Прогнозування значень показників досліджуваного процесу відбувається за допомогою обчислень значень функцій, які відображають досліджувані характеристики, в залежності від стану і розвитку процесу в часі. Імітація діє змогу отримати середні значення показників процесу на великій множині даних, розрахованих на комп'ютерах.

Аналітичні методи прогнозування базуються на математичному моделюванні і застосовуються для нормативного прогнозування. За такими методами визначаються кількісні зв'язки між окремими параметрами об'єкта прогнозування. Використовуючи аналітичні методи, стає можливим прогнозувати майбутні зміни показників і стану об'єкта при змінах, які виникають між співвідношеннями елементів та факторів, які впливають на показники. Аналітичні методи можуть бути ефективними, якщо їх застосовувати з логічною послідовністю і верифікацією отриманих аналітичних залежностей. Дослідники, застосовуючи аналітичні методи, отримують логічні співвідношення для об'єкта процесу або явища. На цих закономірностях створюються уявлення про розвиток процесу в майбутньому. Аналітичні методи використовуються головні фактори і зв'язки, а другорядні враховуються в середньому, або ігноруються. Головне – досягається виявлення внутрішньої логіки розвитку об'єкту прогнозування з урахуванням його специфіки і можливих умов в майбутньому.

Методи аналогії засновані на перенесенні процесів одного об'єкта на процеси іншого, для якого вже відомі методи прогнозування. Це логічні методи перенесення висновків відносно наявності певної закономірності одного об'єкта в другому. За методом аналогії створюється аналогова модель, яка допомагає досліджувати систему за допомогою системи з іншою природою, але такої, яка має аналогічні властивості. Аналогові моделі також можуть бути побудовані на принципі квазіаналогової системи, яка описується системою математичних рівнянь.

Методи дерева цілей. планування розвитку економіки країни – це складний процес, в якому є елементи невизначеності і ризиків. Врахування цих явищ проводиться у визначення прогнозів, одним із ефективних методів прогнозування макроекономічних показників є метод побудови дерева цілей. а ділі аналізуються шляхи досягнення цих цілей, які складаються з послідовності досягнення проміжних цілей. визначивши зв'язки між видами діяльності, можна

розглянути і зважити вплив кожної дії на подальші види діяльності. Таким чином, розглядаючи сіткову схему взаємозв'язків цілей, знаходяться послідовності виконання локальних цілей для досягнення глобальної цілі. Лінії, які з'єднують на схемі елементи дерева цілей, показують ієрархічну структуру об'єкту прогнозування. На кожному рівні ієрархії потрібно давати весь обсяг інформації відносно елементів вищих рівнів, які з'єднані лінією. При застосуванні морфологічного підходу до прогнозування розвитку соціально-економічного об'єкту потрібно провести фільтрацію задач, які потрібно розв'язати на сучасному рівні або запланувати їх розвиток після досягнення нових результатів в галузі прогнозування. Аналіз і селекція задач, які визначено для прогнозування, дає можливість відібрати перспективи задачі і зосередити увагу на їх розв'язку тепер.

Такий підхід є ефективним. З одного боку, метод дерева цілей призводить до систематизації задач і методів прогнозування, а з іншого – до можливості розв'язку поставлених задач існуючими методами.

Застосування методу дерева цілей допомагає визначити шляхи досягнення цілей, графічне зображення методу дерева цілей дає можливість визначити припущення і взаємозв'язки між теоретичними і практичними результатами. Методи наукового прогнозування на сучасному етапі розвитку економіки у сполученні з системним аналізом – це перспективний засіб прогнозування значень макропоказників, а метод дерева цілей значно допомагає у фільтрації виявлених задач.

Ігрові методи в прогнозуванні. Наукові методи прогнозування макроекономічних показників набувають все більшого значення в ринкових умовах господарювання. Розвиток наукових підходів до створення планів і їх здійснення в реальних умовах сприяє застосуванню нових методів в соціально-економічній сфері діяльності країни. Цікаві напрямки застосування відомих методів теорії ігор для аналізу і прогнозування значень економічних показників бізнесових структур. В теорії ігор розглядаються процеси соціально-економічних відносин в умовах конкуренції і кооперування. Знаходження оптимальних значень параметрів і показників економічних систем класичними методами в умовах існування ризиків і невизначеності інформації стає неможливим. Тому теорія ігор, в якій застосовуються принципово нові підходи до визначення оптимальності стратегій і показників функціонування ланок економіки, за якими враховуються стохастичні впливи, ризики і конкуренція, набувають великого значення. За ігровими методами стає можливим одержувати прогнози розвитку в умовах невизначеності та ризиків.

Метод сканування (змістовний). За цим методом розглядається якісний відбір альтернатив або факторів по етапам розвитку процесу. Процес в часі може змінювати свої параметри, і при прогнозуванні розвитку процесу потрібно застосувати кроковий підхід: сканується час по певним періодам і на кожному періоді досліджуються характеристики процесу. Для одержання прогнозів показників розвитку

процесу одержуються прогнози по кожному періоду, які потім синтезуються існуючими методами. Наприклад, з цією метою можна застосувати метод сплайнів.

Матричний метод. За цим методом проводиться прогнозування різних можливих напрямків і альтернатив розвитку процесу. Розглядаються прогнози декількох взаємопов'язаних показників, взаємозв'язки між якими визначаються матрицями. Елементами матриці є кількісні (якісні) значення зв'язків між показниками. Ці зв'язки впливають на значення показників. Задачею прогнозування стає з'ясування зміни величин взаємозалежностей між показниками і отримання прогнозів кожного показника з урахуванням сумарного ефекту (значення).

Нормативний метод. За нормативного прогнозування відшукується оптимальний шлях досягнення поставленої цілі (стану об'єкта) у майбутньому. Цей метод застосовується тоді, коли цілі розвитку об'єкта задані, і потрібно визначити сукупність розподілених в часі і пов'язаних між собою елементів, які забезпечують досягнення цих цілей найкращими способами. Отже, потрібно розрахувати фінансові значення прогнозного показника, тобто нормативи. Ця мета досягається на основі аналізу побудованої ієрархічної структури (графа, дерево цілей). Модель цільової ситуації виступає у вигляді системи, в якій структурними елементами є майбутні події, разом з кількісними оцінками їх значень. Головним чином нормативне прогнозування складається з вибору оптимального курсу для досягнення майбутньої цілі, у визначенні картини можливого майбутнього стану на шляху до цієї цілі, а також формулювання альтернатив цілеспрямованого розвитку.

Статистичні методи. Статистичні методи дають можливість знаходити закономірності в стохастичних процесах. На основі виявлення даних закономірностей з'являється можливість розраховувати показники прогнози розвитку процесів у майбутньому. Статистичні методи базуються на аналізі емпіричних рядів даних, які характеризують цей процес у динаміці, а прогнозування – на основі інформації про минуле, сучасне і майбутнє.

Методи екстраполяції. Зміст цього методу такий: на основі аналізу статистичних даних, які характеризують об'єкт прогнозування за попередній період, застосовують закономірності зміни і тенденції їх розвитку і, на цій основі, визначають прогнозні значення величин за межами наявних емпіричних часових або динамічних рядів. Застосування цього методу екстраполяції можливо тоді, коли з достатньою точністю встановлена залежність показника у цих рядах, а також визначена область розповсюдження екстраполяції.

Визначення тренду таке: якщо $f(x)$, значення якої в інтервалі спостережень кожній точці часу x дорівнює середньому значенню $y(x)$.

Динамічні ряди поділяються на такі види:

- ряди з чітко вираженою стійкістю тенденції;
- ряди з наявною нестійкою тенденцією;
- ряди з відсутністю тенденції.

Для визначення виду динамічного ряду обчислюється вибірко́вий коефіцієнт кореляції r_{xy} між значеннями показника у та значеннями аргументу x . Якщо $|r_{xy}| \geq 0,7$, то вважається, що тренд – стійкий. Якщо $0,2 < |r_{xy}| < 0,7$, то тренд – не стійкий. Якщо $|r_{xy}| < 0,2$, то вважається, що між показником та аргументом відсутній кореляційний зв'язок.

Тренд обчислюється за функцією $y = f(x)$.

Метод гнучкої структури. Динамічний ряд статистичних даних розподіляється на декілька періодів, в яких проявляються залежності між показниками і часом у вигляді незалежних видів функцій, які виражають ці тенденції. Для кожного періоду обчислюється така залежність – вид тренду. Для всього періоду статистичних даних проводиться синтез цих функцій, за яким визначається загальна тенденція до всього динамічного ряду. Наприклад, визначають (будують) криву, яка в середньому огинає проміжні криві і, на її основі, прогнозують значення тренду показника.

Метод інтерполяції – це визначення значень показника всередині діапазону його експериментальних значень. Для розрахунку інтерполяційних значень користуються функцією тренду для точок всередині інтервалу представлених значень. Інтерполяція – це знаходження значень функції $y = f(x)$ в точках, які знаходяться між відомими точками статистичних даних x_i та x_j , де $x_i < x < x_j$. Інтерполяцію правомірно застосувати за таких умов: інтерполяційна функція повинна бути неперервною і аналітичною; для конкретного виду функцій або їх похідних визначаються нерівності, які визначають можливість їх застосування для обраної функції; функція повинна бути достатньо гладкою, тобто з достатнім числом не швидко зростаючих похідних. Розглядається ступенева та лінійна інтерполяція: ступенева – це збереження величини дискретності на протязі всього періоду, лінійна – це вершини дискретності з'єднуються відрізками прямих.

Метод регресії. За цим методом визначаються функціональні залежності детермінованих складових прогнозного процесу, тобто досліджуваний процес визначаються як дві складові: детерміністична та стохастична:

$$y = f(x) + \varepsilon,$$

де $f(x)$ – це функція, яка виражає регресію показника у на фактори $x = (x_1, x_2, \dots, x_n)$ у вигляді функції від дійсних змінних x_1, x_2, \dots, x_n , величина ε – визначає стохастичну складову. Визначення функції $f(x)$, яка була б придатною для відображення детермінованої частини показника процесу – це предмет досліджень конкретного процесу. Ці методи часто застосовуються в практиці досліджень макроекономічних процесів. Вони будуть детально викладені в наступному підрозділі 2.3.

Метод адаптації використовує процедуру наближення функції залежностей між показником та факторами до реального відображення теоретичної частини залежностей $y = f(x)$ реального процесу.

Метод послідовного аналізу. Цей метод заснований на дослідницькому прийнятті статистичних рішень при аналізі даних спостережень. Кількість спостережень, обсяг вибірки

наперед не фіксується, а визначається в процесі досліджень. Основна ідея послідовного оцінювання невідомого параметра полягає в проведенні спостережень до того часу, поки не стане можливим одержати оцінку із заданою точністю. Послідовний аналіз, який запроваджено А. Вальдом, дає істотну економію щодо кількості спостережень порівняно з класичними методами і, тому, він дуже поширений. Прогнозування значень економічних показників відбувається за допомогою функцій залежностей показника від факторів, отриманих за методом послідовного аналізу. Метод послідовного аналізу поступово, крок за кроком, виробляє рішення.

Комплексні методи. Розроблено багато методів прогнозування, які пристосовані в значній мірі до конкретних процесів. Комплексні методи базуються на використанні різних методів в сукупності в залежності від їх корисності, можливостей, точності та обчислювальної процедури. Перевага цих методів у тому, що вони дають змогу отримати декілька варіантів альтернатив.

Комбінаторні методи. Це множина спеціальних методів прогнозування показників соціально-економічних процесів, в яких використовуються спеціальні обчислювальні процедури у відповідності до поставлених задач (зміст і структура об'єкту). Комбінаторні методи застосовуються для прогнозування складного процесу.

Перша група комбінаторних методів використовує переваги відсіку безперспективних напрямків розрахунків.

Друга група комбінаторних методів використовує правила, які дозволяють оцінювати варіанти розрахунків, і в залежності від цього складається розшифровка їх застосувань.

Третя група комбінаторних методів використовує випадковий пошук оптимальних шляхів для проведення розрахунків.

Ситуативні методи. Такі методи виробляють рішення на основі дослідження ситуацій, які виникають в процесі розв'язку задачі прогнозування макроекономічних показників. Особливістю цих методів є використання моніторингів досліджуваних процесів. На основі даних моніторингу оцінюються події і значення прогнозного показника у відповідності до можливих ситуацій:

- пошук ознак в навколишньому середовищі, які показують зміни показника в майбутньому;
- визначення можливих альтернатив пошуку методів прогнозування;
- вибір таких параметрів, варіантів дій, подій і рішень, за якими потрібно відслідкувати і встановити тенденції розвитку процесу;
- своєчасне представлення даних, отриманих на минулих етапах, для використання дослідником з метою прийняття рішень.

Графоаналітичні методи прогнозування. Поряд з кількісними методами прогнозування економіко-соціальних показників корисно застосовувати графічне зображення процесу розробки прогнозних рішень. На основі прогнозів створюється рішення, за яким розподіляються ресурси і

здійснюється виробництво продукції (послуг), отримані результати аналізуються з метою з'ясування ефективності прийнятих рішень. Цей процес краще досліджувати, якщо створити його графічне зображення і на кожному етапі застосовувати локальні прогнози і можливі похибки. Аналізуючи результати прогнозів на кожному етапі, потрібно з'ясувати, з яких причин вони виникли: з виробничих процесів чи методів прогнозування. Завершується процес прогнозування підрахунком його ефективності. Звичайно до графоаналітичних методів можна віднести і сіткове планування, в якому для кожної події і роботи розраховується прогнозне значення і ймовірності його досягнення.

Семіотичні методи. За цими методами задачу прогнозування досліджують на відповідність змісту у вигляді запису у певній формалізованій семантичній (змістовній) мові. Цим досягається вірне розуміння поставленої задачі людиною, яка досліджує прогнозний процес. Адекватність моделювання визначається повнотою і точністю перекладу з природної мови на семантичну. В ідеальному випадку один і той же семантичний запис має бути єдиним для всіх інших виразів, синонімічних даному в тій самій чи будь-якій іншій природній мові. З цією метою можна застосувати такі методи: тезаурусний, семантичних множників і кореляційний. Прогнозування відбувається на основі створеної породжувальної моделі, яка імітує вміння носія мови відрізнити осмислені речення від беззмістовних, справжні від помилкових, аналітично істинні від синтетично істинних. На вхід моделі надходить смисл, що його треба висловити спеціальною семантичною мовою, а на виході – враховують множину рівнозначних одне одному речень у відповідності до смислу. Смислом є інваріант рівнозначних речень. Моделі досліджень семантичної структури мають на меті одержати відомості про значення мовних одиниць за допомогою процедур обробки мовного матеріалу.

Метод МГУА (метод групового урахування аргументів). За цим методом застосовується аналіз і удосконалення результатів прогнозування показників соціально-економічних процесів, які отримані на основі математичних моделей цих процесів. Математична модель розуміється як система рівнянь регресії, які використовуються для однократного прогнозу майбутнього розвитку процесу в складній системі.

Для отримання точного багатократного прогнозу спочатку за методом синтезується модель об'єкта. Для поступового підвищення складності математичної моделі кращий ефект дає використання багаторядних вибіркового алгоритмів МГУА. За критерій відбору використовується критерій регулярності, не зміщення, балансу змінних.

До критеріїв регулярності відносяться: мінімум середньоквадратичної похибки на нових точках окремої перевіркої послідовності, максимум коефіцієнта кореляції на тих же точках.

Особливість процедури МГУА і синтезу моделі оптимальної складності полягає в тому, що рішення оптимальної складності можливо отримати при невеликій кількості експериментальних точок. Ідея полягає в тому, що множина експериментальних точок поділяється на два види: навчання і перевірки. На першій множині отримують моделі, адекватність яких перевіряється на другій множині точок.

Метод експертизи. Дослідник макроекономічного процесу на предмет визначення прогнозів його розвитку повинен провести експертизу внутрішнього і навколишнього середовища відносно факторів та подій, які впливають на значення макропоказника. З цією метою формуються гіпотези про зміни параметрів процесу. Дуже часто уявлення про майбутнє надається як думка, яка формується на базі особистості експерта. Такі прогнози не можна вважати науково обґрунтованими, але вони дають підставу для більш ретельного вивчення проблеми і при необхідності застосувати комплексні методи розрахунку прогнозних значень із застосуванням математичних методів. Спочатку використовується метод проєкції в майбутнє: за системою логічних міркувань розглядають різні типи залежностей важливих параметрів від даних, отриманих на основі даних за минулий період, визначається тренд. Потім враховуються визначені логічно фактори, які можуть змінити цей тренд в конкретні періоди часу. Проводяться розрахунки величин впливу цих факторів на показник, і ці дані вводяться у функцію, яка визначає ці залежності.

Висновки

Створена класифікація методів прогнозування економічних показників корисна при виборі методу для розрахунку прогнозу конкретного економічного показника.

Література

1. Научно-техническое прогнозирование для промышленности и правительственных учреждений. За ред. Г.М. Доброва. – М.: Прогресс, 1972. – 270 с.
2. Руководство по научно-техническому прогнозированию. За ред. Л.М. Громова. – М.: Прогресс, 1977. – 350 с.
3. Теория прогнозирования и принятия решений. За ред. С.А. Саркисяна. – М.: Высшая школа, 1977. – 304 с.

Вдосконалення управлінської інформаційної системи – ефективний засіб виявлення тіньових схем формування фінансових ресурсів

Вжиття заходів щодо виявлення та припинення фактів незаконного здійснення господарської діяльності, проблеми та пропозиції їх вирішення.

Принятие мер по выявлению и прекращению фактов незаконного осуществления хозяйственной деятельности, проблемы и предложения их решения.

Use of measures on an exposure and stopping of facts of illegal realization of economic activity, problem and suggestion of their solution.

Постановка проблеми. В сучасних умовах управління економікою країни, швидкий збір даних, достовірної і якісної інформації щодо результатів фінансово–господарської діяльності підприємств є запорукою ефективної роботи державних органів щодо виявлення порушень, аналізу та усунення тіньових схем формування фінансових ресурсів, що сприяє виконанню основних цілей державного впливу.

Основними цілями державного впливу є досягнення стійкого економічного зростання в країні, забезпечення стабільності цін на товари і послуги, зайнятість працездатного населення, забезпечення високого рівня життя населення реалізація якого можлива в разі впровадження і удосконалення управлінської інформаційної системи в державних органах та підприємствах країни.

Необхідно також врахувати те, що останніми роками значно виріс обсяг інформації, якою обмінюються органи державного управління, а також потік управлінських документів. Інколи готується набагато більше документів і збирається інформації, ніж це потрібно для забезпечення процесів управління. В той же час спостерігається нестача опрацьованої інформації, яка б дозволила здійснювати аналіз нових тенденцій і суперечностей, що виникають у державно–управлінських відносинах у суспільстві щодо легалізації тіньових фінансових ресурсів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми забезпечення ефективності державної економічної системи безпеки шляхом використання інформаційних технологій досліджували В. Благодатських, Л. Брожик, Л. Вдовенко, О. Гнатцов, В. Діка, С. Діунов, С. Долгінов, М. Енгібарян, Д. Жимерин, Д. Івіцький, Е. Ковалевська, Г. Леліков, В. Мясніков, Н. Нижник, Е. Ойхман, Г. Піскорська, М. Половнев, Е. Попов, В. Регурецький, Г. Тіторенко, А. Хоршилова, М. Цирік, А. Якимов.

Мета статті – освітити питання пов'язані з забезпеченням ефективності системи державної безпеки у боротьбі з тіньовою економікою шляхом використання інформаційних технологій та вдосконалення існуючих методів легалізації тіньових фінансових ресурсів.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні державні органи, зокрема Державна податкова служба України, активно вживають заходи з удосконалення механізму справляння податків та підвищення рівня обслуговування платників з метою упередження їх від участі у можливих сумнівних операціях створивши взаємопов'язану інформаційну систему.

Як свідчить В. Регурецький, одним із пріоритетних напрямів роботи податківців є виявлення та припинення фактів незаконного здійснення господарської діяльності: аналізується праця збиткових підприємств, підприємств–«мінімизаторів», «податкових ямам» з метою детінізації економіки. Підвищення ефективності вжитих заходів сприяло впровадженню в роботі Автоматизованого реєстру товарно–грошових потоків, надання звітності платників податків у електронному вигляді починаючи з 2004 року, що дало можливість зменшити документообіг та підвищити ефективність податкового аудиту. Приймання та обробка податкової звітності у електронному вигляді є ефективною та перспективною, але супровід і підтримка даної схеми електронного документообігу між суб'єктами господарювання і податковими органами у функціональному стані потребують чималих фінансових витрат на придбання та обслуговування серверів, утримання технічних працівників і, зрештою, забезпечення захисту інформації на всіх рівнях.

Не можна не погодитися з висловленням Л. Брожик, який стверджував, що ефективність роботи системи державного управління залежить не тільки від рівня взаємодії з громадянами і підприємствами та якості роботи кожної установи, а й взаємодії органів влади між собою. Розвиток відповідної технічної бази не вирішить усіх проблем у системі державного управління, але може істотно підвищити ефективність її роботи на вказаних рівнях, оскільки, застосування новітніх технічних засобів супроводжується оптимізацією організаційних процедур, що робить їх більш простими і логічно витриманими [2].

На сьогодні потребують вирішення такі проблеми функціонування управлінської інформаційної системи, як:
– формування звітності за старими технологіями;

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

- недосконалість порядків процедур, методик адміністрування податків;
- розгалуженість функцій щодо адміністрування показників управлінської звітності;
- недосконалість існуючих форм управлінської звітності ДПС та методичних рекомендацій щодо їх заповнення;
- відсутність законодавчо врегульованого механізму формування та використання національних інформаційних ресурсів;
- законодавчо не врегульоване питання порядку обміну інформацією між державною податковою службою та іншими споживачами;
- законодавчо не врегульований перелік споживачів, яким буде надаватися конфіденційна податкова інформація;
- відсутність централізованого накопичення інформації в базах даних зовнішніх міністерств (відомств, організацій);
- неможливість електронного обміну інформацією з зовнішніми організаціями, які не мають відповідної інфраструктури;
- забезпечення споживачів постійним та високоякісним зв'язком з базою даних;
- існування чинників, які не враховуються при складанні планово-нормативної бази.

Це можуть бути насамперед зміни у податковому законодавстві, галузеві особливості регіонів, їх економічний стан. Неврахування вище перелічених факторів призводить до невідповідності фактичних надходжень плановим.

Запобігти цьому може створення ефективної методики прогнозування надходжень з точки зору адміністрування податків.

Податковій адміністрації в сучасній ситуації планові показники можуть завдавати шкоди з декількох причин. По-перше, вони примушують податкові адміністрації зосереджуватися на вже ідентифікованих платниках податків, збільшуючи вимоги до них, щодо справляння податків, що призводить до надто нерівномірного розподілу податкового тягаря.

По-друге, як результат такого нерівного розподілу податкового тягаря підриватиметься добровільна сплата податків платниками, що призводитиме до збільшення спроб платників податків ухилитися від сплати податків.

По-третє, може встановитися небажана практика серед податківців, особливо якщо оцінка їх діяльності ув'язана із виконанням планових показників податкових надходжень, а саме: віддавання переваги забезпеченню надходжень з уже визначених джерел, а не зосередження зусиль на тих податкових надходженнях, які не було сплачено. Крім того, як тільки планові показники податкових надходжень будуть виконані, серед податківців може виникнути певне почуття самовдоволення, що може негативно відобразитися на ефективності їх подальшої роботи.

З метою забезпечення виконання планових розрахункових показників доведених Міністерством фінансів та КМДА у м. Києві по надходженню податків та платежів до бюджету

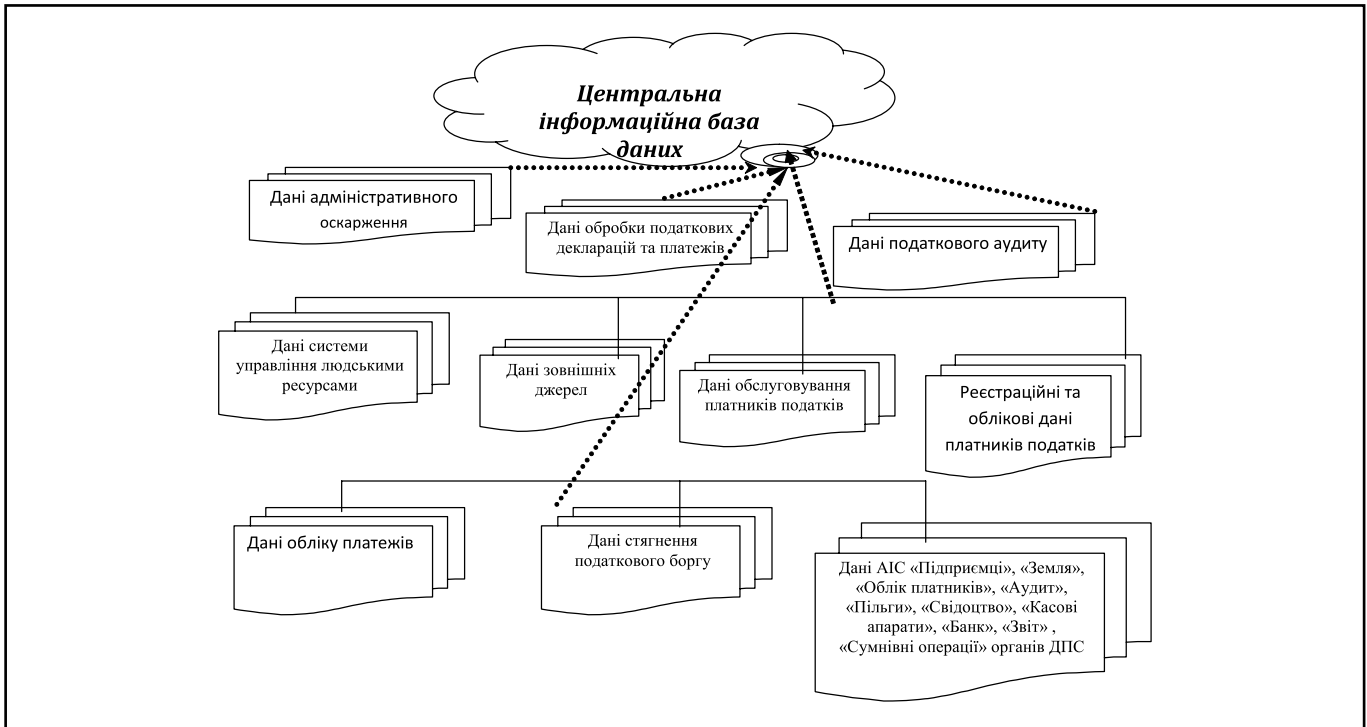
країни необхідно підвищити ефективність роботи щодо виявлення та усунення тіньових схем формування фінансових ресурсів за рахунок створення дієвої схеми відпрацювання даних Центральної бази, взаємопов'язаної з інформаційними системами державних органів, які акумулюють інформацію про громадян, організацій, установ, підприємств та їх операції (див. рис.). Доступ до Центральної бази даних надати Департаменту Державної служби боротьби з економічною злочинністю, який функціонуватиме, як самостійний орган підпорядкований Президенту України в особі Координаційного комітету по боротьбі з корупцією і організованою злочинністю та складатиметься з структурних підрозділів по боротьбі з організованою злочинністю Міністерства внутрішніх справ України, Служби безпеки України, податкової міліції ДПА України, Державної митної служби України, Державного комітету у справах охорони державного кордону України, Державного департаменту України з питань виконання покарань, прокуратури України, Головного контрольно-ревізійного управління, Антимонопольного комітету України, Міністерства аграрної політики України, Державного комітету лісового господарства України, Національного центрального бюро Інтерполу, які будуть виведені зі структури вищезазначених державних органів з закріпленими функціями та повноваженнями.

Паралельно впровадити систему підтримки рішень (СППР), які відомі в іноземній літературі як Decision Support Systems (DSS). Система підтримки рішень – інтерактивна комп'ютерна система, призначена для підтримки діяльності управління під час прийняття рішення щодо слабоструктурованих, або неструктурованих систем, а також для підвищення ефективності рішень, які приймаються на основі аналітичних та інформаційних даних про ситуацію, пов'язану з прийняттям рішення.

СППР охоплює три компоненти:

- підсистему інтерфейсу, який надає змогу користувачу проводити діалог із системою, використовуючи різні програми вводу-виводу інформації;
- підсистему управління базою даних, яка призначена для зберігання, управління, вибору, відображення та аналізу даних;
- підсистему управління базою моделей, яка містить набір моделей для забезпечення відповіді на множину запитів користувачів, для розв'язування завдань тощо [3].

Централізована база даних має створюватися як високоорганізоване інформаційне середовище, що охопить у рамках усієї державної служби інформаційне, телекомунікаційне, комп'ютерне, програмне забезпечення, інформаційні технології, мережі ПЕОМ, бази даних і знань, а також забезпечувати можливість створення і використання ефективного системно-аналітичного апарату, що дозволить на необхідному рівні інформаційного обслуговування вести повсякденну оперативну роботу, здійснювати системний аналіз стану та перспектив діяльності ДПС України



Центральна база даних (ЦБД), де здійснюватиметься накопичення всіх видів інформації для створення єдиного образу платника

в цілому і приймати науково–обґрунтовані рішення з реалізації податкової політики щодо виявлення та усунення тіньових схем формування фінансових ресурсів.

У разі введення в дію Централізованої бази даних та системи підтримки рішень необхідно буде негайно внести зміни до основної маси законів, якими регламентуються в роботі працівники інспекції щодо податкового аудиту; адміністративного оскарження; обробки податкових декларацій та платежів; системи управління людськими ресурсами; зовнішніх джерел; обслуговування платників податків; реєстраційні та облікові дані платників податків; обліку платежів; стягнення податкового боргу, оскільки відповідні дані міститимуться в ЦБД і виникатимуть спірні питання щодо законності їх використання.

Також першочерговою нагальною проблемою буде матеріальне та технічне забезпечення впровадження в життя вищезазначеної системи, а саме: технічного запровадження централізованого накопичення інформації в базах даних зовнішніх міністерств (відомств, організацій) з метою електронного обміну інформацією з зовнішніми організаціями, які не мають відповідної інфраструктури та в подальшому забезпечення споживачів постійним та високоякісним зв'язком з ЦБД. З цієї метою потрібно сформувати комісії по вирішенню проблем, щодо впровадження системи, в яку увійдуть висококваліфіковані працівники ОДПС та яким забезпечать пряму взаємодію з владними структурами.

Автоматизована система надання податкової звітності та реєстрів податкових накладних в електронному вигляді теж потребує вдосконалень, оскільки є одним позитивним фактором підвищення ефективності роботи в даному напрямі, оскільки має такі переваги перед існуючою системою:

- приведення до єдиних стандартів документообігу в органах ДПС і платників податків щодо ведення обліку податкових накладних, реєстру отриманих і виданих податкових накладних та податкової декларації з ПДВ при одночасному здійсненні оподатковуваних та неоподатковуваних ПДВ операцій;
- автоматизація та упорядкування документообігу при нарахуванні ПДВ по операціях з основними фондами (придбання, продаж, ліквідація);
- упорядкування податкового обліку по операціях з придбання товарів та послуг у нерезидентів;
- автоматизована обробка та аналіз реєстру отриманих і виданих податкових накладних в єдиній базі даних, обмеження та контроль доступу до реєстру, що не дасть можливості зловживання протизаконними схемами відшкодування коштів ПДВ з державного бюджету;
- уникнення (або обмеження) необґрунтованих візних перевірок;
- перехід від адміністративного до функціонального методу управління процесами оподаткування [4].

У той же час не погоджуємося з Л. Фесенко, який зазначав, що платники податків, які працюють прозоро і не використовують схем ухилення від оподаткування, вже сьогодні користуються запропонованою органами державної податкової служби системою приймання та комп'ютерної обробки податкової служби та реєстрів отриманих у виданих податкових накладних в електронному вигляді [5]. Оскільки подання податкової звітності тільки на паперовому носії не є показником непрозорості підприємства, оскільки у підприємств є ризик проникнення в їх інформаційну систему, адже й досі існує недовіра до органів державної влади. Так, кількість платників податку на додану вартість, які користу-

ються можливістю формування та подання звітності в електронному вигляді, зросла з 44% (у квітні 2008 року) до майже 68% (у березні 2009 року) [1]. Відповідно не можна з великою впевненістю стверджувати, що зростання відсотка подання податкової звітності платниками податків забезпечено шляхом виведення підприємств з «тіні».

Доречне твердження американського економіста І. Ансоффа: «Проблеми, які ставить перед компанією зовнішнє середовище, визначають оптимальну модель поведінки фірми» [6]. У наших же умовах зовнішнє середовище по відношенню до економічної системи підприємства жорстке.

Керування чинниками інформаційної системи, що вивели з рівноваги економіку, а також оцінка наслідків впливу цих чинників на подальшу поведінку системи дозволить органам державного управління оцінити інвестиційні ризики, підприємницькі ризики, які необхідні для вжиття відповідних заходів.

Вивчення внутрішніх явищ або проявів, що викликають випадкові відхилення в поведінці підприємства при поданні звітності, які, в свою чергу, розглядатимуться як причини або передумови змін показників фінансово-господарської діяльності.

Висновки

Одним з пріоритетних напрямів виявлення та припинення фактів незаконного здійснення господарської діяльності має бути проведення модернізації інформаційно-технологічної галузі органів державної влади, а також створення Центральної бази даних та самостійного органу Державної служби боротьби з економічною злочинністю з впровадженням єдиної інтегрованої інформаційної системи, що складатиметься з комплексу функціональних, управлінських та інфраструктурних підсистем, що забезпечить надійне її функціонування. Це дозволить впровадити:

- використання єдиної бази документів усіма підсистемами й реалізацію безперервного документообігу; повну автоматичну регламентацію дій користувачів; планування і розподіл завдань, контроль їх виконання;

- можливість системного управління, централізованого контролю діяльності кінцевих користувачів системи, розподіл і нормування навантажень, а також централізованого супроводу системи (оновлення математичного забезпечення, технічного оснащення, форм документів тощо);

- можливість оптимізації взаємодії між обласними та районними органами державної служби;

- дозволить вдосконалити систему контролю за нарахуваннями та надходженнями платежів до бюджету, аналізу та виявлення порушень щодо несплати податків шляхом забезпечення ефективного обміну податковою інформацією та у подальшому дасть можливість зменшити податкове навантаження за рахунок виведення доходів із «тіньової» економіки.

Вдосконалення управлінської інформаційної системи, її модернізація, ефективне функціонування забезпечить прозорість податкової системи в частині інформаційно-аналітичних можливостей; отримання споживачами оперативної, досто-

вірної та повної інформації відповідно до ступеню доступу; оперативне виявлення та усунення тіньових схем формування фінансових ресурсів, негативних факторів, які впливають на рівень надходження платежів до бюджету та на результати діяльності державних органів; централізація функції розробки форм звітності ДПС; створення єдиної бази даних; створення єдиного електронного образу платника податків; забезпечення використання методів та засобів статистичного аналізу.

Доопрацювання інформаційної системи вкрай необхідне для отримання можливості проведення аналізу стану платника податків та налагодження системи прийняття оперативних рішень керівництвом інспекцій. А також надасть можливість створити сховище бази даних, яке б крім функції збереження даних мало б інструменти формування звітності й аналізу. Після завершення повного циклу створення системи кінцевим результатом цієї роботи має стати нова інформаційна система органів податкової служби, що сприятиме прийняттю оперативних, ефективних управлінських рішень.

Використання розробок найсучасніших технологій дозволяють досить швидкими темпами реалізовувати такі перспективні рішення, як інформаційну взаємодію з платниками податків по каналах зв'язку в режимі реального доступу (онлайн), включаючи доступ до даних особових рахунків і здачу звітності через Інтернет. Використовуючи закладені в автоматизовану інформаційну систему принципи єдиного інформаційного простору і механізми видаленого доступу до даних, в короткі терміни будуть реалізовані вирішення по відстеженню учасників «схем» ухилення від оподаткування.

Отже, створення Центральної системи інформаційного забезпечення органів державного управління буде взаємозв'язане відповідним чином сукупністю організаційних, правових, інформаційних, методичних, програмно-технічних та технологічних компонентів, що забезпечать необхідний рівень якості управлінських рішень, які будуть прийматися за рахунок раціонального використання інформаційних ресурсів та інформаційних технологій.

Література

1. Регурецький В. Централізація інформаційних потоків сприятиме поліпшенню співпраці влади та бізнесу / В. Регурецький // Вісник податкової служби України. – 2009. – Трав. – С. 6.
2. Брожек Л. Інформаційні технології та ефективність державного управління. http://revolution.allbest.ru/radio/00026340_0.html
3. Реформування податкової системи в Україні. <http://ref.port4me.net.ua/75/6471/1/index.html>
4. Подання податкової звітності та реєстрів податкових накладних в електронному вигляді в рамках реалізації концепції розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки. <http://www.sta.gov.ua/news.php3?9252>
5. Фесенко Л.В. Подання податкової звітності в електронному вигляді <http://www.sta.gov.ua>
6. Лубков А. Синергетический подход к анализу экономических систем: Монография. – К.: Самиздат, 2008. – 72 с.

Міжнародна допомога та її вплив на підприємницьке середовище в Україні

Розглянуто сутність і складники міжнародної технічної допомоги як важливої умови покращення підприємницького середовища в Україні. Виявлено її вплив на прикладі реалізації проекту ЕС «Покращення середовища для розвитку малого та середнього підприємництва в Україні».

Рассмотрена сущность и составляющие международной технической помощи как важного условия улучшения предпринимательской среды в Украине. Обнаружено ее влияние на примере реализации проекта ЕС «Улучшение среды для развития малого и среднего предпринимательства в Украине».

Essence and components of international technical help is considered, as an important condition of improvement of enterprise environment in Ukraine. Found out its influence on the example of realization of project of ES «An improvement of environment is for development of small and middle enterprise in Ukraine»

Постановка проблеми. Економічні дослідження впливу міжнародних організацій на формування підприємницького середовища в Україні, і зокрема в регіонах, – це недостатньо розвинутий напрям наукової діяльності. На жаль, через загострення світової фінансової кризи він знаходиться на початковій стадії розвитку. А в порівнянні навіть з країнами СНД, Прибалтики значно відстає як в теоретичному, так і практичному доробку.

Більшість керівників адміністрацій регіонів не надають великого значення впливу міжнародної допомоги на господарську діяльність підприємств. Серед вчених також не існує одностайності в думках. Тому не можна вважати повністю сформованим і приведеним до спільного розуміння всі бачення цієї наукової проблеми.

Аналіз досліджень та публікації з проблеми. Вплив міжнародної допомоги на формування підприємницького середовища для малих підприємств представлена в працях З.С. Варналія [1], Л.І. Воротіної [3], В.О. Сизоненка [5], Т.А. Говорушко [2], С.К. Реверчука [4]. Їхні наукові погляди поширюються на питання поняття підприємницького середовища, його складових елементів, а також міжнародної підтримки підприємництва та його регулювання. Проте більшість вітчизняних авторів поверхнево приділяють увагу питанням міжнародній фінансової і технічної допомоги малому підприємству та державної політики, спрямованої на встановлення співробітництва з міжнародними партнерами. Не повністю розкрито сутність поняття «міжнародна технічна допомога».

Метою статті є розкриття сутності міжнародної технічної допомоги для малого підприємництва. Для досягнення поставленої мети вирішувались завдання, що пов'язані з виявленням теоретичної сутності поняття «міжнародна фінан-

сова допомога» і прикладними аспектами її реалізації в Україні. При підготовці статті використано діалектичний метод і абстрактно-логічний методи наукового пізнання.

Виклад основного матеріалу. Велике значення для якості підприємницького середовища в Україні відіграє міжнародна технічна допомога малому підприємству.

Згідно з тлумачним словником української мови, допомога – це сприяння, підтримка комусь у чому-небудь, матеріальне, грошове забезпечення когось у чому-небудь, дотація [6, с. 255].

Згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 15 лютого 2002 року №153 «Про створення єдиної системи залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги» міжнародна технічна допомога (МТД) – ресурси та послуги, що відповідно до міжнародних договорів України надаються донорами на безоплатній та безповоротній основі з метою підтримки України.

Міжнародна технічна допомога може залучатись у вигляді будь-якого майна, необхідного для забезпечення виконання завдань проектів (програм), яке ввозиться або набувається в Україні; робіт і послуг; прав інтелектуальної власності; фінансових ресурсів (грантів) у національній чи іноземній валюті; інших ресурсів, не заборонених законодавством, у тому числі стипендій.

На сьогодні вона є важливим інструментом реалізації політики міжнародної інтеграції України, економічного розвитку, забезпечення інтересів малого бізнесу. Технічна допомога надається Україні практично в усіх галузях народного господарства та суспільного життя більш ніж 20 країнами світу, а також міжнародними організаціями.

Впровадження проектів МТД зменшує навантаження на державний бюджет, сприяє створенню додаткових робочих місць. Світовий досвід показує, що МТД сприяє сталому соціально-економічному розвитку країни, прискорює її міжнародну інтеграцію.

Ресурси, що надавалися країнами-донорами та міжнародними організаціями, були зосереджені в різні періоди часу на окремих сферах соціально-економічного життя України. Так, на початковому етапі з 1991 по 1997 роки у центрі уваги програм та проектів МТД знаходились питання розбудови основних засад та інфраструктури ринкової економіки, подолання негативних наслідків перехідного періоду. В період з 1997 по 2008 рік головна увага приділялася макроекономічній стабілізації, поглибленим структурним, правовим реформам, демократизації суспільства, переходу до етапу сталого економічного зростання, підтримці екологічної та ядерної безпеки, покращенню життя людей в регіонах, відродженню культури та духовності. Найбільшим донором для України були та зали-

Вплив на підприємницьке середовище проекту ЄС «Покращення середовища для розвитку малого та середнього підприємництва в Україні»*

Конкретні завдання	Ситуація на початковій стадії реалізації проекту	Основні напрями діяльності	Результати
1	2	3	4
<p>1. Створити сприятливе середовище – політичні передумови та адміністративну культуру, які стимулюють розвиток малого та середнього підприємництва</p>	<p>1. Недостатня координація роботи місцевих адміністрацій з бізнес-сектором. 2. Негативний імідж сектору малого та середнього підприємництва. 3. Складна процедура отримання ліцензій та дозволів. 4. Недостатній доступ до інформації у сфері регулювання підприємницької діяльності. 5. Підприємницьке середовище було оцінене як несприятливе. 6. Затримка в надходженні інформації для підприємців з центру на місця</p>	<p>1. Покращення регуляторного середовища: (1) діалог влада – приватний сектор, (2) реєстрація суб'єктів господарської діяльності, (3) спрощення дозволів та ліцензій для суб'єктів господарської діяльності. 2. Зменшення звітності малих та середніх підприємств (МСП). 3. Регіональні програми підтримки МСП. 4. Навчальна програма для державних службовців та навчальні поїздки; Реалізація міні-проектів у Волинській області. 5. Забезпечення інформацією</p>	<p>1. Спільна участь державних службовців у спільних заходах проекту. 2. Залучення підприємців до розробки місцевих регуляторних актів. 3. 50 регуляторних актів ініційовано та ухвалено органами місцевої влади. 4. Відбулося 52 засідання робочої групи по впровадженню регуляторної політики; організовано 50 засідань круглого столу та 45 громадських слухань. 5. Проведено 5 консультаційних сесій на Волині. 6. Забезпечено інформацією про отримання дозволів та ліцензій для здійснення різних видів підприємницької діяльності. 7. Відкрито інформаційно-консультаційний відділ Дозвільного центру. 8. Проведено декілька досліджень проблем регуляторного середовища на інституційному рівні та серед підприємців. 9. Затверджено 8 регіональних програм підтримки підприємництва (6 районних і 2 обласних). 10. Впроваджено 9 міні-проектів по підтримці підприємництва у Волинській області</p>
<p>2. Стимулювання попиту на бізнес-послуги та просування їх на ринок</p>	<p>1. Різниця між попитом та пропозицією. 2. Недостатньо розвинута ринкова інфраструктура. 3. Необізнаність підприємців про місця, де можна отримати бізнес-послуги. 4. Незначні обсяги споживання бізнес-послуг через їх негативний імідж. 5. Обмеженість інформації про наявні бізнес-послуги</p>	<p>1. Організації, що надають послуги у сфері бізнесу. 2. Бізнес-центри. 3. Розповсюдження інформації; 4. Бізнес-інкубатор у м. Івано-Франківську</p>	<p>1. Збільшення якісних послуг: створення інфраструктури. 2. Підвищення кваліфікації тренерів/ консультантів. 3. Краща інформованість підприємців. 4. Збільшення видів послуг: створення нових тренінгових та консультаційних продуктів. 5. Збільшення кількості організацій, що надають послуги у сфері бізнесу. 6. Значне збільшення попиту на бізнес-послуги і готовність підприємців оплачувати отримані послуги. 7. Наявна інфраструктура з надання послуг у цільових районах. 8. Високий ступінь задоволення послугами. 9. Створено 6 бізнес-центрів і 1 бізнес-інкубатор</p>
<p>3. Підвищення здатності малих та середніх підприємств ефективно отримувати фінансування</p>	<p>1. Обмеженість у доступі до джерел мікрокредитування. 2. Недостатній рівень знань серед позичальників стає причиною поганої підготовки заявок на отримання кредитів. 3. Не всі кредитні спілки виконують свої завдання</p>	<p>1. Кредитні спілки. 2. Гарантійні фонди. 3. Розповсюдження інформації про кредитування малого бізнесу. 4. Консультавання та тренінги з представниками фінансової сфери</p>	<p>1. Понад 20 кредитним спілкам було надано практичну допомогу у питаннях перереєстрації. 2. Створено гарантійний фонд. 3. Розроблено та розповсюджено інформацію та пакети документів по кредитуванню</p>
<p>4. Розробити та розповсюдити ефективні моделі підтримки бізнесу</p>	<p>1. Відсутність ефективної моделі підтримки малого та середнього бізнесу в областях</p>	<p>Співпраця з іншими проектами ЄС, DFID, USAID, BIZPRO, CIDA, місцеві організації для визначення моделей позитивного досвіду</p>	<p>Розроблено моделі позитивного досвіду підтримки підприємства. 1. Усунення адміністративних перешкод в регуляторній політиці. 2. Розвиток молодіжного підприємництва. 3. Механізм фінансування окремих робіт. 4. Створення дозвільних центрів. 5. Створення ринку послуг з розвитку бізнесу. 6. Альтернативна система допомоги бізнес-центрам у сільській місцевості. 7. Створення бізнес-інкубаторів; сільсько-господарських обслуговуючих кооперативів</p>

* Систематизовано автором як одним з учасників даного проекту і керівником міні-проекту у Волинській обл..

шаються Сполучені Штати Америки, друге місце посідає ЄС. Іншими найбільшими донорами є Канада. Можна виділити Великобританію, ФРН, Нідерланди, Швецію, Швейцарію, Японію, Данію, Корею, ООН, Світовий банк, ЄБРР тощо.

Проекти міжнародної технічної допомоги є різними за обсягами фінансування та видами виконаних робіт: від надання консультацій, експертних оцінок, обмінів та навчань в різних секторах економіки до широкомасштабної підтримки заходів уряду в реалізації масштабних проектів з суттєвими технічними компонентами. На думку авторів [6, с. 100], найбільшу підтримку малим підприємствам харчової промисловості забезпечили Європейський банк реконструкції та розвитку та Німецько-Український фонд.

В Японії допомога для економічного розвитку країнам, що розвиваються, відома як «економічне співробітництво». З точки зору потоків фінансових ресурсів економічне співробітництво поділяється на чотири категорії: офіційна допомога розвитку; інші офіційні напрямки; приватні напрямки; гранти приватних неприбуткових агенцій.

Офіційна допомога розвитку включає фінансові напрямки, що відповідають таким умовам: надається офіційними агенціями або їхніми виконавчими агенціями; головна мета підтримки економічного розвитку та стабільного стану країн, що розвиваються; пільговість в характері, щоб запобігти тяжкому навантаженню на країни.

Грантова допомога надається головним чином країнам, що мають порівняно низький дохід серед країн, що розвиваються, та регіонів. Вона спрямовується на підтримку основних потреб (таких як медичне обслуговування, охорона здоров'я, водозабезпечення та сільський і агропромисловий розвиток, харчова промисловість) і розвиток людських ресурсів.

Технічне співробітництво спрямоване на розвиток людських ресурсів, необхідних для економічного прогресу країн, що розвиваються. Воно включає: забезпечення експертів; прийом на стажування; забезпечення обладнанням і матеріалами, щоб сприяти запровадженню нових технологій.

Тому, на думку автора, міжнародна технічна допомога – це всі можливі ресурси, в тому числі товари та фінансові, включаючи об'єкти і права інтелектуальної власності, роботи і послуги, які пропонуються і надаються донорами на безоплатній і безповоротній основі.

Питаннями покращенням середовища для розвитку малого бізнесу на Україні займаються різні міжнародні організації.

Розглянемо проект ЄС «Покращення середовища для розвитку малого та середнього підприємництва в Україні» та результати його реалізації (див. табл.). Проект запроваджувався консорціумом EKORYS (Нідерланди) протягом двох років у Івано-Франківській та Волинській областях. Партнерами проекту були Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України, обласні державні адміністрації Івано-Франківщини та Волині. Головна мета проекту – сприяти покращенню середовища для розвитку малого та середнього підприємництва.

Проект було зосереджено на чотирьох основних напрямках:

1. Усунення адміністративних перешкод в регуляторній політиці шляхом зменшення тиску регуляторних вимог на підприємців на рівні двох обласних центрів та шести районів, обраних проектом; сприяння створенню «орієнтованого на бізнес» регуляторного середовища шляхом організації тренінгів, семінарів, робочих груп, програми «Діалог «Влада – приватний сектор».

2. Сприяння розвитку бізнес-послуг та полегшення доступу до них підприємців: підвищення потенціалу сектору навчально-консультаційних послуг; покращення якості та збільшення кількості навчально-консультаційних послуг шляхом підвищення кваліфікаційного рівня організацій, які їх надають; формування мережі бізнес-центрів; промоційна кампанія в національних та місцевих ЗМІ.

3. Сприяння розвитку ринку фінансових послуг для малого та середнього підприємництва. Основна діяльність у цьому напрямі була зосереджена на підтримці кредитних спілок шляхом консультування та навчання їх керівників та працівників (індивідуальні консультації, семінар та навчальна поїздка до Польщі), розробка та впровадження на ринок нових навчальних продуктів у сфері мікрофінансування.

4. Розробка та поширення активних моделей підтримки бізнесу. Позитивні моделі підтримки малого та середнього бізнесу були поширені на національному рівні; декілька моделей впроваджені в обох проектних областях.

Висновки

На основі аналізу існуючих методологічних напрацювань та наявної на даний час законодавчої бази запропоноване авторське бачення поняття «технічна фінансова допомога». На кінцевий результат діяльності форми впливають фактори середовища, які визначаються станом і розвитком ринкових відносин. Завдання підприємства – виявлення характеру і ступеня дії цих факторів та прийняття рішень, спрямованих на забезпечення стабільності функціонування і розвиток фірми.

Література

1. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. – 2 вид. випр. і доп. – К.: Знання, 2003. – 303 с.
2. Говорушко Т.А. Мале підприємництво та ефективність його розвитку у харчовій промисловості України: Монографія. – К.: НУХТ, 2007. – 391 с.
3. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання / Л.І. Воротіна, В.Є. Воротін, Л.А. Мартинюк, Т.В. Черняк. – К.: Вид-во Європейського ун-ту, 2002. – 307 с.
4. Реверчук С.К. Малий бізнес: Методологія, теорія і практика / Львівський державний ун-т ім. Івана Франка. – К., 1996. – 192 с.
5. Сизоненко В.О. Теорія підприємництва: здобутки і проблеми досліджень // Економіка України. – 2002. – №9. – С. 45–51.
6. Сучасний тлумачний словник української мови: 50 000 слів / За заг. ред. д-ра філол. наук, проф. В.В. Дубічинського. – Х.: ВД «ШКОЛА», 1006. – 832 с.

Нормативно-правові аспекти системи оподаткування в Україні

У статті згруповано і проаналізовано нормативно-правові акти, що є основою створення та функціонування системи оподаткування. Розкрито зміст і основні положення, які визначаються в даних нормативно-правових актах. Розроблені пропозиції щодо законодавчо-нормативного вдосконалення податкової системи.

В статье сгруппированы и проанализированы нормативно-правовые акты, которые являются основой создания и функционирования системы налогообложения по иерархическому подчинению. Раскрыты содержание и основные положения, которые определяются в данных нормативно-правовых актах. Разработаны предложения относительно законодательно-нормативного совершенствования налоговой системы.

Normatively legal acts which are basis of creation and functioning of the system of taxation after a hierarchical submission are grouped in this article and analyzed. Expose maintenance and substantive provisions which are determined in information normatively legal acts. Suggestions are given in relation to legislatively normative perfection of the tax system.

Постановка проблеми. В Україні питання податкового законодавства є дуже важливим і водночас суперечливим, оскільки не існує єдиного комплексного, узгодженого та систематизованого збірника (кодексу), де чітко і зрозуміло було б прописано правові норми механізмів системи оподаткування. За часів незалежності в законодавстві прийнято близько 2 тис. нормативно-правових документів, що регулюють відносини в напрямі системи оподаткування та визначають державну податкову політику.

Для суб'єктів господарювання не зрозуміло, за якими нормативно-правовими актами необхідно працювати, вступати у взаємовідносини з податковими органами для ведення власної господарської діяльності в межах «правового поля». Тому дослідження в напрямі вивчення та висвітлення питань нормативно-правових основ системи оподаткування є актуальним саме в практичному значенні, якого воно набуває в умовах переходу України на траєкторію ринкового економічного розвитку та світової інтеграції.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням питань та висвітленням проблем розвитку податкового законодавства в Україні займаються Г. Бондаренко, М. Білик, М. Кас'яненко, А. Крисоватий, П. Мельник, С. Онисько, В. Опарін, В. Попович, В. Ревун, А. Соколовська та інші науковці і фахівці-практики. Їхні дослідження спрямовані на визначення проблемних питань, суперечностей податкового законодавства, оцінку ефективності того чи

іншого механізму оподаткування. Пропонуються напрями та шляхи вдосконалення законодавчої системи. Розробки науковців щодо системи податкового законодавства здійснюються по окремих законодавчих актах, а комплексної оцінки та систематизації не проведено.

Метою даної статті є визначення та систематизація податкового законодавства, розгляд основних нормативно-правових актів, які є основою розвитку податкової системи в Україні, надання пропозицій по вдосконаленню системи.

Виклад основного матеріалу. Реалізація системи оподаткування в Україні здійснюється через ряд законодавчих та інших нормативно-правових актів, що визначають механізм її дії і забезпечують юридичне провадження. Нормативно-правовими документами в організації і роботі податкової системи, за ієрархічним підпорядкуванням, є:

- 1) Конституція України;
- 2) закони України;
- № міжнародні договори, ратифіковані Верховною Радою України;
- 4) укази Президента України;
- 5) постанови Верховної Ради України;
- 6) постанови, накази Кабінету Міністрів України;
- 7) накази, інструкції Державної податкової адміністрації України;
- 8) роз'яснювальні листи Державної податкової адміністрації України.

Розглянемо їх правовий статус більш детально.

Конституція України від 28 червня 1996 року є законодавчим актом найвищої юридичної сили. В ній прописано один з головних елементів, на основі якого побудована система оподаткування. В розділі 2 статті 67 вказується: «Кожен зобов'язаний сплачувати податки і збори в порядку і розмірах, встановлених законом» [1, с. 8]. Дана стаття визначає обов'язок людини і громадянина незалежно від етнічних, расових, політичних, релігійних поглядів сплачувати податки та збори до державної казни. Розділом 5 статтею 116 Конституції України надано повноваження Кабінету Міністрів України щодо управління податковою системою. В пункті 3 зазначено, що Кабінет Міністрів України, «забезпечує проведення фінансової, цінової, інвестиційної та податкової політики...» [1, с. 19]. Таким чином, у законодавчому акті найвищої юридичної сили визначено основи функціонування податкової системи «закладено» принципи, на яких вона має здійснюватися.

Закон України «Про державну податкову службу в Україні» зі змінами і доповненнями від 4 грудня 1990 року визначає статус державної податкової служби, її функціональні

та правові основи діяльності. Законом встановлено завдання, функції, права, обов'язки і відповідальність органів державної податкової служби, їх підпорядкованість, порядок взаємодії з іншими органами. Даний закон також встановлює правовий статус і соціальний захист посадових осіб органів державної податкової служби [2, с. 62].

Закон України «Про систему оподаткування» зі змінами та доповненнями від 25 червня 1991 року, яким визначено принципи побудови системи оподаткування, податки і збори, які сплачуються до бюджетів та державних цільових фондів, а також права, обов'язки і відповідальність платників податків [3, с. 2]. У законі передбачено, що встановлення та скасування податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та державних цільових фондів, а також пільг їх платникам, здійснюється Верховною Радою України, Верховною Радою Автономної Республіки Крим і сільськими, селищними, міськими радами відповідно до чинного законодавства. Ставки, механізм справляння податків і зборів (обов'язкових платежів), окрім особливих видів мита та зборів, пільги щодо оподаткування не можуть встановлюватися або змінюватися іншими законами крім законів про оподаткування. Податки і збори (обов'язкові платежі), спра-

вляння яких не передбачено цим законом, сплаті не підлягають. У законі регламентується, що всі зміни і доповнення до нього, інших законів про оподаткування стосовно надання пільг, зміни податків, зборів, механізму їх сплати вносяться не пізніше, ніж за шість місяців до початку нового бюджетного року і набирають чинності з його початком. Законом також передбачено, що дана норма не застосовується у випадках зменшення розміру ставок податків, зборів (обов'язкових платежів) або скасування пільг з оподаткування та інших правил, які призводять до порушення умов конкуренції, створення податкових переваг окремим суб'єктам підприємницької діяльності або фізичним особам. Даним законом також визначено, що будь-які податки і збори, які запроваджуються іншими законами України, мають бути включені до нього. Всі закони про оподаткування мають відповідати принципам, закладеним в цьому законі. На рис. 1 зображено систему податків, зборів (обов'язкових платежів) на підставі Закону України «Про систему оподаткування» зі змінами та доповненнями до нього в нашому власному схематичному зображенні.

Закон «Про систему оподаткування» визначено основні принципи її побудови:

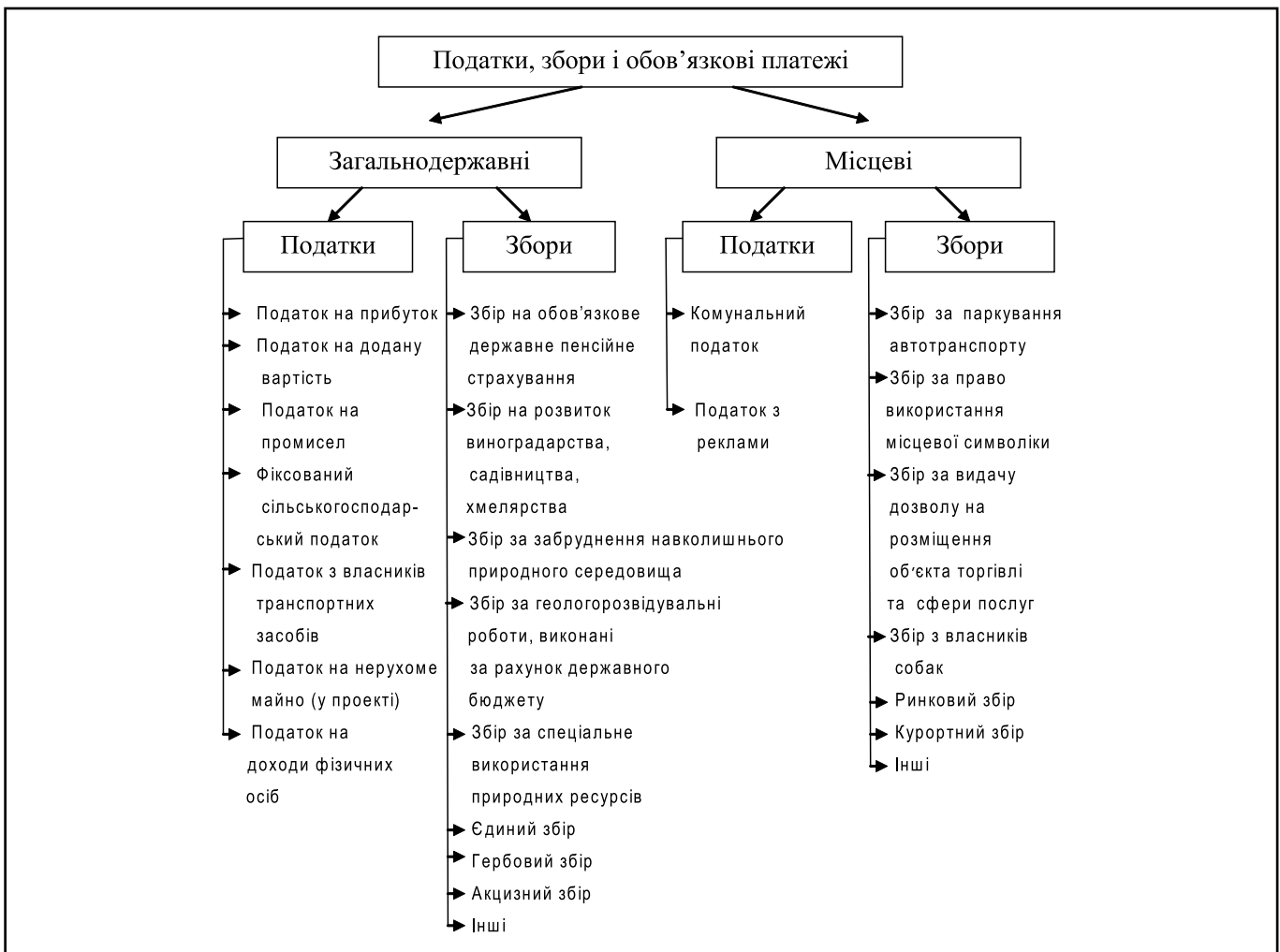


Рисунок 1. Система податків, зборів і обов'язкових платежів в Україні (власна розробка)

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

- стимулювання підприємницької, виробничої діяльності та інвестиційної активності;
- стимулювання науково-технічного прогресу, технологічного оновлення виробництва, виходу вітчизняного товаровиробника на світовий ринок високотехнологічної продукції;
- обов'язковість;
- рівнозначність і пропорційність;
- рівність, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації;
- соціальна справедливість;
- стабільність;
- економічна обґрунтованість;
- рівномірність сплати;
- компетентність;
- єдиний підхід;
- доступність.

На жаль, не всі з перелічених принципів достатньо реалізуються при здійсненні податкової політики, а також у законодавчих актах щодо окремих податків. Прикладом економічної необґрунтованості є механізм дії комунального податку, встановлення ставки єдиного податку для суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб та інше.

Згідно з Законом України «Про систему оподаткування» платники податків мають певне коло юридичних обов'язків перед державою. Зокрема, вони зобов'язані:

- вести бухгалтерський і податковий облік;
- складати звітність про фінансово-господарську діяльність суб'єкта господарювання;
- сплачувати належні суми податків та обов'язкових платежів у встановлені законодавством терміни;
- допускати посадових осіб державних податкових органів до обстеження приміщень, що використовуються для отримання прибутку, а також для перевірок із питань обчислення та сплати податків у встановленому законодавством порядку.

Вище зазначені закони є основою, що формує нормативно-правову базу функціонування податкової системи України.

Важливими також є закони та правові акти, які визначають механізм оподаткування, порядок сплати та зарахування податкових надходжень до бюджетів країни.

Такими законодавчими актами є:

Закон України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» із змінами і доповненнями від 21 грудня 2000 року. Це спеціальний закон з питань оподаткування, який встановлює порядок погашення зобов'язань юридичних або фізичних осіб з податків і зборів (обов'язкових платежів), нарахування та сплати пені і штрафних санкцій, що застосовуються до платників податків контролюючими органами, визначає процедуру оскарження дій органів стягнення. Цим законом надано перелік контролюючих органів, їх права, обов'язки та відповідальність. Також встановлено процедури стосовно вимог до порядку подання податкових декларацій, взаємодії із суб'єктами господарювання, нарахування та стя-

гнення податків, пені, штрафів, джерел і шляхів їх погашення в разі неплатоспроможності платника у випадку його банкрутства, реорганізації, ліквідації тощо.

Декрет Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки та збори» від 20 травня 1993 року зі змінами та доповненнями. В даному законодавчому акті визначені види місцевих податків і зборів, їх граничні розміри та послідовність обчислення. Крім того, в ньому зазначено, що органи місцевого самоврядування самостійно встановлюють порядок сплати податків і зборів відповідно до переліку і в межах граничних розмірів. Вони також мають право запроваджувати пільгові податкові ставки, відмінити окремі податки або звільнити від їх сплати певні категорії платників та надавати відстрочки. Відповідальність за правильність обчислення, своєчасність зарахування даних податків і зборів до бюджету місцевого самоврядування покладається на фізичних і юридичних осіб відповідно до чинного законодавства. Контроль за виконанням закону здійснюється державними податковими інспекціями [4, с. 9].

Також законодавчими актами, що регулюють механізми оподаткування, є:

– Закон України «Про внесення змін до Закону України» Про оподаткування прибутку підприємств» від 22 травня 1997 року зі змінами та доповненнями;

– Закон України «Про податок на додану вартість» від 3 квітня 1997 року зі змінами та доповненнями;

– Закон України «Про податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів» від 11 грудня 1991 року зі змінами та доповненнями;

– Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» від 22 травня 2003 року зі змінами та доповненнями;

– Закон України «Про фіксований сільськогосподарський податок» від 17 грудня 1998 року зі змінами та доповненнями.

– Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва» від 03 липня 1998 року зі змінами та доповненнями;

– Декрет Кабінету Міністрів України «Про акцизний збір» від 26 грудня 1992 року зі змінами і доповненнями та інші.

Вище переліченими законодавчими актами визначаються платники податків, об'єкти оподаткування, призначення та застосування податкових пільг, ставки податків, порядок нарахування та сплати до бюджету, відповідальність за достовірність. Крім того, законами визначаються правила ведення податкового обліку, особливості оподаткування та інше.

Фінансова політика держави у сфері оподаткування також регулюється спеціальними актами податкового права, серед яких найбільш суттєве значення для державного управління в роботі з платниками податків мають Бюджетний кодекс України, Закон України «Про місцеве самоврядування», Закон України «Про місцеві державні адміністрації» з їх змінами і доповненнями та інші. Крім того, до законодавчо-правових актів, що регулюють державне управління податковою системою, відносяться безпосередньо постанови Кабінету Мі-

ністрів України, накази, розпорядження, інструкції Державної податкової адміністрації України. Даними законодавчо-правовими актами регулюється оперативна діяльність органів податкової служби, їх взаємодія як з іншими підрозділами та відділами у внутрішній структурі, так і з підприємствами, установами та організаціями.

Незважаючи на існування потужної нормативно-правової бази, а іноді в силу цих обставин, податкове законодавство містить багато протиріч, є громіздкою і непрозорою системою, ускладнює правові взаємовідносини між державою та суб'єктами господарювання, ведення бухгалтерського і податкового обліку, призводить до неоднозначного трактування певних норм законодавства [5, с. 22].

Крім того, податкове законодавство нестабільне і часто змінюється. При цьому платникам податків, які не є спеціалістами в галузі оподаткування, нелегко відслідковувати зміни. Для прикладу, на рис. 2 показано динаміку кількості внесення змін до Закону України «Про податок на додану вартість» та Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» з 1997 по 2009 рік.

Удосконалення правової бази в системі оподаткування є однією з найбільш важливих проблем реформування податкової системи. При цьому комплексне вирішення питання реформування системи, створення цілісного, узгодженого, стабільного податкового законодавства можливе лише шляхом прийняття Податкового кодексу України, що вже декілька років обговорюється, в парламенті, але поки що безрезультатно [7, с. 31].

Україна підтримує стосунки у сфері оподаткування з іншими державами, які застосовують діючі в усьому світі стандарти, розроблені Організацією Об'єднаних Націй і Організацією економічного співробітництва та розвитку. А саме: проводить переговори з питань уникнення подвійного оподаткування, завдяки чому розробляються двосторонні угоди і укладаються міжнародні договори; бере участь у міжнародних науково-практичних конференціях з питань

оподаткування; при внесенні змін до податкового законодавства враховує світовий досвід та практику, чим в певній мірі забезпечується адаптація українського законодавства у сфері оподаткування до законодавства розвинених країн.

Наша держава уклала 60 міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування практично з усіма країнами Європи, багатьма країнами Азії, Північної та Південної Америки, Африки, з яких 55 укладено за роки незалежності, а п'ять – успадковані від колишнього СРСР. Договори охоплюють найбільших торговельних та інвестиційних партнерів України [8].

Розглядаючи питання нормативно-правового забезпечення системи оподаткування, необхідно зазначити, що головною структурою, функціями якої є розробка і вдосконалення податкового законодавства, є Департамент розвитку та модернізації державної податкової служби при Державній податковій адміністрації України [8]. На даний час департаментом розроблені і діють такі програми:

- Стратегічний план розвитку державної податкової служби до 2013 року;
- детальний план дій за проектом «Програма модернізації державної податкової служби України»;
- Концепція реформування податкової системи України.

Усі ці суцільно значущі для перетворень документи, а також низка законодавчих актів, що визначають статутні повноваження податкової служби, поряд з контрольними повноваженнями, містять зобов'язання у сфері надання органами державної податкової служби України державних послуг.

Основною метою програм є побудова податкової служби:

- високоефективної та визнаної платниками податків;
- підтриманої суспільством;
- що спирається на визначені у податковому законодавстві правові норми відносин між платниками податків та податковою службою.

Відповідно до Стратегічного плану розвитку державної податкової служби до 2013 року було переглянуто підхід до

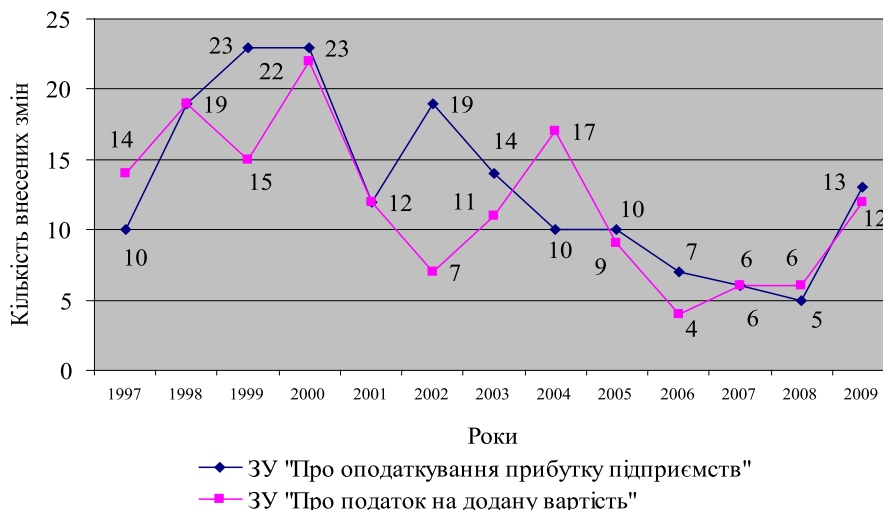


Рисунок 2. Динаміка внесення змін до законів України [6, с. 14 і власні напрацювання]

виконання окремих робіт, здійснено їх перегруповання. Нове бачення побудови та подальшого розвитку податкової служби України базується на таких основних напрямках:

- удосконалення податкового законодавства та методології адміністрування податків;
- модернізація системи подання та обробки податкової звітності;
- створення інтегрованої інформаційної системи органів державної податкової служби;
- реформування організаційної структури податкових органів.

Завдання, які визначені в даному документі, з урахуванням міжнародного досвіду мають стати поштовхом для здійснення перших реальних кроків щодо побудови взаємовідносин податкових органів із суспільством і платниками податків.

Висновки

Проведені нами дослідження дали змогу систематизувати та згрупувати законодавчі акти, на основі яких побудована система оподаткування в Україні. Аналіз нормативно-правових документів дозволив встановити їх законодавчу силу в ієрархічному порядку, визначити підпорядкованість в законодавчій системі. Зроблено висновок, що створення єдиного, згрупованого та нормативно систематизованого законодавства, а саме прийняття Податкового кодексу, є першочерговим завданням уряду країни. Його прийняття визначить єдині та зрозумілі в трактуванні норми законодавства, що створить рівність правового поля у процесі взаємовідносин між суб'єктами господарювання та державними податковими органами. Для вирішення цього питання необхідно згрупувати існуюче нормативно-правове законодавство, проаналізувати доцільність кожного податку і збору, обґрунтувати їх економічну ефективність, розробити за-

конодавство стосовно нових об'єктів оподаткування та об'єднати його в єдиний збірник. Це дасть змогу оптимізувати систему оподаткування стосовно суб'єктів господарювання, рівномірно розподіливши податкове навантаження між всіма верствами населення, галузями виробництва з одночасним забезпеченням надходжень до державного бюджету необхідних обсягів фінансових ресурсів. У роботі також розглянуто основних нормативно-правових актів, які є основою подальших наукових досліджень та перспективних розробок в напрямку реформування податкового законодавства та податкової системи України в цілому.

Література

1. Конституція України від 28 червня 1996 року зі змінами та доповненнями // <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Закон України «Про державну податкову службу в Україні» від 04.12.90 р. зі змінами і доповненнями // Бізнес. – 2005. – №7. – С. 62.
3. Закон України «Про систему оподаткування» від 25.06.91 р. зі змінами та доповненнями // <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Декрет Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки та збори» від 20.05.93 р. зі змінами та доповненнями // <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Борейко В. Шляхи підвищення ефективності податкового та соціального законодавства // Економіка України. – 2007. – №9. – С. 30–37.
6. Жарко Р. Окремі аспекти оцінки податкової системи України як інструменту регулювання розвитку підприємницької діяльності // Економіка, фінанси, право. – 2005. – №5. – С. 11–16.
7. Юровський Д. Неоднозначність законодавчих норм – проблема податкового законодавства // Вісник податкової служби України. – 2007. – №39. – С. 22–23.
8. http://www.rsta.tr.ukrtel.net/News/News_DPA/Arhiv/rik.2006/informaciya_schodo

О.В. МАЛІЙ,
здобувач, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Проблема входження фірм на ринки: ретроспектива та сучасність

У статті досліджено теоретико-методологічні підходи до проблеми вступу нових фірм на ринки на базі теорії конкуренції, теорії ігор, теорії фірми, стратегічного менеджменту та маркетингу, теорії економічного регулювання, а також теорії галузевих ринків та теорії вхідних бар'єрів. Аналіз зазначених підходів дає можливість більш чіткого розуміння проблеми і побудови діючого інструментарію запобіганню антиконкурентним діям в бізнесі.

В статье исследуются теоретико-методологические подходы к проблеме вступления новых фирм на рынки

на базе теории конкуренции, теории фирмы, теории игр, стратегического менеджмента и маркетинга, теории экономического регулирования, а также теории отраслевых рынков и теории входных барьеров. Анализ перечисленных подходов дает возможность более четкого понимания проблемы и построения эффективного инструментария по предотвращению антиконкурентных действий в бизнесе.

The article presents the methodological approaches to the problem of entry of new entities to the market basing

on the theory of competition, the theory of firm, game theory, strategic management and marketing, the theory of economic regulation, the theory of industrial organization and the theory of entry barriers. The analysis of the listed approaches enables much clearer understanding of the problem and provides more effective toolset of the prevention of anti-competition actions in business.

Постановка проблеми. В сучасних умовах економічного розвитку особливого значення набуває проблема антимонопольного регулювання й підтримки конкурентних ринкових структур, а саме, входження їх на ринок. Розробка інструментів державного регулювання заснована в основному на власному досвіді й досвіді державного втручання в економіку в інших країнах, який у різні часи розвитку історії економічної думки спирався на концепції конкуренції, теорії фірми, теорії ігор, стратегічного менеджменту й маркетингу, теорію економічного регулювання тощо. Тому доцільним є аналіз існуючих підходів до проблеми входження на ринок для розуміння природи проблеми й побудови діючого інструментарію запобіганню антиконкурентним діям у бізнесі.

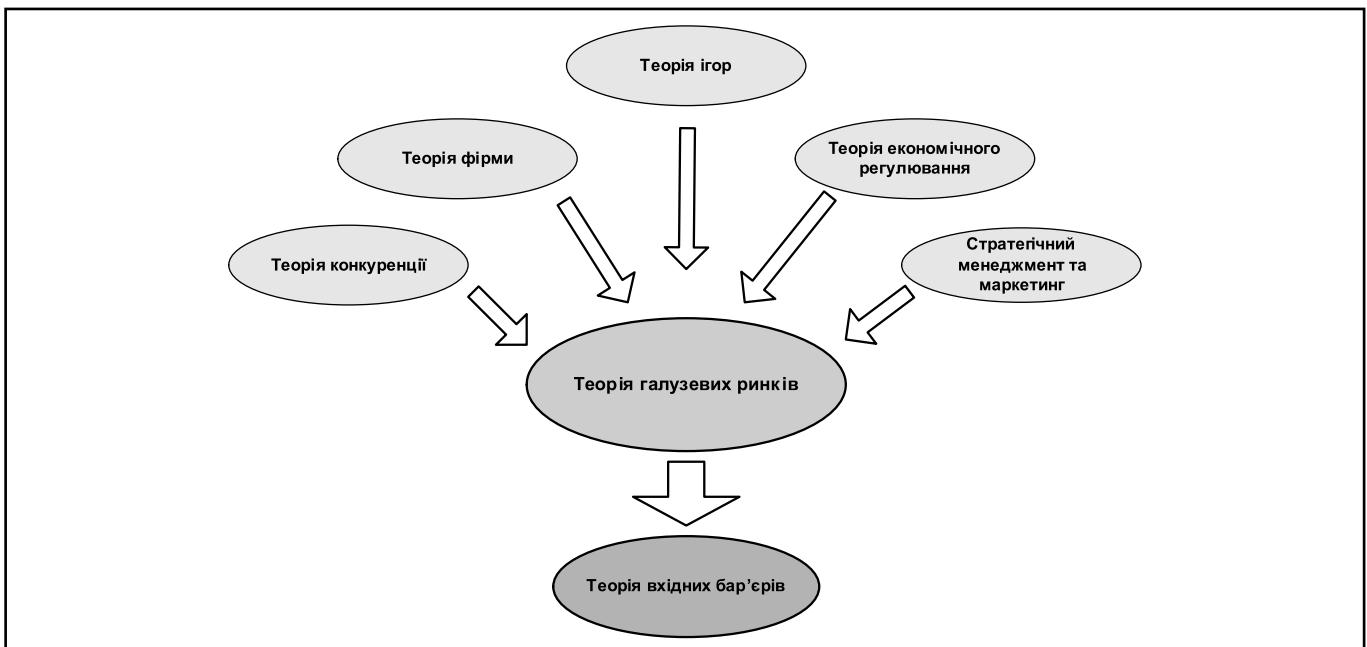
Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанню умов входження на ринок нових фірм і вартості такого входження приділялася значна увага з боку таких дослідників, як А. Сміт, Ф. Кене, Д. Рікардо, К. Маркс, Дж. Кейнс, А. Маршалл, Е. Чемберлін, Дж. Робінсон, Ф. Еджуорт, Л. Вальрас, А. Курно тощо. Сучасні дослідження представлені працями М. Портера, Дж. Стіглера, Ж. Тіроля, Д. Хейя, Д. Морріса, Ф. Шерера, Д. Росса та інших. Серед вітчизняних дослідників слід відзначити тих, що стояли у витоків теорії галузевих ринків: С. Войтинського, Д. Піхно, П. Струве, а також сучасних економістів: А. Сидоровича, В. Волчик, Н. Розанову, С. Авдашеву, В. Гальперина, С. Ігнат'єва, В. Моргунова, А. Юданова, Н. Пахомову.

Метою написання **статті** є формування теоретико-методологічного підходу до аналізу проблеми входження нових фірм на ринки і можливих інструментів державного регулювання поведінки господарюючих суб'єктів. Для досягнення поставленої мети були вирішені такі завдання: досліджено еволюцію теоретичних поглядів на проблему вступу фірм на ринки й інструментів державного регулювання бізнесу з позицій теорії конкуренції, теорії фірми, теорії ігор, стратегічного менеджменту та теорії економічного регулювання.

Виклад основного матеріалу. Традиційно прийнято вважати, що економічний та соціальний добробут досягається за умови, коли ринок, тобто місце поєднання інтересів продавців (інтересам яких відповідає рівень економічного добробуту) і покупців (інтересам яких відповідає рівень суспільного добробуту), є досконало конкурентним.

Насправді ж досконало конкурентний ринок – досить ідеальне явище, яке майже не зустрічається в реальності. Більшість ринків мають принаймні декілька перешкод, які ускладнюють вхід на нього з боку фірми-новачка. Наявність цих перешкод зумовлена наявністю ринкової влади у фірм на даному ринку. Ми вважаємо, що в цьому контексті ринкова влада характеризує відношення між продавцем та покупцем з приводу перерозподілу і привласнення сукупного добробуту на користь продавця шляхом цінових та нецінових методів.

Питаннями того, якими методами й засобами здійснюється такий перерозподіл, причин виникнення перерозподілу, можливі варіанти координації поведінки господарюючих суб'єктів з боку влади займаються: теорія конкуренції, теорія фірми, теорія стратегічного менеджменту та маркетингу, теорія ігор, теорія економічного регулювання, теорія галузевих ринків та теорія вхідних бар'єрів. Їх взаємозв'язок зображено на рисунку.



Графічна ілюстрація взаємозв'язку теорій, що акцентують увагу на проблемі входження фірм на ринки

Теорія вхідних бар'єрів, як і теорія галузевих ринків, хоч і є досить автономними напрямками економічних досліджень, виникли на базі синтезу теорій конкуренції, теорії фірми, стратегічного менеджменту, теорії ігор та теорії регулювання, які теж акцентували увагу на проблемі вступу нових фірм на ринки.

У цьому синтезі теорій кожна з теорій має своє значення та акцент дослідження. Так, теорія конкуренції носить макроекономічний характер досліджень і акцент цих досліджень переносився на:

- дослідження зміни конкурентних умов на ринки при вступі на нього нових господарюючих суб'єктів;
- дослідження різних ринкових структур, кількісних характеристик конкурентної поведінки фірм;
- аналіз природних норм прибутку, встановлення природного рівня цін, можливості переливу капіталу між галузями економіки, співвідношення між попитом та пропозицією, умови торгівлі тощо;
- використання математичних методів для доведення значення конкурентної рівноваги на ринках і умови, за яких ця рівновага порушується.

Початковим хронологічним періодом в розвитку теорії конкуренції звичайно вважається меркантилізм. Для меркантилістів у економіці існує ринковий обмін, але інституціональна структура не дозволяє використати переваги розширеного ринкового порядку (тобто переваги вільного ринку. – Авт.). Держава за допомогою законодавчо встановлених обмежень (бар'єрів) для вступу нових фірм на ринки, таких як регламенти, субсидії, податки та ліцензії надавала привілеї обраним виробникам і споживачам. Істотною характеристикою меркантилістської економіки є домінування монополій, які є наслідком цілеспрямованої державної політики. Для одержання найбільшого доходу від експорту меркантилістська теорія рекомендувала використовувати монополії так, щоб не виникла конкуренція між національними виробниками, яка призводила б до зниження цін національної продукції на іноземних ринках. Так само монополізація імпорту повинна була запобігати небезпеці того, що конкуренція між імпортерами підвищить ціни на іноземні товари [1].

Класики розглядали конкуренцію як природну форму ринкових відносин і виступали як прихильники невтручання держави в економічне життя країни, були супротивниками всякого роду монополій, захисниками свободи підприємницької діяльності в умовах конкуренції.

Згідно з поглядами А. Сміта, вільний ринок – це шлях до добробуту нації. А вільний ринок – це відсутність будь-яких бар'єрів. У роботі «Дослідження про природу і причини багатства народів» А. Сміт вказує на умови входження в галузь як один з основних чинників конкуренції: «Економічна одиниця повинна мати свободу ввійти або вийти з галузі. Виняткові привілеї корпорацій, перешкоджаючі доступу до певних занять, а також обмеження свободи пересування, що накладаються законом про піклування про бідних, є прикладами подібних втручань у вільну конкуренцію». Згі-

дно з міркуваннями А. Сміта, підприємець повинен мати в своєму розпорядженні доступ до області, що обіцяє високу прибутковість, і йому потрібні тільки досвід і час, щоб його присутність в цій області стала реальною [2, с. 9–11].

Вільний доступ до галузі передбачає відсутність залежності в діях конкурентів, повну інформованість про ринкові можливості, достатню кількість господарюючих суб'єктів на ринку для уникнення екстраординарних прибутків, законодавчу свободу діяти тощо. Згідно з поглядами А. Сміта, свобода господарської діяльності проявляється у свободі вкласти капітал туди, де він принесе найвищий прибуток, а також у свободі вилучати капітал звідти, де він приносить найменший прибуток [2, с. 34].

К. Маркс розглядав конкуренцію з точки зору розподілу капіталу між галузями. Конкуренція сприяє тенденції норми прибутку до зниження, утворенню середньої норми прибутку. «Рівність прибутку в усіх галузях промисловості й народного господарства припускає повну свободу конкуренції, свободу переливу капіталу з однієї галузі в іншу. А приватна власність на землю створює монополію, що перешкоджає цьому вільному переливу. Внаслідок цієї монополії, наприклад, продукти сільського господарства... не йдуть у цілком вільний процес вирівнювання норми прибутку; власник землі, як монополіст, одержує можливість утримати ціну вище середньої, а ця монополійна ціна народжує абсолютну ренту» [3, с. 770]. Заслугою К. Маркса є те, що він вперше розглянув конкуренцію з позицій теорії вартості, а так само розуміння того, що конкуренція торкається не тільки певних сегментів ринку, але й цілих галузей економіки.

А. Маршалл трактує вільну конкуренцію як спосіб організації, що веде до оптимального поділу праці й забезпечує ефективність економіки: «Свобода промисловості й підприємництва змушує кожного шукати такого застосування своєї праці й капіталу, при якому він може використати їх для найбільшої вигоди, це знову штовхає його до спроб отримати нові навички в якому-небудь конкретному виді діяльності, за допомогою яких він може заробити кошти для придбання того, що йому необхідно. А звідси виникає складна промислова організація з більшим і тонким поділом праці» [4, с. 172].

Переломним моментом в розвитку теорії конкуренції стають дослідження недосконалих ринків Е. Чемберліном та Дж. Робінсон.

І Чемберлін, і Робінсон відходять від традиції аналізувати поведінку господарюючих суб'єктів виключно в умовах вільного ринку, абсолютно позбавленого будь-яких проблем зі вступом на нього з боку нових фірм, і ринку абсолютно монополізованого. Вчені починають досліджувати більш реалістичні ринкові структури, пояснювати їхні характеристики, способи конкурентної боротьби, залежності між виробниками.

Завдяки Е. Чемберліну в науковий вжиток входять поняття «свідомого паралелізму» і «монополістичної конкуренції». Перше поняття відповідає сучасному поняттю стратегічних бар'єрів: необхідність брати до уваги не тільки те, що роблять

конкуренти на даний момент, а й те, що конкуренти змушені будуть зробити у зв'язку з тією зміною, яку планує сам господарюючий суб'єкт. Тобто фірми-новачки при вступі на ринок мають здійснювати всебічний аналіз поведінки укорінених фірм на даному ринку для більш ефективного та менш витратного власного виходу на цей ринок. Друге поняття характеризувало відхід дослідника від традицій класичної доктрини про те, що конкуренція і монополія є взаємовиключними явищами. Е. Чемберлін вважав, що в реальності більш прийнятним є синтез зазначених типів ринків, тобто ринкова структура, для якої характерні риси як конкуренції (вільний доступ на ринок), так і монополії (більш висока ціна за певний продукт, якому покупці віддають перевагу), а також специфічні риси, такі як диференціація продукції, як значний вхідний бар'єр для бажаних вступити на даний ринок.

Завдяки Дж. Робінсон в економічній теорії поступово починає затверджуватися положення про наявність прямої залежності між рівнем концентрації на ринку (числом продавців), рівнем ринкової ціни й розміром монопольного прибутку кожного продавця. До заслуг Дж. Робінсон належать також розробка кількісних характеристик конкурентної поведінки фірм, таких як обсяг транспортних витрат, рівень якості продукції, особливості обслуговування клієнтів, строки кредиту, роль реклами тощо. Всі ці характеристики були допрацьовані і доповнені в теорії вхідних бар'єрів [5].

У 1940-х роках виникла теорія «діючої конкуренції», розроблена Дж. Кларком. До критеріїв оцінки діючої конкуренції Дж. Кларк відносив структуру ринку та поведінку продавців. У подальшому ці елементи були допрацьовані і доповнені в теорії вхідних бар'єрів. За Дж. Кларком структура ринку характеризувалася відсутністю яскраво вираженого домінування, великим розміром продавців, помірною і чутливою до цін диференціацією товару, доступністю ринкової інформації, наявністю деякої невизначеності щодо реакції конкурентів на зниження ціни, відсутністю законодавчих обмежень тощо. Поведінка продавців характеризувалася незалежною конкуренцією, пошуком прибутку, відсутністю штучних прикриттів для неефективних конкурентів, поставальників або замовників, відсутністю недобросовісної конкуренції, виключних прав і грабіжницької тактики ціноутворення на ринку, відсутністю зайвої цінової дискримінації [6].

На основі теорія «діючої конкуренції» в майбутньому виникла теорія квазіконкурентних ринків, розроблена В. Баумо-лем, Д. Панзаром й П. Віллігом. Її відміна полягає в тому, що на ринках з невеликим числом учасників навіть досить великі фірми в зв'язку з особливостями галузевої структури змушені діяти так, ніби ринок є конкурентним з великим числом продавців і покупців. Основним чинником, що приводить ринки до конкурентного результату, є відсутність (або неістотність) бар'єрів входу в галузь і виходу з галузі. Наявність реальної загрози входу потенційних конкурентів впливає на вже функціонуючі в галузі фірми, обмежуючи їх монопольну владу й стимулюючи розвиток подій по конкурентному сценарію [7].

Дослідник теорії підприємництва Й. Шумпетер продовжив критику досконалої конкуренції, започатковану Е. Чемберліном. Крім того, в його роботах вперше сказано про те, що монополія являє собою одну з форм конкуренції. При цьому вчений досить новаторськи ставився до значення монополії в економіці. Він не відкидав висновків класиків щодо того, що монополія обмежує конкуренцію в економіці, але до таких висновків приходив з припущення про те, що посилити свої позиції на ринку фірма може лише за рахунок відкриття нового товару, нової технології, нового джерела сировини або нового типу організації. Посилення позицій за рахунок всього переліченого призводить до посилення влади фірми, існування якої «загрожує існуючим фірмам не незначним скороченням прибутків і випуску, а повним банкрутством» [8, с. 128].

Математичний напрям досліджень конкуренції сформувався на базі досліджень маржиналістів А. Курно, Л. Вальраса, Ф. Еджворта. Вони намагалися за допомогою математичних методів довести значення конкурентної рівноваги на ринках і умови, за яких ця рівновага порушується. Так, наприклад, А. Курно уточнював, що ринкова конкуренція недосконала доти, доки ціна перевищує граничні витрати фірми, і ця різниця наближається до нуля, коли число конкурентів спрямовується до нескінченності. Л. Вальрас показав, використовуючи механізм загальної рівноваги на основі передумов конкурентного ринку, так звану процедуру «намацування», що відносні ціни, сформовані на ринках вільної конкуренції, у точності відповідають рішенням системи рівнянь із невідомими у вигляді рівноважних цін й обсягів продажів. Ф. Еджуорт першим спробував дати систематичне й строге визначення характеристик вступу фірм на ринки в умовах досконалої конкуренції. До таких умов належали свобода окремої особи переглядати цінові угоди, укладати і переглядати контракти [9].

Одним із перших дослідників теорії конкуренції в Україні можна вважати П. Струве. Вчений вважав, що «абсолютно вільної конкуренції взагалі бути не може», оскільки для її існування необхідно неможливе: нескінченно велика кількість конкурентів, нескінченна подільність благ і нескінченна свобода укладання угод. Тому й конкуренція, і монополія завжди відносні. Струве визнавав роль потенційної конкуренції яка може обмежувати монопольну владу. Він також розглядав можливості урядової політики відносно послаблення ринкової влади [10, с. XXIII].

Російський дослідник теорії галузевих ринків А.Г. Слуцький про значення конкуренції говорить у вступі до перекладеної праці Д. Хейя, Д. Морріса «Теорія організації промисловості»: «Реальна конкуренція завжди була багатомірною й здобуває зараз нові виміри. Економіка промисловості не винайшла нових вимірів конкуренції, але лише піддає їх усе більше різнобічному й поглибленому аналізу». Вчений стверджує, що наявність ринкової влади не є патологією, а нормою економіки і що досконала конкуренція не може виступати ідеалом ринку. Досконала конкуренція відносилася до міражу, чогось

насправді в реальних умовах неіснуючого. Згідно з поглядами А. Слуцького основними вимірами конкуренції є якість продукту, що залежить від характеру диференціації продукту і від характеру витрат на урізноманітнення; вертикальна довжина фірми і її вертикальна ідентифікація; цінова дискримінація; наявність і розподіл інформації; інституціональні аспекти; інновації. Тобто можна помітити, що жоден з перелічених вимірів конкуренції не відповідає досконалій конкуренції. Це, очевидно, виміри недосконалої конкуренції, тип якої вчений не ідентифікував. Але головним в цих положеннях вченого є те, що насправді і монополія, і монополістична конкуренція, і олігополія як прояви недосконалої конкуренції, можуть бути ефективними і доцільними для економіки: «Ринкова влада, з одного боку, виявляється необхідною для появи нових продуктів і технологій, з іншого боку, може перешкоджати їхньому виникненню. Звідси виникає питання про оптимальний рівень ринкової влади, що сприяє технічному прогресу. Що робити з ринковою владою: бачити в ній неминуче зло або необхідні «дріжджі» конкуренції, дати конкуренції йти своїм шляхом або ввести її в певні рамки» [11].

В. Гальперін, С. Ігнат'єв, В. Моргунов, Л. Тарасевич, П. Гребенніков, А. Леуський, Р. Нурєєв з математичної точки зору досліджували характеристики попиту та пропозиції (еластичність попиту та пропозиції, товари-замінники та комплементи, надлишок виробника та споживача тощо), їхній вплив на формування тих чи інших ринкових структур (досконала конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія, монополія), умови конкурентної рівноваги, методи конкурентної боротьби (цінова дискримінація, реклама, злиття та поглинання, диференціація продукції тощо), запропонували обґрунтовані математично важелі державного регулювання ринків з недосконалою конкуренцією, виміряли вплив недосконалої конкуренції на суспільний добробут. Ці вчені також аналізували природу фірми та інструменти конкурентної боротьби між фірмами.

Теорія фірми на відміну від теорії конкуренції носить мікроекономічний характер досліджень і акцентує увагу на:

- дослідженні економічної природи фірми;
- наданні переліку основних рішень, що приймаються фірмами для вступу на даний ринок і зміцнення свого становища на ринку;
- дослідженні фірми на різних етапах становлення і розвитку: як пасивного учасника (що підпадає під вплив з боку встановленої ринкової структури на етапі вступу на ринок і закріплення на ньому), як активного учасника (що стає активним учасником галузевої, мікроекономічної та макроекономічної політики держави на етапі стабільного розвитку).

Існують три концепції фірми, що дає можливість дослідникам теорії вхідних бар'єрів пояснити природу тих чи інших бар'єрів входження.

Перша концепція природи фірми – технологічна. Дана концепція розглядає фірму як «чорний ящик», чия технологія може бути описана шляхом побудови виробничої функції.

Для даної концепції характерним є екзогенно задане навколишнє середовище, тобто фірма розглядається як структура, що оптимізує витрати при даному випуску, що обумовлено технологічними особливостями виробництва. Економічна поведінка технологічної фірми визначається двома цілями: або максимізувати прибуток, або мінімізувати виробничі витрати [12, с. 52]. На базі цих двох цілей можна сформулювати основні характеристики поведінки технологічної фірми, такі як економія від масштабу (ефект зниження витрат на виробництво продукції з ростом обсягів виробництва) і ефект мережі (виробництво кількох продуктів буде дешевше виробництва окремо кожного продукту), що служать показником існування структурних бар'єрів входження.

Друга концепція фірми – контрактна. Вона базується на припущеннях щодо існування транзакційних витрат (Р. Коуз) та контрактів (О. Уільямсон).

Теорія транзакційних витрат ставить питання, чи повинна продукція вироблятися всередині фірми, чи за її межами і купуватися фірмою. Згідно з поглядами Коуза, прийняття рішення «виробляти чи купувати» залежить від величини транзакційних витрат. Якщо фірма помітить, що транзакційні витрати менші в межах фірми, то ці витрати будуть інтерналізовані всередині фірми і не будуть реалізовані в межах всього ринку. Подібна інтерналізація дає можливість використовувати фірмам ефект від масштабу та ефект мережі. Крім цього, така мінімізація витрат дозволяє зрозуміти сутність вертикальних злиттів та диверсифікації діяльності, які є теж проявом вхідних бар'єрів [12, с. 116]. О. Уільямсон розглядає економіку як науку про контракти, яка поділяється на дві сфери: сфера суспільних контрактів, якими охоплюються сфери прояву відмов ринку (виробництво суспільних благ) та сфера приватних контрактів, якими охоплюються питання мотивації та керівництва. Вчений виходив із того, що у зв'язку з обмеженою раціональністю у прийнятті рішень агентами, перед фірмами стоїть задача адаптації до непередбачених ситуацій навколишнього середовища, а це ставить специфічні вимоги перед керівництвом, яке, як і організаційні структури самої фірми, має адаптуватися до умов, що змінюються, і при цьому створювати умови для реалізації взаємних вигащів як всередині фірми, так і за її межами з можливими конкурентами, урядом, постачальниками [12, с. 124].

Але поступово технологічна та контрактна теорії фірми почали критикуватися за суто адаптивний характер, у той час як і Й. Шумпетер, і А. Чандлер наголошували на інноваційній природі фірми. Для такої фірми центральне значення отримують питання стратегічної поведінки, що передбачає розвиток тих ресурсів, що є в наявності у фірми, а також формування у неї специфічних організаційних активів, що характеризуються унікальною продуктивністю, що надає фірмі стійкі конкурентні переваги. Ці переваги надають фірмі ринкову владу, що змушує інших учасників рахуватися з політикою на ринку з боку даної фірми і пристосовувати свої рішення до можливої реакції на них з боку даної фірми. Та-

ка взаємодія між фірмами дає можливість їм активно впливати на попит, формуючи споживчі переваги, на пропозицію на ринку, впливаючи на рішення малих фірм-виробників. Фірми починають впливати на уряд, домагаючись бажаного регулювання оподаткування, мит і квот, виділення субсидій, прийняття антимонопольних законів і виключень з них [8, с. 129]. Стратегічної концепція серед усіх інших концепцій фірми найбільш активно використовується у теорії галузевих ринків. Це зумовлено тим, що теорія галузевих ринків досліджує проблеми недосконалих ринків, що в більшості випадків обумовлені саме стратегічною взаємодією фірм на цих ринках. Форми прояву такої стратегічної взаємодії конкретизуються в теорії вхідних бар'єрів.

Теорія ігор носить мікроекономічний характер досліджень і здійснює:

- аналіз поведінки осіб і організацій із протилежними інтересами;
- дослідження того, яке припущення щодо поведінки своїх конкурентів буде оптимальним для фірми;
- дослідження ринкової рівноваги, конкуренції, монополізації з точки зору «зіштовхування протилежних інтересів»;
- розробку кооперованих та некооперованих моделей поведінки для дослідження недосконалих ринкових структур, пов'язаних з існуванням стратегічної взаємодії між існуючими фірмами на ринку.

Теорія ігор довгий час використовувалася суто в математичних дослідженнях і була покликана досліджувати розробку оптимальних стратегій в процесі боротьби за реалізацію своїх інтересів конкуруючими сторонами.

Інтеграція теоретико-ігрового підходу в теорію галузевих ринків, була викликана тим, що стало досить важко пояснювати, що високий рівень прибутку (тобто високий рівень цін) викликаний лише економією від масштабів і ефектом мережі на великих підприємствах, і відповідно, більшою ефективністю виробництва великих підприємств. Вчені почали припускати думку, що цей високий прибуток досягається через наявність ринкової влади у фірм на ринку. А для доведення правильності таких висновків необхідно було, використавши математично-ігровий апарат, довести наявність цієї ринкової влади.

Крім того, використанню різноманітних кооперованих та некооперованих моделей ігор сприяла концентрація уваги дослідників на аналізі реальних ринкових структур насамперед на аналізі олігополій, що зміцнювали свої позиції на ринках завдяки стратегічній взаємодії. Стратегічною поведінкою визначається така поведінка, за якої рішення, що приймаються фірмою, залежать від її очікувань по відношенню до поведінки конкурентів у відповідь на її власні дії.

У сучасних умовах теоретико-ігровий метод використовується не лише для аналізу недосконалих ринкових структур, а й розповсюджується на теорію промислової політики, надаючи консультації органам, що здійснюють нагляд за конкуренцією [12, с. 78–79].

Теорія економічного регулювання покликана вирішити питання провалів ринку, якими, як відомо, є не оптимальність структури ринку, наявність суспільних благ і невизначеність майнових прав на них, відсутність ринку і ринкових цін на певні суспільні блага, недосконалість інформації, наявність зовнішніх ефектів тощо. Державне регулювання здійснюється шляхом проведення антициклічної, регіональної, інвестиційної, грошово-кредитної, бюджетної, антиінфляційної, промислової, антимонопольної, торгівельної (в тому числі і зовнішньоторгівельної) політик, а також політики в сфері оподаткування і субсидювання.

У рамках теорії галузевих ринків та теорії вхідних бар'єрів є дослідження найбільш раціональним рішенням:

- промислової політики, яка спрямована на досягнення промисловою якісно нового рівня розвитку, посилення промислового потенціалу держави, задоволення потреб населення, зростання обсягів виробництва і підвищення конкурентоспроможності промислової продукції);
- конкурентної політики, яка направлена на регулювання монополій, контроль за діями фірм, обмежуючих конкуренцію, зменшення домінування на ринку)
- політики регулювання природних монополій, а також оцінки ефективності приватизації, дерегулювання, націоналізації;
- політики в сфері податків, субсидювання, ліцензування, регулювання зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Стратегічний менеджмент тісно пов'язаний з теорією галузевих ринків, і відповідно теорією вхідних бар'єрів, адже його змістом є:

- визначення призначення і головних цілей бізнесу фірми;
- аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища фірми;
- проектування її організаційної структури;
- вибір міри інтеграції і систем управління;
- управління комплексом « стратегія – структура – контроль»;
- визначення нормативів поведінки і політик фірми в окремих сферах її діяльності;
- удосконалення стратегії, структури, управління.

У зв'язку з розвитком концепції економіки знань мають значний інтерес нові дослідження прийняття фірмами рішень щодо меж її організаційних форм бізнесу. На сьогоднішньому етапі розвитку економіки швидкість і ефективність освоєння нових продуктів є найважливішим фактором конкурентоспроможності. А тому для здобуття відповідного рівня конкурентоспроможності необхідне стратегічне управління в даній компанії або стратегічний менеджмент.

Значний внесок в теорію вхідних бар'єрів вніс М. Портер, автор концепції конкурентної стратегії та міжнародної конкурентоспроможності. Відповідно до його поглядів ідея конкурентної стратегії полягає в тому, щоб не бути схожим на інших [14, с. 73]. Основою розробки стратегії є адаптація фірми до оточуючого середовища. Оточуюче середовище представлено п'ятьма силами конкуренції, що впливають на

рівень прибутковості ринку і тим самим визначають стратегію, а саме:

- суперництво між існуючими фірмами;
- загроза входження на ринок нових учасників;
- загроза появи товарів–замінників;
- ринкова влада споживачів;
- ринкова влада продавців.

На рівень загрози входу на ринок нових покупців впливає висота вхідних бар'єрів, а саме економія від масштабу, диференціація продукції, потреби в капіталі, високі постійні витрати, доступ до каналів збуту, політика уряду [14, с. 46–56].

Усі п'ять конкурентних сил спільно визначають інтенсивність галузевої конкуренції і прибутковість, при цьому найбільш потужна сила або сили набувають вирішального значення з точки зору формулювання стратегії. Ціль розробки стратегії – знайти і зайняти позицію на ринку, де фірма буде найкращим способом захищена від впливу всіх цих сил і зможе зі свого боку впливати на них [14, с. 44].

Теорія галузевих ринків, хоча і ввібрала в себе доробки зазначених вище теорій, є досить автономною концепцією. Область інтересів дослідників теорії галузевих ринків (Ж. Тіроль, Д. Хей, Д. Моррис, Ф.М. Шерер, Д. Росс, Л. Кабраль, К. Віскузі, Дж. Вернон, Ж. Харрінгтон, С. Авдашева, Н. Розанова, В. Вольчик, А. Вурос, Н. Пахомова, К. Ріхтер) охоплює такі групи проблем:

- питання ринку, його основних структур та детермінант;
- питання теорії фірми;
- сфери недосконалої конкуренції;
- ринкові бар'єри та стратегія недопущення входу на ринок новачків;
- ставлення суспільства до бізнесу.

Проблема питання ринку, його основних структур та детермінант охоплює визначення меж ринку та галузі, класифікацію ринків, ринкових структур та інтенсивність конкуренції тощо. Детермінанти ринку включають кількість виробників, ступінь їхньої концентрації, економічні ознаки продукції, структуру витрат, забезпеченість інформацією, а також бар'єри входу та виходу з ринку. Але останні є також чинником, який формує ринкову структуру (структуралістська парадигма вхідних бар'єрів), і чинником, що формує поведінку фірм (чиказька парадигма вхідних бар'єрів). Враховуючи цю дихотомію, ми пропонуємо розглядати питання вхідних бар'єрів як окрему ланку інтересів теорії галузевих ринків.

Питання теорії фірми включає еволюцію поняття, природу фірми, її масштаб, сфери діяльності, організації та поведінки, поняття ринкової влади фірми, її показники.

Аналіз сфери недосконалої конкуренції охоплює типи недосконалих ринкових структур (монополістична конкуренція, олігополія, монополія, природна монополія), ціноутворення на даних ринках, цінові та нецінові методи боротьби з конкурентами, вплив недосконалої конкуренції на суспільний добробут.

Аналіз ставлення суспільства до бізнесу передбачає виділення питань нормативного та позитивного характеру.

Нормативним є питання про те, якою має бути оптимальна політика по відношенню до бізнесу. Традиційно організація промисловості зосереджує увагу на антимонопольній політиці регулювання ринків, питаннях дерегулювання, лібералізації умов входу на ринок, приватизації, стимулювання технологічних та інноваційних нововведень, конкурентоспроможності галузей на міжнародних ринках. До позитивних питань теорії галузевих ринків належать наступні: наскільки взагалі ефективним є втручання держави в ринкові відносини, ким та чим в дійсності визначається політика втручання і чиїм інтересам вона служить.

Теорія бар'єрів входу та стратегія недопущення входу на ринок новачків охоплює аналіз всіх можливих інструментів конкурентної боротьби цінового та нецінового характеру, в тому числі: диференціацію продукції, вертикальну інтеграцію та диверсифікацію, рекламу, мережеві ефекти, неповну та недостовірну інформацію, злиття та поглинання, вертикальні обмеження, цінову дискримінацію, хижацьке ціноутворення. Крім того значний інтерес має питання оцінки висоти вхідних бар'єрів.

Виникнення теорії галузевих ринків в Україні у формі «науки про трести» можна датувати 1885 роком, коли Д. Піхно прочитав доповідь «Торгово–промислові стачки», випущену потім окремою брошурою. Він вказував і на небезпеку, і на небажаність картелів (стачек), оскільки вони органічно здатні переслідувати лише свої власні, а не суспільні (народно–господарські) інтереси. Закони повинні не санкціонувати створення картелів, а, навпроти, протидіяти їм. Д. Піхно вже тоді розрізняв чотири типи картелів (стачек) залежно від об'єкту регулювання: картелі, що регулюють виключно ціну, що регулюють розміщення виробництва, що регулюють «розмежування» ринків й, нарешті, що регулюють розподіл замовлень між учасниками картелю [10, с. XX].

Найбільш ранньою спробою вийти в дослідженні ринків за межі, що були властиві науці про трести, стала книга С. Войтинського «Ринок і ціни», що була видана у 1906 році з передмовою і за сприяння М.І. Туган–Барановського. Він відкидає поняття теоретично досконалого ринку з повною й симетричною інформацією щодо умов ринку. Більше того, він стверджує, що «історично «поінформованість» щодо всіх умов виявляє тенденцію скоріше до зниження, ніж до підвищення, належить скоріше минулому, ніж сьогоденню». Тому так званий закон єдиної ціни, що ґрунтується саме на допущенні «повної поінформованості», уявляється Войтинському не більш ніж «застарілим марновірством». У сферу аналізу поведінки суб'єктів ринку він включає крім розходження цін також рекламу, «славу фірми» (репутацію), «працю й комфорт покупки», відстань до магазину («крамниці»), розподіл покупців [10, с. XXII].

Дослідники теорії вхідних бар'єрів на базі результатів, отриманих дослідниками теорії конкуренції та теорії галузевих ринків, урізноманітнили кількісні характеристики конкурентної поведінки фірм, покращили методи виміру висоти

вхідних бар'єрів, обґрунтували доцільність державного регулювання останніх.

Теорія фірми створила базу для розуміння послідовниками теорії вхідних бар'єрів сутності поняття фірми як господарюючого суб'єкта, який може бути як пасивним, тобто залежати від ситуації на ринку, так і активним і впливати на оточуюче середовище, видозмінюючи його для своїх потреб, а отже, створювати проблеми для нових учасників.

Моделі кооперованої та некооперованої поведінки теоретико-ігрового підходу широко застосовуються в теорії вхідних бар'єрів при дослідженні недосконалих ринкових структур, пов'язаних з існуванням стратегічної взаємодії між існуючими суб'єктами ринків для пояснення тих бар'єрів, що виникають в процесі такої стратегічної взаємодії.

Математичні моделі ринкової рівноваги, створені маржиналістами, лягли в основу аналізу теорією галузевих ринків того, як здійснюється ціноутворення на недосконалих ринках і наскільки значне відхилення конкурентного стану ринків зі значною ринковою владою на них.

Отже, дослідники теорії вхідних бар'єрів, тобто чинників, які зумовлюють збільшення вартості входження нових фірм на ринок, а отже, свідчать про існування ринкової влади у певній групі господарюючих суб'єктів на даному ринку, займаються дослідженням причин виникнення цих бар'єрів, оцінюють їх висоту і вплив на добробут суспільства та рівень конкуренції в економіці, аналізують інструменти цінової та нецінової боротьби і надають практичні рекомендації уряду щодо можливих методів та засобів впливу на ринкові бар'єри з метою покращення конкуренції на національних ринках.

Висновки

Отже, було здійснено дослідження і систематизацію теоретико-методологічних підходів до проблеми вступу нових фірм на ринки на базі теорій конкуренції, теорії фірми, стратегічного менеджменту та маркетингу, теорії економічного регулювання та теорії ігор. Крім того, здійснено узагальнення того, що з зазначених теорій використалося в подальшому в теорії галузевих ринків та теорії вхідних бар'єрів, а що було самостійним об'єктом досліджень цих двох концепцій. Теорія галузевих ринків, як і теорія вхідних бар'єрів, хоч і виникли на базі синтезу теорій конкуренції,

теорії фірми, стратегічного менеджменту, теорії регулювання та теорії ігор, які теж акцентували увагу на проблемі вступу нових фірм на ринки, але є досить автономними концепціями економічної думки.

Література

1. Вольчик В.В. Природа экономики современного меркантилизма и институт власти-собственности // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2005. – Т. 3. – №2.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: 1997. – 145 с.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения, 2 изд., т. 23.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993. – Т. 3.
5. Розанова М.Н. Эволюция взглядов на конкуренцию и практика антимонопольного регулирования: опыт стран с развитой рыночной экономикой – <http://economics.boom.ru/Rozanova/rozanova2.htm>
6. Вольчик В.В. Лекции по экономике отраслевых рынков – <http://economics.boom.ru/Lecture.htm>
7. Baumol W. Contestable Markets : An Uprising in the Theory of Industry Structure // Amer. Econ. Rev. 1982. Vol. 72. March. – 1982.
8. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. – М.: 1995.
9. Стиглер Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс // Вехи экономической мысли. Теория фирмы. – Т. 2. – Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа. 1999 – <http://seinst.ru/>
10. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности: В 2-х т. Изд. 2-е испр. / Пер. с англ. Под редакцией В.М. Гальперина и Н.А. Зенкевича. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – Т. 1. XLII+ – 328 с.
11. Слуцкий А.Г. Теория организации промышленности // СПб., «Экономическая школа», 1995 (пер. с англ.) – <http://economics.ru/~nfpk/slutsky.php>
12. Пахомова Н.В. Экономика отраслевых рынков и политика государственного регулирования; Учебник / Н.В. Пахомова, К.К. Рихтер. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. – 815 с. (Учебники экономического факультета СПбГУ).
13. Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков. – Москва: Инфра-М, 2008. – 442 с.
14. Портер Майкл Е. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

Особливості розвитку інститутів спільного інвестування в Україні на етапі відновлення національної економіки

У статті розкрито особливості діяльності інститутів спільного інвестування в Україні в умовах відновлення національної економіки та зростання фондового ринку. Проаналізовано основні показники розвитку ринку спільного інвестування в Україні протягом 2009 року. Розкрито зв'язок інвестиційних фондів та фондового ринку; сформовано низку переваг ІСІ порівняно з іншими інституційними інвесторами. На основі аналізу сучасного етапу розвитку ІСІ в Україні обґрунтовано перспективи розвитку ринку спільного інвестування в умовах відновлення національної економіки.

В статье раскрыты особенности деятельности институтов совместного инвестирования в Украине в условиях восстановления национальной экономики и роста фондового рынка. Проанализированы основные показатели развития рынка совместного инвестирования в Украине в течение 2009 года. Раскрыта связь инвестиционных фондов и фондового рынка; сформирован ряд преимуществ ИСИ по сравнению с другими институциональными инвесторами. На основе анализа современного этапа развития ИСИ в Украине обоснованы перспективы развития рынка совместного инвестирования в условиях восстановления национальной экономики.

Peculiarities of collective investment institutions (ICI) activity at the stage of national economy recovery and the growth of stock market are considered in the article. The main indicators of collective investment market development in Ukraine are analyzed. Liaison between investment funds and stock market is disclosed; a number of advantages of collective investment institutions over other institutional investors is formed. Prospect of collective investment institutions' development at the stage of national economy recovery are substantiated on the base of present ICI development stage analysis.

Постановка проблеми. Зародження ринку спільного інвестування в Україні припадає на період 1994–1995 років, коли було прийнято положення «Про інвестиційні фонди і інвестиційні компанії». З того часу діяльність зі спільного інвестування була багато в чому пов'язана з існуванням приватизаційних сертифікатів. І лише з 2001 року ринок спільного інвестування отримав потужний поштовх до розвитку – було прийнято Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)». Після цього на фінансовому ринку України було фактично започатковано новий напрям діяльності, що, по суті, сформувало новий інструмент для

забезпечення ефективного використання вільних ресурсів як фізичних, так і юридичних осіб.

З того часу діяльність зі спільного інвестування в Україні набуває все більшого поширення, що проявляється як у кількісних, так і якісних параметрах. Подібні тенденції на фінансовому ринку України обумовили і зростання зацікавленості до діяльності зі спільного інвестування наукового загалу. Особливо це підкріплювалося й усвідомленням зарубіжного досвіду функціонування інститутів спільного інвестування (ІСІ). У розвинених країнах інститути спільного інвестування разом зі страховими компаніями та недержавними пенсійними фондами є провідними фінансовими акумуляторами та диверсифікаторами, які, зберігаючи кошти населення, перетворюють їх у інвестиційну базу [2, с. 112].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На сьогодні вже накопичено значний досвід вивчення особливостей функціонування інвестиційних фондів, компаній з управління активами. Зокрема, проблематикою діяльності інститутів спільного інвестування займалися такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як І. Бланк, В. Бутузов, В. Гриценко, Д. Казимір, М. Коваленко, В. Ковтюх, Т. Косова, І. Крейдич, С. Науменкова, Д. Розенберг, С. Румянцев, М. Свердел, В. Сельський, Ф. Фабоцці, О. Хмиз, Н. Циганова, В. Шапран, У. Шарп, В. Шелудько та інші.

На сьогодні проблема розвитку інститутів спільного інвестування (ІСІ) в Україні набуває все більшої актуальності з огляду на перспективи поширення діяльності інвестиційних фондів та компаній з управління активами, що забезпечуватиме розвиток фінансового ринку та ефективно використання вільних коштів суб'єктів цього ринку. Це пов'язано як з активізацією інвестиційних процесів в Україні, так і з забезпеченням ефективного використання вільних коштів суб'єктів господарювання, домогосподарств. Крім того, розвиток фондового ринку та активізація діяльності інститутів спільного інвестування забезпечуватиме зростання зацікавленості іноземних портфельних інвесторів, що автоматично стимулюватиме підвищення рівня корпоративної культури, створення прозорої та принципово іншої якості управління вітчизняними підприємствами.

Метою статті є дослідження особливостей діяльності інститутів спільного інвестування в Україні в умовах відновлення національної економіки та зростання фондового ринку.

Виклад основного матеріалу. Значним поштовхом у розвитку інститутів спільного інвестування став тісний їх зв'язок з фондовим ринком. Стале формування та діяль-

ність вітчизняного ринку цінних паперів викликало необхідність створення принципово нових форм ІСІ, а саме корпоративних та пайових інвестиційних фондів. Адже їх поява дозволяє посилити роль відповідних інститутів в інвестиційних процесах України, створити надійний, і в той же час, більш простий механізм залучення коштів юридичних та фізичних осіб, забезпечити їх діяльність відповідно до світової практики та стандартів [6, с. 64].

Тим не менше тісний зв'язок діяльності інститутів спільного інвестування з рівнем розвитку та динамікою фондового ринку не є суто позитивним явищем. Прикладом цього слугував період другої половини 2008 – початку 2009 року. Падіння фондового ринку разом із входженням національної економіки до низхідної фази економічного циклу спричинило і уповільнення потужної динаміки розвитку ринку спільного інвестування, що спостерігалася з 2005 року. Так, незважаючи на той факт, що фактично весь 2009 рік відбувалося значне зростання фондового ринку України на фоні появи перших позитивних елементів, що свідчать про початок відновлення національної економіки, динаміка розвитку ринку спільного інвестування була менш переконливою, хоча й позитивно. Мова йде насамперед про вартість чистих активів (ВЧА) невенчурних інститутів спільного інвестування (табл. 1 та 2).

Як свідчить табл. 1, зростання чистих активів невенчурних ІСІ відбувалося протягом усього аналізованого періоду. Однак слід звернути увагу, що у цілому така динаміка мала свої особливості щодо типів фондів – на протиположності зростанню чистих активів закритих ІСІ, чисті активи відкритих та інтервальних ІСІ мали тенденцію до зниження у першому пі-

вріччі (табл. 2). Це було обумовлено більш гнучкими умовами для інвесторів таких типів фондів та більшою питомою вагою фізичних осіб серед них. Крім того, така динаміка також визначалася різними інвестиційними стратегіями відповідних типів інвестиційних фондів. Відповідно, протягом цього періоду відбувався чистий відтік коштів з фондів цих типів.

У той же час, як свідчить табл. 3 та рис. 1, динаміка вартості чистих активів інститутів спільного інвестування в Америці, Європі та світі мала свої особливості.

Як видно з табл. 3, за результатами I кварталу чисті активи світових, американських та європейських інвестиційних фондів зменшилися. У той же час по українських інвестиційних фондах вже було зафіксовано приріст, насамперед за рахунок позитивної динаміки вартості чистих активів закритих фондів. Порівняння темпів приросту вартості чистих активів інвестиційних фондів в Україні, в Америці Європі та у цілому по світу квартал до кварталу приведено на рис. 1.

Як видно з рис. 1, у I та II кварталах вартість чистих активів невенчурних інвестиційних фондів в Україні демонструвала динаміку, кращу, ніж відповідні показники по Америці, Європі та світу у цілому. І лише у III кварталі приріст в Україні був відчутно меншим. Хоча все одно за результатами дев'ять місяців 2009 року в Україні ВЧА невенчурних ІСІ зросла найбільше серед порівнюваних регіонів.

Така динаміка багато в чому обумовлювалася темпами зростання фондового ринку. Саме фондовий ринок виступає «барометром» розвитку економіки, що на фазі поживлення може забезпечувати високі доходи від інвестування коштів в інститути спільного інвестування. Звичайно, ставлення інвесторів до інвестування коштів у фондовий ринок

Таблиця 1. Вартість чистих активів невенчурних інститутів спільного інвестування у 2009 році у розрізі типів фондів, млн. грн.

Фонди	01.01.2009	01.04.2009	01.07.2009	01.10.2009
Відкриті	503,25	246,56	158,31	218,23
Інтервальні	182,84	167,17	219,20	221,29
Закриті (невенчурні)	3 381,99	3811,94	4548,56	4578,48
Усі (невенчурні)	4 068,09	4 225,67	4 926,07	5 018,00

Джерело: Аналітичний огляд ринку не венчурних ІСІ в Україні (3 квартал 2009 року). Доступний з <http://www.uaib.com.ua>

Таблиця 2. Динаміка вартості чистих активів невенчурних інститутів спільного інвестування у 2009 році у розрізі типів фондів (% до попереднього кварталу)

Фонди	I квартал	II квартал	III квартал	за 9М 2009
Відкриті	-51,0	-35,8	37,9	-56,6
Інтервальні	-8,6	31,1	1,0	21,0
Закриті (невенчурні)	12,7	19,3	0,7	35,4
Усі (невенчурні)	3,9	16,6	1,9	23,4

Джерело: розрахунки автора за даними Української асоціації інвестиційного бізнесу.

Таблиця 3. Динаміка вартості чистих активів ІСІ в 2009 році у світі, \$ млрд.

\$ млрд.	01.01.2009	01.04.2009	01.07.2009	01.10.2009
Світ	18 917,5	18 164,0	20 337,3	22 376,5
Америка	10 579,4	10 239,7	11 227,5	12 228,2
Європа	6 231,1	5 873,9	6 694,6	7 465,3

Джерело: статистичні дані представницької асоціації європейської індустрії інвестиційного менеджменту European Funds and Asset Management Association (EFAMA).

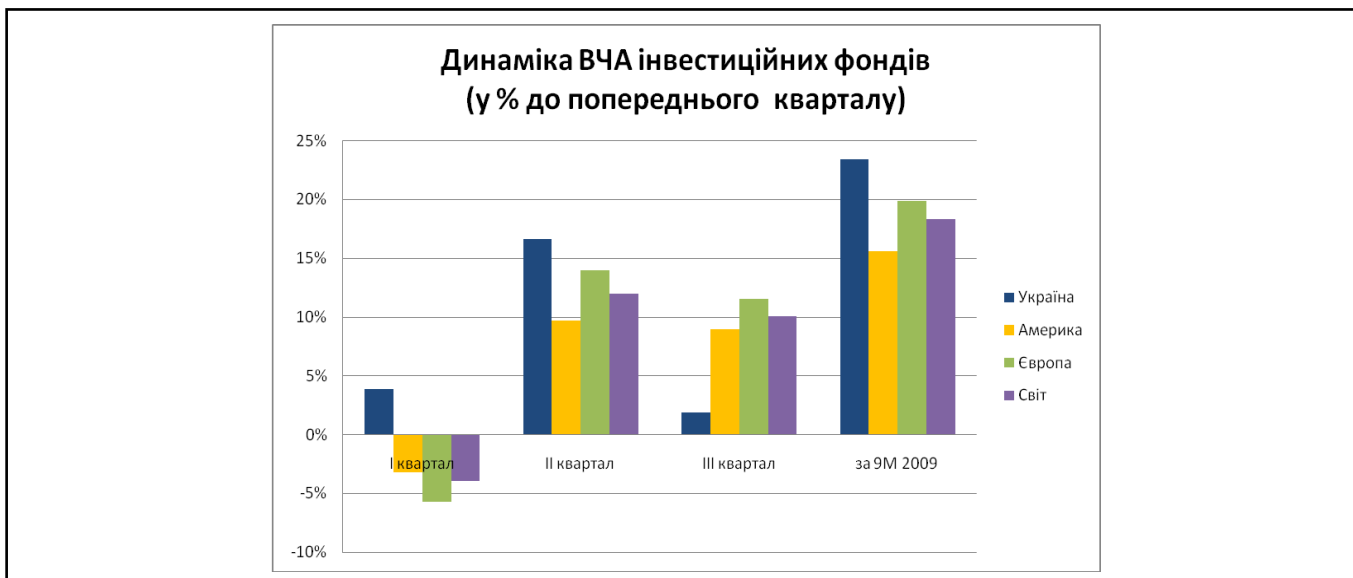


Рисунок 1. Динаміка вартості чистих активів інвестиційних фондів у 2009 році поквартально

Джерело: розрахунки автора за статистичними даними Української асоціації інвестиційного бізнесу та представницької асоціації європейської індустрії інвестиційного менеджменту.

Україні значно погіршилося з проходженням національної економіки через пік фінансової кризи на початку 2009 року. При чому тут йдеться і про вітчизняних інвесторів, і про більш вагомих та крупних гравців ринку – зарубіжних портфельних інвесторів. Це знайшло своє відображення у масштабному відтокові коштів з українського фондового ринку. Тим не менше одні з найбільших темпів падіння вітчизняного фондового ринку як основного об'єкта інвестування коштів ІСІ обумовили і значну відносну його «дешевизну», незважаючи на значні ризики інвестування. І вже починаючи з II кварталу 2009 року цей дисбаланс почав частково вирівнюватися. Індекси українського фондового ринку ПФТС та УБ продемонстрували одну з найпотужніших динаміку за дев'ять місяців 2009 року (після російських РТС та ММВБ). Відповідні значення українських та окремих світових індексів наведено в табл. 4.

Як видно з табл. 4, темпи приросту українського фондового ринку поступилися лише російському, проте відчутно перевищили відповідні показники ключових європейських, американських та азійських фондових ринків.

Іншим індикатором стану ринку спільного інвестування на етапі відновлення національної економіки є кількість інвестиційних фондів та компаній з управління активами. Так,

протягом 2009 року хоча й дуже значних змін не відбувалося, проте тенденція привертає увагу (рис. 2).

Як видно з рис. 2, кількість компаній з управління активами протягом року зменшувалася, причому пік за всю історію існування ринку прийшовся саме на кінець 2008 року. Така тенденція може свідчити про певного роду «очищення» ринку спільного інвестування від малих, неефективних компаній з управління активами. Щодо інститутів спільного інвестування, то тут тенденція є подібною, хоча й має одну особливість. У I кварталі 2009 року порівняно з кінцем 2008 року відбулося зростання їх кількості. Це могло бути обумовлено досягненням у березні 2009 року мінімуму біржових індексів, що автоматично створювало передумови для активізації на ринку спільного інвестування з огляду на перспективи подальшого швидкого зростання фондового ринку, а відповідно і вартості активів інвестиційних фондів. Однак уже наприкінці II кварталу 2009 року кількість ІСІ зменшилася, судячи з усього, через проблеми з виконанням законодавчих вимог щодо досягнення нормативів та визнання фондів такими що відбулися. Тим не менше, навіть комбінація подібних тенденцій є свідченням позитивних змін на ринку спільного інвестування. У результаті, протягом аналізованого періоду показник кількості ІСІ

Таблиця 4. Динаміка українських та деяких національних фондових індексів за дев'ять місяців 2009 року

Індекси	31.12.2008	30.09.2009	Зміна, %
ПФТС (Україна)	301,42	553,29	83,6
УБ (Україна)	759,63	1 365,24	79,7
РТС (Росія)	631,89	1 254,52	98,5
ММВБ (Росія)	619,53	1 197,20	93,2
WSE WIG 20 (Польща)	1 789,73	2 192,37	22,5
DAX (ФРН)	4 810,20	5 675,16	18,0
S&P 500 (США)	903,25	1 057,08	17,0
NIKKEI 225 (Японія)	8 859,56	10 133,23	14,4
SHANGHAI SE COMPOSITE (Китай)	1 820,81	2 779,43	52,6

Джерело: за даними бірж та агентства Bloomberg.

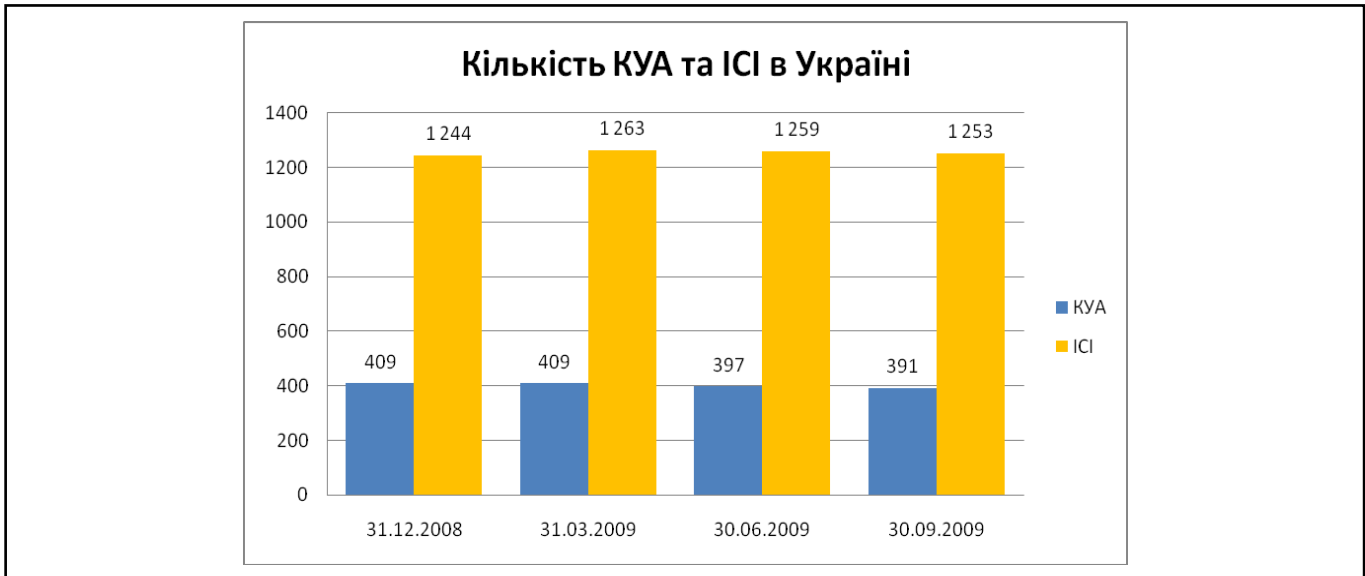


Рисунок 2. Динаміка кількості компаній з управління активами та інститутів спільного інвестування у 2009 році в Україні

Джерело: Аналітичний огляд ринку не венчурних ІСІ в Україні (3 квартал 2009 року). Доступний з <http://www.uaib.com.ua>

на одну КУА зріс з 3,04 до 3,20, що є свідченням укрупнення ринку. Це автоматично означає зростання вартості активів фондів в управлінні компаній з управління активами. Світова практика обумовлює і відповідні зміни у функціонуванні вітчизняного ринку спільного інвестування.

Щодо кількості інститутів спільного інвестування також звертає на себе увагу структура інвестиційних фондів за типами. Станом на кінець III кварталу 2009 року в Україні кількість ІСІ, що досягли нормативів, становила 968 фондів (табл. 5).

Показовим є той факт, що більше 75% інвестиційних фондів в Україні за кількістю – це венчурні фонди. Таким чином, на невенчурні фонди припадає лише майже 25% усіх інститутів спільного інвестування. Проте слід виділити, що серед них переважають закриті недиверсифіковані фонди. Саме ці фонди серед невенчурних є найбільш ризикованими (мають більш агресивну інвестиційну стратегію) та передбачають інвестування коштів на тривалий проміжок часу без зобов'язань компаній з управління активами викупати інвестиційні сертифікати до моменту завершення строку існування фонду. Відповідно до чинного законодавства, ІСІ належить до закритого типу, якщо він (або компанія з управління його активами) не бере на себе зобов'язань щодо викупу цінних паперів, емітованих цим ІСІ

(або компанією з управління його активами) до моменту його припинення [1]. До недиверсифікованих ІСІ висуваються менш жорсткі законодавчі вимоги щодо структури активів, що передбачає можливість більш гнучкого управління активами. Відповідно, це є свідченням більшої зацікавленості інвесторів саме у можливостях отримання більшого інвестиційного доходу не дивлячись на підвищені ризики, пов'язані з інвестуванням у фонди такого типу. Підтвердженням цієї тези є також частка чистих активів закритих ІСІ у структурі чистих активів усіх невенчурних інститутів спільного інвестування станом на 01.10.2009 р. – 91,2% (більше 4,5 млрд. грн.). Хоча слід підкреслити, що 91,14% чистих активів закритих невенчурних фондів станом на кінець III кварталу 2009 року належало юридичним особам–резидентам, і лише 1,05% – фізичним особам–резидентам. Тут відповідно постає проблема участі населення в інвестиційних процесах у країні. Так, за даними Української асоціації інвестиційного бізнесу, станом на 30 вересня 2009 року фізичним особам–резидентам належало лише 4% вартості чистих активів невенчурних інститутів спільного інвестування. Це є надзвичайно низьким показником, однак він одночасно несе в собі значний потенціал зростання. Залучення населення до інвестиційних

Таблиця 5. Кількість ІСІ, що досягли нормативів на 30 вересня 2009 року

		Кількість	Частка, %
Пайові	Відкриті	34	3,5
	Інтервальні	46	4,8
	Закриті диверсифіковані	5	0,5
	Закриті недиверсифіковані	23	2,4
	Закриті венчурні	681	70,4
Корпоративні	Інтервальні	2	0,2
	Закриті недиверсифіковані	128	13,2
	Закриті венчурні	49	5,1
Усього		968	100,0

Джерело: Аналітичний огляд ринку невенчурних ІСІ в Україні (3 квартал 2009 року). Доступний з <http://www.uaib.com.ua>

процесів в Україні в подальшому сприятиме не лише більш ефективному використанню їх вільних ресурсів, а й розвитку фінансового сектору та збільшенню інвестиційної привабливості для зарубіжних інвесторів.

Інструментом залучення фізичних осіб насамперед має стати донесення інформації щодо переваг інвестиційних фондів порівняно з іншими інституційними інвесторами. Серед таких переваг можна виділити:

- можливість для дрібних інвесторів активної роботи на фондовому ринку. Така можливість реалізується завдяки вкладенню відносно незначних сум інвесторами в корпоративні або пайові інвестиційні фонди, активи яких формуються з цілої низки різноманітних фінансових активів;
- професійне управління портфелем інвестицій. Реалізація цієї переваги відбувається завдяки роботі компанії з управління активами, що має ліцензію і здійснює відповідні операції з портфелем задля максимізації його вартості;
- забезпечення диверсифікації інвестиційних ризиків завдяки можливості інвестування в різні класи фінансових активів з урахуванням законодавчо встановлених вимог до структури активів інвестиційних фондів [3, с. 30];
- оптимізація оподаткування. Це пов'язано з особливостями оподаткування власне інвестиційних фондів та інвестиційних доходів учасників цих фондів;
- можливість для інвесторів обрання різних фондів виходячи з задекларованих інвестиційних стратегій. Тут мова йде про можливість інвестування коштів у фонди з більш чи менш агресивними інвестиційними стратегіями, що визначає співвідношення ризиків та очікуваних доходів;
- залежність доходності інвестицій від динаміки вартості чистих активів фондів, що визначається перспективами як економічного зростання держави у цілому, так і відносних переваг окремих секторів або навіть емітентів;

– висока транспарентність та контроль за діяльністю фондів з боку держави та інших регулюючих органів. Тут мова йде про надання інвесторам регулярної інформації стосовно структури активів фондів, її зміни, з одного боку, та жорсткий контроль за виконанням законодавчих вимог щодо структури портфельів фондів, з іншого боку.

Таким чином, переваги інститутів спільного інвестування порівняно з іншими фінансовими посередниками багато в чому визначаються характерними рисами інвестиційних фондів. Також тут слід виділити такі особливості, як концентрація індивідуальних капіталів при відносно невисокому рівні ризику та можливості отримання більшої прибутковості порівняно з окремими традиційними видами інвестування. Це забезпечується участю в механізмі здійснення спільного інвестування цілої низки професійних учасників фінансового ринку – компанії з управління активами, реєстратора, зберігача, незалежного оцінювача, зовнішнього аудитора.

Крім того, вже на висхідній фазі економічного циклу, або принаймні на етапі росту фондового ринку, інвестори інститутів спільного інвестування отримують додаткові вигоди у вигляді більшої доходності порівняно з альтернативними інструментами. Так, за результатами III кварталу 2009 року, за даними Української асоціації інвестиційного бізнесу, доходність інститутів спільного інвестування була вищою за доходність депозитів, золота (рис. 3).

Як видно з рис. 3, найбільшу доходність у III кварталі показали інтервальні фонди. Близькі показники продемонстрували також закриті та відкриті ІСІ. Цей приріст був багато в чому забезпечений зростанням фондового ринку України – за результатами III кварталу основні фондові індекси України вросли на 34–35%. Менша доходність була обумовлена виходом інвесторів з фондів, збільшенням кількості дефолтів серед емітентів облігацій, зростанням кількості банків з нега-

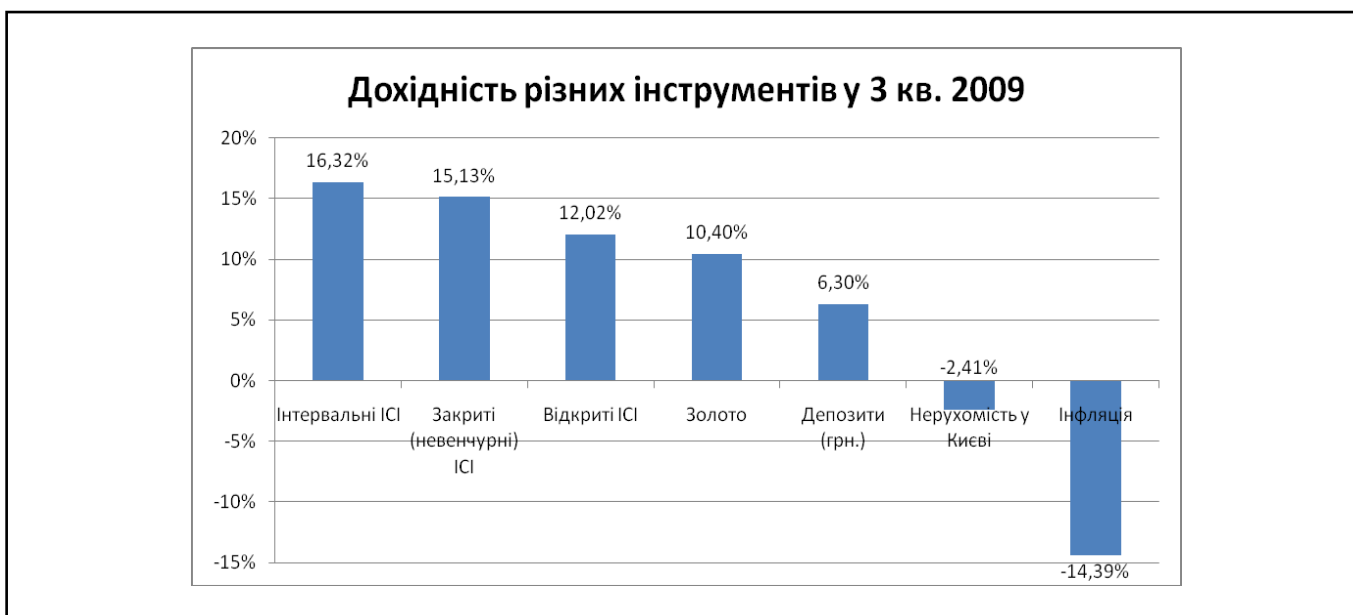


Рисунок 3. Доходність ІСІ, золота, депозитів та нерухомості в Києві у III кварталі 2009 року

Джерело: Аналітичний огляд ринку невенчурних ІСІ в Україні (3 квартал 2009 року). Доступний з <http://www.uaib.com.ua>

тивним фінансовим результатом та банків із тимчасовими адміністраціями НБУ. Внаслідок цього мали місце несвоєчасні розрахунки дебіторів фондів за своїми цінними паперами та депозитами. Тим не менше дохідність ІСІ була вищою за дохідність інвестицій в золото, депозитів та нерухомості. Таким чином, вже на поточному етапі відновлення національної економіки, поки ще існує ціла низка невирішених проблем як на національному, так і на локальних рівнях, саме інвестиційні фонди забезпечують високі рівні дохідності для інвесторів. Усвідомлення цих тенденцій надалі сприятиме зростанню активності фізичних осіб та активізації інвестиційних процесів на національному рівні. А наявність значного потенціалу зростання ринку спільного інвестування як елементу фінансового ринку лише підкріплюватиме такі перспективи.

Таким чином, зростання фондового ринку вже з II кварталу 2009 року, що є свідченням початку відновлення національної економіки, стало сприятливим фактором для розвитку вітчизняного ринку спільного інвестування. Потужні темпи зростання індикаторів розвитку інститутів спільного інвестування в Україні, уповільнені світовою фінансовою кризою, починають відновлюватися. Довіра інвесторів до інститутів спільного інвестування сприятиме розвитку цього сегменту фінансового ринку та зростанню його ролі порівняно з іншими інституційними інвесторами. Значний потенціал зростання також обумовлюється світовою практикою функціонування інвестиційних фондів.

Саме тому роль інститутів спільного інвестування на фінансовому ринку надалі зростатиме з огляду на наявність значних переваг функціонування цих інституцій та існуючі диспропорції у розвитку вітчизняного фінансового ринку. Особливо це набуватиме актуальності в умовах відновлення національної економіки у післякризовий період. Так, на думку В. Поворозника, саме інститути спільного інвестування як гнучка інституційна форма, позбавлена надмірних посередницьких ланок між інвестором та завершальною

інвестицією, можуть зайняти лідерські позиції в процесі післякризового відновлення фінансової сфери [4].

Висновки

Таким чином, по мірі формування в Україні потужної фінансової системи інститути спільного інвестування відіграватимуть все більшу роль, насамперед, у активізації інвестиційної активності внутрішніх інвесторів, що забезпечуватиме більш ефективне використання їх вільних коштів, та сприятимуть зростанню інвестиційної привабливості українських фінансових інструментів серед іноземних інвесторів.

Література

1. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 15.03.2001 р. №2299-III. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Гориславець П.А. Динаміка розвитку відкритих інститутів спільного інвестування на тлі світової фінансової кризи // Науковий вісник НЛТУ. – 2009. – Вип. 19.10. – С. 112–117.
3. Гриценко В.В. Інвестиційні фонди: стан та перспективи розвитку // Вісник економічної науки України. – 2008. – №2. – С. 27–31.
4. Поворозник В. До питання про розвиток інститутів спільного інвестування та їх інвестиційний потенціал. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.niss.gov.ua/Monitor/desember08/4.htm>.
5. Українська асоціація інвестиційного бізнесу. Аналітичний огляд ринку невенчурних ІСІ в Україні (3 квартал 2009 року). [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.uaib.com.ua>
6. Швець В.Я., Опанасова Г.В. Організаційна структура діяльності інститутів спільного інвестування в Україні: теоретичний аспект // Економічний вісник НГУ. – 2007. – №2. – С. 64–70.
7. <http://www.efama.org> – Інтернет-сторінка представницької асоціації європейської індустрії інвестиційного менеджменту European Funds and Asset Management Association (EFAMA)

О.Ю. САРАНА,
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Трансформація економічних функцій держави в процесі транснаціоналізації світового економічного розвитку

У статті досліджено фактори змін економічних функцій держави під впливом транснаціоналізації світової економіки. Особливу увагу приділено інтенсифікації координації міжнародної економічної діяльності держави. Розглянуто особливості функціональних проявів економічної ролі держави у зв'язку з глобальною діяльністю транснаціональних корпорацій.

В статье исследованы факторы изменения экономических функций государства под влиянием транснационализации мировой экономики. Особое внимание уделено интенсификации координации международной экономической деятельности государства. Рассмотрены особенности функциональных проявлений экономической роли государства в свя-

зи с глобальной деятельностью транснациональных экономик.

The report is devoted to analysis of the main changes in the economical functions of the national states under the influence of the transnationalization. Special attention was paid to the intensification of the coordination economical activity of the government. Considered the functional role of the state according to the global activity of the transnational companies.

Постановка проблеми. Транснаціоналізація світової економіки призводить до виходу економічної діяльності компаній за межі сфери впливу однієї держави. Виходячи на національний ринок іншої держави, транснаціональні компанії руйнують традиційно складене співвідношення сил, впливають на позиції національних виробників. Це призводить до загострення суперечностей між реалізацією національних інтересів держави та ТНК, знецінює традиційні важелі впливу на них і вимагає від держави розробки нових механізмів впливу вже на міжнародному рівні, які б забезпечили ефективний розвиток національних компаній на міжнародному ринку і підтримали ефективну глобальну конкуренцію на національному. За цих обставин концептуальне осмислення ролі держави в регулюванні глобальної економічної системи набуває важливого теоретичного і практичного значення, особливо в розрізі взаємовигідної співпраці з транснаціональними компаніями.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання впливу діяльності ТНК на національну економіку розглядаються у працях західних вчених – Е. Луарда, Дж. Н. Пінто, Е. Гідденса, К. Хейя, Ш. Мишале. Дана проблематика широко висвітлена у працях російських та вітчизняних вчених – В.Д. Андрианова, Т.А. Верещагіна, Ф. Губайдулліна, Е.Л. Драчева, В.В. Рокочі, В.Ю. Шевченка, А.О. Старостіної та ін. Роботи російського вченого Ю.Л. Юданова розкривають методи діяльності ТНК, Е.Е. Луцької – дають можливість зрозуміти взаємозв'язок національної економіки і ТНК у розвинених країнах. Переважна більшість наукових праць зосереджена на розгляді позитивних і негативних наслідків транснаціоналізації світової економіки для країн базування ТНК та приймаючих країн. Питання трансформації міжнародних економічних функцій держави під впливом активного розвитку транснаціональних корпорацій, розробка механізмів регулювання взаємодії держави і ТНК є новим, дискусійним і не достатньо вивченим.

Метою статті є дослідження сутнісних змін, які відбулися в економічних функціях держав під впливом діяльності транснаціональних корпорацій.

Виклад основного матеріалу. Сучасний глобальний економічний простір знаходиться під впливом держави, транснаціональних корпорацій, міжнародних урядових і неурядових організацій, наднаціональних регіональних об'єднань і т.д. Незважаючи на те що держава все ще залишається основним актором, який формує формальні рамки легітимного функціонування решти суб'єктів, вона змушена

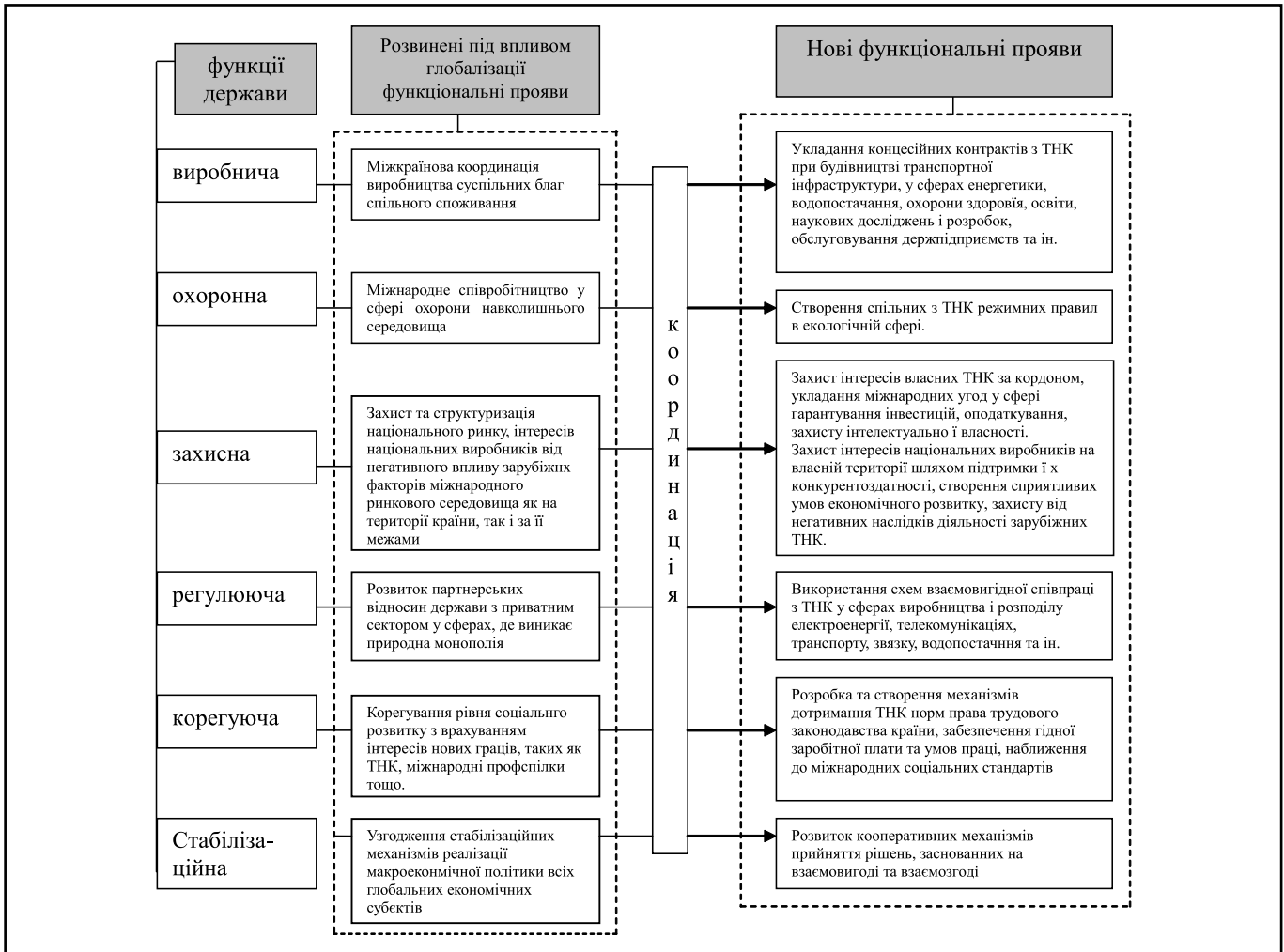
переглядати механізми регулювання у зв'язку з розширенням економічного, політичного і соціального впливу інших глобальних економічних суб'єктів.

Процес накопичення капіталу на певному етапі світового економічного розвитку призвело до виникнення нових організаційних структур – транснаціональних корпорацій (ТНК), діяльність яких виходить за межі країни походження і впливає на стан національної економіки та світового господарства. За визначенням ЮНКТАД, ТНК – це акціонерне чи неакціонерне підприємство, що складається з головного(материнського) підприємства та його іноземних філій. Материнська компанія володіє активами своєї філії в іншій державі шляхом отримання контролю над необхідною часткою у статутному капіталі [6]. Кожна ТНК, з одного боку, продовжує залишатися органічною частиною економіки країни базування, а з іншого – стає носієм інтересів міжнародного капіталу. ТНК впливають не тільки на національну економіку, а й на внутрішні політичні процеси, лобіюючи свої інтереси в законодавчих і виконавчих структурах, впливаючи на хід виборів і т.д. Міжнародні операції, що здійснюються ТНК, загострюють конкурентну боротьбу на світовому ринку. Вони сьогодні є головними постачальниками ресурсів та валюти, визначають масштаби і темпи науково-технічного прогресу, забезпечують зростання податкових надходжень до бюджету держави. Транснаціональні компанії та транснаціональні банки є силою, з якою не може не рахуватися будь-який уряд. Більше того, державна політика в розвинених країнах вже не може здійснюватися без опори на фінансово-технічну підтримку корпорацій [3]. Тісні зв'язки держави і ТНК – новий феномен, викликаний потребами національної економіки та інтересами ТНК [4].

Глобалізація вносить у внутрішню політику нові елементи наднаціонального характеру, що відображають ті проблеми, які в державних рамках вирішені бути не можуть. Держава, опинившись в ситуації загострення соціальних, політичних, економічних протиріч, змушена враховувати при їх вирішенні думку світової спільноти. Таким чином, діяльність транснаціональних корпорацій відбувається в суперечливому середовищі: з одного боку, ТНК є ключовими агентами глобалізації, з іншого – вони змушені діяти на все ще національних ринках, яким притаманні специфічні набори ризиків, у тому числі політичного характеру.

Функціонування транснаціональних компаній тісно пов'язано з функціональними завданнями держави, як основного суб'єкта глобального економічного простору. Стрімкий розвиток ТНК як суб'єкта глобальної економіки призвело до змін у механізмах державного втручання в економіку, а саме відбулося розширення традиційних функцій держави за рахунок інтенсифікації в координації (рис. 1).

Координація економічної діяльності дозволяє державі реалізовувати свої базові економічні функції з врахуванням нових потреб глобальної економічної системи, а саме необхідністю розвитку національного ринку та захисту інте-



Розширені функціональні прояви державної діяльності під впливом діяльності ТНК

ресів національного виробника на міжнародній арені. Координація полягає у використанні нових інструментів і методів державного регулювання, які базуються на міжнародній кооперації в їх застосуванні на рівні країн, транснаціональних компаній та міжнародних інститутів. Реалізація даної функції відбувається по двох основних напрямках [5]:

- 1) співпраця держави з ТНК з метою реалізації комерційних проектів;
- 2) співпраця держави з міжнародними організаціями і ТНК з метою розробки режимних правил функціонування.

Прикладом ефективної співпраці держави і приватних компаній можуть стати партнерські відносини в нафтогазовій галузі на основі угоди про розподіл продукції (production-sharing legislation) або концесійного контракту. Світовий досвід показує, що це значно знижує інвестиційні ризики. Концесійні контракти найчастіше застосовуються в галузях, для яких характерний тривалий термін реалізації об'єктів, і коли передача прав власності виключається за політичними або правовим міркуванням. Залежно від умов контракту можна виділити такі схеми [7]:

- Проектування та будівництво (Design-Build): приватний сектор проектує і будує об'єкти інфраструктури, необхідні

громадському сектору, зазвичай за встановлену плату. Таким чином ризик перевитрати коштів перекладається на приватний сектор.

- Контракт на управління і технічне обслуговування (Operation Maintenance contract): на підставі контракту приватний оператор на встановлених умовах управляє майном, що знаходиться в державній власності. Володіння майном залишається в руках держави.
- Проектування-будівництво-фінансування-управління (Design-Build-Finance-Operate): Приватний сектор проектує, фінансує та будує об'єкт на умовах довгострокової оренди, а також управляє об'єктом під час дії оренди. Приватний партнер передає новий об'єкт державі по закінченню терміну оренди.
- Будівництво-володіння-управління (Build-Own-Operate): Приватний сектор фінансує, володіє і управляє об'єктом або надає послуги без обмеження за часом. Можливості спільного контролю прописані в договорі.
- Будівництво-володіння-керування-передача (Build-Own-Operate-Transfer): приватна компанія отримує ліцензію на право фінансування, проектування, будівництва та управління об'єктом (а також встановлюється плата за

користування) на встановлений період часу, після закінчення якого об'єкт повертається державі.

- Купівля–будівництво–управління (Buy–Build–Operate): Передача державного майна приватної або приватно–державної компанії на підставі контракту, який прописує умови модернізації та управління на фіксований період. Контроль здійснюється на підставі контракту, підписаного в момент передачі об'єкта.

- Ліцензія на управління (Operation License): приватне підприємство отримує ліцензію на виробництво або право на надання громадських послуг, зазвичай на встановлених умовах. Часто використовується в проектах пов'язаних з інформаційними технологіями.

- Тільки фінансування (Finance only): Приватна компанія (зазвичай яка надає послуги у фінансовій сфері) напряму фінансує проект або використовує спеціальні схеми, такі як довгострокова оренда або випуск боргових зобов'язань.

Зазначені державно–приватні партнерські фінансові схеми з успіхом використовувалися при здійсненні великих приватних нафтогазових проектів починаючи з 70–х років ХХ століття. З того часу сфери застосування цих схем значно розширилися. Вони впроваджувалися як в розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються в якості альтернативи державному фінансуванню. В цілому державно–приватні партнерства використовуються у будівництві транспортної інфраструктури (платні дороги, переправи, залізниці); енергетиці (приватні електростанції, що працюють на відходах ТЕЦ, газопроводи); водопостачанні; охороні здоров'я (будівництво та управління новими лікарнями); освіті (надання студентського житла та приміщень для освітніх установ); обслуговуванні держустанов [2].

У рамках другого напрямку – розробки спільних режимних правил економічного функціонування, то ряд важливих кроків в цьому напрямку було зроблено в 1990–х роках, коли, зокрема, Світовий банк почав реалізацію програм співпраці з МФО з питань глобального розвитку та оцінки наслідків економічних перетворень, а програма розвитку ООН спільно з іншими організаціями системи ООН ініціювала діалог з ТНК з проблеми побудови «глобального ринку з людським обличчям», для чого пропонувалося розробити набір стандартів у галузі соціального захисту, екології і людини. Потенціал розвитку приватних механізмів вироблення режимних правил, що не передбачають участь національних держав і міжнародних урядових організацій, оцінюється не так однозначно, оскільки багато значущих питань розвитку світогосподарської системи виявляються об'єктом виключної компетенції ТНК, які будуть визначати «правила гри» для самих себе. З огляду на це найбільш перспективним у даній сфері є співпраця між ТНК і міжнародними організаціями, спрямована на вироблення неформальних «кодексів поведінки» або правил, що підлягають потім затвердженню з використанням офіційних процедур. На сьогодні найбільш значний прогрес у розвитку змішаних і приватних механізмів вироб-

лення режимних правил досягнутий в екологічній сфері. Ключем до успіху стала спільність інтересів екологічних МФО та приватних компаній, які розробляють екологічно чисті технології та обладнання. Зокрема, Монреальський протокол 1987 року по обмеженню використання руйнівних озонів шар продуктів був активно підтриманий як екологічними організаціями, так і крупними ТНК (такими, як «Дюпон»), що займаються розробкою продуктів–замінників. У 90–х роках європейські компанії лобювали введення в ЄС жорстких стандартів щодо токсичності автомобільних двигунів і виробленого авіадвигунами шуму. Хоча приклади такого роду співробітництва поки нечисленні, можна очікувати, що подальша інтенсифікація конкуренції за лояльність споживачів буде сприяти його розширенню [1].

На основі зробленого аналізу можна сказати, що розвиток кооперативних механізмів прийняття рішень, що базуються на взаємному узгодженні позицій, відкриває можливості для представлення ширшого спектру інтересів, а також відкриває простір для плідної співпраці державних і недержавних структур з ТНК у сферах, що становлять спільний інтерес. Незважаючи на зазначені вище позитивні тенденції, продовжують зберігатися і проблеми, у вирішенні яких прогрес поки дуже обмежений. Передовсім мова йде про нерівність у представленні інтересів розвинених країн і країн, що розвиваються. Одна з причин полягає в тому, що число великих ТНК, що базуються в країнах, що розвиваються, поки порівняно невелика. Друга не менш важлива проблема – знаходження механізмів розробки прийнятних рішень у випадку конфлікту інтересів. До останнього часу такі конфлікти найчастіше вирішувалися або шляхом прийняття рішень у відповідності з інтересами домінуючих сторін, або шляхом відмови від подальших переговорів. На сьогодні готові рецепти вирішення двох згаданих вище проблем відсутні. У той же час видається можливим говорити про те, що розвиток змішаних і приватних механізмів створення режимних правил в умовах глобальної конкуренції за лояльність може служити перспективним напрямком пошуку нових моделей економічного регулювання, що дозволяють забезпечити максимально продуктивну участь ТНК у розробці правил управління глобальною економічною системою.

Висновки

Зміни в економічній діяльності держави як основного суб'єкта глобальної економічної системи пов'язані з активним розвитком транснаціональних корпорацій. Транснаціоналізація глобального економічного простору призводить до переходу ряду державних функцій на міжнародний рівень з одного боку, і до переносу функцій ТНК на національний рівень – з іншого. Держава, в свою чергу, повинна відстоювати інтереси національних виробників на міжнародному ринку і формувати сприятливі умови для розвитку національної економіки. Реалізація цих завдань відбувається шляхом трансформації державних економічних функцій за рахунок використання нових інструментів і методів на

основі міжнародної кооперації та координації в їх застосванні на рівні країн, транснаціональних компаній та міжнародних інститутів. Реалізація даної функції відбувається по двом основним напрямкам: 1) співпраця держави з ТНК з метою реалізації комерційних проектів (укладання концесійних контрактів з ТНК при будівництві транспортної інфраструктури, у сферах енергетики, водопостачання, охорони здоров'я, освіти, наукових досліджень і розробок, обслуговування держпідприємств та ін.); 2) співпраця держави з міжнародними організаціями і ТНК з метою розробки режимних правил функціонування (переважно в інвестиційній та екологічній сферах).

Незважаючи на позитивні тенденції, продовжують зберігатися проблеми, пов'язані з: 1) нерівністю у представленні інтересів розвинених країн і країн, що розвиваються; 2) знаходженням механізмів розробки прийнятних рішень у випадку конфлікту інтересів. Вирішення даних проблем може служити перспективним напрямком пошуку нових моделей економічного регулювання, що дозволяють забезпечити максимально продуктивну співпрацю держави і ТНК у функціонуванні глобальної економічної системи.

Література

1. Афонцев С.А. Индивидуальные интересы и глобальное экономическое регулирование // http://globalanti.risa.ru/reports.php?cat_id=31&doc_id=304
2. Борисова С.Е. Влияние деятельности ТНК на мировой рынок капиталов стран Юго-Восточной Европы в условиях формирования глобальной экономической системы // http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc_gum/pips/2009_1/398.pdf
3. Бычкова А.Ю. Транснациональные корпорации: новый фактор мировой политики // 5ka.su/ref/political/O_object19594.html
4. Галиуллина Г.С., Воцкий А.З. Геоэкономическое пространство конкуренции региональной экономики // www.lib.csu.ru/vch/074/025.pdf
5. Мухамеджанова Д.Ш. Глобальное управление в условиях кризиса // http://iwep.kz/index.php?option=com_content&task=view&id=3568&Itemid=63
6. Офіційний сайт ЮНКТАД // <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3148&lang=1>
7. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства // http://www.unece.org/ceci/publications/ppp_r.pdf

С.М. САВЛУК,
к.е.н., доцент, Університет банківської справи НБУ

Економічні засади аналізу руху власного капіталу банків

Стаття присвячена питанню аналізу руху банківського капіталу, який не є статичною величиною, а лише в постійному русі і трансформації форм реалізує свої функції.

Статья посвящена вопросу анализа движения банковского капитала, который не является статической величиной, а только в постоянном движении и трансформации форм реализует свои функции.

Article is devoted to the issue of analyses of banking capital circulation which is not a static entity, but only in constant movement and its forms transformation realizes its functions.

Постановка проблеми. Вивчення закономірностей, тенденцій та напрямів руху власного капіталу банків має важливе наукове та практичне значення. Визначивши тенденції руху банківського капіталу та його структурних компонентів, можливо більш чітко оцінювати прогностичні обсяги та виконання вимог щодо достатності капіталу в майбутньому. Рух банківського капіталу призводить до зміни його структури та обсягів. Якщо в результаті збільшується питома вага найбільш стабільного – основного капіталу, то такі зміни слід вважати позитивними за умови нарощування маси прибутку. Якщо ж основний капітал вимивається з банку перш за все в резуль-

таті збиткової діяльності, то необхідно приймати кардинальні заходи щодо його відновлення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Незважаючи на це, питання руху власного капіталу банків та методів їх дослідження залишаються недостатньо висвітленими в іноземній та вітчизняній літературі. Основна увага в публікаціях з проблем банківського капіталу приділяється дослідженню його функцій, потенціалу як кредитного ресурсу та інструменту захисту від ризиків банківської діяльності, в той же час закономірності та напрямки руху власного банківського капіталу потребують окремого дослідження.

Методологічні засади вивчення руху банківського капіталу заклали відомі економісти XIX століття А. Сміт, Д. Рікардо, Т. Тук, К. Маркс та ін. Вони дали теоретичне пояснення природи позичкового капіталу, в межах якого розкрили сутність банківського капіталу як його провідної форми.

Метою статті є дослідження генезису та напрямів руху банківського капіталу в процесі його відтворення.

Виклад основного матеріалу. К. Маркс у своїй відомій праці «Капітал» систематизував дослідження позичкового капіталу в царині руху банківського капіталу та відокремив його від руху доходів, які спрямовуються на цілі споживання. Він надзвичайно високо оцінював роль банків у забез-

печенні руху позичкового капіталу: в концентрації, розподілі, збереженні і використанні наявного грошового капіталу і навіть у створенні нових його мас. На цій підставі Маркс вважав банки інститутами, які забезпечують організацію і здійснення руху позичкового капіталу, а ту частину останнього, яка здійснює свій рух через банки, називав банківським капіталом.

Ця точка зору на природу банківського капіталу була панівною у всій радянській літературі та часто зустрічається й у сучасних працях вітчизняних та іноземних авторів. Її достовірність і прогресивність полягала перш за все в тому, що виводила тлумачення банківського капіталу за вузькі інституціональні межі банківської системи і пов'язувала його рух з рухом всього суспільного капіталу, не відкидаючи його специфіки як капіталу суто грошового.

Разом із тим ця концепція, особливо в її марксистському трактуванні, має й істотні недоліки. По-перше, в ній основний наголос робиться, як і в концепції капіталу взагалі, на соціальному, тобто експлуатаційному аспекті, що примушує дослідників шукати джерела банківського прибутку та позичкового процента в додатковій вартості, створеній неоплаченою працею найманих працівників, що робить неможливим в'яснення справжньої природи банківського прибутку. По-друге, в цій концепції не враховуються структурні особливості банківського капіталу та специфіка руху власного капіталу банків а також залученого і позиченого капіталів. Весь банківський капітал розглядається як єдине ціле, що не відповідає його справжній природі і реальним потребам банківського менеджменту.

Структурні відмінності банківського капіталу полягають, по-перше, в тому, що його власна складова не має прямої ціни залучення на відміну від інших видів ресурсів, які мають визначену на ринку ціну. Тому залучені та запозичені ресурси в процесі свого обороту мають бути розміщені за ціною вищою ніж їх ринкова вартість з урахуванням необхідності обов'язкового резервування, премій за ризик та адміністративних витрат на забезпечення їх обігу. В результаті більша частина доходів від розміщення даних видів банківських ресурсів спрямовується на покриття витрат (споживання) і лише частина може використовуватись на накопичення через прибуток, наслідком капіталізації якого є нарощування власного банківського капіталу.

Власний капітал банків може використовуватись як на проведення безпосередньо активних операцій з метою отримання доходу, так і на вкладення в основні засоби чи інші матеріальні та нематеріальні активи, кінцевим результатом використання яких також є доходи, в тому числі й у вигляді комісій. Таким чином, кругообіг власного капіталу може бути менш ризикованим від руху залучених та позичених ресурсів, а всі чи більша частина отриманих банком від його розміщення доходів (крім комісійних витрат та витрат на адміністрування) може бути використана на накопичення і відповідно нарощування вартості власного капіталу.

По-друге, власний капітал не обмежений у термінах, а залучені та позичені ресурси мають конкретні терміни повернення. Відповідно, власний капітал банку може бути вкладеним у довгострокові активи, що робить тривалість його обороту, як правило, значно довшою, ніж цикл обороту залучених та позичених ресурсів. Врахування цієї відмінності має важливе значення для забезпечення ефективного управління банківськими активами.

Викладені міркування щодо сутності та структурної специфіки власного банківського капіталу дають підстави для визначення характеру та особливостей кругообігу цього капіталу, який є найбільш загальною формою його руху.

Оскільки банківський капітал є однією з форм руху позичкового капіталу, причому – ключовою, то на перший погляд напрошується висновок, що схеми їх обігу є однаковими, тобто співпадають. В літературі визнано, що схема кругообігу індивідуального позичкового капіталу визначається формулою $\Gamma \rightarrow \Gamma^1$, де Γ – сума грошей, що спрямована власником у позички, а Γ^1 – сума грошей, що повернулася до власника після погашення позичок [2, с. 34]. Різниця між Γ^1 та Γ становить процентний дохід, який одержує власник позичкового капіталу ($\Delta\Gamma$). У такому вигляді схема кругообігу представляється надмірно спрощеною, в ній зовсім випущений кредитний процес, який і забезпечує процентний дохід власнику капіталу, і тому немає місця для банківського капіталу.

Хоча кредитний процес дійсно відбувається поза межами індивідуального позичкового капіталу, починається він все ж в цих межах у вигляді надання і стягнення позички (Π). Надання позички і її стягнення є турботою самого власника Γ , що дає підстави включити цей момент в кругообіг його капіталу і тоді схема матиме такий вигляд:

$$\Gamma \rightarrow \Pi(v) \dots \Pi(n) \rightarrow \Gamma^1, \quad (1)$$

де $\Pi(v)$ – позички видані, $\Pi(n)$ – позички повернуті. У такій розгорнутій схемі з'являється місце для банківського капіталу і знаходиться воно між $\Pi(v)$ і $\Pi(n)$.

Оскільки банки є самостійними економічними суб'єктами, їх капітали мають свій індивідуальний кругообіг, який здійснюється за окремою схемою, що не повторює схему обороту позичкового капіталу, а доповнює її, розкриваючи в ній ті процеси, що відбуваються в проміжку між $\Pi(v)$ і $\Pi(n)$ за формулою (1).

Кругообіг власного банківського капіталу в його загальному вигляді можна виразити наступною формулою:

$$\left. \begin{array}{l} \text{---} \Gamma_v \text{---} \\ \text{---} \Gamma_n \text{---} \end{array} \right\} \begin{array}{l} \nearrow 0.3. \\ \rightarrow \text{P.C.} \\ \searrow \end{array} \dots \dots V_b \dots \dots \Gamma^1 \quad (2)$$

де Γ_v – власні гроші акціонерів (засновників) банку; 0.3. – основні засоби, куплені (створені) для забезпечення діяльності банку; P.C. – робоча сила; Γ_n – гроші, позичені банком у вкладників і кредиторів а також частина вільних коштів власників банку; V_b – процес виробництва банківського продукту, що включає формування ресурсів і активів банку

та надання різноманітних послуг клієнтам; Γ^1 – грошові кошти, що вивільнились з обороту банку.

Розпочинається кругообіг банківського капіталу з авансування суми грошей, необхідної для забезпечення банка основними засобами і робочою силою. Проте, щоб банк міг повноцінно запрацювати, йому потрібно залучити в оборот значний обсяг позичених коштів. Ці кошти не авансуються, а залучаються та позичаються банком, тобто надходять в оборот по іншому каналу і на інших засадах, ніж Γ в, є відносно самостійним елементом кругообігу. Лише на другій його стадії (...Вб...) Γ в і Γ п об'єднуються та забезпечують процес банківського виробництва різноманітних послуг для клієнтів. Вартість цих послуг створюється додатковою працею банківських працівників, набуває форми банківського прибутку і реалізується в складі грошового доходу банку Γ^1 .

Проте і на першому етапі обігу капіталу існує тісний зв'язок між рухом Γ в і Γ п. Без наявності у новоствореного банку Γ в, він взагалі не може залучити в оборот Γ п, більше того їх обсяг залежить від розміру наявних у нього Γ в, оскільки в країні діють нормативи достатності власного капіталу. Такий характер кругообороту банківського капіталу спричинює розпадання валового доходу Γ^1 на три складові: перша призначена відновити амортизовану частину О.З. і використаний фонд оплати праці (Γ в) та покрити інші витрати банку; друга призначена для погашення зобов'язань банку (Γ п); третя представляє собою в грошовій формі додану вартість, створену в самому банку і в обороті економічних суб'єктів, які користувалися позичками банку ($\Delta\Gamma$). В свою чергу $\Delta\Gamma$ розпадається на дивіденди, депозитні проценти і прибуток банку.

З формули (2) можна зробити висновок, що кругообіг власного капіталу (Γ в) має базове значення для визначення закономірностей руху капіталу банків в цілому, оскільки він бере участь на всіх його стадіях, впливає на його структуру. Тому для банківського менеджменту важливе значення має визначення тривалості обороту власного капіталу банку. Такі розрахунки можна зробити як мінімум двома шляхами. Перший – це класичний метод визначення терміну окупності інвестицій у капітал через співвідношення річної маси прибутку банку до його власного капіталу, що здійснюється за формулою:

$$To1 = 1 / ROE, \quad (3)$$

де $To1$ – термін окупності (обороту) капіталу;

ROE – прибутковість власного банківського капіталу.

Терміни обороту капіталу першого рівня для 5 найбільших банків світу та всього власного капіталу української

банківської системи, розраховані за формулою (3), наведені в табл. 1.

У табл. 1 розрахунок ROE здійснювався на основі прибутку до оподаткування згідно з міжнародним підходом. З урахуванням того, що по п'яти найбільших банках світу показник ROE обчислювався до капіталу 1 рівня, а по українських банках до всього регулятивного капіталу, можна стверджувати, що термін окупності власного капіталу української банківської системи приблизно відповідав показникам провідних банків світу і був набагато коротшим ніж у Citigroup, яка однією з перших відчула наслідки світової фінансової кризи.

Другий підхід полягає у визначенні різниці між середньою строковістю активів та зобов'язань банку за формулою (4):

$$To2 = (\Gamma1 * A1 + \dots + \Gammaна * Ан) \setminus A - (\Gamma1 * Z1 + \dots + \Gammaнз * Zн) / Z, \quad (4)$$

де $To2$ – термін обігу власного капіталу;

$\Gamma1 \dots \Gammaна$ – терміни, на які видані кредити або інші активи;

$A1 \dots Ан$ – обсяги відповідних активів;

$\Gamma1 \dots \Gammaнз$ – терміни зобов'язань банку;

$Z1 \dots Zн$ – обсяги відповідних зобов'язань банку;

A – обсяг активів,

Z – обсяг зобов'язань банку.

На основі наведеної формули (4) можна зробити висновок, що чим більший розрив між термінами розміщення і залучення коштів банку, тим довший термін обігу власного капіталу банку. Якщо ж середній термін зобов'язань банку є довшим, ніж середній термін розміщення активів, то термін обігу капіталу можливо прирівняти до терміну обігу активів, тобто у разі своєчасного повернення активів, власний капітал може бути вилученим з банку ще до настання термінів повернення зобов'язань.

Як видно з формули (2), банківський капітал виходить з обороту безпосередньо в грошовій формі (Γ^1), тобто тут нема стадії трансформації Γ в Γ^1 , що створює певні переваги порівняно з обігом промислового чи торгового капіталу. Проте в банківського капіталу є проблема перетворення всіх активів у ліквідну форму, без чого банк не може виконати своїх зобов'язань, в тому числі і перед власниками банку, по виплаті дивідендів і поверненню частки в статутному капіталі. Основною причиною цієї проблеми для банків є кредитні ризики, але в частині власного капіталу вона ускладнюється ще й збитковістю та зниженням ринкової вартості банку.

У цьому зв'язку важливим є питання, з яких секторів економіки надходять кошти, що формують статутні капітали банків, і куди вони відпливають після вилучення зі статутних

Таблиця 1. Терміни обігу банківського капіталу в 2007 році

№	Назва банку	ROE, %	Цикл обороту, роки
1	HSBC holdings	25,1	3,98
2	Citigroup	1,9	52,6
3	Royal Bank of Scotland	26,6	3,76
4	JP Morgan	26,9	3,72
5	Bank of America	24,0	4,2
6	Банківська система України	16,9	5,9

Джерело: [3, с. 37; 4, с. 5].

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

капіталів банків. В українській банківській системі статутні капітали банків сформовані за рахунок іноземного капіталу приблизно на 35%, державних коштів – на 26%, і на 49% за рахунок корпоративного та приватного секторів.

Відповідно до економічних законів капітали рухаються від менш прибуткових та ризикованих бізнесів до більш прибуткових та стабільних сфер інвестицій. Тому, на наш погляд, важливим є запровадження статистики галузевої структури джерел формування статутного капіталу українських банків, а дослідження її динаміки дало б можливість вивчити закономірності міжгалузевого і міжнародного руху банківського капіталу.

Ще одним важливим напрямом руху банківського капіталу в просторі є його міжрегіональне переміщення. В зв'язку з відсутністю статистики щодо регіонального розміщення власного банківського капіталу для дослідження даного виду його руху можна скористатися непрямими методами оцінки: на основі даних про кількість банків в регіональному розрізі і обсягів активно-пасивних операцій банків в цій же площині. Інформація про кількість банків і географічне розміщення їх центральних офісів представлена в табл. 2.

Наведені в табл. 2 дані свідчать про подальшу концентрацію банківського капіталу в Київському регіоні, питома вага якого в загальній кількості банків збільшилася з 59,5% на кінець 2005 року до 62,1% на 1 травня 2009 року. Серед інших областей найбільша кількість банків розміщена в Дніпропетровській області, але їх питома вага в загальній кількості банків з 2007 року знижується.

У зв'язку з тим, що банки мають значну кількість відділень в різних областях України та завдяки міжбанківському ринку, банки можуть оперативнo переміщувати значні обсяги власного капіталу, вкладаючи їх в кредитні проекти та інші активи. Якщо вважати, що всі ризикові активи банків розподіляються між областями пропорційно наданим там кредитам, які є найбільшою частиною цих активів, а капітал банків повинен перекирвати ці ризиковані активи щонайменше у відношенні 10:1, то банківський капітал можна розподілити між регіонами пропорційно питомій вазі кредитів, виданих в регіонах, у загальному обсязі кредитного портфеля банківської системи. Але такий розподіл капіталу між регіонами буде досить умовним.

Найбільш методично розробленим напрямком дослідження руху банківського капіталу є аналіз його змін у часі. Відповідно до національних стандартів обліку для цього використовується окрема форма річної звітності «Звіт про власний капітал банку». Дана звітність передбачає визначення обсягу кожної складової капіталу на початок періоду, приріст / зменшення за звітний період та залишок на кінець періоду. При цьому приріст / зменшення визначається відповідно до оборотів за складовими капіталу банку з визначенням джерел руху цих коштів. Звіт про власний капітал ВАТ «Райффайзен Банк Аваль» за 2008 рік має наступний вигляд (табл. 3).

Як видно з наведених даних, капітал банку за 2008 рік зріс на 40,6%, перш за все за рахунок збільшення статутного капіталу завдяки додатковій емісії акцій на 1,4 млрд. грн. Проте

Таблиця 2. Розподіл банків по областях, одиниць

№	Назва області	2005 рік	2007 рік	01.05.2009 р.
1	Київ і область	97	105	113
2	Дніпропетровська	11	14	14
3	Донецька	10	10	11
4	Харківська	12	11	10
5	Одеська	10	10	10
6	Інші	23	23	24
7	Всього	163	173	182

Джерело: www.nbu.gov.ua

Таблиця 3. Звіт про власний капітал ВАТ «Райффайзен Банку Аваль» за 2008 рік, тис. грн.

Стаття	Статутний капітал	Резервні та інші фонди	Нерозподілений прибуток	Всього власного капіталу
Залишок на 31.12.2007	3 703 537	911 558	676 697	5 291 792
Цінні папери на продаж	0	(81 188)	0	(81 188)
Основні засоби та НА	0	655 921	12 662	668 583
Переоцінка хеджування	0	0	0	0
Курсові різниці	0	0	0	0
Відстрочені податки	0	(171 374)	0	(171 374)
Доходи/збитки визнані	0	859 935	87518	947 453
Емісія акцій	1 400 000	0	0	1 400 000
Викуплені акції	0	0	0	0
Об'єднання компаній	0	0	0	0
Дивіденди	0	0	(199 302)	(199 302)
Залишок на 31.12.2008 р.	5 103 537	1 771 493	564 913	7 439 943

Джерело: річна фінансова звітність ВАТ «Райффайзен Банк Аваль» за 2008 рік.

Таблиця 4. Форма визначення поточного результату діяльності для контролю за капіталом (цифри умовні), млн. грн.

	За 1 число	...	За 31 число	За міс.
Чистий процентний дохід	0		150	150
Чистий комісійний дохід	5		20	25
Торгівельний результат	-10		10	0
Сальдо інших доходів та витрат	5		-10	-5
Адміністративні витрати	4		100	104
Резерви	0		30	30
Податки	0		10	10
Фінансовий результат	-4		30	26

більш динамічне збільшення результатів діяльності банку призвело до зменшення частки статутного капіталу в загальному обсязі його капіталу. Якщо на початок року статутний капітал становив 70% власного капіталу, то на кінець року – 68,6%. У той же час частка резервного фонду збільшилася з 17,3% на початок до 23,6% на кінець року. Проте основними джерелами нарощування резервного фонду були не грошові компоненти, а переоцінка основних засобів та нематеріальних активів і відстрочений податок, який з'являється переважно при формуванні резервів під активні операції банку.

Важливою складовою дослідження руху власного капіталу банків є моніторинг змін у власному капіталі, особливо регулятивному капіталі, який можна використовувати щоденно для розрахунку економічних нормативів діяльності банків. Контроль відбувається за складовими основного і додаткового капіталів та відверненнями, які знімаються з основного або регулятивного капіталу в цілому. Найбільш динамічною та найменш прогнозованою складовою капіталу є поточний результат діяльності банку. Динаміку цього результату можливо контролювати за наступною формою (табл. 4).

З наведеного прикладу видно, що в перший день місяця за рахунок поточного фінансового результату капітал зменшиться на розмір збитку – 4 млн. грн., в останній – збільшиться на 30 млн. грн. У цілому за місяць, якщо в усі

інші дні буде нульовий фінансовий результат, капітал збільшиться на 26 млн. грн.

Висновки

Таким чином, рух банківського капіталу відбувається постійно як в просторі, так і в часі. Встановлення контролю та прогнозування руху капіталу є важливою передумовою пошуку шляхів його нарощування та недопущення втрат. Важливою складовою дослідження руху капіталу є визначення норми доходності на капітал, тому що при її більш високому рівні ніж в інших сферах економіки створюються передумови припливу капіталу в банківській сектор, а при нижчому рівні є загроза його відпливу в інші види економічної діяльності чи за кордон.

Література

1. Маркс К. Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., т. 23; т. 24.
2. Экономическая энциклопедия «Политическая экономия», т. 4. – М., Изд-во «Советская энциклопедия». – 1980. – 672 с.
3. The Banker, July 2008.
4. Вісник НБУ №11, 2008 р.
5. Постанова НБУ №480 від 27.12. 2007 р. «Про затвердження Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України».

*І.В. КОВАЛЬОВ,
п.н.с., НДЕІ,
В.М. КОЛОТІЙ,
к.е.н., с.н.с., НДЕІ
В.І. ПИЛА,
д.е.н., професор, г.н.с, НДЕІ*

Врегулювання відносин у сфері державних закупівель відповідно до міжнародних норм та вимог

У статті розглядаються основні підходи до ефективного механізму регулювання державних закупівель у світі, країнах ЄС і можливості його впровадження в Україні.

В статье рассматриваются основные подходы к эффективному механизму регулирования государствен-

ных закупок в мире, странах ЕС и возможности его внедрения в Украине.

This article discusses the main approaches to the effective mechanism of regulating public procurement in the world, the EU and its possible implementation in Ukraine.

Постановка проблеми. Державні закупівлі є однією з ключових сфер світового ринку. Ринок державних закупівель – це ринок, якому властива висока ступінь конкуренції і суперництво між окремими товаровиробниками, між покупцями і продавцями, кожен з яких має свій фінансовий інтерес. Основу ефективного функціонування ринку державних закупівель визначає закупівля товарів, робіт, послуг у відповідності з потребами замовника за вигідною ціною для виконавця. Така проблема постала на різних етапах розвитку практично перед всіма країнами світу, які отримали ринковий шлях розвитку, що змусило їх шукати заходи побудови ефективної моделі ринку насамперед приділити особливу увагу формуванню, розвитку і удосконаленню нормативно-правової бази та організаційно-методичного забезпечення сфери державних закупівель.

Дослідження позитивного та ефективного досвіду формування нормативно-правової бази та організаційно-методичного забезпечення державних закупівель в окремих країнах світу є доцільним та актуальним у зв'язку з розвитком та удосконаленням організаційної системи цього процесу що триває зараз в Україні, у тому числі, впровадженням сучасних прогресивних методів здійснення державних закупівель у відповідності до практики СОТ та ЄС.

Для України створення ринкового середовища ще не завершено, і досягнення рівня який склався в країнах з багаторічними ринковими традиціями надзвичайно важко хоча сьогодні існують певні механізми для прискорення даного процесу. Вирішенню найактуальніших проблем може допомогти вивчення досвіду щодо методів і прийомів здійснення державних закупівель у світі та, особливо, впровадження найбільш ефективних моделей у практику здійснення закупівельних процедур в Україні.

Мета статті полягає в аналізі розвитку та удосконаленні нормативно-правової бази та організаційно-методичного забезпечення, розробленні ефективного механізму регулювання державних закупівель у контексті приєднання України до СОТ і перспективи створення зони вільної торгівлі з ЄС.

При аналізі нормативно-правової бази і організаційно-методичного забезпечення та для відображення ситуації, яка існує у державній політиці європейських країн у сфері державних закупівель, був застосований структурований аналіз, заснований на вивченні та зіставленні досвіду кожної держави.

Першим кроком цього аналізу стало виявлення основних аспектів, які регулюють поведінку та тенденції в галузі державного управління закупівлями в країнах Європейського Союзу.

Були виявлені шість певних напрямів досліджень нормативно-правової бази та організаційно-методичного забезпечення у сфері державних закупівель. Стислий склад напрямів наведений нижче:

1. Законодавча база.

Цей напрям дає загальний огляд чинного законодавства щодо регулювання в галузі державних закупівель в окремих

країнах відповідно до вимог СОТ та ЄС. Після ідентифікації Директив Європейського Союзу про державні закупівлі, які були адаптовані в рамках внутрішньої правової системи кожної держави, увага дослідження зосереджена на загальних принципах, що становлять основу національного законодавства (закони та правила), які в даний час регулюють сектор державних закупівель, і законопроекти, які готуються урядом (парламентом) кожної держави в даній області.

2. Інституційна структура.

Один з основних факторів формування нормативно-правової бази та організаційно-методичного забезпечення у сфері державних закупівель, спрямованих на відображення існуючої структури органів, відповідальних за державні закупівлі, а також органів, відповідальних за здійснення процедур державних закупівель в кожній державі, з викладенням основних аспектів їхнього правового характеру, їх відповідного складу, та їх компетенції у рамках національної правової системи.

3. Види державних закупівель та процедур укладання контрактів.

Метою третього напрямку є комплексне обстеження державних закупівельних процедур, які використовуються в державах, що досліджуються, та ілюстрація різних видів держзакупівель (поставки, виконання робіт, надання послуг і сектора комунальних послуг), процедури присудження контрактів та існуючої системи оголошень.

4. Нові організаційні та управлінські механізми.

Розглядаються будь-які інноваційні моделі для управління державними закупівлями (процедурами), які існують у практиці країн-учасниць, поряд із традиційними засобами для закупівлі товарів і послуг. По кожній державі вказується, які форми співпраці та взаємодії між державними і приватними організаціями, діють у внутрішній системі.

5. Забезпечення застосування інноваційних моделей.

Ця частина аналізу містить докладний опис різних новаторських моделей організації та управління державних закупівель, існуючих у кожній країні, коротку ілюстрацію існуючого відповідного національного законодавства, що їх забезпечує, та опис законодавчих актів, що готуються до регулювання нових механізмів.

6. Електронні закупівлі.

Вивчення використання телеметричних процедур закупівель товарів і послуг, так званих електронних закупівель. Після виявлення загальних принципів, що становлять основу національного законодавства про e-procurement, визначається та ілюструється структура управління електронної системи закупівель в окремих країнах: процедурами, оголошенням тендеру та конкурсу документів, методами закупівель товарів та послуг з використанням телеметричних технологій.

Виклад основного матеріалу. Країни ЄС та провідні країни світу, як правило, застосовують у практиці державної політики регулювання державних закупівель міжнародні або міждержавні норми та правила (Угода GPA, Директиви ЄС). Ці норми, вимоги та правила, що регулюють сектор держав-

них закупівель, зосереджені на загальних принципах дотримання вільного руху товарів, недискримінації, прозорості, конкуренції, рівності, або вже були адаптовані в рамках внутрішньої правової системи кожної держави та становлять основу національного законодавства (закони та правила), або готується їх імплементація у національне законодавство кожної держави. Слід відзначити, що з розвитком світової фінансової кризи відслідковуються деякі негативні тенденції у сфері державних закупівель, наприклад, зміна акцентів в частині підтримки власних виробників.

Аналіз діючої структури органів, відповідальних за державні закупівлі, а також органів, відповідальних за здійснення процедур державних закупівель в кожній державі свідчить, що їх відповідний склад, правовий характер, компетенція у рамках національної правової системи неоднакові.

У світі та Європейському Союзі не існує стандартної моделі організації роботи зі здійснення державних закупівель. У багатьох країнах світу створення організаційного механізму цього процесу розпочиналось зі створення центрального уповноваженого органу координації закупівель, до функцій якого входить здійснення закупівель у повному обсязі безпосередньо у виконавців з обов'язковим проведенням закупівель урядовими установами та департаментами через цей орган.

Досвід США був застосований при створенні єдиної системи закупівель ЄС [2]. У країнах ЄС [3] існують дві домінуючі моделі організації закупівельної діяльності: централізована та розподільча (децентралізована). При використанні першої моделі передбачається створення відповідної установи, яка відповідає за функціонування усїєї сфери держзакупівель країни, міждержавного утворення. Вона також передбачає створення територіальних, адміністративних та інших підрозділів або відділень.

При використанні другої моделі державні закупівлі здійснюються самостійними установами (департаментами, міністерствами тощо).

Центральні державні закупівельні установи нових членів ЄС досягли значних успіхів у створенні систем державних закупівель і такий підхід перетворився на переважну модель для імплементації.

Протягом останніх років у багатьох країнах світу функції щодо проведення державних закупівель були децентралізовані. Правовий статус централізованих органів з закупівель повністю або частково змінився, наприклад, набув статусу приватної компанії з високим відсотком акцій, що належать уряду, при цьому, як правило, вони отримують вищий ступінь фінансової і управлінської самостійності. У деяких країнах рівень державної власності був зменшений або навіть відсторонений, коли агенції, причетні до цього, були приватизовані.

Привабливість таких централізованих закупівельних органів зменшилася через зростання комерційної фальсифікації міністерств-користувачів та зростаючої важливості державних закупівель для досягнення цілей урядової політики.

З метою зниження або фіксації ціни в окремих випадках використовується метод консолідації, коли замовники роблять закупівлі об'єднано через єдиного представника, або використовують рамкові угоди, за якими специфікація товарів, послуг та цін узгоджується на певний період часу. Згідно з цими угодами замовники закупівель не зобов'язані дотримуватися цих рамкових угод, вони мають право змінювати виконавців у разі кращої пропозиції.

Рамкова угода – це угода, за якою встановлюються ціни на кожний вид товару чи послуги, але не визначається обсяг закупівель. В угоді може не вказуватися, у кого і що буде закуплено. Рамкова угода – це шлях фіксації ціни тоді, коли кількість ще невідома на момент підписання угоди. Рамкові угоди звичайно використовуються для закупівлі стандартних товарів або послуг. Рамкові угоди постачання часто є більш ефективнішими, ніж складна конкурентна процедура встановлення цін, що позбавляє необхідності готувати велику кількість заяв на одні й ті самі товари і послуги.

Раніше рамкові угоди були заборонені Європейською комісією на тій підставі, що вони не сприяють розвитку конкуренції. Під час переговорів з комунальних послуг ініціатива Великобританії та Данії призвела до включення рамкових угод у директиви, із деякими застереженнями.

Вивчення досвіду організаційного механізму регулювання державних закупівель дозволяє зробити висновки щодо посилення уваги до використання телеметричних процедур закупівель товарів і послуг. Європейська комісія вживає заходів стосовно забезпечення більш широкої реклами оголошень про державні закупівлі в Інтернеті. У регламенті Комісії (ЄС) №1564/2005 від 7 вересня 2005 року затверджені стандартні форми для опублікування оголошень в рамках процедур державних закупівель відповідно до Директив Європейського парламенту. Цей крок є частиною загальної стратегії в масштабах Співтовариства з питань інформаційних процедур оголошення торгів у Європейському Союзі. Вказані стандартні форми повідомлень в ОJ були створені у форматі PDF. Розміщення повідомлень нового типу в ОJ може бути здійснено в режимі онлайн.

Процедура розміщення оголошень у системі он-лайн повідомлень дозволяє значно скоротити час. Вони вважаються опублікованими протягом п'яти днів з моменту їх розміщення на сайті офісу з публікацій. (Для порівняння: процес опублікування повідомлення, яке направляється по факсу, електронною або звичайною поштою може зайняти до 12 днів.)

Види державних закупівельних процедур, які використовуються в окремих державах, відрізняються за видами торгів, предметами закупівель, процедурою надання контрактів та існуючої системи оголошень.

Отримання державних контрактів регулюється конкретними правилами (Директивами ЄС), які розрізняються для класичного сектору (традиційні замовники контрактів на закупівлю товарів, робіт, послуг) та комунального сектору

(стосується замовників, які діють в сфері постачання води, енергії, транспортного забезпечення та поштової служби).

Обсяг застосування цих правил залежить від категорії замовника, відповідних контрактів, граничних значень вартості контрактів та винятків.

З метою забезпечення відповідності процесу державних закупівель загальним принципам, ці правила визначають специфікації щодо тендерної документації, різні види закупівельних процедур, оголошення/інформування про торги, прозорість, критерії відбору та правила визначення переможця.

У процесі проведення закупівель замовник зобов'язаний дотримуватися передбачених для цього процедур:

1. Відкрита процедура не передбачає обмежень щодо її застосування. Виконавці/зацікавлені сторони можуть подати свої пропозиції у відповідь на відповідне повідомлення, за умови виконання кваліфікаційних вимог/критеріїв замовника, якщо такі вимоги або критерії передбачені. Ведення переговорів із сторонами, що подали пропозиції, не дозволяється.

2. Обмежена процедура не передбачає обмежень щодо її застосування. Виконавці/зацікавлені сторони можуть заявити про свої інтереси, однак лише ті, які відповідають або задовольняють кваліфікаційні вимоги замовника, отримують запрошення на участь у тендері. Ведення переговорів із сторонами, що подали пропозиції, не дозволяється.

3. Конкурсний діалог як процедура може застосовуватися лише за обмежених обставин, переважно для комплексних контрактів, коли:

- відкриті або обмежені процедури не дозволять укласти контракт;

- замовник об'єктивно не здатний визначити технічні засоби, необхідні для задоволення власних потреб, та/або вона не є об'єктивно спроможною визначити правову/фінансову структуру проекту;

- замовник зосереджений на результатах контракту та дозволяє інновації щодо методів досягнення результатів через процес діалогу.

Усі виконавці/зацікавлені сторони можуть заявити про свої інтереси, однак лише ті, які відповідають кваліфікаційним вимогам замовника, отримують запрошення на участь у тендері. Протягом етапу «діалогу» учасники тендеру матимуть можливість обговорити усі аспекти контракту індивідуально з замовником. Після того як через діалог було знайдено рішення для задоволення узгоджених вимог, заключні учасники тендеру отримують запрошення в залежності від індивідуального рішення/пропозиції цих учасників. Після цього може бути визначена найкраща пропозиція, однак після подання пропозиції змінити щось буде дуже важко.

Існує два види процедур, що передбачають переговори:

- без попереднього оголошення, замовник не зобов'язаний публікувати повідомлення та може проводити переговори безпосередньо з будь-яким постачальником за власним вибором;

- у разі надання попереднього оголошення, замовник зобов'язаний опублікувати повідомлення. При цьому усі зацікавлені сторони можуть заявити про свої інтереси, однак для обговорення умов контракту будуть запрошені лише ті з них, хто відповідає критеріям відбору.

Ці правила не встановлюють ніяких процедур, які б регулювали проведення переговорів, що означає, право замовника, дотримуючись певних параметрів встановлювати власні процедури для проведення переговорів та для подання пропозицій.

Правила щодо відповідних контрактів та надання оголошень про конкурси детально встановлюються окремими регламентами відповідно до Словника з питань закупівель (Common Procurement Vocabulary – CPV) та стандартних форм публікацій.

У країнах Євросоюзу існує певний перелік моделей з управління державними закупівлями (процедур), які для України не є традиційними засобами закупівлі товарів, робіт і послуг [1].

В Австрії, Данії, Фінляндії, Німеччині, Італії, Королівстві Нідерландів, Швеції мають широке застосування закупівельні процедури по рамкових контрактах.

Практично в усіх країнах, по яких був проведений аналіз, при здійсненні державних закупівель широко використовується елементи державно-приватного партнерства (далі – ДПП).

На Кіпрі основним видами ДПП, що використовуються, є в основному, контракти «Дизайн, будівництво, фінанси, експлуатація» (Design-Build-Finance-Operate (DBFO)) концесійного типу.

У Данії, Ісландії до державно-приватного партнерства належать наступні види контрактів:

1. Концесії, де частина ризиків, властивих експлуатації передана концесіонерам.

2. Приватна фінансова ініціатива, як правило, сумісний контракт на надання послуг (наприклад, за обслуговування), який поєднує різні види контрактів наведених вище.

3. Вільний вибір громадян, відповідно до якого державний орган зобов'язується виплачувати кошти за затверджені послуги для громадян приватним або державним постачальникам у відповідності з певними стандартами якості.

4. Надання сумісних контрактів державним і приватним компаніям для забезпечення громадських послуг. Можливість збільшення залучення приватного бізнесу на основі аутсорсингу (передавання неосновних бізнес-процесів іншій організації для їх реалізації).

У Фінляндії розповсюджена приватна фінансова ініціатива за контрактами, які включають приватні фінансові кошти в державному проекті. Співпраця може включати, наприклад, фінансові механізми, виконання робіт або послуг, концесію, або вона може існувати у вигляді спільного підприємства, створеного державною владою та оператором приватного сектору.

У Франції широко застосовується концесія, де право управління державним контрактом, який вже виконується

приватною компанією, надається третій приватній компанії, при цьому на відміну від державних контрактів та звичайній концесії, практично усі економічні ризики переходять до вищезазначених приватних компаній.

Урядом прийняті необхідні заходи для створення нових форм контрактів, які включають проектування, будівництво, переобладнання, проведення та фінансування державних установ або поєднання цих різних завдань.

У Німеччині використовуються такі моделі для комплексних послуг з управління аутсорсингу:

1. Моделі оператора (Betreibermodell).

У типовому випадку, приватний інвестор бере на себе зобов'язання з планування, фінансування та експлуатації об'єктів інфраструктури від імені державного сектору.

2. Концесійні моделі (Konzessionsmodell).

Концепція концесійної моделі лежить в німецькому законі про закупівлі, в рамках Закону про закупівлі у статті 98, статті 6 Закону про боротьбу з обмеженнями конкуренції та статті 1 (d) Директиви 93/37/ЕЕС.

3. Моделі управління (Betriebsfuhrungsmodell).

На відміну від концесійних моделей та моделей оператора, у випадку з моделлю управління компанія експлуатує об'єкт для себе. Він передається в управління приватній компанії, яка отримує за це плату.

4. Моделі співпраці (Kooperationsmodell).

У рамках моделей співпраці державні контракти передаються приватним компаніям, в яких компанія державного сектору, а також одна або декілька приватних компаній є акціонерами. Прикладом таких моделей може бути модель в області утилізації відходів, водопостачання та очищення стоків. Моделі співпраці можуть відрізнитися від моделей оператора наступним чином: якщо з моделями оператора планування, будівництво, експлуатація та фінансування об'єкта здійснюється виключно за рахунок приватних компаній, тут присутній не чисто приватний сектор, а компанії змішаної приватно-державної власності, де муніципальна власність складає, як правило, 51% акцій компанії.

5. Фінансові моделі (Finanzierungsmodell).

Відповідно до таких моделей, поряд з плануванням, будівництвом та експлуатацією об'єкта приватним сектором, здійснюється і фінансування.

Тут встановлюються фінансові рамки, приватному та державному секторам з метою планування розміру їх інвестицій.

У Греції в більшості договорів державно-приватного партнерства використовується угода про спорудження, надання послуг та передачу об'єкту (Build-operate-transfer (BOT)), а також спільні підприємства, які створені в рамках місцевих державних організацій.

Концесійний договір регулюється законом про закупівлі в основному на умовах, викладених у тендерних документах і у відповідності з положеннями Цивільного кодексу. На додаток до них існують також спеціальні закони, які регулюють концесійний метод для конкретних організацій, таких як, наприклад:

1. Національний фонд доріг щодо використання місцевості біля національних доріг на умовах оренди чи концесії для будівництва на основі приватного фінансування об'єктів для надання послуг (АЗС, ресторани і т.д.) в обмін на право експлуатації цих установок протягом певного періоду часу.

2. Муніципалітети можуть надати приватним компаніям контроль за будівництвом зони для паркування автомобіля в обмін на їх експлуатацію.

3. Виконання підрядниками робіт у туристичних портах (для яхт) в обмін на концесію використання та експлуатації зони для яхт протягом певного періоду часу.

Грецьке законодавство передбачає, що місцеві органи влади можуть створювати свої власні підприємства, або брати участь у бізнесі, який вони створили з юридичними або фізичними особами на підприємствах, які вже існують для виконання робіт, які спрямовані на надання комунальних послуг. В рамках цих положень муніципальними підприємствами були створені підприємства в галузі водопостачання та каналізації, управління відходами, телекомунікації тощо.

Ірландський уряд приступив до реалізації програми закупівлі певних робіт і послуг за державно-приватних партнерських угод. Закон 2002 року дозволяє ірландській державній владі укладати такі угоди і дає аналогічні повноваження місцевим органам влади та може застосовуватись як спосіб державних закупівель.

Державно-приватне партнерство в Ірландії має підтримку: цілого ряду адміністративних структур:

- Кабінет комітету з питань інфраструктури, житлового будівництва та державно-приватних партнерських угод;

- Міністерство фінансів здійснює контроль за розробкою державно-приватних партнерських угод.

Реалізація проектів підзвітна шістьом секторам департаменту державно-приватних партнерських угод. Є дві консультативних групи.

В Італії моделі змішаних партнерських структур (частково громадський та приватний капітал) поширюються і на рівні центральної адміністрації і на місцевому рівні для управління послугами в громадських інтересах, у тому числі у сфері держзакупівель.

Нові управлінські механізми Італійського державного сектору в даний час переживають стрімкий розвиток. Ще кілька років тому, вдаватися до аутсорсингу не було сенсу: він використовувався тільки для певного виду послуг, де діяли декілька багаторічних контрактів. Зараз спостерігається розвиток феномена контрактів у секторі послуг: є тенденція серед приватних підприємств і державних установ/органів делегувати функції управління послугами, які є допоміжними, приватним операторам при збереженні управління розвитком основного бізнесу.

У Латвії нові організаційні моделі комплексного управління обслуговуванням, були прийняті також на основі аутсорсингу.

У Іспанії введені нові правила регулювання концесії відповідно до нового закону. План використання цих правил

містить виконання бюджету 2010 року і охоплює капіталовкладення в автомагістралі, залізниці, порти, аеропорти та інші заходи.

Додатково до правил та плану розроблені нові поняття:

- надано тлумачення договору економічної рівноваги, що пояснює нові правила надання державних концесій за характером і метою створення ризиків і вимірювання їх розподілу;

- диверсифікація джерел фінансування, яка спрямована на те, щоб зробити концесії більш привабливими для приватного капіталу шляхом введення нормативно-правового режиму, щоб уникнути неефективного вкладання інвестицій.

За новими правилами після укладання угод концесії отримують змогу інтегруватись в комерційні рішення в якості активу або застави. Крім того, закон полегшує концесіонерам процес розміщення цих цінних паперів на ринку, а не тільки через звичайні канали (наприклад, фінансування кредитних установ або через випуск облігацій або інших аналогічних цінних паперів, у тому числі з можливістю розрахунку на державну підтримку, якщо спільні інтереси диктують таке), але і шляхом сек'юритизації кредитів пов'язаних з виконанням проекту (випуску цінних паперів під ці кредити). Це робить можливим надавати такі цінні папери, де це доречно, особі, що відповідає за конкретні дії комерційного характеру.

Залучення приватного капіталу здійснюється за допомогою пакету твердих гарантій щодо можливості іпотеки або отримання цінних паперів.

У Швеції було зроблено кілька спроб зламати адміністративні монополії державного та місцевого уряду. Багато адміністрацій були реорганізовані в самостійні підрозділи з закупівель. Закон про місцеве державне управління регулює можливості здійснення державних закупівель разом з приватними операторами. Існує форма надання сервісу при якій клієнт, самостійно обирає постачальника послуг і платить йому чек, виданий місцевими органами влади. Ця форма дійсно потрібна в таких напрямках, як догляд за престарілими людьми, школах та деяких закладах медико-санітарної допомоги.

Швейцарія планує зміни в федеральне законодавство про державні закупівлі. Розглядаються спільні практичні та юридичні питання, а також нові технологічні та управлінські зміни такі, як: нові тендерні процедури (діалог, зворотній аукціон); рамкові угоди; закупівлі за рахунок опосередкованих робочих місць; державно-приватне партнерство, спонсорство; приватизація; співробітництво покупців, асоціації покупців; впровадження нових технологій – електронних закупівель.

У Великобританії сучасні підходи уряду щодо імплементації прогресивних технологій процесу закупівель полягає в тому, щоб знайти шляхи використання потенціалу та досвіду приватного сектора для модернізації і розширення переліку заходів, які раніше здійснювались у державному секторі, в таких галузях, як великі медичні проекти; проекти, що охоплюють школи, в'язниці, оборонні об'єкти, проекти з модернізації нерухомості, контракти з постачання та надання послуг тощо.

В Австрії, Бельгії, Фінляндії, Польщі розглядається можливість створення умов щодо регулювання закупівель за принципами державно-приватного партнерства.

Досвід провідних країн світу свідчить, що до дійових методів регулювання та організації процесу державних закупівель в Україні доцільно насамперед віднести удосконалення та розвиток процедур проведення закупівель.

Застосування рамкових угод у вигляді процедури проведення закупівель передбачає деякі відмінності від традиційних процедур проведення торгів. До предметів закупівель за рамковими угодами відносяться в основному прості, можливо біржові товари, фізичні характеристики та якість яких досить легко формалізувати і порівняно легко визначити та зафіксувати їх ціну (на відміну зі складними товарами, або процесами).

У формулі ціни рамкової угоди ціну можливо визначити за видом:

Ціна = const.; або Ціна = ціна товару за «спотовими угодами» \pm X%.

Це дозволяє заключати такі угоди на тривалий час. Останній тезис є визначальним у процесі впровадження рамкових угод в Україні. Річ у тім, що формування коштів на державні закупівлі залежить від механізму формування державного бюджету і здійснюється на поточний рік. Таким чином втрачається один з основних факторів ефективності застосування рамкових угод в Україні.

Укладання рамкових угод не передбачено, але і не суперечить положенням діючого законодавства України та теоретично можливе за процедурами проведення закупівлі, які регламентовані у Положенні про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти, яке затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 17.10.2008 р. № 921 (зі змінами), через те що закупівлю за окремими лотами дуже легко подати/здійснити за процедурою укладання рамкових угод.

Впровадження рамкових угод в Україні призведе, перш за все, до виникнення «економічних операторів з закупівель» від державних замовників-розпорядників державних коштів, що мають типові закупівлі та призведе до укладання, поряд зі спотовими контрактами, форвардних та, можливо, і ф'ючерсних контрактів.

Підвищення ефективності рамкових угод потребує також перегляду порядку фінансування державних закупівель у разі коли вони здійснюються за цими угодами, а саме, застосування багаторічного фінансування. У рекомендаціях Світового банку оптимальний термін дії та, відповідно, фінансування рамкових угод для України складає три роки.

Вивчення світового досвіду застосування сучасних процедур закупівель, досвід функціонування в Україні порядку координації державних закупівель, дозволяє зробити такі пропозиції:

1. Передбачити можливість здійснювати процес формування коштів щодо державних закупівель на трирічний період.
2. Розробити методичний інструментарій щодо здійснення закупівель за допомогою рамкових угод, відповідний міжнародному законодавству.

3. Розробити і впровадити електронний варіант рамкової угоди на основі електронних біржових торгів.

Головною метою створення електронних закупівель є забезпечення більшої відкритості і прозорості проведення тендерних закупівель для оптимізації витрат бюджетних засобів, тобто мінімізації вартості і термінів постачання, підвищення якості і надійності виконання умов постачання товарів і послуг.

На наш погляд зараз актуальним та доцільним для України є розробка системи динамічних закупівель – одного з перспективних різновидів електронних закупівель ЄС.

Динамічна система закупівель є способом для замовника закупівлі певних товарів, робіт або послуг [4].

Перспективи розвитку цього напрямку як й інших напрямів електронних закупівель залежить насамперед від належного законодавчого забезпечення, орієнтиром якого повинен бути досвід Європейського Союзу, та достатнього технічного оснащення, включаючи володіння користувачами сучасними інформаційними технологіями, яке наразі є досить далеким від необхідного.

Процедури, викладені в статті 33 Директиви 2004/18/ЄС в державному секторі і статті 15 Директиви 2004/17/ЄС про комунальні послуги є аналогічними. Вони застосовуються в рамках розділу 20 (частина 3) Положення про державні контракти [5] і регулюються розділом 19 Положення про контракти з комунальних послуг від 31 січня 2006 року [6].

Динамічна система закупівель повинна бути доступною на всій території, що підпадає під дію таких регламентів для прийому будь-яких замовників–претендентів, які задовольняють критеріям відбору замовника і орієнтована на тендер замовника стосовно підготовлених потенційних виконавців, які вказують клопотання про допуск до системи.

Динамічні закупівлі є повністю електронною системою, яка може бути встановлена уповноваженим органом замовника на продаж товарів, робіт або послуг, що звичайно використовуються, має обмежений термін дії.

В оголошенні до динамічних закупівель викладаються умови, на яких потенційний виконавець повинен бути готовий заключити договір з замовником щодо укладання контракту.

При створенні динамічної системи закупівель повинні бути використані електронні засоби для створення системи і укладання відповідних контрактів по ньому.

Директиви та правила рекомендують, що динамічна система закупівель може бути використана для закупівлі товарів, робіт або послуг «звичайного використання». Хоча немає певного визначення щодо використання, ясно, що динамічна система розповсюджується на широкий асортимент товарів, робіт або послуг, та замовник самостійно обумовлює сферу її застосування на всі товари, роботи і послуги, які він вважає, будуть широко використовуватися.

Динамічні системи закупівель, головним чином, призначені для забезпечення регулярних закупівель, наприклад закупівлі електроенергії або газу.

Основний порядок їх застосування, викладений нижче.

Замовник рекламує створення динамічної системи закупівель за правилами відкритої процедури. Жодна інша процедура не може бути використана.

Замовники при створенні електронної системи повинні пропонувати необмежений, прямий і повний доступ до специфікацій і будь-яких додаткових документів за допомогою електронних засобів, від дати публікації повідомлення щодо контракту до дати, коли ця система припиняє свою дію.

Будь-який потенційний виконавець, зацікавлений у приєднанні до динамічної системи закупівель, і який відповідає критеріям, може укласти орієнтовний договір, де викладаються вимоги та умови на поставку.

Якщо замовник бажає здійснити замовлення товарів, робіт або послуг відповідно до електронної системи, спочатку він повинен розмістити інформацію про свої наміри з використанням спрощеного оголошення у Офіційному журналі Європейського Союзу (OJEU). Форма оголошення містить стандартний бланк договору, який призначений для участі у динамічній системі закупівель і дає змогу всім зацікавленим сторонам приєднатися до динамічної системи закупівель. Такі форми оголошень були створені на сайті Європейської комісії у форматі PDF [7].

Замовник повинен оцінити у певний термін орієнтовну тендерну пропозицію, яку він отримує, визнати та акцептувати, якщо така пропозиція відповідає його вимогам. Замовник може направити запрошення представити тендерні пропозиції для договору протягом терміну, встановленого компетентним органом для всіх динамічних систем.

Замовник укладає контракт з виконавцем–претендентом, який найкращим чином відповідає критеріям, зазначеним у повідомленні про застосування динамічної системи закупівель. Якщо замовник вважає, що це потрібне, він може спочатку точніше сформулювати критерії прийняття рішення в запрошенні щодо подання тендерних заявок.

Замовник не повинен стягувати кошти з потенційного виконавця, щодо прийому до динамічної системи закупівель або з будь-якого аспекту функціонування цієї системи.

Динамічна система закупівель не повинна існувати більше певного терміну (у нашому випадку трьох років). Якщо є виняткові обставини і в будь-якому випадку, коли замовник вважає, що доцільно продовжити тривалість динамічної системи більше за визначений термін, необхідно уважно розглянути ці обставини та отримати необхідну юридичну консультацію.

Українське законодавство містить дещо відмінні процедури, щодо процедур з обговоренням, ніж які запроваджені Директивою 2004/18/ЄС. У Положенні про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти, яке затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 17.10.2008 р. №921 наведені обмеження застосування процедури двохступневих торгів, які є менш жорсткі, по відношенню до рекомендацій Директиви з проведення торгів з обговоренням, також у Положенні не дуже чітко розроблена сама процедура переговорів.

З метою більш повного врахування норм та вимог міжнародних положень щодо удосконалення нормативно-правової бази та організаційно-методичного забезпечення у сфері державних закупівель в Україні їх доцільно доповнити процедурою конкурентного діалогу. Згадана процедура застосовується тоді, коли контракт вважається складним, у ній також докладно пророблені окремі аспекти обговорення умов контракту, за якими державні замовники об'єктивно не в змозі визначити технічні засоби, юридичну чи фінансову структуру контракту тощо.

Застосування процедури конкурсного діалогу дозволить більш точно задовольняти вимоги замовників щодо складних контрактів за рахунок нещільної/слабкої регламентації, що на наш погляд найбільше підходить та відповідає положенням та змісту діючого Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти.

Використання державно-приватного партнерства в якості ефективного механізму регулювання державних закупівель України потребує суттєвого удосконалення нормативно-правового та законодавчого забезпечення.

Застосування процедури закупівлі за концесійним договором відповідно до Закону України «Про концесії» не суперечить міжнародним нормам та правилам з державних закупівель. Але положення, які відображені в ньому, децю відрізняються від положень діючого національного та міжнародного законодавства з державних закупівель, а саме: щодо строків/термінів розгляду поданих документів учасників, відсутністю положень про якісний відбір претендентів, розміром реєстраційного внеску, не визначенням строків оголошення концесійного конкурсу, тощо. Використання концесії, як процедури державних закупівель, вимагає адаптації положень Закону України «Про концесії» відповідно до національного законодавства з державних закупівель,

впровадження норм ЄС відповідно сучасним викликам, вимогам та потребам євроінтеграції України.

Висновки

Вищенаведене дозволяє зробити висновок, що українське законодавство з державних закупівель доцільно доповнити положеннями про конкурентний діалог, про рамкові угоди, про державно-приватне партнерство, про систему динамічних закупівель, узявши за основу відповідні положення Директиви 2004/18/ЄС.

Література

1. Public Procurement in Europe // [Електронний ресурс]: Режим доступу: www.publicprocurementnetwork.org/.../11_public_procurement_in_europe.pdf
2. Кайдаш Т. Державні закупівлі в Сполучених Штатах Америки / Т. Кайдаш [Електронний ресурс]: Режим доступу: www.e-tenders.com.ua/article/?article=229
3. Европа старається покупать централизованно [Електронний ресурс]: Режим доступу: www.e-tenders.com.ua/article/?article=57
4. What is an «indicative tender»? ... File Size: 144kb. Last updated: 30/01/2006. Location/ [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.ogc.gov.uk/documents/Guide_dynamic_purchasing.pdf
5. The Public Contracts Regulations 2006. SI 2006/5 – Web version (HTML) ... No. 31 (W.5) The Food Hygiene (Wales) Regulations 2006. SI 2006/31 – Web version [Електронний ресурс]: Режим доступу: www.opsi.gov.uk/si/si200600
6. Положення про контракти з комунальних послуг від 31 січня 2006 року // [Електронний ресурс]: Режим доступу: www.tso.co.uk/daily_list/issues/2006/
7. Информационная система для европейских государственных закупок [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://si-map.eu.int/>

О.Ю. ШЕВЧЕНКО,
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Глобальні імперативи фінансової стійкості держави в умовах глобальної фінансової нестабільності

У статті розглянуто вплив циклічності економіки на розвиток світогосподарських відносин та визначення імперативів фінансової стійкості країни. Також було визначено глобальні та національні імперативи стійкості фінансової системи в умовах сучасної світової економічної кризи.

В статье рассмотрено влияние цикличности экономики на развитие международных экономических отношений и формирование императивов финансовой

устойчивости страны. Также определены глобальные и национальные императивы устойчивости финансовой системы в условиях современного глобального экономического кризиса.

Article is devoted to the influence of economic cycling at the economic growth and determination of financial soundness imperatives of the country. Also it defines global and national financial soundness imperatives of the economic system under present global financial crisis.

Постановка проблеми. Визначальними факторами сучасного розвитку країни в умовах всеохоплюючої глобалізації виступають екзогенні чинники. Оскільки кожна держава є учасником міжнародних економічних відносин, то саме зовнішні фактори безпосередньо впливають на ефективність розвитку її економічної та фінансової систем. Нещодавно про регіоналізаційні та глобалізаційні процеси говорили тільки в якості потенційного формування єдиного глобального та фінансового середовища, однак сьогодні зростаюча взаємозалежність ринків та взаємозв'язки країн вже демонструють фактичне створення глобальної фінансової системи, і підтвердженням цього виступають глобальні фінансові кризи. Тому, незважаючи на гіперболізовані економічні та фінансові взаємозв'язки країн, гостро постає питання фінансової стійкості кожної країни окремо, а відтак і глобальної фінансової безпеки. Зовнішньоекономічні фактори, що носять аксіомний характер і є вже детермінованими в процесі глобального фінансового розвитку, визначаються як глобальні імперативи впливу на фінансову стійкість країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження проблематики визначення глобальних імперативів фінансової стійкості країни та світової економіки займалися провідні економісти сучасності: Ж. Викалс, П.Даттелс, М. Фелдстейн, Дж. Каруана, С. Боріо, Д. Крокетта та інші. Однак на нашу думку варто приділити увагу саме механізму визначення глобальних імперативів для кожної країни, як запоруки стабільного розвитку національної фінансової системи.

Метою статті є визначення глобальних та національних імперативів фінансової стійкості країни в контексті циклічного розвитку глобальної фінансової системи, а також в умовах глобальної фінансової кризи.

Виклад основного матеріалу. Вдатні економісти сучасності довели циклічний характер розвитку економіки. Детально аналізу в контексті даного питання потребує економічна кон'юнктура – конкретні умови процесу виробництва, а також ситуація на ринках в даній фазі розвитку економіки. Економічний цикл – це регулярні коливання виробництва, зайнятості та доходу, що зазвичай тривають від 2 до 10 років. Загальна економічна рівновага передбачає рівновагу на всіх ринках економічної системи. Найбільш яскравими

проявами нестабільності виступають інфляція, девальвація національної валюти, безробіття. Ділові цикли розділяють на чотири періоди: спад, депресію, оздоровлення та зростання, яке включає також цикли зростання (див. рис.).

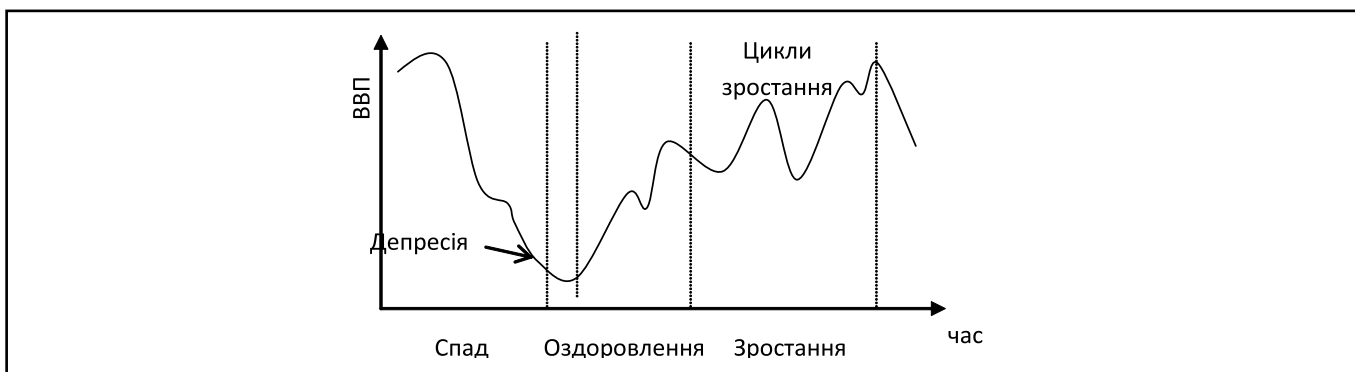
Головним макроекономічним індикатором фаз циклічного розвитку економіки країни є ВВП. Загальновідомо, що реальний ВВП має відхилення від реального рівня ВВП. Такі відхилення фіксуються дефлятором. У свою чергу, потенційний ВВП визначається як обсяг валового випуску, що досягається при повній зайнятості ресурсів. Коливання фактичного обсягу ВВП від потенційного визначаються показником «розрив ВВП» (GDPgap):

$$GDPgap = (Y - Y^*) / Y^* \quad (1)$$

де Y – фактичний обсяг виробництва; Y^* – потенційний обсяг виробництва.

Циклічність розвитку економіки справляє різний вплив на галузі економіки. В період економічного спаду більш за все страждають галузі, що випускають засоби виробництва та споживчі товари довгострокового використання (автомобілі, меблі, побутова техніка тощо). Сьогодні в умовах глобалізації під впливом інтернаціоналізації господарських зв'язків циклічність національних економік носять світовий характер. Криза в одній країні обов'язково веде до кризових явищ в країнах-партнерах, в результаті чого світове господарство є втягнутим в циклічні коливання. Так, протягом 1974–1975 років у розвинених країнах відбувалася світова економічна криза перевиробництва. Також у 1987–1989 роках у провідних країнах почався синхронний циклічний бум [2].

З подальшим розвитком світогосподарських відносин все більшого впливу на економічні цикли справляють зовнішні фактори. Сукупність фінансових систем під впливом глобалізації створила єдиний фінансовий механізм. Це, в свою чергу, свідчить про вразливість національних економік від економічної кризи. Розвинені країни фактично визначають тенденції розвитку світової економіки, а відтак циклічність розвитку розвинених економік фактично формує економічні цикли світового господарства. Яскравою ілюстрацією глобальної економічної та фінансової взаємозалежності країн є світові економічні кризи. І сьогодні глобальна фінансова криза ще раз продемонструвала вразливість економік від



Фази ділового циклу*

Складено автором*

зовнішніх факторів. Під впливом глобальних імперативів національна фінансова безпека вже виходить на новий світовий рівень. Так, криза однаково впливає на країни однакового рівня розвитку. Трансформаційні економіки вважалися найбільш захищеними від зовнішніх економічних імперативів, проте висока залежність від іноземних інвестицій негативно вплинула на їхню фінансову стійкість. Отже, вже можна говорити про циклічність світової економіки як єдиної системи. Таким чином, бачимо фактичне підтвердження теорії Кондратьєва. Саме глобалізаційні процеси поглибили характер сучасної світової фінансової кризи.

Протягом 2008–2009 років світова економіка пережила період гострої фінансової нестабільності, що супроводжувався потужним глобальним економічним колапсом. Міжнародний валютний фонд здійснював активну рекомендаційну та фінансову допомогу країнам-членам у боротьбі із проявами кризи та для створення нової більш стійкої глобальної фінансової системи шляхом організації структурних елементів нової міжнародної фінансової архітектури. Саме активне зростання попередніх років сприяло невиправданим оптимістичним очікуванням та неготовності національних економік протистояти глобальним кризовим явищам, що й спричинило такий активний прояв глобальної фінансової кризи. Піком зростання глобальної фінансової системи став 2007 рік, протягом якого біли створені нові інструменти, що за очікуванням гарантували високий прибуток за малих ризиків. Цьому сприяла загальна прихильність перед «полегшеним варіантом» регулювання, який припускав, що саморегулювання фінансового ринку сприятиме розподіленню ризику, а не його концентрації, завдяки фінансовим інноваціям. Однак натомість це призвело до поглиблення зовнішніх дисбалансів, до стрімкого та невиправданого зростання вартості активів, особливо на ринку нерухомості, в розвинутих та трансформаційних економіках, різкому зростанню цін на біржові товари та, відповідно, різкого підвищення рівня леввериджу та ризику в основних фінансових системах, як в середині банківської системи, так і поза нею. Це свідчить головним чином про провал глобальної регулятивної архітектури особливо в країнах з розвинутою економікою, що й власне спричинило таку деструктивну силу фінансової кризи для інших країн [4]. Можна виділити декілька основних чинників, що сприяли посиленню фінансової кризи 2008 року:

- прийняття високого рівня ризику завдяки різкому зростанню леввериджу, що обумовлювалися періодом низьких реальних відсоткових ставок та високими темпами зростання;
- недосконалість внутрішнього та міжнародного фінансового регулювання;
- розрізненість структури регулювання, що проявилась у неконтрольованості динаміки розвитку фінансових ринків;
- недостатній рівень розкриття інформації про ризики;
- слабкі місця в системі нівелювання кризових явищ та вирішення проблем банків.

Таким чином, на світових фінансових ринках виникла ситуація неконтрольованого зростання ризиків, яка в свою чергу нівелювалася стрімким зростанням леввериджу. Також слабкою стороною в даному випадку виявилось слабе співробітництво в питаннях політики на міжнародному рівні, що, в свою чергу, поглибило ризики, пов'язані з нездатністю виявляти фактори вразливості фінансових систем та всеохоплюючі трансграничні зв'язки. Загострила ситуацію відсутність уваги з боку центральних банків, які зосередили зусилля на боротьбі з інфляцією, а не на фінансових ризиках. В свою ж чергу органи фінансового спостереження сконцентрували зусилля на проблемах офіційного банківського сектору, замість зростаючих ризиків в тіньовій фінансовій системі. В результаті поширення глобальної фінансової кризи набуло неконтрольованого характеру та відобразилося на всіх секторах національних економік. Колапс кредитної системи та різке знецінення активів стрімко поширювали негативний вплив через банківську систему на всі сектори економіки та погіршувалися падінням споживчої та підприємницької активності і впевненості.

Після початку масштабної фінансової кризи в країнах з розвинутою економікою в 2007 році світова економічна система опинилася у стані найглибшої рецесії з часів II світової війни протягом 2008–2009 років. Навіть країни з перехідною економікою, які раніше вважалися найменш уразливими від впливу зовнішньої фінансової нестабільності за рахунок їхніх обмежених інвестицій в іпотечні активи США, зараз опинилися в центрі кризи фінансової системи в той самий час, коли міжнародні кредитні ринки, валютні ринки та фінансування торгівлі також опинилися під тиском кризи. Так, світовий ВВП скоротився більш як на 6% (за рік) в IV кварталі 2008 року та I кварталі 2009 року. Країни з розвинутою економікою найбільш постраждали від проблем на фінансових ринках та погіршення ситуації на ринку нерухомості. Трансформаційні економіки та країни СНД, які в більшій мірі розраховували на приплив іноземного капіталу для підтримки економічного зростання, постраждали найбільше на початкових етапах фінансової кризи. Країни, економіка яких переважно залежить від експорту продукції обробної промисловості (Східна Азія, Японія, Німеччина, Бразилія) постраждали від різкого скорочення попиту на експортних ринках. Що ж стосується країн Африки, Латинської Америки та Близького Сходу, то вони понесли втрати переважно від падіння цін на біржові товари, зниження попиту на експорт та скорочення грошових розрахунків і припливу іноземного інвестиційного капіталу [4].

Скоротилися світові валові потоки капіталу з перенаправленням їх у країни з більш ліквідними ринками, так звані безпечні затоки. В результаті курси долару США та єни різко зросли в другій половині 2008 року, а курс євро залишався відносно стабільним. Однак паралельно з цією тенденцією спостерігалися різкі коливання національних валютних курсів в трансформаційних економіках, що в свою

чергу маскувало інфляційні процеси та збільшувало дола- ризацію економіки за рахунок зниження довіри населення до національної валюти, а відтак зростання попиту на іно- земну валюту, беручи до уваги той факт, що переважно до- лар США та євро є основними якорями на національних валютних ринках країн з перехідною економікою. Індекси багатьох фондових ринків залишалися більш ніж на 40% нижче своїх пікових показників [4].

Трансформаційні економіки понесли рекордні збитки в ре- зультаті скорочення світових валових потоків капіталу через «втечу від ризику». Більшість країн регіону, і Україна також, опинилися в потужній залежності від припливу саме інозем- ного інвестиційного капіталу банків для підтримки внутріш- нього буму кредитування. Банки мали значні трансграничні відкриті позиції з європейськими банками, а велика кількість банків в країнах з трансформаційною економікою належали проблемним іноземним фінансовим установам.

Аналізуючи світовий досвід боротьби країн з наслідками світової фінансової кризи можна виділити наступні імперати- ви фінансової стійкості країни, як гарантію фінансової стабіль- ності економічної системи. запорукою ефективного економіч- ного та фінансового розвитку – основним імперативом – є реалізація стратегічних інтересів національної економіки, що в свою чергу створить основу для збереження національної фі- нансової стійкості країни. Отже, можна визначити фундамен- тальні імперативи національної фінансової стійкості:

- збалансована структура зовнішньоторгівельного обо- роту, а відтак і надходження та попиту на іноземну валюту;
- розвинена банківська мережа та інвестиційна спрямо- ваність кредитування;
- стабільна інвестиційна конкурентоспроможність для залучення іноземних джерел фінансування;
- контроль присутності іноземних інвестицій та репатріа- ції прибутків, а також контроль ефективності залучення та освоєння іноземних інвестицій;
- стабілізація внутрішнього валютного ринку: нівелюван- ня різких коливань на міжбанківському валютному ринку, посилення стабільності національної валюти і, відповідно, зниження «доларизації економіки»;
- удосконалення правового поля та процедур функціону- вання фінансового ринку для зниження рівня тінізації еко- номіки, антикорупційна політика.

Імперативи фінансової незалежності, а відтак і стійкості країни перед зовнішніми шоками формують основу стійко- сті глобальної фінансової системи. Таким чином виділяють наступні основні глобальні імперативи фінансової стійкості:

- поступовий структурний розвиток світових фінансових ринків;
- визначення граничної межі допустимого ризику на сві- тових товарних та валютних біржах;
- визначення граничних темпів приросту прибутку на сві- тових ринках;
- регіональна інформативність;

- пропорційність розвитку та забезпеченості міжнарод- них кредитних установ;
- контроль з боку МФО та урядів за діяльністю міжнарод- них компаній та банків;
- виважена політика МФО з боку кредитування та умов фінансування країн.

Позитивний вплив носять імперативи, які мають тенден- цію до поліпшення структури світової фінансової системи, наприклад, зростання інвестиційних надходжень, погли- блення регіональної інтеграції, розвиток фондового ринку тощо. Однак негативного забарвлення дані фактори набу- вають у процесі неконтрольованого і гіпердинамічного зро- стання. Надмірна присутність іноземного капіталу, як було описано раніше, підвищує економіко–політичну залежність країни приймання, різкі коливання валютних курсів негатив- но впливають на обсяги та вартість експортно–імпорتنних операцій, висока інтегрованість завжди передбачає більший контроль домінуючої або більш розвиненої економічно краї- ни в регіоні, що знижую конкурентоспроможність інших кра- їн, а відповідно і їхню економічну та фінансову безпеку. А от- же, саме позитивний розвиток вищевказаних імперативів є механізмом реалізації стратегічних цілей країни.

Висновки

В умовах трансформаційних перетворень країна дина- мічно інтегрується в світо господарські процеси, що є ха- рактерним і для України, шляхом залучення іноземних фі- нансових ресурсів для розвитку економіки. А тому укра- їнська економіка через надзвичайну залежність національ- ного валютного та інвестиційного ринку, фінансової систе- ми є дуже вразливою від зовнішніх шоків. Отже, саме ре- тельний аналіз чинників та наслідків впливу зовнішніх імпе- ративів на фінансову стійкість є найбільш актуальною про- блематикою для підтримки ефективного економічного зро- стання та розвитку фінансової системи. Глобальні імпера- тиви фінансової стійкості країни є універсальними чинника- ми фінансової стабільності для кожної країни окремо, а та- кож для глобальної фінансової системи. А отже, лише за умови фінансової стійкості національних економік можливе нівелювання негативного впливу зовнішніх шоків на розви- ток глобальної фінансової системи.

Література

1. Івашковский С.Н. Экономический цикл и его фазы / С.Н. Ивашковский. – М., 2009. – Электронные данные. – Режим доступа к статье: www.denga.com.ua
2. Меньшиков С.М., Клименко Л.А. Длинные волны в экономике / С.М. Меньшиков, Л.А. Клименко. – М.: Международные отноше- ния, – 1989.
3. Financial Soundness Indicators: Compilation Guide – Washing- ton, USA. – 2006. – web-address: www.imf.org
4. IMF Annual Report 2009: Fighting the Global Crisis, – Washington, USA, – 2009. – 84 p. – web-address: www.imf.org/external/pubs

Основні орієнтири для оздоровлення бюджету України

У статті проаналізовано основні мотиви для визначення орієнтирів з подолання наслідків фінансової кризи та оздоровлення бюджету України.

В статье проанализированы основные мотивы для определения ориентиров преодоления последствий финансового кризиса и оздоровления бюджета Украины.

In the article basic reasons are analysed for determination of orientiriv from overcoming of consequences of financial crisis and making healthy of budget of Ukraine.

Постановка проблеми. В умовах розрегульованої економіки, економічної та фінансової кризи особливого значення набуває роль держави у врегулюванні економічних відносин між державою, суб'єктами господарювання та населення. В концентрованому вигляді ці відносини відображаються у бюджеті держави. Тому першочерговим завданням держави в ситуації, що склалася, є пошук фінансових ресурсів для оздоровлення бюджету. Для розв'язання цієї проблеми існує чимало можливостей, але вони не повністю використовуються.

Метою статті є звернути увагу учасників бюджетного процесу на нинішній фінансовий стан України та визначити основні орієнтири для оздоровлення бюджету.

Виклад основного матеріалу. Бюджет є найважливішою категорією фінансового забезпечення економічного розвитку держави і суспільства. Це основний фінансовий план держави, що має силу закону [1, с. 44]. І такий закон має бути (з подачі Кабінету Міністрів України) затверджений Верховною Радою України до 1 грудня року, що передує плановому [2, п. 5 ст. 44].

Починаючи з 1998 року закони про державний бюджет приймалися з порушенням встановленого строку на 7–31 день і лише у 2003 році Державний бюджет України на 2004 рік був затверджений своєчасно. Роковим став 2010 рік, на який до кінця першого кварталу 2010 року держава ще не має затвердженого бюджету. На такий випадок Бю-

джетним кодексом України надано право Кабінету Міністрів здійснювати щомісячні видатки Державного бюджету в межах 1/12 обсягу видатків, визначених законом про Державний бюджет України на попередній бюджетний період [2, с. 46]. Проте в цьому випадку забороняється проводити капітальні видатки, а також запозичення (крім тих, які здійснюються з метою погашення основної суми державного боргу). До того ж у зв'язку з системною інфляцією реальний обсяг видатків не відповідає минулорічним.

У такій ситуації не може бути забезпечена ефективна соціально-економічна діяльність. Сучасний німецький економіст професор Шарль Планкарт справедливо відзначав, що бюджет являє собою фінансову основу, на якій базується діяльність уряду [3, с. 449]. А такої основи в 2010 році в Україні немає.

Показники Зведеного бюджету України як за доходами, так і за видатками протягом останнього десятиріччя виконувались із щорічним приростом обсягу доходів на 11,8–46,6%, крім бюджету 2009 року, який недовиконано на 25%.

У структурі доходів Зведеного бюджету України податкові надходження від підприємств складають близько 60%, тож успіх чи провал в макроекономіці є основним фактором фінансового стану держави.

Наведені дані свідчать, що Україна у 2000–2004 роках нарощувала темпи приросту ВВП. У 2004 році він становив 12,1%, а в наступному 2005 році упав на 9,4 пункти і становив 2,7%. У 2008 році темп приросту ВВП знизився до 2,1%. За 2009 рік ВВП скоротився майже до рівня 2004 року (103,2%).

Як резонно відмічають науковці, політичні і державні дії, основними причинами економічної і фінансової кризи в Україні стали зміни економічного курсу влади, починаючи з 2005 року, зупинення реформ, руйнація газових домовленостей і імпортої та бюджетної політики, послаблення грошово-кредитної політики, розкручування інфляції, поглиблення тінізації економіки, трикратне зростання боргової залежності.

Динаміка макроекономічних показників в Україні за 2000–2008 роки, %

Роки	Індекси зростання до попереднього року	
	валового внутрішнього продукту, у порівняльних цінах	доходів Зведеного бюджету
2000	105,9	108,8
2001	109,2	111,8
2002	105,2	112,8
2003	109,6	121,5
2004	112,1	126,6
2005	102,7	146,6
2006	107,3	128,0
2007	107,9	128,0
2008	102,1	135,4

Показники, наведені в табл. 1, розраховані за даними щорічних статистичних збірників Міністерства фінансів України [4, с. 17].

Внаслідок цього бюджет «знекровлено». Дефіцит бюджету у 2009 році досяг небувалого розміру – 12,5% ВВП.

Погіршення фінансового стану відбулося в усіх сферах і на всіх рівнях від державного бюджету і бізнесу до найбільш незахищених членів суспільства. Потерпіли всі, але не в одній мірі і не пропорційно, адже можливості захисту нерівні.

Якщо великий бізнес через проблеми з реалізацією продукції скорочує її випуск, то він має можливість у той чи інший спосіб скоротити і витрати, в тому числі і на оплату праці, щоб хоча б не допустити збитковості. При цьому одночасно постраждають і підприємства, і працівники, і бюджет через недоотримані податки.

Малий бізнес лише частково зазнав втрат, оскільки зменшення обсягу реалізації в натуральному вимірі він, з властивою ментальністю і підприємливістю, компенсував витрати збільшенням цін і цим захистив свої доходи, або в будь-якому випадку не допустив збитків.

Найбідніші верстви населення втратили найбільше, бо у них немає інших засобів для свого захисту, крім державної підтримки, яка в умовах стрімкої інфляції не є адекватною.

Бюджет держави постраждав ще більше, оскільки із зниженням економічних показників зменшуються надходження податків і інших платежів як до державного, так і до місцевих бюджетів, а обсяг соціальних виплат у зв'язку з кризою та інфляцією зростають через необхідність підвищення соціальних стандартів для захисту збіднілого населення.

У ситуації, що створилася, держава має застосувати систему пріоритетних заходів щодо формування, збалансування та розподілу бюджету для забезпечення економічних і соціальних завдань. Основне з них – це підйом економіки. А для цього, на нашу думку, доцільним мають бути такі першочергові заходи:

- шукати ринки збуту товарів, відновивши ті, котрі Україна втратила на пострадянському просторі;

- створити інноваційні виробництва для підвищення конкурентоспроможності продукції і просування її в зону вільної торгівлі. Для цього використати інвестиції не лише за рахунок очікуваних коштів нерезидентів, а насамперед шляхом залучення приватних коштів, які в мільйонних розмірах накопичились у резидентів протягом останніх 18 років. Ось тут як стимул можна знизити розмір податків на доходи, отримані протягом перших трьох років від випуску продукції новозбудованими чи реконструйованими підприємствами;

- стимулювання агропромислового комплексу розпочати з надання безвідсоткових кредитів або часткового бюджетного фінансування відновлення тваринницьких комплексів та городництва на тих територіях, де ще є працездатне населення. Паралельно розвивати і переробну галузь. Прикладом можуть бути ізраїльські комуни, в які населення вступає добровільно і забезпечується не лише роботою, а і житлом, харчуванням і соціальним захистом.

До речі, Конституцію України [5, с. 143] встановлено, що територіальні громади сіл, селищ, міст безпосередньо або

через утворені ними органи місцевого самоврядування утворюють комунальні підприємства, здійснюють контроль за їх діяльністю, затверджують програми соціально-економічного та культурного розвитку і контролюють їх виконання. Треба дати поштовх до цієї діяльності, а способів для цього держава має досить. Деякі витрати держава може собі дозволити, але це швидко дасть результат.

Для зниження дефіциту бюджету держави потрібно максимально використати можливості збільшення доходів з одночасною зваженою оптимізацією видатків.

Яких заходів доцільно вжити, щоб збільшити доходи бюджету? Гроші взяти там, де вони є. У бідних їх немає. В малому бізнесі вони є, але не надто великі. Тому на даному етапі їх, як «рятувальну соломинку» із забезпечення населення необхідними товарами, оподатковувати більш високими податками не варто. Але й знижувати розміри податків для них недоцільно, особливо ті, які встановлені в абсолютних сумах, оскільки у зв'язку з інфляцією ці суми уже самі по собі стали надто малими.

Залишається один вихід – оподатковувати доходи багатих. Вони отримали величезні кошти. П'ятеро українців увійшли до списку найбагатших людей планети. Яким чином вони за 18 років накопичили свої багатства?

По-перше, шляхом сертифікаційної приватизації підприємств. Через упущення в законодавстві і ментальний світогляд «господарі» не діляться доходами з дрібними акціонерами, а привласнюють їх. Крім того, користуючись узагальненою лібералізацією, виробники товарів та посередники в їх реалізації на будь-яких підставах, а найчастіше безпідставно, збільшують ціни на товари та послуги і за рахунок цього постійно збільшують свої доходи. Дисбаланс доходів в Україні у сотні разів перевищує пропорції, що склалися у світі, а це призвело до стрімкого розшарування суспільства.

По-друге, недосконала система обліку і контролю з неогляду держави дозволила розвинути в Україні тіньовому сектору економіки до розмірів, що за даними рахункової палати перевищують 40% ВВП. За даними Світового банку, ЄБРР та незалежних експертів цей показник в Україні уже перевищує 50–60% ВВП. Якби цю діяльність вивести з тіні хоча б наполовину, то надходження до бюджету податків від економічного сектору зросло б у півтора рази. А для цього необхідно запровадити суцільне документування господарських операцій і облік доходів (виручки) в усіх сферах діяльності та здійснювати жорсткий контроль за повнотою цього обліку, звітності та оподаткування, суттєво підвищивши відповідальність за утаємничення доходів.

При цьому слід відкинути усталену думку, що нібито зниження податкового тягаря сприяє детінізації економіки. Щодо цієї міф не спрацьовує Україна пересвідчилася на запровадженні з 2004 року зниження ставок податку з доходів фізичних осіб.

Для збалансування бюджету в короткостроковому періоді без надмірного дефіциту необхідно провести реформи в системі оподаткування та бюджетування. В рамках со-

ціальної справедливості і фіскальної результативності передовсім доцільно запровадити податок на розкіш, або хоча б на нерухомість, та повернутися до прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб, яке діяло до 2004 року.

Досвід ефективного застосування цих податків є в Канаді, Мексиці, США, Франції, Кореї, Японії, Великій Британії, Австрії, Португалії, Іспанії, Словаччині та ще в багатьох країнах [6, с. 571].

Система видатків з бюджету до виходу з кризи потребує раціональної оптимізації, детального розгляду в бюджетному процесі видаткових статей та уточнення розрахунків для виключення або секвестрування витрат, необхідність яких є сумнівною або несвоечасною. Але при цьому має забезпечуватися соціальний захист населення та оздоровлення економіки.

Висновки

В умовах фінансово-економічної кризи першочерговим завданням держави є пошук фінансових ресурсів для оздоровлення бюджету. Можливості для розв'язання цієї проблеми використані не повністю, особливо у сфері оподаткування. Основним орієнтиром в податковій політиці повинна бути наявність ресурсів (коштів та майна), як об'єктів оподаткування, та категорійність суб'єктів (платників податків). Іншими словами основним орієнтиром має бути формула: гроші держава має брати там, де вони є. Реформи в системі оподаткування доцільно розпочати із запровадження податку на розкіш, або хоча б на нерухомість, та повернення до прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб, яке діяло до 2004 року.

Для збільшення доходів бюджету мають вживатися цілеспрямовані заходи стимулювання щодо розвитку агропромислового комплексу, запровадження інноваційних проектів в промисловості шляхом залучення приватного капіталу.

Детінізації економіки може сприяти запровадження суцільного документування господарських операцій в усіх сферах господарювання, обліку доходів, жорсткого контролю та підвищеної відповідальності за приховування доходів від оподаткування, а в перспективі – перехід на безготівкові розрахунки населення при придбанні товарів та послуг великої вартості.

Система видатків з бюджету до виходу з кризи потребує раціональної оптимізації з виключенням витрат, необхідність яких є сумнівною або несвоечасною. Але при цьому має забезпечуватися соціальний захист населення та оздоровлення економіки.

Література

1. Дробозина Л.А., Константинова Ю.Н. Общая теория финансов. – М. Банки и Биржи. ЮНИТИ, 2002. – 256 с.
2. Бюджетний кодекс України: Офіційний текст. Кондор. – 2004. – 92 с.
3. Планкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії / Пер. з нім. за ред. В.М. Федосова. – К.: Либідь, 2000. – 654 с.
4. Статистичний збірник Міністерства фінансів України «Бюджет України за 2008 рік». – К. – 2009. – 295 с.
5. Конституція України // Відомості Верховної Ради України, – 2005, – №2, ст. 143.
6. Кириленко О.П. Місцеві фінанси: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 677 с.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

А.В. ЧЕРЕП,
д.е.н., професор, Запорізький національний університет,
А.Г. ІВАНОВА,
студентка, Запорізький національний університет

Інвестиційна привабливість України та шляхи її поліпшення

У статті розкриті основні питання, що стосуються формування інвестиційної привабливості України, проаналізовані аспекти інвестиційної політики держави, які потребують першочергового вирішення, особливо з огляду на сучасний стан української економіки.

В статье исследованы основные вопросы, касающиеся формирования инвестиционной привлекательности Украины, проанализированы аспекты инвестиционной политики государства, которые требуют первоочередного решения, особенно с учетом современного состояния украинской экономики.

The authors elucidate some questions of forming the investment attractive of Ukraine and considers aspects of the state's investment policy which require skilled solution.

Постановка проблеми. На сьогодні можливості стабільного економічного розвитку та зміни існуючого становища на краще багато в чому залежить від того, як розв'язуватимуться завдання підвищення інвестиційної конкурентоспроможності держави, а відтак і поліпшення привабливості України для інвесторів. Таким чином, визначення та детальне вивчення основних факторів, що впливають на інвестиційну привабливість України є першочер-

говим завданням, вирішенням якого є розробка пропозицій щодо підвищення ефективності залучення інвестицій в сучасних умовах розвитку країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у розроблення теоретичних і практичних питань розвитку та регулювання прямих іноземних інвестицій зробили такі відомі зарубіжні економісти, як Е. Берлоу, Є. Бріггем, Р. Верном, О. Вільямсом, С. Хаймер, У. Шарп та інші.

Дослідження різноманітних аспектів сфери прямого іноземного інвестування знайшло відображення у працях провідних українських учених, зокрема О. Барановського, І. Бланка, Л. Борщ, В. Волошина, О. Гаврилюка, П. Гайдуцького, В. Гей ця, Б. Гунського, Б. Данілішина, С. Захарівна, А. Пересади, С. Реверчука, А. Степаненка, І. Ткачука, А. Філіпченка, Л. Шинкарук та ін.

Незважаючи на досить широке коло розглянутих теоретичних та практичних питань стосовно інвестицій взагалі та інвестиційної привабливості зокрема, першочерговим питанням на сьогодні є інвестиційна політика в Україні на сучасному етапі, тобто в умовах поглиблення економічної кризи. Оскільки явище економічної нестабільності такого масштабу є незвичним для України, то і проблеми стосовно

залучення інвестицій в таких умовах постають вперше і потребують детального розгляду і аналізу, адже національна політика в сфері іноземного інвестування повинна істотно пом'якшити негативні наслідки економічної кризи.

Основною **метою** даної **статті** є:

– аналіз інвестиційної привабливості України на сучасному етапі;

– визначення перешкод для покращення становища;

– обґрунтування пропозицій щодо удосконалення механізму залучення іноземних інвестицій в економіку України в умовах економічної нестабільності через підвищення інвестиційної привабливості держави на міжнародній арені.

Виклад основного матеріалу. Україна не здобула серйозних досягнень у забезпеченні національної конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. Згідно з оцінкою Всесвітнього економічного форуму, що міститься в «Глобальному звіті про конкурентоспроможність 2008», рейтинг глобальної конкурентоспроможності України знизився з 69 до 73 позиції, але при цьому вона випередила двох членів ЄС – Румунію та Болгарію.

Падіння рейтингу України пов'язано, крім іншого, з низькою продуктивністю національної економіки, особливо у сучасних кризових умовах. Треба зауважити, що даний рейтинг складається, перш за все, для урядів країн, а не для приватних інвесторів, тому більше впливає на оцінку політиків, а не на мотивацію або рішення приватного бізнесу.

Для України було виділено як конкурентні переваги, так і бар'єри. До переваг віднесено високий рівень вищої освіти, тобто університетів, розмір державного боргу, вартість робочої сили, залізнична мережа, інноваційний потенціал,

якість математичної освіти. Лімітуючими факторами є: торговельні бар'єри, інвестиційне законодавство, прозорість державної політики, надійність банківської системи, стандарти аудита і звітності, митні процедури, права власності, якість автомобільних доріг, авіатранспортна інфраструктура. Таким чином, регулювання умов ведення бізнесу в Україні залишається незадовільним [6].

Згідно з іншими дослідженнями щодо умов ведення бізнесу у нашій країні, які впливають на глобальну конкурентоспроможність країни, які проводилися Світовим банком і Міжнародною фінансовою корпорацією Doing Business у 2008 році, рейтинг України також погіршився: вона перемістилася з 128 місця на 139. Поліпшення відбулося лише за однією позицією з десятих – у сфері наймання робітників та службовців [5].

Не краді справи і у фінансовій сфері. У світі констатується тенденція до спрощення процедури оподаткування. За даними доповіді «Сплата податків» Світового банку про стан податкових систем 178 країн світу, за минулий рік 31 країні провела реформи з спрощення системи оподаткування, які стосуються й оподаткування інвестицій. Україні дісталось передостаннє 177 місце [4, с. 67].

Проте, незважаючи не все це, один із найбільших інвестиційних банків світу Morgan Stanley (США) в березні цього року включив Україну до списку найпривабливіших для інвестування країн (серед інших – Росія, Хорватія і Сербія) (табл. 2). Це пояснюється посиленою увагою з боку інвесторів до ринків Східної Європи, які мають потенціал завдяки наближенню ставок капіталізації до західноєвропейських рівнів, а також нинішніми досить помірними прибутками від інвестування в основних країнах Центральної Європи [7].

Таблиця 1. Порівняльний аналіз умов оподаткування інвестицій у різних країнах

Країна	Характеристика
Ірландія	Зниження податку на прибуток (до 10%), звільнення від сплати ПДВ і мита + 25% державної допомоги для компаній, що створюють нові робочі місця в галузях машинобудування і будівництва
Китай	Пільговий податковий режим в окремих районах країни для підприємств виробничої спрямованості, орієнтованих на експорт. Податкові пільги на інвестиції в інфраструктуру, в захист навколишнього середовища, в сільське господарство та рибальство
Чехія	Податкові канікули терміном на 10 років із наступним 50% зниженням податків ще на 5 років
Росія	Можливість отримання пільг на регіональні і місцеві податки (податок на майно, податок з власників транспортних засобів, земельний податок)
Україна	З 1 липня 1997 року підприємства з іноземними інвестиціями втратили пільги, що до цього були податковими канікули терміном на 5 років, і з 31 березня 2005 року скасовано податкові пільги у спеціальних економічних зонах і територіях пріоритетного розвитку

Таблиця 2. Двадцять держав світу, що найбільш привабливі для ПІІ в 2008–2009 роках

Місце	Країна	Місце	Країна
1	Китай	11	Німеччина
2	Індія	12	Таїланд
3	США	13	Франція
4	Російська Федерація	14	Малайзія
5	Бразилія	15	Індонезія
6	В'єтнам	16	Сінгапур
7	Великобританія	17	Італія
8	Австралія	18	Україна
9	Мексика	19	Японія
10	Польща	20	Канада

На нашу думку, в Україні існує ряд інших передумов для залучення інвестицій:

- вона становить один з найбільших ринків Європи, який характеризується великими, з точки зору природних і людських ресурсів, потенціалом, що, в свою чергу, значно підвищує інтерес до неї з боку світових ТНК, яким для збільшення своїх капіталів необхідно шукати нові ринки збуту товарів;

- доступ до стратегічних ринків, зокрема, ЄС – одного з найбільших світових ринків; Росії – найбільш динамічного світового ринку; сусідство із Середнім Сходом;

- інтерес інвесторів до гірничодобувної промисловості, сільського господарства, хімічної промисловості та металургії може бути використаний для залучення коштів у ці найперспективніші галузі.

Пріоритетними напрямками для залучення й підтримки стратегічних інвесторів можуть бути ті, де Україна має традиційні виробництва, володіє необхідним ресурсним потенціалом і формує значну потребу ринку у відповідній продукції: авіа-, ракето- та машинобудування, нафтогазовидобування, виробництво палива, розвиток енергогенеруючих потужностей, заповнення ресурсо- та енергозберігаючих технологій.

Сучасні умови економічного розвитку вимагають активної політики залучення іноземних інвестицій. При виконанні даного завдання доцільно уважно аналізувати особливості світового ринку інвестицій, його технологічний потенціал і склад головних учасників. Дослідження світових інвестиційних ринків дозволяє визначити як потенційних інвесторів та їх можливості, так і їхню організаційну структуру та стратегічну орієнтацію.

Першочергову увагу потрібно приділити країнам ЄС, в яких функціонує велика кількість середніх ТНК – потенційних інвесторів. На цьому ринку Україні необхідно взяти курс на максимально швидке адаптування вітчизняного виробництва до економічних реалій сучасності.

Необхідно також зазначити, що попит на іноземні інвестиції у світі в цілому значно перевищує їхню пропозицію. Тому поява України на світовому інвестиційному ринку передбачає боротьбу за залучення цих капіталовкладень.

Для країни, що приймає іноземний капітал, важливим є здатність та бажання інвестора інтегруватися в національну економіку, співпрацювати з місцевими виробниками. При визначенні схильності компанії до такого партнерства слід орієнтуватися на «індекс інтернаціоналізації», який визначається виходячи з обсягів іноземних активів компанії, суспільної зайнятості та товарообігу. Розрахунки індексу демонструють, що ТНК із невеликих країн, таких як Бельгія, Нідерланди, Швейцарія на відміну від ТНК великих держав здебільшого проводять свою діяльність на зовнішніх ринках. Відповідно й Україні у своїй політиці необхідно орієнтуватися не тільки на крупні інвестиційні країни, а й на невеликі держави [4, с. 69].

Одним із головних передумов успішної інвестиційної діяльності є низький рівень інфляції та передбачуваність рівня цін в економіці. Для цього необхідні, по-перше, кон-

троль за доходами та видатками бюджету, а по-друге, розв'язання проблем боргового тягаря.

Поряд із тим важливого значення набувають програми реструктуризації банківської системи, оскільки капітал українських банків становить приблизно 10% від ВВП. Приплив іноземних капіталів через банківський сектор може позитивно вплинути на зростання і розвиток української економіки за рахунок ефекту присутності іноземних банків на вітчизняному ринку. Але НБУ має проводити зважену політику з метою підвищення рівня надійності банківської системи України. НБУ необхідно спростити правила залучення інвестицій в Україну, які передбачають відкриття місцевих рахунків в українських банках та використання українських посередників.

Слід також запропонувати просту та зрозумілу систему оподаткування, яка б передбачала формалізований, а не індивідуальний характер стягнення податків. Для поліпшення ситуації необхідно реформувати українську судову систему, яка на даний момент має невисокий рівень довіри з боку іноземних інвесторів.

Ми вважаємо, що для стимулювання внутрішніх інвестицій у регіони є виправданим надання пільг малому та середньому бізнесу, залучення до реалізації вже розроблених пільг інвестиційних проектів, що потребує створення спеціальних інформаційно-економічних підрозділів на рівні регіону.

Особливу увагу слід приділити захисту прав власності, в тому числі інтелектуальної. Україна є активним членом Світової організації інтелектуальної власності, вона прийняла відповідні закони з метою приведення режиму інтелектуальної власності у відповідність з Угодами СОР. Але, незважаючи на ці позитивні моменти, Україна залишається транзитним пунктом для продукту, що виробляється в Росії та інших країнах [1, с. 74].

Специфіка теперішньої ситуації в країні полягає в тому, що необхідні зміни потрібно провести в якомога коротші терміни, оскільки Україна вже зараз повинна забезпечити сприятливий інвестиційний клімат для бізнесу.

Досить позитивним моментом є те, що необхідність поліпшення інвестиційного клімату усвідомлюється і урядом, і Президентом України. Це одне з пріоритетних завдань економічної політики держави, про що свідчать затвердження концепції Державної цільової програми формування позитивного міжнародного іміджу України на 2008–2011 роки.

Висновки

Таким чином, виходячи з реалій сьогодення іноземні інвестиції на сьогодні є тим ресурсом, який, у всякому разі може найбільш вагомо сприяти підвищенню ефективності функціонування українських підприємств, а відтак і розвитку відповідних територій і міст, поліпшенню становища громадян.

При запровадженні хоча б частково саме пріоритетних заходів, зазначених у даній статті, створюються можливості для

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

покращення інвестиційної привабливості України, що призведе до потоку ПІІ в економіку країни вже найближчим часом.

Сучасні умови економічного розвитку нашої держави демонструють необхідність змін у політиці залучення іноземних інвестицій, а відтак і формуванні інвестиційної привабливості України. Тому на перше місце виходить розробка нових заходів, які б допомогли сформувати сприятливий інвестиційний клімат та підвищити інтерес інвесторів до нашої країни саме в умовах економічної кризи та нестабільності.

Література

1. Гаврилюк О.В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України // Фінанси України. – 2008. – №2. – С. 68–81.

2. Любімов В.І. Інвестиційне середовище та його роль у залученні прямих іноземних інвестицій // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №13. – С. 4–6.

3. Любімов В.І. Шляхи удосконалення організаційно-економічного механізму залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №15. – С. 2–5.

4. Малютін О.К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні // Фінанси України. – 2008. – №11. – С. 64–75.

5. Doing Business 2008. – <http://www.doingbusiness.org>

6. The Global Competitiveness Report 2007–2008. – <http://www.gcr.weforum.org>

7. World Investment Prospects Survey 2007–2009 // New York and Geneva: United Nations. – 2007. – P. 29.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В.Ф. САВЧЕНКО,
д.е.н., професор, Чернігівський державний інститут економіки і управління, заслужений економіст України

Ситуація та спрямування подальшого розвитку паливно-енергетичного комплексу України

Стаття присвячена аналізу становища в паливно-енергетичному комплексі держави, визначенню основних факторів та спрямувань його подальшого розвитку. Особлива увага звертається на стан і перспективи виробництва нафти, газу, вугілля, електроенергії, а також нетрадиційних джерел енергії. Узагальненням дослідженого матеріалу є надані висновки та пропозиції.

Статья посвящена анализу ситуации в топливно-энергетическом комплексе государства, определению основных факторов и направлений его дальнейшего развития. Особое внимание уделяется состоянию и перспективам производства нефти, газа, угля, электроэнергии, а также нетрадиционных источников энергии. Обобщением исследованных материалов являются конкретные выводы и предложения.

The article is devoted the analysis of situation in the fuel and energy complex of the state, to determination of basic factors and directions of its further development. The special attention is spared the state and prospects of production of oil, gas, coal, electric power, and also untradit-

ional energy sources. Generalization of investigational materials are concrete conclusions and suggestions.

Постановка проблеми. Країни світу стоять перед проблемою енергетичного забезпечення потреб та вибором шляхів її вирішення. Світові тенденції енергетичного забезпечення загострюються. Цьому є наступні пояснення. По-перше, зростає потреба кожної країни в паливі та енергії. По-друге, поступово вичерпуються розвідані запаси паливних ресурсів. Дані тенденції характерні і для України. Вони стримують економічний розвиток держави. Одна з причин викладеної ситуації полягає в дефіциті власних паливно-енергетичних ресурсів певних видів та нестачі коштів для придбання імпортного палива. Водночас висока енергоємність матеріального виробництва вимагає великих енергетичних витрат [1]. За останні 10–15 років різко скоротився видобуток власного природного палива, а через низьку ефективність економіки держава не в змозі купувати енерго-ресурси в необхідних обсягах. Якщо ще в 1993 році ціни на нафту в державах колишнього СРСР становили 27%, а на природний газ – 7% світового рівня, то зараз вони практич-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

но відповідають цьому рівню. Ситуація негативно впливає на розвиток економіки і потребує поглибленого вивчення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питаннями паливно-енергетичного комплексу України досить детально займалися вітчизняні вчені І. Баранецький, В. Бурлака, О. Гавриленко, С. Єрмілов, Н. Коніщева, Н. Куреда, О. Кушнірецька, В. Микитенко, Я. Олійник, Г. Онопрієнко, М. Хвесик, Л. Чернюк та інші. Проте їх напрацювання в основному спрямовані у напрямі розміщення продуктивних сил комплексу.

Мета даної статті – провести аналіз та визначити спрямування подальшого розвитку паливно-енергетичного комплексу України, надавши проблемі більш комплексний, особливо виділяючи економічну складову, характер.

Виклад основного матеріалу. Визначимо основні фактори, від яких залежить вибір напрямів розвитку паливно-енергетичного комплексу:

1. Головним завданням паливно-енергетичного комплексу є повне або часткове забезпечення ресурсами потреб економіки.

2. При аналізі споживання паливно-енергетичних ресурсів промисловістю України доцільно виділити галузі, в яких енергетична складова у вартості одиниці кінцевої продукції має вирішальне значення. Це насамперед стосується пріоритетних на сьогодні енергетики, галузей чорної та кольорової металургії, хімічної і переробної промисловості.

3. Складові, які впливають на розвиток паливно-енергетичного комплексу: геополітичне розташування країни; кліматичні особливості; наявність ресурсної та машинобудівної бази; законодавча база з охорони оточуючого середовища та енергозбереження і ступінь її виконання (питання, які потребують значних капіталовкладень).

Дещо детальніше охарактеризуємо окремі фактори, що впливають на ситуацію в комплексі.

Україна територіально займає вигідне географічне положення, маючи спільні кордони з Російською Федерацією, Білорусією, Польщею, Словаччиною, Угорщиною, Румунією, Молдовою, а також велику берегову смугу та водний простір в басейнах Чорного і Азовського морів. Виходячи з географічного розташування, по території держави проходить велика кількість нафто-, газопроводів, електромереж,

по яких транспортуються енергоносії для внутрішніх потреб та експорту у Західну Європу.

Основним паливом власного видобутку, виходячи з наявності розвіданих запасів, в Україні є вугілля. Відносно газу та нафти, за станом на 1 січня 1997 року з надр України від початкових природних запасів вилучено: газу – 59%, нафти – 24%. Залишкові запаси нафти для їх промислової розробки потребують значних капіталовкладень як в акваторіях морів, так і на суші.

Протягом багатьох років Україна була паливною, енергетичною та металургійною базою Радянського Союзу. У цілому в промисловості переважали галузі важкого ресурсоємного профілю: видобувні, металургія, машинобудування, хімічна та нафтохімічна галузі. У 1989 році Україна видобувала 25% вугілля, виробляла 40% сталі та 50% чавуну від загальної кількості в Радянському Союзі. Незважаючи на спад виробництва та деякі структурні зміни, основні тенденції промислового випуску залишилися. У державі виробляється або може вироблятися за умов відносно незначних капітальних вкладень практично уся номенклатура видобувного, переробного, енергетичного та допоміжного устаткування.

В державі прийняті нормативні акти, в яких знайшли відображення проблеми з енергозбереження та охорони оточуючого середовища, зокрема закони «Про електроенергетику», «Про використання ядерної енергії і радіаційну безпеку», «Про основні засади енергетичної політики України», кодекс «Про надра» тощо [2].

Розглянемо структуру споживання енергетичних матеріалів та продуктів перероблення нафти (табл. 1) [3]. З даних таблиці можна зробити такі висновки: найбільша частка у споживанні енергетичних матеріалів належить газу природному, вугіллю та нафті; дрова для опалення, торф неагломерований паливний незначно впливають на паливно-енергетичний баланс країни, а брикети вугільні та гас – взагалі не впливають; за останні 18 років ми маємо тенденцію до посилення значення наступних видів палива: газу природного, вугілля, бензину моторного, дизельного палива; зниження – нафти сирової (включаючи газовий конденсат), мазуту топкового важкого, брикетів вугільних і гасу.

На даний час обсяги власного видобутку паливно-енергетичних ресурсів забезпечують потреби країни лише на

Таблиця 1. Структура споживання енергетичних матеріалів та продуктів перероблення нафти, %

Продукти	Роки									
	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Вугілля	24,7	29,8	22,4	22,8	22,6	22,3	22,0	22,4	24,6	25,2
Брикети вугільні	0,6	0,3	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Газ природний	28,2	37,8	44,6	40,0	37,9	39,2	38,9	40,7	39,5	37,1
Нафта сира (включаючи газовий конденсат)	21,4	9,0	7,6	12,8	15,7	15,5	15,4	13,3	10,5	10,1
Бензин моторний	3,0	2,5	2,5	2,6	2,7	2,5	2,6	2,7	3,2	3,4
Газойлі (паливо дизельне)	3,5	5,0	4,0	3,8	3,7	3,5	3,8	3,6	3,8	4,2
Мазуту топкові важкі	5,9	4,0	1,0	0,9	0,8	0,5	0,5	0,5	0,7	0,8
Гас	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Торф неагломерований паливний	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Дрова для опалення	0,2	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3

39,9%, що ставить функціонування економіки в залежність від того, як буде розвиватися світова геополітична та гео-економічна ситуація в енергетичному секторі. Крім того, становище ускладнилось у зв'язку із світовою фінансово-економічною кризою 2008–2010 років.

Розглянемо окремі найбільш важливі види паливно-енергетичних ресурсів держави більш детально. Вугільна промисловість представлена видобутком та збагаченням кам'яного і бурого вугілля. З економічної точки зору, використання вугілля є прийнятним порівняно з природним газом і нафтою (співвідношення цін на вугілля та природний газ і мазут складає відповідно 1:1,3:1,35) та значно більш вигідним порівняно з використанням більшості відновлювальних джерел енергії: вартість 1 кВтгод. електроенергії, виробленої на станції, що працює на вугіллі, становить 5,2 центи, а на повітряній електростанції – 6,5; геотермальній електростанції – 7,3; сонячній фотоелектричній станції – 28 центів. Крім того, зберігання вугілля не потребує значних витрат, що дає можливість створити його необхідні запаси.

Маючи безперечні переваги використання з економічної точки зору, вугілля має й суттєві недоліки, що негативно впливають на його конкурентоспроможність в порівнянні з іншими енергетичними ресурсами, а саме:

- високий рівень складності та небезпечності видобутку порівняно з видобутком інших видів енергоресурсів через складні гірничо-геологічні умови залягання вугільних пластів, а також важкопрогнозовані прояви гірничо-геологічних та газодинамічних чинників;

- видобуток і використання вугілля негативно впливають на довкілля та здоров'я людей: видобуток супроводжується забрудненням великих площ землі і водойм, порушенням балансу ґрунтових вод тощо; порівняно з використанням газу та нафтопродуктів спалювання вугілля дає більші обсяги викидів шкідливих речовин в атмосферу;

- шахти є містоутворюючими підприємствами, оскільки потребують розвинутої інфраструктури як виробничого, так і соціально-побутового обслуговування. Фактично кожна шахта є окремим поселенням, життя переважної більшості населення якого так чи інакше пов'язане з її роботою. Так, у Луганській області від роботи вугільних підприємств залежить 63 робітничих селища або міста, в Донецькій – 15 міст і селищ;

- через залежність собівартості видобутку вугілля від гірничо-геологічних чинників та обсягів капіталовкладень в галузь вугледобувним підприємствам властивий високий ризик збиткової роботи.

Зазначеними особливостями обумовлюється специфіка державної політики у вугільній галузі. Зокрема необхідні:

розв'язання проблем державної фінансової підтримки нерентабельних шахт за умови, що вона не повинна впливати на конкурентоспроможність рентабельних підприємств галузі; вжиття заходів екологічного характеру; забезпечення соціального захисту працівників, що звільняються у випадку закриття шахт; врахування інтересів жителів шахтарських міст і селищ; підтримка наукових досліджень, спрямованих на пошук нових технологій видобутку та використання вугілля, які дозволять мінімізувати негативний вплив цих процесів на довкілля [4, 5].

У 1990 році в Україні видобувалось більше ніж 160 млн. т. вугілля за рік. В останні п'ять років цифра стабілізувалась на показнику близько 60,0 млн. т. Конкретні показники щодо видобутку вугілля та виробництва продуктів його переробки надані в табл. 2.

Видобуток нафти в Україні у 1970 році досяг 13,9 млн. т. У подальшому він значно скоротився і в 2003 році становив 2,8 млн. т. Потім відбулося деяке його нарощування і в 2007 році видобуток становив 3,3 млн. т. Останні 30 років характеризуються виснаженням і деградацією нафтогазових родовищ, значно погіршуються геологічні, технічні та економічні умови їх експлуатації. Видобуток нафти пов'язаний із збільшенням затрат на облаштування родовищ, буріння свердловин, споживання електроенергії, доставку на поверхню великої кількості води з наступним її нагнітанням у продуктивні горизонти з метою підтримання пластового тиску у покладах. Значна частина запасів нафти (87,7 млн. т, або 57%) належить до важкодобувних, освоєння яких вимагає застосування спеціальних технологій їх експлуатації та великих капітальних вкладень.

Складовою нафтогазового комплексу є підприємства нафтопереробної промисловості – Лисичанський, Кременчуцький, Дрогобицький, Херсонський і Надвірнянський нафтопереробні заводи. Вони завантажені тільки на третину потужності, причому 70% нафти – давальницька сировина. Головні шляхи їх розвитку на перспективу – максимальне завантаження виробничих потужностей, глибоке перероблення нафти, оновлення технологічного обладнання, реконструкція та підвищення ефективності роботи.

Природний газ – винятково конкурентоспроможне паливо і його роль в енергопостачанні постійно зростає. У 1970 році в Україні видобувалось 60,9 млрд. куб. м газу. У наступні роки його кількість зменшилася і становила 18,6 млрд. куб. м у 2003 році та 20,2 млрд. куб. м в 2007 році.

Розглядаючи перспективи розвитку газової промисловості і можливі джерела газопостачання, необхідно насамперед визначити потребу у природному газі. За підрахунками

Таблиця 2. Виробництво окремих видів продукції вугільної галузі

Види продукції	Роки				
	2003	2004	2005	2006	2007
Вугілля готове, млн. т	59,8	59,4	60,4	61,7	58,9
Кокс та напівкокс з вугілля кам'яного, кокс газовий, млн. т	20,8	22,0	18,9	19,2	20,6
Смоли (кам'яновугільні), тис. т	1015	1029	876	910	934

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ради по вивченню продуктивних сил України, споживання газу у 2009–2015 роках приблизно буде дорівнювати 70–90 куб. млрд. м. Воно може бути частково покрите за рахунок власної ресурсної бази з таких основних джерел: підвищення ефективності існуючих нафтових родовищ; використання нетрадиційних джерел – метан, вугільні родовища, біогаз, коксовий газ, газогідрат та інші джерела.

Україна має реальні можливості збільшити закупки газу в Ірані, який за його запасами займає друге місце після Росії. Його промислові запаси становлять там 20 трлн. куб. м, і він розташований на меншій відстані, що дозволить оптимізувати затрати на транзит. Доцільно розглянути питання закупівлі зрідженого газу в Алжирі, Лівії, Катарі, Нігерії та інших країнах. Для цього необхідне будівництво терміналу на узбережжі Чорного моря потужністю 1 млрд. куб. м у рік. Подібні термінали для приймання зрідженого газу функціонують у Великобританії, Франції, Німеччині, Португалії, Греції, Туреччині та інших країнах світу.

У нашої держави є серйозні переваги, які надають можливість позиціонувати себе на світовій арені як важливого учасника міжнародних відносин. Мова йде про вигідне географічне положення між регіонами найбільшого споживання нафти і газу (передусім Європою) та їхнього видобутку (Російською Федерацією і країнами Перської затоки), що зробило країну великим вузлом транзитних передач нафти і газу з Росії та Казахстану на європейський ринок. Сьогодні нафтогазотранспортна система України є однією з найпотужніших в Європі.

Електроенергетика – базова галузь, ефективність і стабільність роботи якої прямо впливають на стан економіки та енергетичну безпеку. Їй належить провідна роль в розвитку науково-технічного прогресу. У багатьох країнах світу фінансування її розвитку відбувається за рахунок державних коштів [6].

В Україні виробництво електричної енергії здійснюється на електростанціях трьох типів – теплових (ТЕС), атомних (АЕС) та гідралічних (ГЕС). Потужність електростанцій та річні обсяги виробництва електроенергії в динаміці надано в табл. 3.

Розглядаючи показники таблиці, слід звернути увагу на те, що виробництво електроенергії на АЕС та ГЕС за цей період змінилось несуттєво, тоді як на ТЕС відбулося основне його падіння (більш ніж у 2,5 раза). Це пояснюється дією двох основних факторів: загальним економічним спадом і, як результат, зменшенням потреби в електроенергії; кризою платежів за спожиту електроенергію, що призвела до неможливості закупівлі в необхідних обсягах палива. Через інтенсивне спрацювання основного устаткування даних електростанцій, зумовлене використанням низькоякісного палива й роботою базових ТЕС у змінних режимах із–за нестачі маневрових потужностей, а також зменшенням коштів і ресурсів на його відновлення, теплова енергетика перебуває в кризовому стані.

Для електроенергетики України характерною є значна частка АЕС у виробництві електроенергії. За розвіданими запасами урану наша країна посідає шосте місце в світі й перше у Європі, володіючи 1,8% світових розвіданих запасів, яких за сучасних технологій має вистачити на 100 років. Разом із тим, маючи такі поклади, Україна забезпечує лише 30% власних потреб в урані. Через недостатність відкритих для видобутку запасів вироблення цього енергоносія на діючому родовищі (Східний гірничозбагачувальний комбінат, м. Жовті Води) наблизилось до критичної межі. Перспективні родовища Ново-костянтинівське та Смоленське не освоюються, головним чином, через відсутність державного інвестиційного капіталу та неможливість залучення приватного [7].

Чорнобильська аварія 1986 р. суттєво вплинула на процеси, що відбувалися в українській ядерній енергетиці протягом років незалежності. Так, у 1990–1993 роках діяв мораторій на її розвиток. Проте останнім часом ситуація поступово починає змінюватись: добудовані два енергоблоки, які даватимуть додатково 11 млрд. кВто год електроенергії щороку; наміри активно розвивати ядерну енергетику висловлюються на державному рівні. Головною перешкодою на цьому шляху може стати проблема залежності атомної енергетики: всі 15 реакторів на українських АЕС – російського виробництва і пристосовані тільки до російської сировини; 85% необхідно–

Таблиця 3. Потужність електростанцій та виробництво електроенергії

Роки	Показники							
	Всі електростанції		У тому числі					
	Потужність, млн. кВт	Виробництво електроенергії, млрд. кВто год	ГЕС		ТЕС		АЕС	
потужність, млн. кВт			виробництво електроенергії, млрд. кВто год	потужність, млн. кВт	виробництво електроенергії, млрд. кВто год	потужність, млн. кВт	виробництво електроенергії, млрд. кВто год	
1990	55,6	298,5	4,7	10,7	37,1	211,6	13,8	76,2
1995	53,9	194,0	4,7	10,2	36,6	113,3	12,6	70,5
1999	53,9	172,1	4,7	14,5	36,4	85,5	12,8	72,1
2000	52,8	171,4	4,7	11,5	36,3	82,6	11,8	77,3
2001	52,8	173,0	4,7	12,2	36,3	84,6	11,8	76,2
2002	52,8	173,7	4,8	9,8	36,2	85,9	11,8	78,0
2003	52,7	180,4	4,8	9,4	36,0	89,5	11,8	81,4
2004	52,9	182,2	4,8	11,9	35,2	83,2	12,8	87,0
2005	52,5	186,1	4,7	12,5	34,9	84,7	12,8	88,8
2006	53,8	193,4	4,9	13,0	35,0	90,1	13,8	90,2
2007	53,9	196,3	5,0	10,3	35,0	93,4	13,8	92,5

го обладнання постачається з Росії; звідти ж здійснюються поставки свіжого ядерного палива. Вирішення потребує ще одна проблема – вичерпання ресурсу енергоблоків діючих АЕС. Проектний 30-річний термін їх експлуатації закінчується в 2010–2019 роках, що є додатковим чинником актуалізації проблеми чіткого визначення перспектив вітчизняного ядерного енергетичного комплексу.

Визначаючи місце України у світовій електроенергетиці, відзначимо наступне. Географічним розташуванням нашої держави була зумовлена побудова достатньої кількості потужних ліній електропередач міждержавного значення, які з'єднали енергосистему України з енергосистемами суміжних країн – Польщі, Словаччини, Угорщини, Румунії, Російської Федерації, Республіки Молдова, Республіки Білорусь.

Видобуток торфу, як складової паливно-енергетичного комплексу, недостатній – 0,6 млн. т у 2003 році і 0,4 млн. т. у 2007 році. Ситуація тим більш нелогічна, що його запаси в Україні значні.

Нетрадиційні джерела енергії – сонячна радіація, енергія вітру, малих річок і водостоків, припливів, хвиль, біомаси (дров, побутових та сільськогосподарських відходів, відходів тваринництва, птахівництва, лісозаготівель, лісної, деревообробної і целюлозно-паперової промисловості), геотермальна енергія, а також розсіяна теплова енергія (тепло повітря, води, морів та водоймищ). Недоліками використання цих джерел є високі початкові інвестиційні витрати в порівнянні зі звичайними джерелами палива, а також наявний високий ступінь недовіри до цієї галузі як потенційних інвесторів, так і громадськості, який, скоріше за все, буде зберігатись упродовж досить тривалого часу.

Перебуваючи не в найгіршому стані порівняно з більшістю країн Європи за власним паливно-енергетичним потенціалом, Україна має значно нижчу за середньосвітовий рівень ефективність його використання [8]. За умови правильного визначення шляхів подальшого розвитку, у нашої країни є всі можливості не опинитись на узбіччі загальносвітових процесів, а увійти до категорії держав, які мають реальний вплив на встановлення правил гри на світовій арені.

Висновки

Надамо окремі висновки та пропозиції, які є узагальненням дослідженого матеріалу.

1. Світові тенденції енергетичного забезпечення загострюються, що є наслідком зростання потреб кожної країни в паливі та енергії, а також поступового зниження обсягів розвіданих запасів паливних ресурсів.

2. Визначення напрямів розвитку паливно-енергетичного комплексу України залежить від: стану і стратегії розвитку економіки; наявності виробничих потужностей галузей, які входять у комплекс; розвитку промислового виробництва країни.

3. На розвиток паливно-енергетичного комплексу держави впливають її кліматичні особливості, геополітичне розташування, наявність ресурсної і машинобудівної бази,

а також законодавча база з охорони оточуючого середовища та енергозбереження.

4. В останні роки обсяги власного видобутку паливно-енергетичних ресурсів забезпечують потреби країни тільки на 40 %, що ставить функціонування як енергетики, так і економіки України в цілому в залежність від того, як буде розвиватися світова геополітична та геоекономічна ситуація в енергетичному комплексі, а також наскільки швидко буде подолана світова фінансово-економічна криза 2008–2010 років та її наслідки.

5. Вугільна галузь, як визначальна добувна галузь у енергетичному комплексі України, потребує: розв'язання проблеми державної фінансової підтримки нерентабельних шахт за умови, що вона не повинна впливати на конкурентоспроможність рентабельних підприємств галузі; вжиття заходів екологічного характеру; забезпечення соціального захисту працівників, які звільняються у випадку закриття шахт.

6. Головні шляхи розвитку нафтогазового комплексу та електроенергетики – оновлення технологічного обладнання, реконструкція та підвищення ефективності діяльності, пошукові роботи для розвідування та освоєння родовищ, максимальне завантаження виробничих потужностей.

7. Наявні заходи і програми по розвитку паливно-енергетичного комплексу багаточисельні, не носять конкретного характеру і виконуються не повною мірою. Потрібна розробка єдиного комплексного документу, забезпеченого фінансами та системою ефективно діючого моніторингу.

Література

1. Савченко В.Ф. Програмне регулювання соціально-економічного розвитку на регіональному рівні: Монографія. – Чернігів: КП «Чернігівські обереги», 2007. – 516 с.
2. Мельник О.В. Напрями розвитку інфраструктури паливно-енергетичного комплексу // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – №8. – С. 48–50.
3. Державний комітет статистики України. Статистичний щорічник України за 2007 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К: Консультант, 2007. – 571 с.
4. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: Навч. посіб. 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Вікар, 2002. – 374 с.
5. Гарковенко Є.Є. Сутність, структура та роль паливно-енергетичного комплексу в економічному житті країни // Вісник економічної науки України. – 2007. – №1. – С. 33–36.
6. Абрамович І.В. Напрями активізації державної політики щодо залучення іноземних інвестицій в економіку України // Економіка та держава. – 2006. – №9. – С. 25–27.
7. Амоша А.И., Федоренко В.Г., Белопольский Н.Г., Турченко Д.К. Основные направления укрепления ресурсного обеспечения энергетической безопасности Украины // Економіка та держава. – 2007. – №11. – С. 9–12.
8. Чук Л.Г. Стратегічні проблеми розвитку нафтового комплексу України // Стратегія економічного розвитку України. – 2002. – Вип. 4(11). – С. 61–68.

Концептуалізація засад корпоративної соціальної відповідальності в забезпеченні сталого розвитку організації

У статті проаналізовано особливості застосування концепції корпоративної соціальної відповідальності з позицій концепції сталого розвитку. Запропоновано та обґрунтовано принципи діяльності соціально відповідальної організації в забезпеченні її сталого розвитку в сучасних умовах.

В статье проанализированы особенности применения концепции корпоративной социальной ответственности с позиций концепции устойчивого развития. Предложены и обоснованы принципы деятельности социально ответственной организации в обеспечении ее устойчивого развития в современных условиях.

The features of applying of the corporate social responsibility conception founded by the sustainable development conception are analyzed in this work. The principles of activity of social responsible organization are offered and grounded in providing of it sustainable development in modern conditions.

Постановка проблеми. Розвиток економічної науки упродовж останніх десятиріч супроводжується зміною парадигм суспільного розвитку, орієнтацією економічної політики розвинених країн на забезпечення стійких темпів економічного зростання. Існуючі тенденції розвитку світової спільноти в умовах посилення невизначеності середовища характеризуються утвердженням парадигми сталого розвитку як такої, що спрямована на задоволення потреб нинішнього покоління, не наносячи при цьому шкоди можливостям майбутніх поколінь для задоволення їхніх потреб [1].

Згідно з доктриною сталого розвитку ключовим завданням прогресивного людства є забезпечення системної узгодженості соціальних, економічних та екологічних пріоритетів на всіх рівнях економічної системи. Це потребує розв'язання цілого комплексу проблем, пов'язаних із забезпеченням гармонізації цілей функціонування соціальної, інституціональної, екологічної, організаційно-економічної підсистем на макро-, мезо-, мікрорівнях у вирішенні завдань сталого розвитку. Важливими і поки що достатньою мірою не вирішеними є проблеми соціального забезпечення сталого розвитку організацій, зокрема, кризь призму корпоративної соціальної відповідальності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В сучасних наукових публікаціях, присвячених проблематиці со-

ціальної відповідальності бізнесу [2–8], розроблено понятійний апарат, представлено концепцію соціальної відповідальності, проаналізовано та узагальнено досвід діяльності соціально відповідальних компаній. Як свідчить бізнес-практика, у більшості соціальних звітів провідних компаній відображаються питання екологічної відповідальності перед суспільством, що становить особливу актуальність на сучасному етапі розвитку суспільних відносин. Проте питання концептуалізації корпоративної соціальної відповідальності в контексті актуалізації проблематики сталого розвитку являють певний науковий інтерес і водночас є малодослідженими.

Метою статті є обґрунтування засад соціалізації сталого розвитку організації на основі принципів корпоративної соціальної відповідальності. В рамках поставленої мети актуалізується завдання концептуалізації засад корпоративної соціальної відповідальності в забезпеченні сталого розвитку організації.

Виклад основного матеріалу. Системологізація засад сталого розвитку дозволяє стверджувати, що соціальна складова орієнтована на людський розвиток, на збереження стабільності суспільних та культурних систем, на зменшення кількості конфліктів у суспільстві. При цьому важливого значення набуває справедливий розподіл благ між людьми (зменшення так званого Gini-індексу), плюралізм думок, толерантність у відносинах між ними, збереження культурного капіталу та його різноманітності [9].

Соціальна орієнтація сталого розвитку ґрунтується на повазі усіх прав людини та основних свобод, зокрема права на розвиток, відкритість, ефективну участь громадськості у всіх сферах соціальної взаємодії.

До соціальних імперативів сталого розвитку відносять:

- підвищення рівня життя населення шляхом викорінення бідності та хвороб;
- турбота про дітей і літніх людей;
- високий рівень якості дошкільної та шкільної загальної освіти, виховання дітей і підлітків;
- боротьба за мир, запобігання новій світовій війні і глобальним конфліктам;
- активне сприяння ООН в миротворчій та природоохоронній діяльності.

Концептуальне розуміння соціальної складової сталого розвитку країни здійснюється на основі чотирьох категорій по-

літики: розвиток людського потенціалу; якість життя; суспільство, засноване на знаннях; інституціональний розвиток суспільства [1]. З урахуванням цього вимірювання соціального індексу сталого розвитку здійснюється з використанням відповідних індикаторів та параметрів, що характеризують зазначені категорії політики. Більш детально методика соціального виміру сталого розвитку на рівні країни викладена у праці [1]. Що до виміру соціальної складової на рівні підприємства, то узагальнено прийнятних науково-методичних положень оцінки соціальних параметрів майже немає, що викликано, перш за все, недостатньою розробленістю методології забезпечення сталого розвитку організацій.

Розглядаючи складові соціального вимірювання сталого розвитку на рівні підприємства, зазначимо, що склад чинників впливу на соціалізацію процесів сталого розвитку має бути розширений з урахуванням такого важливого елементу ефективного ведення бізнесу як корпоративна соціальна відповідальність.

Згідно з визначенням Форуму соціально відповідального бізнесу України соціальна відповідальність бізнесу – відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем [12].

Соціально відповідальний бізнес базується на дотриманні морально-етичних засад, повазі до прав людини, прав працівників та суспільного оточення, а також на збереженні навколишнього середовища. Екологічні аспекти соціальної відповідальності знайшли відображення у визначенні Європейського альянсу, згідно з яким корпоративна соціальна відповідальність – це концепція залучення соціальних і екологічних напрямків у діяльність бізнесу на засадах добровільності та взаємодії між усіма зацікавленими сторонами (групами впливу).

У провідних західних компаніях, згідно з опитуванням «Глобального Бізнес Барометру» [14], виділяють такі особливості застосування принципів соціальної відповідальності в бізнес-практиці (табл. 1)

Результати проведених досліджень свідчать, що в компаніях, які в найбільшій мірі відповідають очікуванням зацікавлених сторін, менеджери обґрунтовують необхідність корпо-

ративної соціальної відповідальності для бізнесу в термінах інновацій, спрямованих на розвиток нових ринкових можливостей. При цьому розвиток корпоративної соціальної діяльності стає найважливішою управлінською інновацією.

Вітчизняні компанії-респонденти, які брали участь в наших дослідженнях, трактують корпоративну соціальну відповідальність як:

- вихідний етап формування корпоративної стратегії;
- елемент загальної бізнес-стратегії компанії, що дозволяє управляти нефінансовими ризиками;
- ідеологію, що визначає стратегію управління людськими ресурсами організації.

Відмінності в трактуваннях представниками бізнесу взаємозв'язку корпоративної соціальної відповідальності зі стратегією розвитку бізнесу не порушують узгодженості щодо розгляду корпоративної соціальної відповідальності як складової процесу забезпечення конкурентоспроможності організації. Більшість респондентів (83%) розглядають корпоративну соціальну відповідальність як фактор досягнення компанією довгострокових конкурентних переваг. У той же час 55% з них не заперечують як стратегічну ціль визначати підтримку репутації у середньостроковій перспективі, в також короткострокове зниження ризиків завдання шкоди зацікавленим сторонам (38%).

При цьому відзначимо, що формулювання цілі «отримання довгострокових конкурентних переваг» практично не залежить від належності компанії до певного галузевого кластеру (сировинного, переробного секторів або сфери послуг). У той же час для сфери послуг характерним є прояв більшої орієнтації на досягнення середньострокових репутаційних ефектів при зменшенні орієнтації на скорочення ризиків у короткостроковій перспективі (табл. 2).

Корпоративна соціальна відповідальність організації полягає в активній і планомірній участі в економічному, екологічному і соціальному розвитку суспільства, у співробітництві із зацікавленими сторонами. Соціальна відповідальність має знаходити відображення в місії організації через налагодження ефективного діалогу з усіма зацікавленими сторонами, що дає можливість краще розуміти їхні потреби та очікування. Як зазначено у соціальному звіті компанії «Оболонь» [10], соціальна відповідальність – це концепція, що заохочує компанії враховувати інтереси суспільства, беручи

Таблиця 1. Розуміння корпоративної соціальної відповідальності представниками західних компаній [13, 14]

Особливості сприйняття корпоративної соціальної відповідальності	Кількість респондентів, які надали відповідь	%
Врахування інтересів зацікавлених представників суспільства під час прийняття бізнес-рішень	426	38,4
Максимізація прибутків та діяльність в інтересах акціонерів	349	31,4
Добровільна відмова від деяких прибутків через прагнення зробити «правильні речі»	182	16,4
Впровадження добробуту через працевлаштування та виплату податків підприємством своєчасно та у повному обсязі	80	7,2
Підтримка ініціатив, що напряму приносять користь суспільству, але не завжди є прибутковими для акціонерів	73	6,6
В цілому	1110	100

Таблиця 2. Цілі реалізації стратегії в області корпоративної соціальної відповідальності залежно від галузевої спрямованості підприємств, %*

Цілі реалізації стратегії	Галузі									
	машинобудування	металургія	вугільна	хімічна	поліграфічна	харчова	фармацевтична	телекомунікаційна	торгівля та громадське харчування	будівництво
Забезпечення довгострокових конкурентних переваг	28	26	23	23	25	26	17	17	16	19
Підтримка репутації у середньостроковій перспективі	24	25	24	27	29	29	32	34	33	29
Зниження ризиків завдання шкоди зацікавленим сторонам у короткостроковій перспективі	44	41	41	46	46	45	45	47	45	48
Інше	4	8	5	4	–	–	6	2	6	4
Всього	100	100		100	100	100	100	100	100	100

* Дані наведені у відсотках від кількості респондентів, які брали участь в опитуванні.

на себе відповідальність за вплив діяльності компанії на споживачів, стейкхолдерів, працівників, громади та навколишнє середовища в усіх аспектах своєї діяльності.

Згідно із підписаним Глобальним договором ООН в Україні, який є добровільною ініціативою соціально відповідальних компаній, ЗАТ «Оболонь» надає інформацію про корпоративну соціальну відповідальність у вигляді соціального звіту. Соціальний звіт – це документ, що відображає політику, стратегію та практику компанії в сфері корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Соціальний звіт ЗАТ «Оболонь» підготовлений на базі «Рекомендацій зі звітності у сфері сталого розвитку» Глобальної ініціативи зі звітності (Global reporting initiative, GRI, версія 3). Зазначимо, що соціальний звіт компанії «Оболонь» є найбільш результативним в Україні – 110 заповнених показників стандарту GRI із 121 можливих. Крім іншого, соціальний звіт є свідченням впровадження загальноприйнятих стандартів корпоративного управління.

Соціальний звіт організації, як правило, включає загальну характеристику організації; відповідальність перед споживачами, постачальниками, персоналом; екологічну відповідальність; відповідальне ставлення організації до суспільства. Соціальний звіт компанії «Оболонь» відображає основні складові концепції сталого розвитку, а саме:

- здійснення позитивного економічного впливу на середовище: забезпечення робочих місць; здійснення інноваційних інвестицій; імідж національного виробника; експорт продукції; виробництво якісної та конкурентоспроможної продукції;
- забезпечення екологічної безпеки суспільства: упровадження екологічних інвестицій; оптимізація використання ресурсів; зменшення впливу компанії на довкілля; утилізація та мінімізація відходів;
- забезпечення розвитку персоналу та гідних умов праці: наявність високих соціальних стандартів та відповідність ним; гідна оплата праці; навчання та розвиток персоналу; стандартизована система охорони праці та безпеки персоналу; працевлаштування інвалідів;

– соціальні інвестиції: реалізація освітніх проектів; допомога соціально незахищеним прошаркам населення; сприяння відродження духовності та історично-культурної спадщини; розвиток спорту.

Під сталим розвитком керівництво компанії «Оболонь» розуміє як стабільний розвиток самої компанії, та і середовища, в якому вона працює [10]. Якщо в компанії «Оболонь» принципи сталого розвитку відображаються у соціальному звіту, то у всесвітньо відомій корпорації Henkel ключові цінності та бачення зафіксовані у чотирьох кодексах [11]:

1. Кодекс корпоративного сталого розвитку, де відображаються основні принципи взаємодії компанії з зацікавленими сторонами.
 2. Кодекс поведінки, який розроблений з метою запобігання виникнення неприємностей у працівників, що працюють в інших країнах. Цей кодекс встановлює правила ведення бізнесу компанією в різних країнах, тому він не є усталеним документом.
 3. Кодекс корпоративного дизайну, який відображає організаційно-соціальні цінності компанії щодо побудови організаційної структури; налагодження комунікаційних процесів; орієнтацію на інновації та ін.
 4. Кодекс співпраці у команді та керівництва, який відображає узагальнені підходи до постановки цілей співпраці керівників та підлеглих; розподілу завдань; ухвалення рішень; оцінку продуктивності співпраці.
- У бізнес-практиці кодекси є відповідною формою інституціоналізації принципів корпоративної соціальної відповідальності і відображають ключові цінності компанії щодо задоволення соціальних, економічних та екологічних очікувань зацікавлених сторін. Отже, у соціальній звітності провідних компаній відображаються соціо-еколого-економічні пріоритети діяльності, що дозволяє стверджувати про зв'язок концепції корпоративної соціальної відповідальності та концепції сталого розвитку. Зазначена інтегративність дозволяє концептуально обґрунтувати принципи діяльності

соціально-відповідальної організації в забезпеченні її сталого розвитку:

1. Місія організації має формуватися з урахуванням соціальних, економічних, екологічних очікувань зацікавлених сторін. Візія та кредо організації повинні відображати концептуальний базис сталого розвитку організації, виходячи з її поведінки у зовнішньому середовищі та досягнення нею внутрішньої збалансованості за рахунок стійкості організаційних підсистем.

2. Стратегія розвитку організації має бути спрямована на задоволення вимог та очікувань зацікавлених сторін і, за рахунок цього, на досягнення стратегічних соціально-економічних цілей діяльності при постійній увазі до запобігання забрудненню і збереження навколишнього середовища.

3. Реалізація стратегії розвитку організації повинна мати інновацій орієнтованість. Забезпечення сталого розвитку соціально-відповідальної організації може здійснюватися виключно в контексті інноваційних перетворень, що становлять базис для збалансованого розвитку всіх підсистем організації з урахуванням інтересів усіх зацікавлених сторін.

4. Організація має забезпечувати правову відповідальність бізнесу. Відповідальне ведення бізнесу передбачає ведення постійного діалогу із зацікавленими групами населення та дотримання стандартних зобов'язань, які передбачені законами України.

5. Організація має проводити ефективну соціальну політику, яка б забезпечувала гідні умови праці для персоналу;

прийнятний рівень заробітної плати; необхідний рівень продуктивності праці, постійну професійну підготовку, підвищення кваліфікації та навчання всього персоналу; зменшення плинності кадрів; підвищення соціального захисту працівників; охорону праці та безпеку персоналу; підвищення якості життя персоналу.

6. Діяльність організації повинна відповідати певним етичним нормам та принципам філантропії, що мають відображатися в етичних кодексах поведінки; корпоративній культурі; здійсненні активних заходів з проведення благодійності, спонсорської допомоги; реалізації соціальних програм, спрямованих на розвиток культурно-моральних цінностей серед різних прошарків населення.

З урахуванням вищевикладеного відмітимо необхідність забезпечення інтегративності концепцій корпоративної соціальної відповідальності та сталого розвитку. Реалізацію принципів сталого розвитку в соціально відповідальній діяльності організації наочно можна продемонструвати у вигляді матриці «Пріоритети сталого розвитку – зацікавлені сторони», яка дозволить виявити «вузькі» місця у стратегічних взаємовідносинах організації як з зовнішніми, так і внутрішніми зацікавленими сторонами (табл. 3).

В основу розробки даної матриці покладено підхід до формування соціально-відповідального лідерства, запропонований російським вченим Ю. Благовим [15] – директором Центру корпоративної соціальної відповідальності

Таблиця 3. Фрагмент матриці «Пріоритети сталого розвитку – зацікавлені сторони»

Пріоритети сталого розвитку організації	Зацікавлені сторони							
	внутрішні			зовнішні				
	А. Персонал	В. Акціонери, інвестори	С. Менеджмент	Д. Споживачі	Е. Постачальники, інші партнери	Ф. Конкуренти	Г. Місцеві громади	Н. Держава
1. Економічні пріоритети								
1.1. Підвищення ринкової вартості підприємства, економічних показників діяльності.	1.1.A	1.1.B	1.1.C	1.1.D	1.1.E	1.1.F	1.1.G	1.1.H
1.2. Здобуття довгострокових конкурентних переваг.	1.2.A	1.2.B	1.2.C	1.2.D	1.2.E	1.2.F	1.2.G	1.2.H
1.3. Підтримання стабільного виробництва і високого рівня споживання.	1.3.A	1.3.B	1.3.C	1.3.D	1.3.E	1.3.F	1.3.G	1.3.H
1.4. Дотримання принципів рівності та справедливості з урахуванням соціальних та екологічних пріоритетів	1.4.A	1.4.B	1.4.C	1.4.D	1.4.E	1.4.F	1.4.G	1.4.H
2. Соціальні пріоритети								
2.1. Задоволення потреб споживачів.	2.1.A	2.1.B	2.1.C	2.1.D	2.1.E	2.1.F	2.1.G	2.1.H
2.2. Зниження ризику нанесення шкоди зацікавленими сторонам у короткостроковій перспективі.	2.2.A	2.2.B	2.2.C	2.2.D	2.2.E	2.2.F	2.2.G	2.2.H
2.3. Підвищення рівня та якості життя персоналу, споживачів, зацікавлених осіб.	2.3.A	2.3.B	2.3.C	2.3.D	2.3.E	2.3.F	2.3.G	2.3.H
2.4. Підвищення репутації, іміджу фірми у середньостроковій перспективі	2.4.A	2.4.B	2.4.C	2.4.D	2.4.E	2.4.F	2.4.G	2.4.H
3. Екологічні пріоритети								
3.1. Поліпшення стану довкілля для суспільства.	3.1.A	3.1.B	3.1.C	3.1.D	3.1.E	3.1.F	3.1.G	3.1.H
3.2. Зменшення викидів небезпечних відходів в атмосферу.	3.2.A	3.2.B	3.2.C	3.2.D	3.2.E	3.2.F	3.2.G	3.2.H
3.3. Раціональне використання природних ресурсів.	3.3.A	3.3.B	3.3.C	3.3.D	3.3.E	3.3.F	3.3.G	3.3.H
3.4. Оптимізація витрат на охорону навколишнього природного середовища	3.4.A	3.4.B	3.4.C	3.4.D	3.4.E	3.4.F	3.4.G	3.4.H

Вищої школи менеджменту Санкт–Петербурзького державного університету. У дослідженні Ю. Благов співвідносять принципи етичної поведінки організації з очікуваннями зацікавлених сторін. Трансформуючи ці результати у площину концептуалізації засад корпоративної соціальної відповідальності в забезпеченні сталого розвитку, нами було зроблено припущення відносно необхідності виявлення напрямків взаємовпливу різних груп зацікавлених сторін та дій організації з досягнення пріоритетів її сталого розвитку. Здійснюючи аналіз соціальних звітів вітчизняних компаній, ми знайшли підтвердження нашій позиції і виявили актуальність дослідження особливостей формування стратегічних взаємодій організації з зовнішніми та внутрішніми зацікавленими сторонами на засадах сталого розвитку.

Пріоритети сталого розвитку мають бути враховані керівництвом організації при формуванні корпоративної стратегії, плануванні заходів з проектування стратегічно ефективних взаємодій організації з зацікавленими сторонами, розробці соціально–орієнтованих програм розвитку.

Висновки

Зростання ролі корпоративної соціальної відповідальності пов'язано з необхідністю максимізації з боку організації позитивного впливу на суспільство через реалізацію стратегії взаємодії організації із зацікавленими сторонами. Імперативи сталого розвитку світової спільноти обумовлюють необхідність оновлення концептуального наповнення корпоративної соціальної відповідальності з точки зору дотримання принципів сталого розвитку. Це обумовлює актуальність розгляду проблематики корпоративної соціальної відповідальності крізь призму стратегічної взаємодії організації із зацікавленими сторонами з урахуванням дотримання соціо–еколого–економічних викликів суспільства.

Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що соціально відповідальна компанія може успішно впроваджувати принципи сталого розвитку у свою діяльність з урахуванням виконання вимоги гармонізації соціальних, економічних та екологічних пріоритетів. З урахуванням цього відзначимо, що концептуалізація засад корпоративної соціальної відповідальності з урахуванням пріоритетів сталого розвитку сприяє відповідній системологізації основ

сталого розвитку організації в умовах посилення невизначеності ринкового середовища.

Література

1. Наше общее будущее: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989. – 376 с.
2. Carroll A.B. Corporate social responsibility: Evolution of definitional construct // *Business and Society*. – 1999. – №38 (3). – P. 268–295.
3. Johnson H. Does it pay to be good? Social responsibility and financial performance // *Business Horizons*. – 2003. – №46 (6). – P. 34–40.
4. Post J.E., Preston L.E., Sachs S. Redefining the Corporation and Organizational Wealth. – Stanford University Press. – 2002.
5. Schwartz M.S., Carroll A.B. Corporate social responsibility: A three-domain approach // *Business Ethics Quarterly*. – 2003. – №13(4). – P. 503–530.
6. Velasquez M. Debating corporate moral responsibility // *Business Ethics Quarterly*. – 2003. – №13(4). – P. 531–562.
7. Булеев И.П. Социальная ответственность бизнеса: теория и практика. / И.П. Булеев, Н.Е. Брюховецкая, Е.В. Черных; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти, Донец. ун-т экономики и права. – Донецк: ДонУЭП, 2008. – 136 с.
8. Корпоративна соціальна відповідальність в Україні: експертна думка: зб. ст. та рек. / [під заг. ред. О. Лазоренко] – К.: Stylos, 2007. – 151 с.
9. Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти: У 2 ч. / Міжнар. рада з науки (ICSU) [та ін.]; наук. кер. М.З. Згуровський. – К.: НТУУ «КПІ», 2009. – Ч. 2. Україна в індикаторах сталого розвитку. Аналіз – 2009. – 200 с.
10. <http://www.obolon.ua/ua/media/events/674/>
11. <http://www.henkel.ua/henkel-smile/social-partnerships-1108.htm/>
12. www.civic.ua/main/data?t=2&c=2&q=860741
13. Куліш А. Соціальна відповідальність бізнесу в банківській сфері у запитаннях і відповідях. – К., 2008. – 80 с.
14. <http://www.globalcompact.org.ua>
15. Благов Ю.Е. Генезис концепции корпоративной социальной ответственности // *Вестник Санкт–Петербургского университета*. – 2006. – №2.

Категоріально–поняттєвий апарат проблеми дослідження соціально–економічного розвитку сільських територій

Проводиться аналіз теоретичного підґрунтя проблеми соціально–економічного розвитку сільських територій на основі побудови системи відповідних теоретичних категорій, що дозволяє окреслити організаційні умови та обґрунтувати головні підходи до вирішення нагальних проблем розвитку сільських територій.

Проводится анализ теоретического основания проблемы социально–экономического развития сельских территорий на основе построения системы соответствующих теоретических категорий, что позволяет очертить организационные условия и обосновать главные подходы к решению неотложных проблем развития сельских территорий.

The analysis of theoretical foundation of the problem of socio–economic development of rural territories is conducted on the basis of the construction of the system of certain theoretical categories, that allows to outline the organizational conditions and to ground the main approaches to solving the problems of the development of rural territories.

Постановка проблеми. Перехідний кризовий період розбудови української держави виявляє одну із головних проблем цього процесу, а саме – проблему соціально–економічного розвитку села.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Ця проблема постає у центрі наукової уваги багатьох дослідників (В.К. Орлатий, І.В. Прокопа, П.Т. Саблук, В.К. Терещенко, В.В. Юрчишин), які переосмислюють класичні категорії соціально–економічного розвитку українського села та вводять в науковий обіг ряд новацій.

Особливого значення набуває теоретичний аналіз зазначеної проблеми, у тому числі з'ясування категоріально–поняттєвого апарату проблеми дослідження соціально–економічного розвитку сільських територій. Це дозволить окреслити організаційні умови та обґрунтувати головні підходи до вирішення нагальних проблем села.

Відтак, **метою** нашої **статті** є аналіз теоретичного підґрунтя проблеми соціально–економічного розвитку сільських територій на основі побудови системи відповідних теоретичних категорій.

Виклад основного матеріалу. Традиційно функцією сільських територій було забезпечення продовольчої самостійності країни. Тому соціально–економічна політика

будь–якої держави орієнтувалася на розвиток сільського господарства, а сільська територія розглядалась як його ресурсна база.

Однак глобалізаційні процеси у соціально–економічній сфері сучасного світу потребують розгляд проблеми соціально–економічного розвитку сільських територій як інтегральної сутності, яка виявляє такі важливі чинники розвитку, як демографічно–відтворювальний, соціально–культурний, рекреаційний, управлінський, виявляючи такі аспекти аналізу, як історичний, природно–географічний, соціально–географічний, соціально–економічний, соціально–демографічний, культурологічний.

Загалом, можна говорити про такі дискусійні категорії, пов'язані із проблематикою нашого дослідження, як: «територія», «сільська територія», «аспекти, чи підсистеми сільської території», «село», «сільський населений пункт», «внутрішня будова соціальної сфери села», «соціальна політика держави», «соціальна структура села», «соціальна інфраструктура», «соціальні інтереси, потреби, мотиви діяльності сільського населення», «поселення», «адміністративно–територіальна одиниця», «населений пункт», «місцевість», «сільська місцевість», «регіон», «сільський регіон», «економічне зростання», «соціально–економічний розвиток села», «удосконалення, оптимізація», покращення, «система управління», «соціальний розвиток села», «економічний розвиток села», «сільське населення», «трудова потенція», «сталий розвиток», який актуалізується у певних поняттєвих площинах («міжнародне співробітництво», «стабілізація чисельності населення», «ефективне (стале) використання природних ресурсів», «соціальна справедливість», «добробут», «охорона навколишнього природного середовища», «економічний та соціальний розвиток», «етапність сталого розвитку», «геосоціосистеми»; «керованість», «функціональність», «системність», «структурність», «комплексність», «цілісність процесу сталого розвитку»; «регіональність», «узгодженість програм сталого розвитку регіонів», «міжнародні норми»; «науковість як принцип сталого розвитку»).

Відмітимо, що поняття «регіон» є досить абстрактним і виділяється з територій відповідно до цілей і завдань дослідження чи практики [7, с. 20; 16, с. 43; 17, с. 58–60]. Поняття «регіон» використовується в багатьох науках: економіці, географії, історії, педагогіці та ін., що зумовлює багато підходів до його розуміння й трактування. Відповідно до

певних критеріїв (соціально-географічного), існує думка щодо ототожнення поняття «регіон» з поняттям «район» [2, с. 57]. Відповідно до нормативно-правового критерію поняття «регіон» і «область» можуть вживатися як однозначні [18, с. 11]. Відповідно до геокліматичного критерію регіон вважається таким, що складається з кількох областей [9, с. 353] або навіть з групи країн [11, с. 9].

Відмітимо й інші критерії виокремлення регіону, а саме критерії адміністративного й економічного управління, місця в територіальному розподілі праці, функціонування ринків праці, товарів і послуг, типовості соціально-економічних проблем тощо [16, с. 43].

Загалом, можна говорити про два більш-менш розроблених підходи до визначення поняття «регіон»:

1. Як одиниці адміністративно-територіального поділу країни (регіон є найбільшою складовою частиною адміністративно-територіального устрою держави, для якої характерними є територіальна цілісність, економічна самодостатність, єдина регіональна політика держави та відокремлена організаційна структура, яка представлена органами державної влади та місцевого самоврядування [14, с. 212–213]; коли регіон доцільно ототожнювати з областю або районом).

2. Як частини народногосподарського комплексу [7, с. 16–22; 16, с. 42–43] зі специфічними природними умовами, системою розселення, демографічними показниками, виробничою спеціалізацією та способам взаємодії з іншими регіонами [2, с. 57]. Відповідно, сільську територію можна розглядати як локальний регіон, як це прийнято в міжнародній практиці: в країнах ЄС розроблено класифікацію адміністративно-територіальних таксонів (тобто територіальних одиниць – NUTS 1, NUTS 2, NUTS 3), відповідно до яких сільська територія належить до NUTS 3 (сільські райони) і являє собою окремих сільський регіон тотожний адміністративному регіону, який характеризується певною часткою сільського населення [8, с. 84–85].

Загалом, якщо вважати регіоном окрему область (як адміністративно-територіальне утворення), то категорії «регіон» та «сільська територія» співвідноситимуться як ціле та частина.

Поняття «сільська територія» часто-густо вживається як тотожне таким категоріям, як «сільська місцевість», «сільський регіон (район)» [19, с. 8].

Виходячи із визначення поняття «місцевості» («місцевість – 1) якийсь простір на земній поверхні; 2) у фізичній географії – просторове поєднання спільних за походженням урочищ, найбільша структурна частина географічного ландшафту» [14, с. 155]), можна говорити про тлумачення «сільська місцевість», під якою можна розуміти територію, яка знаходиться під юрисдикцією сільських рад (Інститут аграрної економіки УААН [5, с. 257]).

Термін «територія» походить від латинського terra, тобто земля і означає частину земної поверхні у визначених межах (кордонах) з властивими їй географічним положенням, природними та створеними діяльністю людей умовами та

ресурсами, а також з повітряним простором та розташованим під нею надрами [14, с. 270].

Відтак, сільська територія, крім географічно окресленої території має включати все те, що на ній у тій чи іншій формі функціонує або є її складовою [22, с. 28–35], тому до складових сільської території доцільно відносити: природно-екологічне середовище, яке включає у тому числі й геокліматичні особливості існування сільської території; особливості геополітичного розташування сільської території; населення як системоутворюючий елемент сільської території, без якого остання не може функціонувати; сільське поселення як виробничий, соціальний та адміністративний осередок; землю сільського поселення та земельні ресурси поза межами сільських поселень; об'єкти соціально-економічної інфраструктури; органи місцевого самоврядування [12 с. 97; 22, с. 28–35]; громадські організації, які функціонують на сільській території.

Відтак, у структурі сільських територій доцільно виділити певні аспекти, чи підсистеми:

1. Геокліматичний аспект – геокліматичні особливості сільської території (які визначають рослинний відтворювальний цикл сільської землі).

2. Природно-екологічний – її лісові та водні ресурси, атмосфера, тваринний та рослинний світ, корисні копалини та інші енергетичні ресурси, пов'язані із водними та вітряними ресурсами.

3. Геополітичний – особливості геополітичного розташування сільської території, що виявляються у контексті глобальної економічної інфраструктури.

4. Економіко-виробничий – виробнича сфера, сфера обміну та розподілу, сфера споживання, сфера економічної інфраструктури. Зазначимо, що цей аспект найбільше піддається управлінському впливу, який прямо чи опосередковано визначає розвиток решти аспектів [3, с. 31].

5. Соціальний – населення сільської території, поселенська мережа, життєвий стандарт сільської території, тобто рівень життя (процес споживання матеріальних і духовних благ, а також весь комплекс потреб, що забезпечують процес життєдіяльності людини, участь людини в громадському житті, її соціальне оточення, існуючий рівень політичних свобод, гарантій і прав, що виражається у матеріальному добробуту, який характеризується забезпеченістю населення необхідними для життя матеріальними благами), соціальна інфраструктура. На думку М.К. Орлатого, соціальна сфера – це складна соціально-економічна категорія, яка відображає процеси, що забезпечують життєдіяльність людини у суспільстві. До її складових він відносить сільське населення, поселенську мережу, матеріальний добробут та соціальну інфраструктуру [10, с. 6–7]. Загалом, соціальна сфера може вважатися сферою життєдіяльності суспільства, що охоплює відносини між соціальними спільностями, в середині цих спільностей, між окремими особами, які посідають різне становище в суспільстві і беруть неоднакову участь в соціально-

му житті. Відтак, внутрішня будова соціальної сфери села включає соціальну політику держави, соціальну структуру села, соціальну інфраструктуру, соціальні інтереси, потреби, мотиви діяльності сільського населення [20, с. 15–18]. Під соціальною сферою можна також розуміти сукупність структурних елементів сільського поселення (мережа різних за формами власності підприємств, установ, закладів оздоровчого, освітняського, культурного, побутового призначення, транспорту, зв'язку тощо), покликаних забезпечити сільське населення належними умовами праці і відпочинку, створити сприятливе, комфортне та гармонійне життєве середовище. Тобто поняття «соціальна сфера» і «соціальна інфраструктура» у цьому розумінні виявляють багато спільного [6, с. 81].

Б. Управлінський – органи місцевого самоврядування, державної влади, громадські організації, що знаходять вираження у певних управлінських відносинах. Зазначимо, що у контексті цього аспекту виокремлюють об'єкт, суб'єкт та управлінський процес. Важливо, що нині ключовим суб'єктом управління сільськими територіями стали органи місцевого самоврядування, тому вказівки органів державної влади щодо розвитку сіл в переважній більшості носять не імперативний, а рекомендуєчий характер.

Відтак, сільська територія – це певна система яка діалектичним чином інтегрує всі зазначені аспекти.

Сільський населений пункт (село) постає головним осередком сільської території, де концентруються об'єкти її п'яти зазначених вище аспектів.

Цей термін пов'язаний із такими поняттями, як «адміністративно-територіальна одиниця», «поселення» та «населений пункт».

Якщо говорити про адміністративно-територіальну одиницю, можна сказати, що вона є певною структурною частиною адміністративно-територіального устрою, немає політичної самостійності та, певним чином, охоплює такі одиниці, як місто, район у місті, селище; при цьому район і область хоча і постають адміністративно-територіальними одиницями, але вони корелюють із терміном «регіон».

Немає однозначного розуміння понять «поселення» і «населений пункт», коли поселення, з одного боку, можна вважати місцем осілого життя людей, а з іншого – «поселення – це структурний елемент системи розселення, тобто місце постійно, сезонно або тимчасово населене людьми, яке характеризується просторовою обмеженістю і територіальною спільністю соціальних і матеріальних форм життєдіяльності» [15, с. 193]. При цьому «населений пункт» і «поселення» можна вважати «структурним елементом системи розселення» [15], «первинною одиницею розселення», коли населений пункт має певну територіальну цілісність, тут, на відміну від поселень, люди мешкають постійно.

Іншим критерієм населеного пункту можна вважати кількість його жителів, хоча для віднесення його до категорії «місто» у різних країнах існують різні цифри – від 2 до 20 тис., а в країнах Європейського Союзу поняття «село» включає як

малі міста, так і регіональні центри та індустріальні агрозони. У зв'язку з цим важно говорити про точні цифри населення, яке проживає у містах і селах, що, у свою чергу, дає підстави відносити ті чи інші країни до аграрних чи промислових.

Суттєво зазначити, що диференціація населених пунктів на міські та сільські обумовлюється характером зайнятості їх населення. В останніх люди зайняті переважно в сільськогосподарському виробництві.

Однак результати процесу індустріалізації сільських територій привели до того, що останній критерій слід доповнити такими умовами, як етнічна культура, звичаї, спосіб життя, соціальні процеси, які відбуваються на сільських територіях.

Відтак, село – це населений пункт з специфічними соціально-культурними процесами, частина жителів якого займається сільським господарством; при цьому розмір цієї частки визначає тип сільського населеного пункту: якщо більше 50% працюючого населення зайнято сільським господарством і первинною переробкою сільськогосподарської продукції, то цей населений пункт можна вважати сільськогосподарським; не менше третини – агропромисловий; більше половини працюючого населення зайнято несільськогосподарськими видами діяльності – несільськогосподарський населений пункт [10].

Іншою важливою категорією нашого дослідження є «соціально-економічний розвиток села». Цей розвиток реалізується відповідно до соціально-економічних, політичних, природно-географічних, геополітичних умов існування конкретної країни, що визначає мету такого розвитку, його головні пріоритети. Загалом, цей розвиток залежить від рівня соціально-економічного розвитку держави, її валового національного продукту (коли природним чином увага суспільства може зосереджуватися на соціальній складовій – боротьба з бідністю та підвищення рівня життя населення), хоча в окремих випадках високі темпи зростання валового внутрішнього продукту не завжди супроводжувалися покращенням життя населення, а глобальна екологія нашої планети, яка незмірно актуалізувалася у 80-х роках ХХ століття перенесла увагу суспільства до екологічних умов його існування. Це привело до формування Концепції сталого розвитку.

Сталий розвиток (який має економічну, соціальну і екологічну складові) – це такий розвиток, який забезпечує потреби нинішнього покоління, водночас не позбавляючи майбутні можливості задовольняти власні життєво необхідні потреби [21, с. 36]. При цьому саме екологічна складова системи сталого розвитку (за зрозумілих обставин) постає головним його аспектом. При цьому сталий розвиток може розглядатися як важлива складова сільського розвитку, тобто розвитку сільських територій.

У цьому аспекті важливим є поняття «удосконалення», «оптимізація», «покращення» того чи іншого соціально-економічного процесу.

Покращення, удосконалення, оптимізація можуть розумітися як процес надання будь-чому найвигідніших характери-

стик, співвідношень, як процес вибору найкращого варіанту з можливих; приведення системи в найкращий (оптимальний) стан. Удосконалення неможливо реалізувати поза критеріїв удосконалення процесу, які можна розуміти як ознаки, за якими здійснюється порівняльне оцінювання можливих рішень (альтернатив), вибір найвигіднішого за наявних умов.

Реалізація процесу удосконалення здійснюється через певну систему управління. Під системою можна розуміти певну цілісну сукупність елементів, які функціонально пов'язані та взаємодіють. Аналіз різних визначень понять «система» дозволив А.І. Уємову зробити припущення про можливість звести всі системи до двох основних типів. Перший – коли під системою розуміють множину елементів з відношеннями, на які не накладається ніяких обмежень. Другий тип визначень передбачає, що для утворення системи множина повинна мати не будь-які, а лише відношення певного типу (відношення взаємодії, взаємозв'язку, чи відношення порядку).

У науковій літературі досліджуються різні види управління, які в загальному аспекті можливо поділити на: соціальне; біологічне; технологічне (технічне). Розглядаючи управління як суспільне явище, що вироблене і пристосоване людством для забезпечення своєї життєдіяльності, слід зазначити об'єктивну необхідність виникнення держави, як форми організації суспільного життя народів різних країн світу. Аналогічно з'явилась потреба в управлінні – цілеспрямованому впливу, необхідному для узгодженої спільної діяльності людей. На кожному історичному етапі існування і розвитку суспільства, воно перебуває під впливом соціального управління.

Зазначені вище орієнтири сталого розвитку у контексті його реалізація як оптимізаційного управління дозволяють більш конкретно окреслити головні особливості поняття «соціально-економічний розвиток села», яке традиційно диференціюється на дві складові: економічну і соціальну.

Економічна складова розуміється як багатofакторний, багатовимірний феномен, що для ефективної актуалізації потребує економічне зростання, збільшення валового внутрішнього продукту, глибоку модернізацію та переорієнтацію всієї соціально-економічної системи. Це приводить до істотних змін в усіх сферах соціального життя сільської громади.

Економічне зростання – це збільшення рівня виробництва кількості товарів і послуг, які продукує національна економіка в межах заданих ресурсів і технології, до досягнення економічною системою умов повної зайнятості [1, с. 336–338]. Такий процес приводить до пом'якшення суперечностей між потребами і відповідними ресурсами їх задоволення. При цьому, збільшення валового внутрішнього продукту зазвичай (коли присутній гармонійний розподіл матеріальних благ) сприяє підвищенню матеріального добробуту суспільства та рівня життя населення. Слід зазначити, що цей процес може виявлятися, як засвідчує історія розвитку економічних феноменів, вкрай суперечливим, оскільки економічне зростання може відбуватися при відсутності зростання його соціальних складових, коли система

переходить в якісно гірший стан. Тому в процесі формування стратегій розвитку суспільства економічний розвиток має передбачати зростання соціальної складової.

Суттєво, що зазначені процеси реалізується у сфері сільського господарства, залежачи від рівня ефективності його виробництва, що зумовлюють характери суспільних відносин та умови й спосіб життя сільського населення.

Між активністю та ефективністю діяльності сільськогосподарських підприємств (які виявляють сезонний характер) та індивідуальним господарством сільського населення існують певні зв'язки, які можуть приймати характер негативного зворотного зв'язку, коли при низькій рентабельності діяльності сільськогосподарської сфери індивідуальні господарства можуть виступати чи не єдиним джерелом доходів сільського населення.

Як засвідчує аналіз наукової літератури, цю суперечність можна зняти через впровадження таких економічних феноменів, як: створення аграрно-промислових комплексів, у тому числі технопарків; створення при сільськогосподарських підприємствах різноманітних підсобних промислових виробництв, які в процесі реформування аграрного сектора під час становлення незалежної України майже зникли; диверсифікація економічної бази сільських територій шляхом розвитку підприємництва в несільськогосподарських видах діяльності (комунально-побутові послуги, туризм, побудова промислових та агросервісних підприємств харчової, переробної промисловості та ін.); розвиток добувної промисловості та створення ресурсних переробних підприємств; розвиток лісового господарства.

Важливим є трактування поняття «соціальний розвиток» (діалектичним механізмом якого є протиріччя між економічною та соціальною складовими, коли економічний розвиток є засобом, а соціальний – його метою: розвиток галузей обслуговуючого значення; поліпшенням умов і організації праці на підприємствах; підвищенням кваліфікації і загальноосвітнього рівня працівників; наближенням фізичної праці до розумової; поліпшенням побутових умов та соціально-культурного обслуговування; якісні зміни у продуктивних силах та виробничих відносинах, що сприяють високому життєвому рівню, духовному збагаченню, гармонійному розвитку людей [4, с. 13; 13, с. 3–12].

Загалом, соціально-економічний розвиток сільських територій (який має узгоджуватися з концепцією сталого розвитку та має на меті підвищення рівня життя сільського населення) постає процесом позитивних якісних змін в усіх його сферах, він передбачає, з одного боку, активність потужних відновлювальних процесів, а з іншого – відродженням сільськогосподарського виробництва і розвитком несільськогосподарських видів діяльності. Цей процес (який є важливою й обов'язковою складовою «соціально-економічного розвитку держави») передбачає гармонійний та взаємоузгоджений розвиток економіки, соціальної інфраструктури, сільського самоврядування, становлення якісно нового рівня життя населення.

Висновки

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку сільських територій відбувається переорієнтація такого розвитку від нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції до підвищення рівня життя сільського населення, від ресурсно-сільськогосподарчого розуміння процесів, що відбуваються на селі, до самодостатності його соціально-економічного статусу, коли сільське населення розуміється не лише як трудові ресурси для забезпечення продовольчої безпеки держави, а як жителі сільських населених пунктів з власними інтересами та потребами.

Література

1. Базилевич В.Д. Макроекономіка: [навч. посібник] / В.Д. Базилевич, Л.О. Баластрик. – К.: Атіка, 2002. – 368 с.
2. Бутко М.П. Регіональні особливості економічних трансформацій в перехідній економіці / М.П. Бутко. – К.: Знання України, 2005. – 476 с.
3. Дудник І.Н. Комплексное развитие сельского района (Географические основы управления) / И.Н. Дудник. – Полтава: «Астрей», 1993. – 230 с.
4. Економічні та соціальні аспекти розвитку АПК і сільських територій: [Зб. наук. праць / редкол.: Трегубчук В.М. (відп. ред.) та ін]. – К.: Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2004. – 188 с.
5. Економічний і соціальний стан аграрного сектора України: Наукова статистико-аналітична розробка / [П.Т. Саблук, О.А. Бугуцький, М.К. Орлатий, Ю.О. Бугуцький, О.Г. Булавка]. – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 1997. – 372 с.
6. Кучеренко В.Р. Регіональна економіка: соціальна інфраструктура села / [В.Р. Кучеренко, В.В. Громлюк, О.С. Кічук, І.І. Макаренко, І.З. Попадич]. – О.: Астропринт, 2004. – 144 с.
7. Мазур А.Г. Теоретико-методологічні засади розвитку регіональної економіки як об'єкту управління / А.Г. Мазур // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2004. – №1. – С. 16–22.
8. Могильний О.М. Регулювання аграрної сфери / О.М. Могильний. – Ужгород: ІВА, 2005. – 400 с.
9. Новий формат стратегії і тактики соціально-економічного розвитку України: людина, громада, держава / [Бондар І.К., Четов М.В., Жадан І.О., Дідур С.В., Ільч Л.М.]; за ред. І.К. Бондар. – К.: ВД «Корпорація», 2005. – 383 с.
10. Орлатий М.К. Соціальна сфера села: Теорія, методологія та проблеми розвитку / М.К. Орлатий. – К.: Інститут аграрної економіки, 1997. – 198 с.
11. Осовська Г.В. Проблеми соціально-економічного розвитку регіону / Г.В. Осовська, С.М. Рижук, А.І. Величук. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 339 с.
12. Павлов О.І. Модель сільського розвитку в Україні та її відповідність стандартам Європейського Союзу / О.І. Павлов // Статистика України. – 2006. – №3. – С. 96–100.
13. Полозенко Д.В. Соціальна інфраструктура села та джерела її фінансування / Д.В. Полозенко // Фінанси України. – 2002. – №1. – С. 3–12.
14. Регіональна економіка: Словник-довідник / [Богоград О.Д., Невелєвр О.М., Падалка В.М., Підмогильний М.В.]; за ред. М.В. Підмогильного. – К.: НДІСЕП, 2004. – 346 с.
15. Регіональна політика розвитку аграрної сфери / [Г.І. Мостовий, Л.М. Анічин, Г.О. Андрусенко та ін.]; за ред. Г.І. Мостового. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2004. – 292 с.
16. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку / [Варналій З.С., Мокій А.І., Новікова О.Ф., Романюк О.Ф., Романюкр С.А.]; за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання України, 2005. – 498 с.
17. Топчів О.Г. Регіональний розвиток України і становлення державної регіональної політики: Навч.-метод. посіб. / Топчів О.Г., Безверхнюк Т.М., Тітенко З.В. – О.: ОРІДУ НАДУ, 2005. – 224 с.
18. Трансформаційні процеси економіки України в регіональному вимірі / [Школа І.М., Шилепницький П.І., Зибарева О.В., Вербівська Л.В., Дронь В.С.]; за ред. І.М. Школи. – Чернівці: Книги-XXI, 2004. – 360 с.
19. Шайкин В.В. Развитие сельской местности. Теория и практика. Учеб. пособие / В.В. Шайкин, Р.Г. Ахметов. – М.: Издательство МСХА, 2001. – 54 с.
20. Шатохін А.М. Соціологія села / А.М. Шатохін. – К.: Науковий світ, 2000. – 272 с.
21. Шубравська О.В. Сталий економічний розвиток: поняття і напрям досліджень / О.В. Шубравська // Економіка України. – 2005. – №1. – С. 36–42.
22. Юрчишин В.В. Сільські території як системоутворюючі фактори розвитку аграрного сектору економіки / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2005. – №11. – С. 28–35.

Перспективи розвитку національного ринку водоочищення за умов погіршення екологічної ситуації в Україні

У статті проаналізовано вплив еколого-економічної ситуації в Україні на перспективи розвитку ринку водоочисного обладнання. Доведено позитивність факторів ринкової кон'юнктури з точки зору розвитку водоочисного бізнесу в Україні та його перспективності в цілому. Визначено основні особливості конкурентної боротьби між виробниками як фактора розвитку національної галузі водоочищення.

В статье проанализировано влияние эколого-экономической ситуации в Украине на перспективы развития рынка водоочистного оборудования. Доказана позитивность факторов рыночной конъюнктуры с точки зрения развития водоочистного бизнеса в Украине и его перспективности в целом. Определены основные особенности конкурентной борьбы между производителями как фактор развития национальной отрасли водоочистки.

The paper analyzed the influence of ecological and economic situation in Ukraine on the development prospects of water treatment equipment market. It was proved the positive impact of market conditions in terms of development the water treatment business in Ukraine and its prospects as a whole. It was defined the main features of competition between the manufacturers as a factor in the development of national water treatment sector.

Постановка проблеми. На сьогодні якісне водоочищення є необхідною передумовою економічного зростання будь-якої країни. Несприятлива екологічна ситуація і забруднення навколишнього середовища призводять до загального погіршення здоров'я нації: зниження її працездатності та зменшення середньої тривалості життя. Неякісна вода є однією з причин поширення таких захворювань як виразкова хвороба шлунка, жовчнокам'яна хвороба, хвороби органів дихання, стенокардія, інфаркт міокарда, холецистит. В Україні за останні десять років зареєстровані численні випадки захворювань холерою, черевним тифом, вірусним гепатитом А, дизентерією, сальмонельозом, пов'язаних з водним фактором і, зокрема, з питною водою.

За даними ЮНЕСКО, близько півтора мільярда людей у світі не мають доступу до якісної питної води. Так, нестачу води відчуває кожен сьомий мешканець США. В Європі з дефіцитом питної води стикається Німеччина, Франція і Великобританія. Питної води не вистачає населенню Мексики, Пакистану, Іраку, Алжиру, Саудівської Аравії та Кувейту. В Африці проблема питної води є однією з основних. В Анго-

лі нею забезпечено лише 30% населення, у Конго – 21%, в Ефіопії – 16, у Камбоджі – 3% [1].

Таким чином стає очевидним, що у XXI столітті саме доступність водних ресурсів стане одним із вирішальних факторів екологічної безпеки країни та її економічного розвитку. З огляду на це, особливої актуальності набуває питання якості питної води як ключового чинника життєзабезпечення людини, адже відомо, що людський організм на 80% складається з води. Це виводить на перший план питання водоочищення: фільтри для очищення води переходять у розряд предметів першої необхідності, а водопідготовка стає пріоритетним завданням при будівництві приміщень, де живуть і працюють люди.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням формування і розвитку національної галузі водоочищення присвячена велика кількість літературних джерел таких авторів як І.С. Бабаєв, Л.А. Кульський, П.П. Строкач, А.Д. Смірнов, Г.Г. Руденко, Д.М. Мінц, Б.Ф. Белецький та інших. Проте роботи зазначених вчених присвячені здебільшого технічним проблемам даної галузі і не торкаються питань розвитку ринку водоочисного обладнання, ринкової діяльності його суб'єктів, засобів формування конкурентних переваг на ринку тощо.

Серед іноземних вчених, які займаються економічними проблемами водоочисної галузі, необхідно відзначити Е. Велша, К. Гарсона, Д. Вілсона, Дж. Сідела, М. Боурчардта, К. Лію, Х.В. Вонга, А. Хелліфа, Р. Оуена та інших. Проте дані вчені концентрують свою увагу здебільшого на економічних дослідженнях масштабних проектів будівництва водоочисних споруд у світі, наприклад, величезних станцій для знесолення води в країнах Близького Сходу. В той же час проблема організації водоочищення у локальному масштабі розглядається недостатньо, а ситуація в Україні не висвітлюється взагалі.

Отже **метою** даної **статті** є аналіз поточного стану та перспектив розвитку національного ринку водоочищення як чинника впливу на екологічну ситуацію в Україні. Об'єктом дослідження є становлення та розвиток ринку водоочищення України за умов погіршення екологічної ситуації в країні, предметом – особливості конкурентної боротьби виробників водоочисного обладнання як фактор розвитку національного ринку водоочищення.

Для досягнення мети дослідження поставлено та виконано такі завдання:

– дослідити сучасний стан та тенденції світового ринку водоочисного обладнання;

- проаналізувати ситуацію на національному ринку водоочищення;
- провести аналіз конкурентних переваг основних операторів ринку водоочисного обладнання;
- визначити перспективи функціонування водоочисного бізнесу в Україні та спрогнозувати його розвиток.

Виклад основного матеріалу. Згідно з дослідженням World Water Treatment Products, проведеного американською дослідницькою компанією The Freedonia Group Inc., зростання світового попиту на продукцію водопідготовки становить близько 6–7% на рік. За прогнозами фахівців, обсяг цього ринку вже у 2016 році становитиме понад \$510 млрд. Загалом обсяг світового ринку водопідготовки на даний момент становить понад \$350 млрд. [2]. При цьому на сегмент водоочисного обладнання та супутніх послуг припадає 11% від загального обсягу ринку (рис. 1).

Перспективність даного сегменту світового ринку водоочищення обумовлюється низкою чинників. По-перше, щорічно сегмент демонструє 6-процентні темпи зростання, що, враховуючи специфіку галузі, може вважатися позитивним показником. По-друге, такі темпи зростання залишаються стабільними навіть у періоди прояву кризових економічних явищ. Це пов'язано з тим, що зазвичай водоочисне обладнання встановлюється «авральним» методом, тобто у таких випадках, коли без нього вже неможливо обійтись. У результаті попит на дану продукцію залишається майже незмінним за будь-яких коливань економічних факторів [3].

За прогнозами фахівців, у найближчий час максимальні темпи зростання будуть демонструвати ринки водоочисного обладнання країн, що розвиваються (рис. 2). Так, у Китаї та Індії вже сьогодні реєструються темпи зростання ринку, які вдвічі перевищують аналогічні середньосвітові показники. Для більш сформованих ринків прогнозується, що приріст буде відбуватись за рахунок полегшення використання продуктів для відновлення якості води та подальшого впровадження більш складних технологій її очистки: розширення використання мембран для знесолення води та реагентів тонкого органічного синтезу у промисловій водопідготовці [4–6].

У цілому передбачається, що попит та пропозиція на водоочисне обладнання без використання хімічних компонентів зростатимуть більш швидкими темпами ніж попит і пропозиція на обладнання на основі хімічних продуктів. При цьому звичайне фільтраційне обладнання все ще буде обіймати значну частку ринку. Однак новітні технології (особливо технології мембранної очистки) будуть поступово розширювати свою присутність на ринках водоочисного обладнання не тільки розвинених країн, а й країн, що розвиваються. Насамперед це стосується Китаю, який швидко опановує технології використання мембран у промисловій водопідготовці [7]. На рис. 3 виділено глобальні тенденції розвитку світового ринку водоочищення та їх наслідки для галузі в цілому.

Дослідивши ключові тенденції розвитку світового ринку водопідготовки, перейдемо до аналізу ситуації в Україні. На думку експертів, лише 30–40% муніципальних очисних систем в

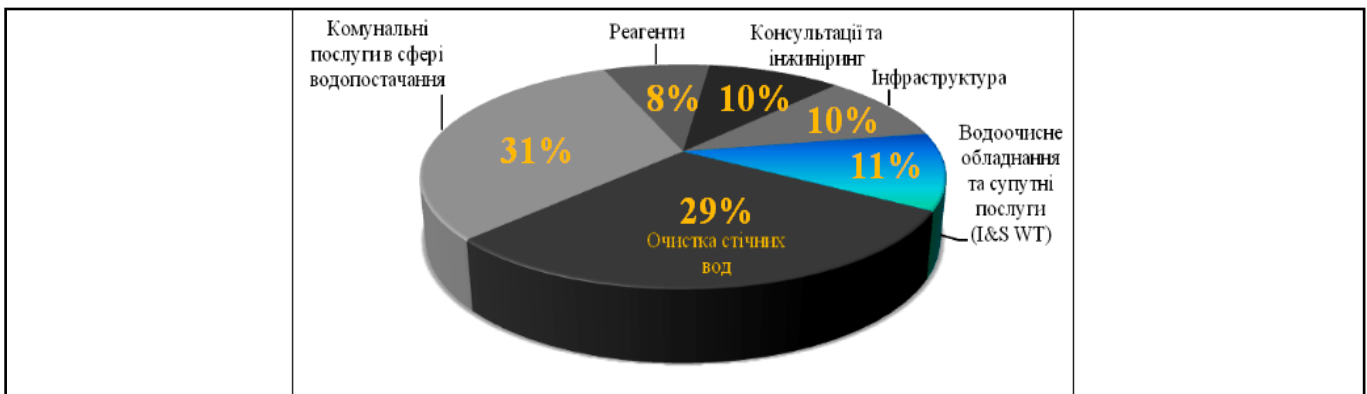


Рисунок 1. Сегментація світового ринку водоочищення

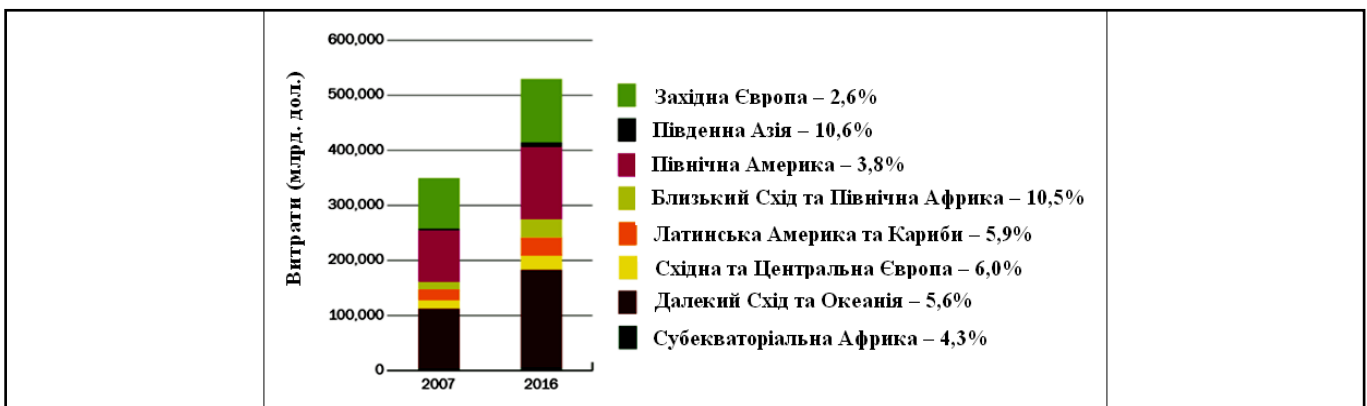


Рисунок 2. Зростання світового ринку водоочищення за регіонами

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

країні діють відповідно до санітарних норм; інші мають потребу в реконструкції. У країні застосовуються технології очищення води, розроблені ще у 1930–1940-х роках, тому потреба у сучасному устаткуванні є досить великою. Проте її задоволення ускладнюється проблемою недостатнього фінансування державних програм і специфікою організації держзакупівель.

Незважаючи на це, останнім часом спостерігається досить стійке й швидке зростання сегменту локальних систем очистки води. За оцінками експертів, найбільшим сегментом ринку водопідготовки є системи доочищення води для котеджів і квартир (у 2008 році на цей сегмент припадало близько 68% загального обсягу продажів). Далі йде устаткування для офісів (17–20% обсягу продажів), системи очистки води для готелів, барів та ресторанів (7–10%) і системи водопідготовки для промислових об'єктів (близько 5%). При цьому системи очищення для промислових підприємств, як правило, проектує з урахуванням особливостей виробництва, тому вони мають індивідуальну конструкцію [8].

Слід зазначити, що перспективи розвитку ринку водоочищення прямо залежать від стану навколишнього середовища в країні. Так, екологічна ситуація в Україні погіршується з кожним роком: старіння водопровідних та каналізаційних систем буде викликати зростання попиту на водоочисне обладнання. На думку експертів, за сприятливих економічних умов в Україні можна очікувати щорічне зростання ринку на 15–20%.

Аналізуючи асортимент обладнання для очистки води, представлений на українському ринку, можна виділити три основні групи фільтрів для води: механічні фільтри, обладнання для покращення хімічного складу води та системи

зворотного осмосу побутового призначення (рис. 4). За даними проведеного нами дослідження, найбільшу частку ринку (55%) становлять механічні фільтри, а на частку обладнання для покращення хімічного складу води та системи зворотного осмосу припадає відповідно 35 та 10%. У цілому у 2008 році обсяг українського ринку фільтраційного устаткування склав понад \$51 млн. [9].

Порівняльний аналіз динаміки продажу фільтраційного обладнання за останні роки показує, що в Україні все більше уваги приділяють впровадженню нових технологій: при очищенні води використовується принцип зворотного осмосу, нанофільтрації, ультрафіолетової дезінфекції. Проте сегмент ринку технологій зворотного осмосу все ще залишається значно меншим у порівнянні з механічною очисткою та обладнанням для покращення хімічного складу води. Перш за все це пояснюється високою вартістю цих установок. Але разом з тим вимоги до якості води, особливо для харчової та фармацевтичної галузей, постійно підвищуються, і тому, на наш погляд, використання систем зворотного осмосу може стати економічно доцільним.

Значною подією для українського ринку водоочищення стало скасування у 2005 році імпортного мита на фільтри та комплектуючі. Внаслідок цього помітно скоротились обсяги контрабанди та зросли об'єми імпорту фільтрів (обсяг імпорту тільки з Китаю збільшився у два рази). Фахівці стверджують, що зараз частка фільтрів іноземного виробництва на українському ринку становить понад 90%.

Досліджуючи асортимент фільтраційного обладнання, представленого на національному ринку, можна зробити висновок про те, що в основному таке обладнання та ком-



Рис. 3. Глобальні тенденції, які впливають на світовий ринок водоочистки

Рисунок 3. Глобальні тенденції, які впливають на світовий ринок водоочистки

плектуючі надходять в Україну з США, Німеччини, Польщі, Китаю, Австрії, Росії та Італії. При цьому більшість фільтрів із цих країн ззовні мають майже ідентичний вигляд. І тому зараз в українських споживачів виникають цілком справедливі здогадки щодо реального походження представленого на ринку обладнання [10].

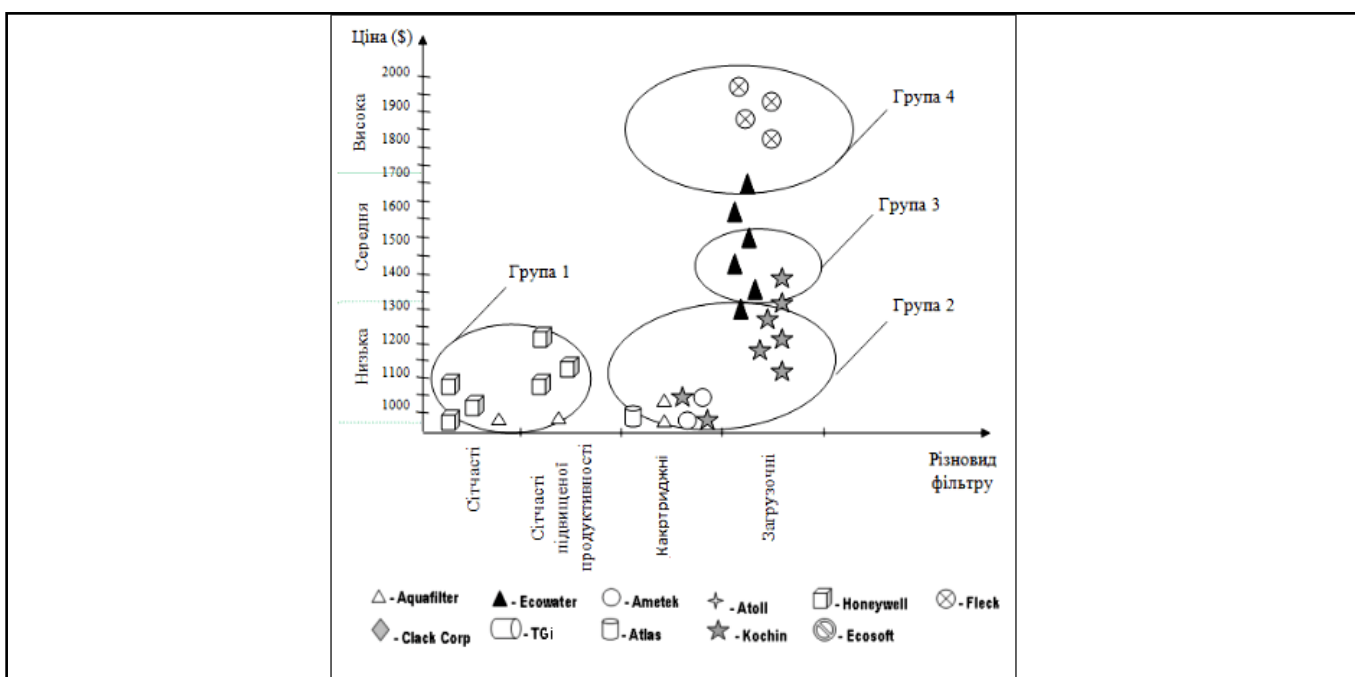
Протягом останніх років основними операторами ринку були компанії Aquafilter (США), Ecowater (США), GE Water & Process Technologies (США), TGI (США), Atlas (Італія) та виробник механічних фільтрів компанія Honeywell (Німеччина). Необхідно відмітити, що межа між українськими «виробниками» та компаніями-імпортерами є досить розмитою, оскільки майже всі комплектуючі для виробництва фільтрів на території України імпортуються з закордону. Тут проходить лише збірка та монтаж обладнання.

На сьогоднішній день швидко розширює свою присутність на українському ринку водоочисного обладнання Китай. В асортименті українських компанії можна знайти такі китайські торгові марки як Wave Cyber, Crystal, Ensyco, Kochin та інші. Значною проблемою на шляху прямого масового впровадження китайських товарів в Україні є посилений конкурентний тиск з боку європейських та американських торгових марок, які широко представлені на національному ринку. Але більш серйозною проблемою є скептичне ставлення українського споживача до якості китайського обладнання.

Для визначення конкурентних позицій основних операторів національного ринку водоочисного обладнання побудуємо карту стратегічних груп конкурентів окремо по кожному типу фільтраційного обладнання. Одночасно визначимо, які конкурентні переваги мають компанії та яким чином



Рисуюнок 4. Класифікація фільтрів за їх призначенням



Рисуюнок 5. Карта стратегічних груп конкурентів на ринку водоочисного обладнання у сфері механічних фільтрів

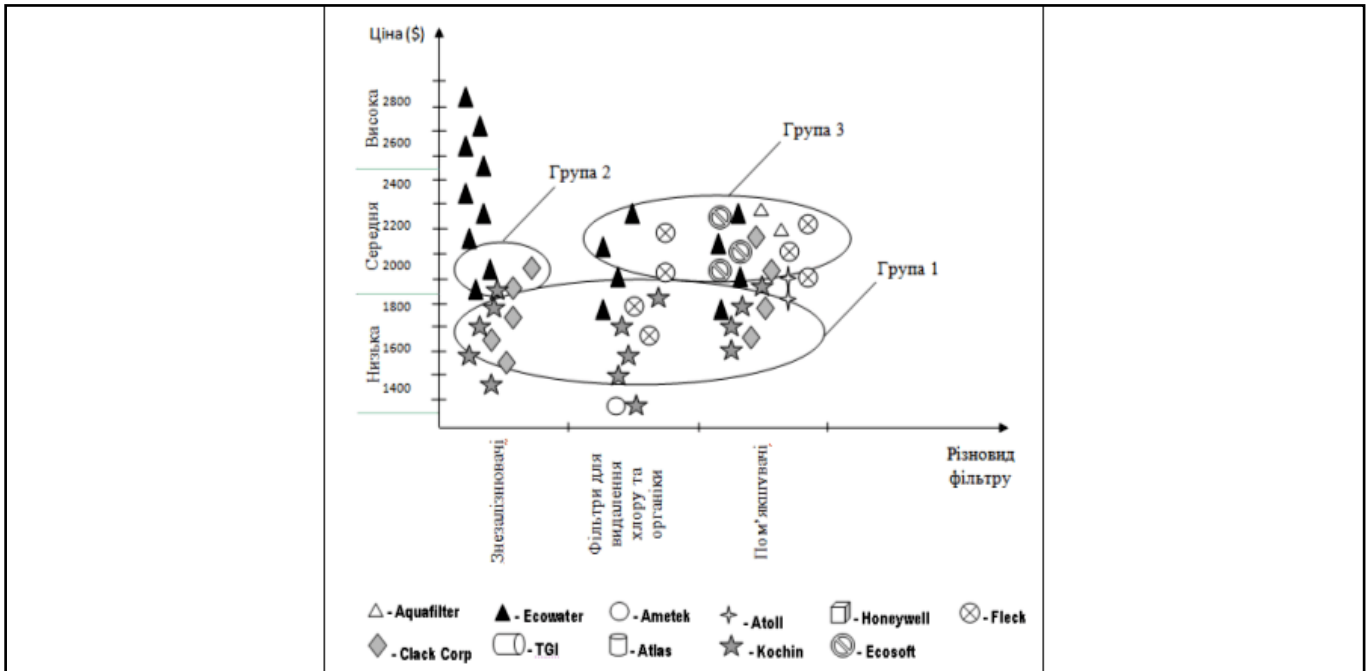


Рисунок 6. Карта стратегічних груп конкурентів на ринку водоочисного обладнання у сфері обладнання для покращення хімічного складу води

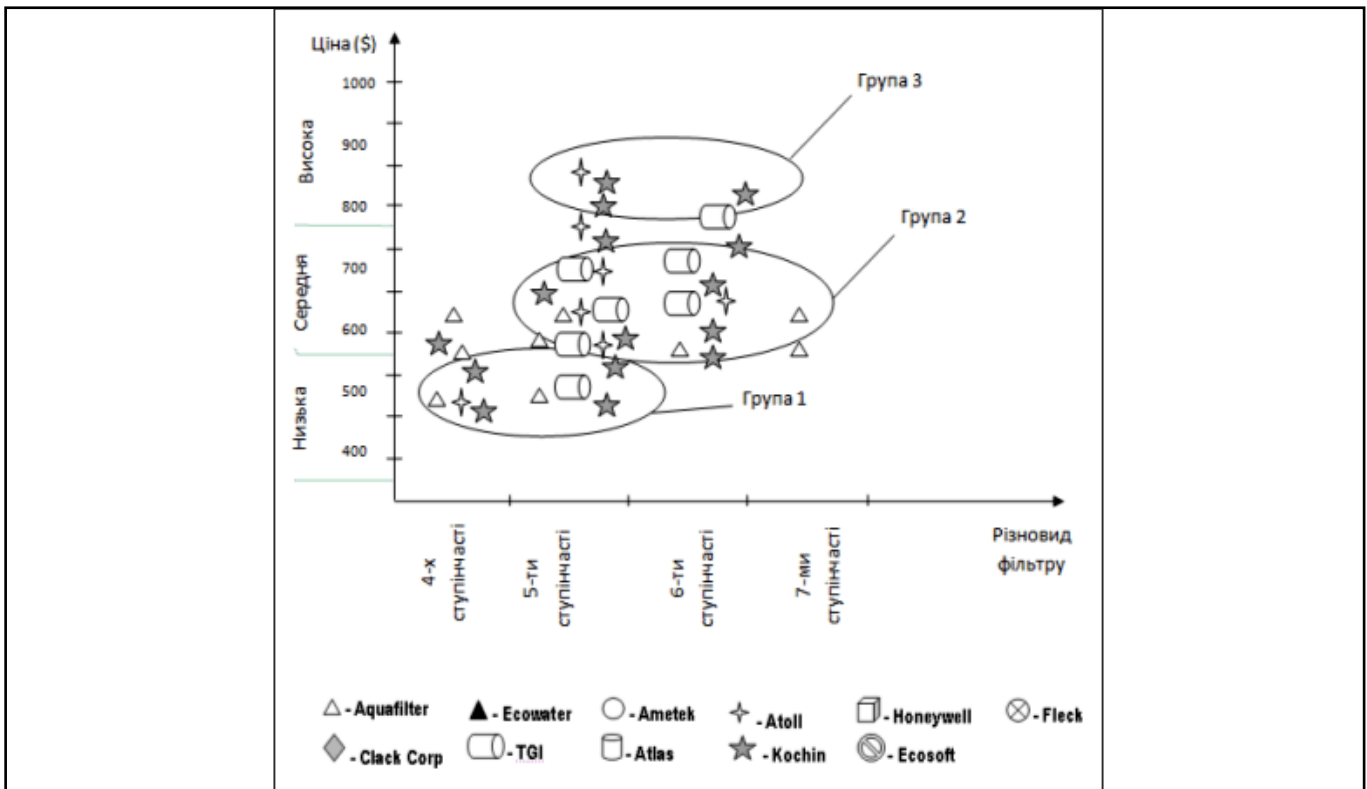


Рисунок 7. Карта стратегічних груп конкурентів на ринку водоочисного обладнання у сфері систем зворотного осмосу побутового призначення

вони використовуються їх для отримання переваги над конкурентами (див. рис. 5–7).

На рис. 5 наведені результати аналізу конкурентної ситуації у підгалузі механічних фільтрів. Як видно з рисунку, дана підгалузь характеризується наявністю чотирьох стратегічних груп. Представниками групи 1 є компанії, які займаються випуском сітчастих механічних фільтрів. Даний

вид обладнання є дешевим і малоефективним при водоочисненні та використовується переважно для попередньої очистки води на промислових підприємствах. Безсумнівним лідером цієї стратегічної групи виступає німецька компанія Honeywell, що спеціалізується на виробництві сітчастих фільтрів. Групи 2 та 3, формують в основному американські та італійські компанії, які займаються найбільш роз-

повсюдженими типами механічних фільтрів (картриджними та загрузочними). Також можна спостерігати пропозицію з боку китайських виробників, які пропонують аналогічну продукцію за цінами нижчими ніж їх конкуренти. До групи 4 входять ті виробники, які позиціонують свої товари як елітні товари найвищої якості. Серед них можна виділити американські компанії Fleck та Ecowater [11–15].

Аналогічну до попередньої ситуацію можна побачити і у підгалузі обладнання для покращення хімічного складу води (рис. 6). Як видно з рисунку, тут також спостерігається домінування продукції з США. Як і в попередньому випадку, Ecowater та Fleck представляють елітний сегмент ринку (групи 1 та 2). Американські компанії Clack Corp, Aquafilter та китайський виробник Kochin продовжують конкурентну боротьбу на середніх цінових рівнях [11–15].

На рис. 7 можна спостерігати конкурентну боротьбу між виробниками систем зворотного осмосу побутового призначення – найскладнішого та найдорожчого устаткування для очистки води. Як видно з рисунку, у всіх трьох групах конкурентів даної підгалузі відбувається тісна конкуренція між трьома американськими компаніями TGI, Atoll та Aquafilter і китайським виробником Kochin. Слід звернути увагу, що у даному сегменті китайські компанії не поспішають знижувати ціни на свою продукцію, що пов'язано з двома факторами: собівартістю продукції та ринковою стратегією цих компаній. Збільшення собівартості продукції обумовлено значними інноваціями та вдосконаленнями систем зворотного осмосу, що пропонуються компанією Kochin. З іншого боку ринкова стратегія компанії передбачає диференційоване охоплення сегментів споживачів, включаючи як нижній ціновий сегмент, так і елітний.

Для отримання більш повної картини щодо конкурентних позицій головних суб'єктів національного ринку водоочищення побудуємо профілі їх конкурентних переваг за 12 факторами. Для розгляду візьмемо трьох провідних американських виробників та типового представника китайських водоочисних технологій під маркою Kochin (рис. 8).

Проведений аналіз конкурентних переваг основних операторів водоочисного ринку України дозволяє виділити три типи компаній:

Компанії першого типу являють собою вузькоспеціалізовані підприємства, такі як Honeywell та TGI. При позиціонуванні своєї продукції вони роблять наголос на походженні обладнання (Німеччина та США відповідно) та його високій якості через вузьку спеціалізацію виробництва. Всі дослідження та вдосконалення спрямовані лише на один тип продукції, що (за ствердженням виробника) робить його найдосконалішим та надійнішим порівняно з аналогами диверсифікованих компаній.

Другим типом компаній, які займають лідируючі позиції на ринку водоочищення України, є широко диверсифіковані компанії переважно американського походження. Серед них можна виділити світові бренди Aquafilter, Ecowater та Atoll. Їх конкурентні переваги полягають перш за все у іміджі та широкому асортименті. Ціни на обладнання є преміальними, що аргументується його американським походженням.

Третім типом компаній, які функціонують на українському ринку водоочисного обладнання, є представники азійських країн переважно з Китаю та Кореї. Вони пропонують широкий асортимент обладнання за відносно низькими (порівняно з конкурентами) цінами, якість якого не поступається ані європейським, ані американським аналогам. Раніше ми

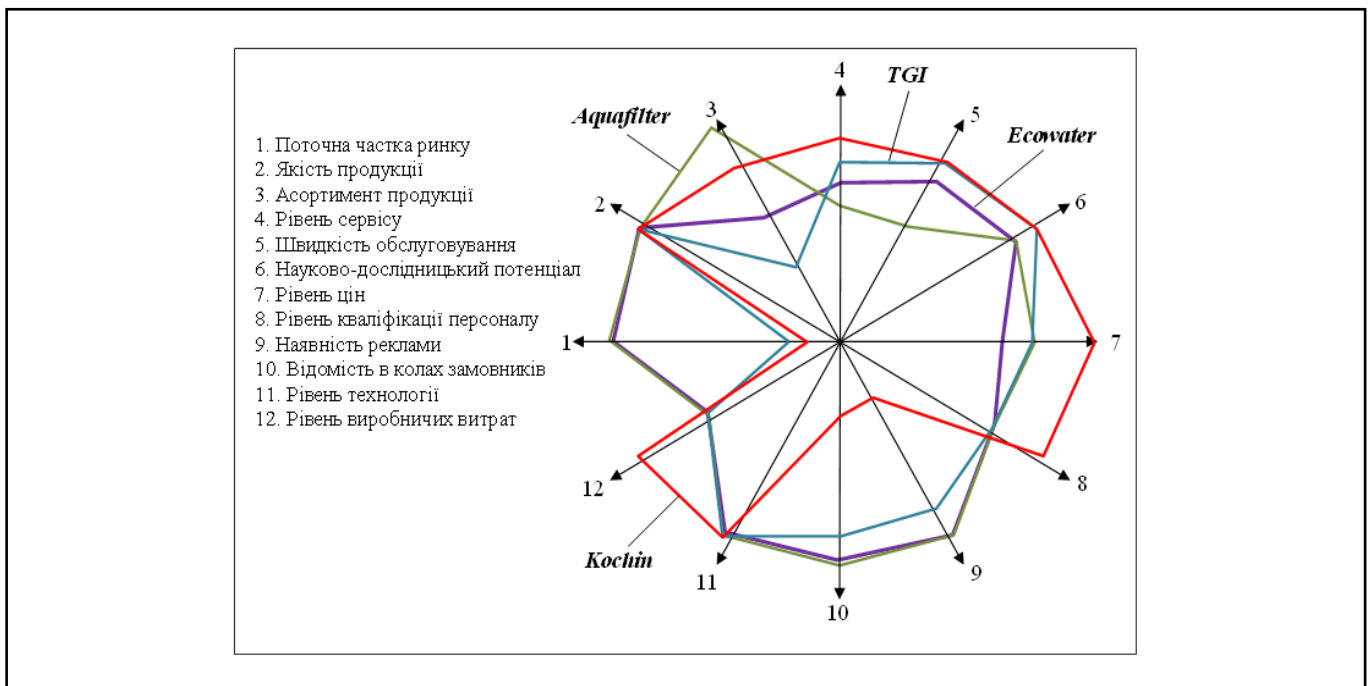


Рисунок 8. Профілі конкурентних переваг китайських та американських виробників фільтрів на національному ринку водоочищення

вказали, що головним стримуючим фактором для масштабного проникнення азійських компаній на український ринок водоочиснення є стереотипи населення. Проте світові тенденції вказують на те, що на сьогоднішній день успіх матимуть ті компанії, які йдуть шляхом постійного вдосконалення технологій з одночасним пошуком шляхів зниження собівартості продукції. Такі тенденції роблять перспективи азійських компаній цілком позитивними.

Потенційне посилення конкурентної боротьби на ринку водоочисного обладнання України з боку азійських виробників призведе до перерозподілу часток ринку. Європейські та американські виробники, імовірно за все, будуть утримувати за собою преміум-сегменти споживачів, лояльних до брендової продукції. Іншим варіантом розвитку подій може стати зниження ними цін та перехід на обслуговування споживачів середніх цінових сегментів. Проте, враховуючи постійне погіршення екологічної ситуації в Україні та зростаючу потребу насичення українського ринку сучасним водоочисним обладнанням за доступними для населення цінами, можна прогнозувати суттєве розширення присутності китайських та інших азійських компаній, активізацію їх рекламної діяльності на Україні і загалом поступову глибоку інтеграцію у сам ринок.

Висновки

Здійснивши аналіз тенденцій світового ринку водоочисного обладнання та дослідивши ситуацію на українському ринку водоочиснення, можна зробити висновок про позитивні якісні та кількісні зміни в даній галузі, шанси покращення екології та якості життя населення і перспективність ведення даного бізнесу в цілому, а саме:

1. Враховуючи незадовільне екологічне становище в Україні, що з кожним роком стає все більш критичним, і досвід зарубіжних країн у становленні ринків водоочисного обладнання, можна прогнозувати швидке зростання українського ринку водоочиснення темпами у 20% на рік.

2. Специфіка попиту на ринку водоочисного обладнання України забезпечує стабільність його зростання, а ринок є одним з найстійкіших за умов прояву кризових явищ в економіці держави.

3. Потенційне посилення конкурентної боротьби на національному ринку водоочиснення з боку азійських виробників призведе до якісних та кількісних змін. Прогнозуються якісні зміни в асортименті пропонованого водоочисного обладнання та загальне зниження цін на нього через появу якісної та дешевої продукції на ринку.

Таким чином, за умов активізації діяльності компаній з Китаю, Кореї та інших азійських країн на українському ринку водоочиснення, у найближче десятиліття в Україні можна

очікувати не тільки значні позитивні зміни у якості імпортованого обладнання, але й суттєве зниження цін, що матиме наслідком значний прорив у сфері забезпечення доступності продукції водоочиснення широким верствам населення та оздоровлення нації в цілому.

Література

1. Global Water Intelligence Magazine. GWI February 2009, vol.10, page 10–14.
2. Global Water Market 2008: Opportunities in Scarcity and Environmental Regulation // <http://www.globalwaterintel.com/publications-guide/market-intelligence-reports/global-water-market-2008/>
3. Global Water Intelligence Magazine. GWI October 2008, vol.9, page 5.
4. Market Research Report Analyzes Global Water Treatment Industry // <http://www.wwdmag.com/Market-Research-Report-Analyzes-Global-Water-Treatment-Industry-NewsPiece15567>
5. Media Summit Berlin 2006, Siemens Water Technologies // https://w1.siemens.com/press/pool/de/events/media_summit_2006/mediasummit2006_water_radke_1387419.pdf.
6. Robert W. Baird & Co Industrial Conference, November 2009. // <http://phx.corporate-ir.net/External.File?item=UGFyZW50SUQ9MzU4OTY4fENoaWxkSUQ9MzUxNTEOfFR5cGU9MQ==&t=1>
7. Национальный информационный центр по науке и инновациям: Технологические успехи Китая вскоре могут отобрать у США мировое экономическое лидерство // www.orange.strf.ru/client/news.aspx?ob_no=7082&print=1
8. Системи побутового і промислового очищення води фільтри для води водопідготовка // <http://olja.dp.ua/systemy-pobutovogo-i-promyslovogo-ochyshhennya-vody-filtry-dlya-vody-vodopidgotovka-i-vodochystka-za-dopomogoyu-suchasnogo-ustatkuvannya>
9. Торговий огляд українського ринку фільтрів для води // <http://olja.dp.ua/torgovij-oglyad-ukrajinskogo-rynku-filtriv-dlya-vody/2>
10. Особливості сприйняття населенням проблеми питної води // <http://www.sustainable-cities-net.org.ua/publicationshow.php?id=315>
11. TGI – Фильтры для воды, очистка воды, системы обратного осмоса, системы очистки воды // <http://www.watershop.com.ua/index.php?categoryID=21>
12. Інтернет-магазин TVD // <http://www.tvd.vn.ua/ru/produkcija/5145/>
13. AQUA-FILTER Фильтры для воды // <http://aqua-filter.com.ua/Catalog.html>
14. Фильтры для воды, системы очистки воды компании Ecowater: // http://www.ecowater.com.ua/prod/prod1/prod1_2_1.htm
15. Інтернет-магазин фільтрів Healthy // <http://www.healthy.com.ua/index.php?categoryID=83>

Зарубіжний досвід формування сільськогосподарської кредитної кооперації як основної ланки у фінансово-кредитному забезпеченні аграрного виробництва

Досліджено та узагальнено зарубіжний досвід кредитної кооперації на селі як одного із складових елементів системи фінансово-інвестиційного забезпечення сільськогосподарського виробництва. Розроблені та обґрунтовані шляхи використання зарубіжного досвіду у вітчизняній практиці.

Исследован и обобщен зарубежный опыт кредитной кооперации на селе как один из составных элементов системы финансово-инвестиционного обеспечения сельскохозяйственного производства. Разработаны и обоснованы пути использования зарубежного опыта в отечественной практике.

It is investigational and generalized foreign experience of rural credit co-operation as one of component elements of the system of the financially-investment providing of agricultural production. Developed and substantiated ways of the use of foreign experience in domestic practice.

Постановка проблеми. Гострою проблемою, яка нині виникла перед сільськогосподарськими товаровиробниками всіх форм власності, є недостатність коштів для розвитку. Сільськогосподарські товаровиробники внаслідок неефективно діючого господарюючого механізму втратили всі внутрішні джерела для формування власних коштів і накопичень. Більшість галузей сільського господарства збиткові та мають гостру потребу в оборотних коштах. Зовнішні джерела формування засобів підприємств практично недоступні внаслідок низької кредитоспроможності аграрних підприємств. Саме тому доцільно вивчити зарубіжний досвід формування механізму залучення капіталу у аграрний сектор економіки через формування кредитних спілок. Актуальність теми даного дослідження підсилюється перспективами вступу до СОТ, де важливим питанням є забезпечення виживання та конкурентоспроможного розвитку агропромислового комплексу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В останні роки значна увага приділяється різним аспектам формування фінансового механізму залучення капіталу в аграрний сектор, що знайшло відображення в численних наукових працях вітчизняних вчених. Теоретичні, методичні та практичні аспекти залучення капіталу через кредитну кооперацію розглянуті в працях Ю.М. Гавриленка, В.В. Гончаренка, М.Я. Дем'яненка та інших. Виявлені ними тенден-

ції і закономірності дозволили виробити ряд загальноприйнятних положень і створили необхідні передумови для подальших досліджень питань особливостей функціонування системи кредитної кооперації у провідних країнах світу та її адаптації у вітчизняній практиці.

Метою статті є узагальнення зарубіжного досвіду кредитної кооперації на селі як одного із складових елементів системи фінансово-інвестиційного забезпечення сільськогосподарського виробництва та обґрунтування шляхів його використання у вітчизняній практиці.

Виклад основного матеріалу. Дослідженням встановлено, що ефективність аграрного сектора в країнах з ринковою економікою забезпечується такими чинниками. Насамперед, це розгалужена система сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, які оптимізують вартість залученого капіталу внаслідок скорочення кількості посередників. Зазначимо, що особливістю цієї форми об'єднання є те, що члени кооперативу одночасно є власниками і клієнтами. Виходячи із цього управління кооперативом здійснюють його учасники, що забезпечує найбільш ефективне задоволення потреб своїх пайовиків-клієнтів шляхом надання послуг своїм членам і діючи в їх інтересах. Основними напрямками діяльності сільськогосподарських кооперативів є: закупівля і постачання сільськогосподарської продукції; закупівля і продаж сільськогосподарської продукції; поставка: посівного матеріалу, добрив, ПММ, засобів захисту рослин, сільгосптехніки, запчастин для техніки; заготівля, очищення сушка сільськогосподарської продукції; зберігання, протруєння, сортування, пакування; виробництво кормосумішей; реклама продуктів харчування тощо.

По-друге, це дорадчі служби, які за доступну для фермерів плату дозволяють їм отримати необхідні консультації з ведення господарства. Ці організації часто діють при значній державній підтримці. Основними напрямками є надання консультацій фермерам з організації виробництва та збуту, торгівлі, сприяння у веденні бухгалтерського обліку та отриманні кредитів і державних субсидій, розробка нових видів продукції, моніторинг ринків сільськогосподарської продукції тощо.

По-третє, це система сільської кредитної кооперації, яка має трирівневу структуру: базовий рівень становлять сільські ощадно-позикові каси; другий – кредитні кооперативи, які на регіональному рівні об'єднуються у місцеві та

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

регіональні кооперативні банки; останні об'єднуються на національному рівні у центральний кооперативний банк.

Незважаючи на досягнення вітчизняних та зарубіжних вчених у розробці теорії кооперації, дослідження формування кооперативної системи в Україні, знайомство із зарубіжним досвідом в агропромисловому комплексі багатьох країн, на світову тенденцію до їх об'єднання в національні та міжнаціональні системи, ми не створили єдиної цілісної концепції кооперації в вітчизняному АПК, що потребує більш глибокого вивчення зарубіжного досвіду та його практичного використання в Україні.

Необхідно також підкреслити, що впродовж чотирьох останніх десятиліть для економічно розвинених країн Європи, а також і в США, характерно розвиток державного регулювання у сфері кооперативного руху.

Державна політика, яка проводилася стосовно сільськогосподарських кооперативів, а саме надання їм фінансової допомоги і надання різноманітних економічних пільг, сприяння організації економічних зв'язків сільського господарств із суміжними галузями, сприяє зміцненню їх економічних позицій у сфері продовольчого господарства і направлена в кінцевому підсумку на підтримку сільськогосподарських товаровиробників, інтереси яких ці кооперативи представляють.

Звернемося до досвіду формування системи кооперативів Німеччини, яка має трирівневу структуру. Так, кооперативний союз «Райффайзен» об'єднує в собі понад 4 500 кооперативів, членами яких є близько 20 млн. осіб. Зазначимо, що дослідженням встановлено, що фактично кожен фермер входить до одного або навіть декількох кооперативів. Разом з тим 90% всіх власників пекарень та м'ясних магазинів, 65% приватних консультантів з податкових питань є членами кооперативів [6, 7].

Банк DG-Bank AG WGZ-Bank e.G. виконують функції центральних кооперативних банків для Фольксбанків і банків «Райффайзен». Їхніми завданнями є підтримка кооперативних банків на локальному і регіональному рівні, управління ліквідністю, рефінансування, підтримка система платежів, гарантія безпеки вкладів, фінансовий аналіз і управління. Вони надають своїм пайовикам можливість доступу до національних та міжнародних фінансових та ва-

лютих ринків, а також ринків капіталу. Через розвинену інфраструктуру вони дозволяють своїм локальним банкам компетентно і кваліфіковано обслуговувати своїх клієнтів, здійснювати угоди із цінними паперами і проводити платежі як всередині країни, так і за кордоном.

Для того щоб банки середніх розмірів спроможними були надати весь спектр фінансових послуг, Фольксбанки і банки «Райффайзен» працюють з моменту їх заснування на принципах партнерства і організували спеціальні заклади, за допомогою яких вони можуть запропонувати своїм клієнтам повний сервіс у всіх сферах, що стосуються розміщення та обслуговування фінансових засобів.

У секторі іпотечного кредитування Німецький кооперативний іпотечний банк (Deutsche Genossenschafts-Hypothekbank AG), Мюнхенський іпотечний банк (Muenhener Hypothekbank eG) і WL Bank AG працюють спільно. Вони видають іпотечні кредити і довгострокові позики як юридичним, так і фізичним особам. Ощадна каса з кредитування житлового будівництва Schwdbish Hall є найбільш крупною ощадкасою за кількістю клієнтів в області фінансування житлового будівництва не лише у Німеччині, але і в Європі в цілому.

Кооперативні банки завдяки Страховому товариству R+V (R+V Versicherung AG) надає весь спектр послуг із страхування і спільно із Union-Investment-Gesellschaft пропонує вигідні варіанти розміщення грошових коштів для всіх типів інвесторів і напрямів інвестування. Палітра послуг кооперативного фінансового союзу доповнюється також діяльністю товариств з управління майном (DIFA – Deutsche Immobilien Fonds AG), лізингу (VR – Leasing) і факторингу. Спільно із Німецьким центральним кооперативним банком (DZ Bank AG), WGZ-банком e.G., кооперативними іпотечними банками та ощадною касою Schwdbisch Hall кооперативна банківська група має на кінець 2006 р. балансову суму у розмірі 945 млрд. євро. Структура кооперативної фінансової групи впредставлена на рис. 1.

Окрім Фольксбанків і Райффайзен-банків існує ще цілий ряд кредитних кооперативних організацій, серед яких Sparda-Banken (кооперативні банки залізничників). Перший подібний банк був заснованим у 1896 році як товариство взаємного кредитування серед залізничників. Нині це ко-

Федеральний рівень	Федеральний німецький союз Фольксбанків і Райффайзен-банків (BVR)			
Регіональний рівень	Центральні кооперативні банки: • DZ Bank AG • WGZ-банк e.G.	Іпотечне кредитування: • Deutsche Genossenschafts-Hypothekbank AG • Muenhener Hypothekbank eG • WL Bank AG • Schwdbish Hall	Страховання: • R+V Versicherung AG	Інші послуги: • DIFA – управління нерухомістю • Union-Investment-Gesellschaft – інвестування • VR – Leasing – лізинг і факторинг
Локальний рівень	Фольксбанки, Райффайзен-банки			

Рисунок 1. Структура кооперативної фінансової групи

Джерело: Zahlen und Fakten der genossenschaftlichen Banken, Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften, DG Verlag, 2007.

оперативне об'єднання включає у себе 12 локальних банків із 401 філіалом у Німеччині і власний аудиторський союз – Verband der Sparda-Banken; загальне число пайовиків 2,6 млн. чоловік, сума балансу дорівнює 47,9 млрд. євро.

На першому рівні в країні, що досліджується, разом із кооперативними банками (кредитними кооперативами), які є найбільшою групою кооперативів за кількістю пайовиків, успішно функціонують також селянські кооперативи з виробництва сільськогосподарської продукції та надання послуг, кооперативи житлового будівництва, споживчі кооперативи.

Встановлено, що на початок 2006 року у Німеччині нараховувалося близько 1400 кооперативних банків із майже 15 000 філіалами. Загалом, кредитні кооперативи Німеччини нараховують 15,7 млн. пайовиків і понад 30 млн. клієнтів. Балансова сума кооперативних кредитних інститутів першого рівня становить на даний момент понад 700 млрд. євро [4, с. 2–8].

На другому рівні успішно веде свою діяльність Західнонімецький центральний кооперативний банк WGZ-Bank, а також спеціалізовані кредитні інституції, зокрема такі, як ощадно-позикові каси для фінансування індивідуального житлового будівництва Schwabisch Hall, Німецький кооперативний іпотечний банк DG-Hур.

На третьому – Німецький кооперативний центральний банк DZ-Bank, пайовиками і основними клієнтами якого є кооперативні банки першого рівня. Основне призначення DZ-Bank полягає в управлінні ліквідністю місцевих кооперативних банків, забезпечення клірингу між банками. Також DZ-bank є центром фінансових послуг, які є досить затратними для впровадження і ведення окремо взятим кооперативним банком, але, в той же час дають змогу розширити набір послуг для своїх клієнтів. Зокрема, до DZ-Bank Group входять: лізингова, факторингова, інвестиційна, страхова компанія, компанія з управління активами тощо [7].

На нашу думку, заслуговує уваги для вивчення сучасна кредитна складова кооперативного сектору Франції, що містить у собі велику кількість кредитних організацій. Представниками їх інтересів на більш високих рівнях є регіональні кредитні установи та головний кооперативний банк. Так, у 2005 році у системі «Кредит Агріколь» нараховувалося близько 3000 місцевих кредитних кас, організованих у формі кооперативів. Пайовиками цих кооперативів є фермери і жителі сільської місцевості. Зазначимо, що каси не відносяться до банківських установ, оскільки їм заборонено здійснювати депозитні операції. Місцеві кредитні каси входять у підсистему 59 регіональних банків, пайовиками яких вони є. Регіональні банки, як повноцінні фінансово-кредитні установи, мають розгалужену мережу, яка нараховує майже 10 тис. відділень [3, с. 127].

На національному рівні інтереси кооперативної групи представлені двома організаціями, одна з яких державна, а інша – приватна. Державна структура здійснює нагляд за діяльністю кредитних установ нижчого рівня, розподіляє субсидії фермерам, інвестує тимчасово вільні капітали регіональних банків. Приватна координує діяльність 59 регіональних банків,

представляє їх інтереси в державних органах, а також спеціалізованих сільськогосподарських союзах Франції.

Вивчення досвіду та практики кредитної кооперації США дозволило встановити, що модель кредитної системи має ієрархічну структуру, яка складається із Федеральної корпорації по фінансуванню банків, п'ять Фермерських кредитних банків (Farm Credit Banks, які кредитують фермерів) та 95 сільськогосподарських кредитних асоціацій.

Засновниками кооперативних банків є кредитні асоціації, які є основними позичальниками Фермерських кредитних банків. У свою чергу, асоціації надають кредити безпосередньо своїм членам: фермерам, власникам ранчо, сільськогосподарським кооперативам, сільським комунальним службам та підприємствам агробізнесу. Маржа кооперативних банків і сільськогосподарських кредитних асоціацій не перевищує 2% [5].

Найпоширенішими послугами, які надаються банками і асоціаціями Системи фермерського кредиту є: надання позик на придбання нерухомості, на ведення поточної господарської діяльності, кредитне страхування життя та врожаю, а також різні види фінансових послуг, зокрема ведення обліку у фермерському господарстві, фінансове планування тощо. Нині Система фермерського кредиту забезпечує близько 30% усіх кредитів, які використовуються фермерами у США [7].

Отже, вивчення ієрархічної структури кооперативної системи у США дозволило встановити, що сформована система кредитування фермерів (Farm Credit System) є власністю банків та асоціацій, які до нього входять і володіють нею на кооперативній основі. Ця система кредитування складається із чотирьох регіональних банків, які надають фінансові фонди місцевим локальним асоціаціям позичальникам – 80 Асоціаціям сільськогосподарського кредитування (Agricultural Credit Association) і 11 Федеральним земельним асоціаціям кредитування (Federal Land Credit Association). Саме локальні асоціації розміщують кредити серед сільських клієнтів, причому ACA спеціалізуються на коротко- і середньостроковому кредитуванні, а FLCA – на довгостроковому.

Зазначимо, що до цієї системи входить Сільськогосподарський кредитний банк (Agricultural Credit Bank), який створено спеціально для обслуговування кредитних потреб сільськогосподарських кооперативів. Він надає усі види банківських послуг і фінансує також експорт сільськогосподарської продукції [1].

Вищепераховані фінансові інститути пропонують кредитні ресурси сільськогосподарським товаровиробникам та їх кооперативам у всіх 50 штатах Америки. Нині обсяг наданих сільськогосподарськими кредитними установами країни складає понад 90 млрд. доларів для більше півмільйону позичальників. Зазначимо, що грошові кошти для позик сільськогосподарським кредитним установам одержують під гарантії зі сторони Федеральної корпорації з фінансування банків системи кредитування фермерів (Federal Farm Credit Banks Funding Corporation). Позики сільськогосподарським кредитним установам підлягають страхуванню Страховою

корпорацією системи кредитування фермерів (Farm Credit System Assistance Corporation).

Дослідженням встановлено, що кредитна кооперація набула стрімкого розвитку в країнах Східної Європи. Так, через систему кооперативних банків в Польщі проходить близько 90% кредитів для сільськогосподарського виробництва, переробки, торгівлі сільськогосподарською продукцією. Нині польська кооперативна система має тривірневу структуру і складається із центрального банку кредитних союзів (BGZ), дев'яти регіональних та близько 1200 кооперативних місцевих банків. В Угорщині система ощадно-кредитних кооперативів має понад 4 млрд. євро активів і в основному обслуговує потреби селян. Ощадно-кредитні кооперативи нараховують близько 1700 відділень [4, с. 133].

Розвиток кредитної кооперації у вищезгаданих країнах підтримується державою. Так, у багатьох країнах держава виступає поручителем за отриманими кооперативами грошові фонди від зовнішніх кредиторів (наприклад, в США Федеральна корпорація по фінансуванню фермерського кредиту – Federal Farm Credit Banks Funding Corporation випускає спеціальні облігації для залучення вільних коштів фінансових ринків, які на 100% гарантуються федеральним урядом) [3, с. 37].

Світовий та вітчизняний досвід переконує, що кооперація рідко виникає сама по собі: необхідно забезпечити роз'яснювальну та організаційну діяльність, що сприяє становленню кооперативної системи. Зазначимо, що ініціаторами перших кооперативів були видатні представники кооперативного руху, але їх ідеї втілилися у життя за умови впливу на цей процес державної політики через широкий арсенал заходів правового, економічного і адміністративного регулювання.

Особлива роль належить ціле направлений діяльності держави у формуванні кооперативної системи в агропромисловому комплексі країни. Це зумовлює необхідність розробки державної програми розвитку сільськогосподарської кооперації як частини урядової аграрної політики, яка включає адекватну запитами розвитку кооперативних видів діяльності законодавчу базу, заходи фінансової підтримки і стимулювання кооперативних структур, мережі кооперативних утворень і пропаганди, заходів інституційного характеру.

Вважаємо, що нині існує необхідність розробки і прийняття закону про сільськогосподарські кредитні кооперативи як організації дрібного кредиту (в першу чергу фермерського виробництва). На основі закону про кооперацію необхідно підготувати додаткові пояснювальні нормативні документи. Необхідно розробити інструкції щодо реєстрації кооперативів (для перевірки відповідних статутів законодавству), вилученню податків, бухгалтерському обліку в кооперативах і т.д. Крім того, доцільно розробити примірні статuti кооперативів різного типу.

Іншим не менш важливим напрямом державної політики повинна стати фінансова підтримка кооперативних структур, особливо на початковому етапі. Для цього доцільно створити спеціального фонду підтримки сільськогосподар-

ської кооперації, що передбачає чіткий порядок надання кооперативам пільгового кредиту для початку їх діяльності.

Вважаємо, що важливою умовою формування та реалізації державної кооперативної політики в сільському господарстві в АПК в цілому є розробка Комплексної державної програми розвитку сільськогосподарської кооперації.

Для України важливо забезпечити розвиток усіх традиційних форм кооперації: кредитна, збутова, постачальницька, з переробки і реалізації продукції, з використання техніки і різноманітних технічних об'єктів, а також виробнича кооперація. Якщо Захід рухається від дрібного господарства до крупного через кооперацію, то наш шлях – збереження та формування крупного із наданням власності та права вибору селянину.

Висновки

Світовий та вітчизняний досвід переконує, що кооперація рідко виникає сама по собі: необхідно забезпечити роз'яснювальну та організаційну діяльність, що сприяє становленню кооперативної системи. Зазначимо, що ініціаторами перших кооперативів були видатні представники кооперативного руху, але їх ідеї втілилися у життя за умови впливу на цей процес державної політики через широкий арсенал заходів правового, економічного і адміністративного регулювання.

Особлива роль належить ціле направлений діяльності держави у формуванні кооперативної системи в агропромисловому комплексі країни. Це зумовлює необхідність розробки державної програми розвитку сільськогосподарської кооперації як частини урядової аграрної політики, яка включає адекватну запитами розвитку кооперативних видів діяльності законодавчу базу, заходи фінансової підтримки і стимулювання кооперативних структур, мережі кооперативних утворень і пропаганди, заходів інституційного характеру.

Література

1. Закон України «Про кредитні спілки» №2908 від 20 грудня 2001 р. // Відомості Верховної Ради. – №15. – 2002.
2. Гончаренко В.В. Кредитна кооперація: Форми економічної самодопомоги сільського і міського населення у світі та в Україні (теорія, методологія, практика) – К.: Глобус, 1998. – 325 с.
3. Попова Е.Н. Теория и практика становления сельской кредитной кооперации в России. – М.: Росинформагротех, 2005. – С. 127.
4. Шкляр М.Ф. Кредитная кооперация: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003. – 334 с.
5. Consolidated Annual Accounts of the German Cooperative Financial Services Network 2005. – Frankfurt-am-Main.: BVR Verlag, 2006
6. Deutscher Raiffeisenverband e.V. – Режим доступу до сайту: <http://www.raiffeisen.de>
7. DZ Bank Annual Report 2005. – Режим доступу до сайту: <http://www.dzbank.de>
8. Farm Credit System. Annual Information Statement. – Режим доступу до сайту: <http://www.farmcredit.com>
9. Sparda-Banken, 2007 Bilanz; www.sparda.de

Удосконалення системи управління товарно-матеріальними запасами і розміщення замовлень на фіксованій основі на машинобудівних підприємствах

Досліджено системи управління товарно-матеріальними запасами і розміщення замовлень на фіксованій основі на машинобудівних підприємствах.

Розглянуто застосування даних систем управління товарно-матеріальними запасами і розміщення замовлень на фіксованій основі на підприємствах машинобудівної галузі. Запропоновано удосконалення системи управління товарно-матеріальними запасами і розміщення замовлень на фіксованій основі на машинобудівних підприємствах.

Исследованы системы управления товарно-материальными запасами и размещения заказов на фиксированной основе на машиностроительных предприятиях.

Рассмотрено применение данных систем управления товарно-материальными запасами и размещения заказов на фиксированной основе на предприятиях машиностроительной отрасли. Предложено усовершенствование системы управления товарно-материальными запасами и размещения заказов на фиксированной основе на машиностроительных предприятиях.

Постановка проблеми. У ряді моделей запасів підприємства машинобудівної галузі не можуть дозволити виникнення браку запасів або, інакше кажучи, не можуть допустити зберігання, яке не відповідало б поточному попиту. Проте є багато ситуацій, в яких запланований брак був би розумним. На машинобудівних підприємствах, для дорогих виробів, зберігання яких вимагає великих витрат, таких, як автомобілі або електропобутові прилади. Навряд зберігання продукції машинобудівних підприємств було б розумним.

Мета статті. Дослідити системи управління товарно-матеріальними запасами і розміщення замовлень на фіксованій основі на машинобудівних підприємствах. Розглянути застосування даних систем управління товарно-матеріальними запасами і розміщення замовлень на фіксованій основі на підприємствах машинобудівної галузі. Запропонувати удосконалення системи управління товарно-матеріальними запасами і розміщення замовлень на фіксованій основі на машинобудівних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. В науковому дослідженні ми припускаємо, що можливий дефіцит матеріально-технічних ресурсів і тому можливі (резервні) страхові запаси, щоб уникнути зупинок у виробництві. Моделі, що відображають такий стан виробництва на машинобу-

дівних підприємствах, називаються моделями замовлення з резервним запасом. Основні допущення для цієї моделі – ті ж, що і для попередніх моделей. Проте, ми допускаємо, що продажі не будуть втрачені через дефіцит запасів. Ми використаємо наступні вимірювання:

V – витрати одиниці страхового запасу на рік;

Q – кількість одиниць на замовлення;

D – річний попит (споживання), од.;

H – витрати зберігання одиниці продукції на рік;

S – витрати переналагодження на кожне замовлення;

B – витрати одиниці страхового запасу на рік;

b – перевищення страхового запасу, од.;

$Q - b$ – кількість одиниць страхового запасу.

На рис. 1 показаний рівень запасу як функція часу. Загальні витрати мають включати витрати на страхові запаси:

$$TC = (\text{Витрати переналагодження}) + (\text{Витрати зберігання}) + (\text{Витрати страхового запасу}). \quad (1)$$

Виходячи з сказаного, визначимо:

Q^* – оптимальний розмір замовлення в одиницях =

$$\sqrt{2SD / H \cdot (H + B) / B}$$

b^* – оптимальне перевищення страхового запасу, од. =

$$\sqrt{2SD / H \cdot B / (H + B)}$$

або:

$$b^* = Q^* B / (B + H) \quad (2)$$

та

$(Q^* - b^*)$ = (Оптимальна кількість одиниць страховки запасу) = $Q^* (1 - B / (B + H))$.

Моделі з кількістю, що дисконтується. Щоб збільшити обсяги продажу, багато підприємств пропонують своїм покупцям дисконтування по кількості. Кількісний дисконт – це просто зниження ціни одиниці P , коли товар купують у великих кількостях. Немає нічого незвичайного в тому, що є дисконтна таблиця з декількома значеннями дисконту для великих замовлень. Служба менеджменту має вирішувати, коли і скільки необхідно замовити. Але як за наявності кількісного дисконту операційному менеджеру ухвалити рішення?

У розглянутих вище моделях запасів глобальною метою було мінімізувати загальні витрати. Розміщуючи замовлення по величині з найбільшою дисконтною ціною, з другого боку, можна не досягти мінімізації загальних витрат на запаси. При збільшенні кількості, що дисконтується, витрати на одиницю

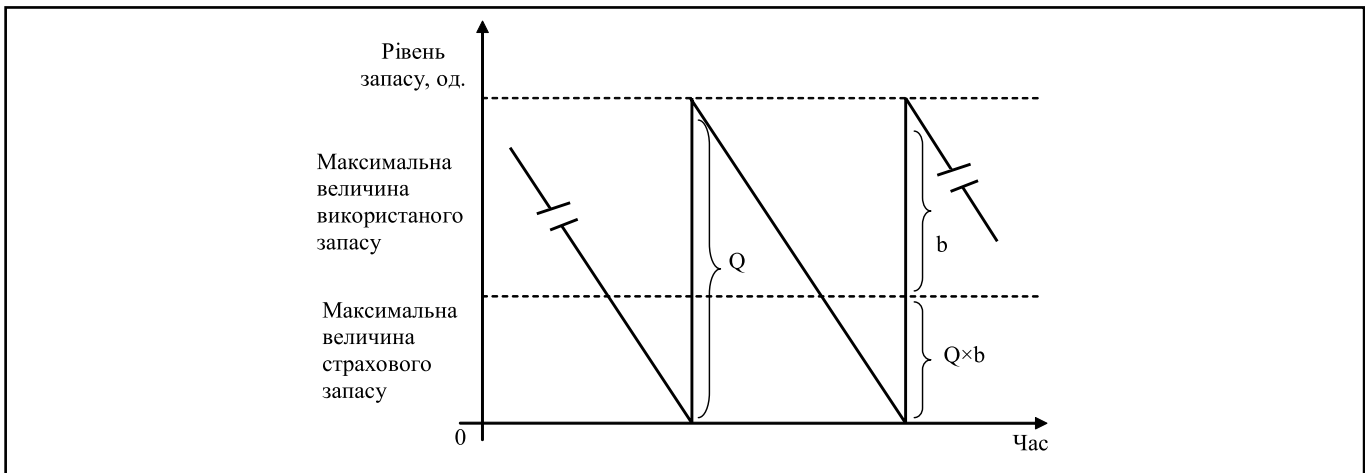


Рисунок 1. Зміна запасу в часі з урахуванням резервного запасу на машинобудівних підприємствах

продукції падають, але при цьому зростають витрати на зберігання, оскільки замовлення стає великим. Тому найбільший вигравш досягається, коли значення кількісного дисконту розглядається між вартістю одиниці продукції, що знижується і витратами зберігання, що збільшуються. З включенням витрат на придбання продукту в розрахунок, що визначає загальні річні витрати, рівняння набуде вигляду:

$$\begin{aligned} & \text{(Загальні витрати)} = \text{(Витрати переналагодження)} + \text{(витрати зберігання)} + \text{(витрати продукту)} \\ & \text{або} \\ & TC = DS/Q + QH/2 + PD, \end{aligned} \quad (3)$$

де D – річний попит в одиницях;
 S – витрати замовлення або переналагодження;
 P – ціна одиниці виробу;
 H – витрати зберігання одиниці продукції за рік.

Тепер ми можемо визначити кількість, яка відповідатиме мінімальним загальним річним витратам. Процес пошуку рішення складається з чотирьох кроків, тому що є декілька дисконтів.

1. Для кожного значення дисконту розраховуємо величину Q^* , використовуючи наступне рівняння:

$$Q^* = \sqrt{2DS / IP}. \quad (4)$$

Тут витрати зберігання ($H = IP$) виражені у вигляді відсотка I від ціни одиниці продукту P замість того, щоб розглядати їх як постійну величину, що доводиться на одиницю продукції на рік M .

2. Для будь-якого дисконту, якщо кількість, що замовляється, дуже мала, щоб бути дисконтованим, змінимо кількість, що замовляється, у бік його збільшення до найближчої мінімальної величини, яку вже можна буде продисконтувати.

Міркування щодо кроку 2 можуть бути і не очевидними. Якщо кількість продукції, що замовляється відповідає дисконтуванню, що менше ранжирується, то необхідно мати на увазі, що кількість при відповідному йому дисконті, що ранжирується, забезпечує і більш низькі загальні витрати.

Як показано на рис. 2, крива загальних витрат розпадається на три різних кривих. Є крива загальних витрат для першого ($0 < Q < 999$), другого ($1000 < Q < 1999$) і третього дисконту ($2000 < Q$). Подивимось на криву загальних витрат: Q^* для дисконту 2 проміжок, що менше ніж дисконтується, від 1000 до 1999 од. Як показують цифри, мінімальна можлива кількість одиниць замовлення в цьому діапазоні 1000 од. є кількістю, що мінімізує загальні витрати. Таким чином, другий крок необхідний для упевненості, що ми не пропустили ту кількість, яка дійсно відповідає мінімуму витрат, що

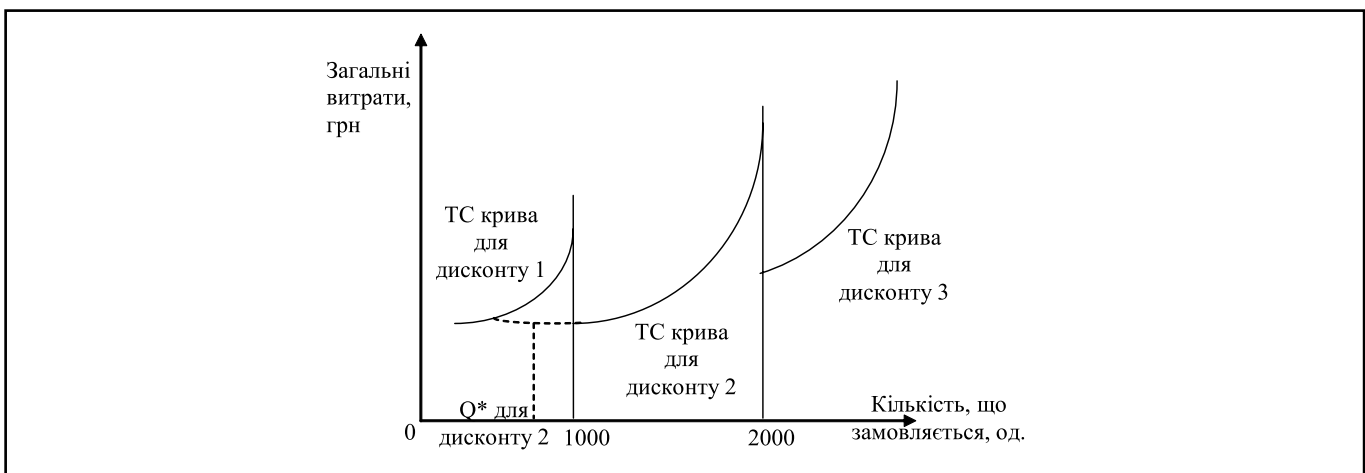


Рисунок 2. Крива загальних витрат моделі з кількістю, що дисконтується

замовляється. Помітимо, що кількість продукції, що замовляється, розрахована на кроці 1, має більше значення діапазону, що підлягає дисконтуванню і може бути відкинута.

3. Використовуючи рівняння для загальних витрат, приведене вище, розрахуємо загальні витрати для кожного Q^* , якщо воно було менше значення діапазону, що дисконтується. Переконаємося, що збільшення значення замовлення відповідає величині Q^* .

Відберемо те Q^* , яке відповідає найнижчим загальним витратам, розрахованим на кроці 3. Воно рівне кількості, яка мінімізуватиме загальні витрати запасів на машинобудівних підприємствах.

Усі моделі запасів на машинобудівних підприємствах, які ми розглядали вище, припускали, що попит на продукт постійний і однорідний. Тепер ми звільнімося від цього припущення. Модель запасів на машинобудівних підприємствах, що розглядається тут, використовується, коли попит на продукт невідомий, але може бути описаний розподілом ймовірності його значень. Моделі цього типу називаються моделями ймовірності. Важливим значенням для служби логістики є підтримка адекватного рівня сервісу перед несподіваним попитом. Рівень сервісу є доповненням вірогідності відсутності запасу. Нестійкий попит підвищує ймовірність відсутності запасу. Одним методом, що знижує небезпеку відсутності запасу, є створення додаткових одиниць зберігання запасу, які дозволяють понизити ймовірність його відсутності. Такий запас звичайно відноситься до запасів безпеки (резервний запас). Додаючи деяку кількість резервних одиниць до основного запасу, ми як би створюємо буфер для точки перезамовлення.

При цьому точка перезамовлення – $ROP = dL$.

d – денний попит

L – час, необхідний для виконання замовлення, або кількість робочих днів, що необхідні на доставку замовлення.

Облік резервного запасу (SS) змінить вираз:

$$ROP = dL + SS. \quad (5)$$

Кількість одиниць, що формують резервний запас, залежить від величини витрат, що викликані відсутністю запасу, і витрат на зберігання додаткового запасу на машинобудівних підприємствах.

Якої величини резервний запас повинно мати підприємство?

Задача полягає в пошуку такої величини резервного запасу, який відповідає мінімальним витратам зберігання додаткового запасу і мінімальним витратам відсутності резервного запасу протягом року. Річні витрати зберігання – це просто витрати зберігання, збільшені на величину витрат зберігання одиниць, що додаються до ROP . Найбільш важко розрахувати витрати, що викликаються відсутністю запасу. Для будь-якого рівня страхового запасу ми можемо розрахувати їх, помноживши на кількість дефіцитних одиниць на ймовірність їх появи, а також на витрати відсутності одиниці запасу і на кількість раз протягом року, в які дана величина відсутності запасу може виникнути (тобто на

кількість замовлень у році). До витрат зберігання додаткового запасу додамо витрати відсутності запасу для кожного можливого його рівня при даному ROP .

Спеціаліст із логістики може ухвалити рішення визначити рівень сервісу, як рівень, достатній для задоволення 95% попиту (або, інакше, мати дефіцит запасу тільки протягом 5% часу). Допускаючи, що попит в період поточного часу (період перезамовлення) підкоряється нормальному розподілу, для визначення потрібного рівня запасу, відповідного даному рівню попиту, необхідно знати його середнє значення M (середнє значення величини попиту) і середньоквадратичне відхилення σ . Наявна інформація про продажі звичайно доступна для проведення розрахунків значень середнього і середньоквадратичного відхилення. В наступному прикладі ми використовуємо криву нормального розподілу з відомим середнім M і середньоквадратичним відхиленням σ , щоб визначити страховий запас для 95% рівня сервісу.

Моделі запасів, які ми розглянули в статті, потрапляють в клас моделей, які називаються системами з фіксованою кількістю. Інакше кажучи, одна і та ж фіксована кількість додається до запасів кожного разу, коли замовлення поступає на підприємство. Ця фіксована кількість замовляється при зниженні рівня запасу до точки перезамовлення. В системах з фіксованим періодом, з іншого боку, рівень запасу перевіряється через рівні проміжки часу. Поповнення запасу відбувається також після закінчення певного періоду часу. Тому немає обліку залишку запасу на місцях при його витрачанні. Кількість, що замовляється, є необхідна кількість, щоб підняти рівень запасу до розрахункового значення. Рисунок 3 ілюструє цей підхід.

Перевагою системи з фіксованим періодом є те, що немає фізичного підрахунку одиниць запасу після того, як одиниця вилучена. Процедура також зручна адміністративно, особливо якщо управління запасами є лише одна з функцій управління.

Цей тип системи управління запасами і розміщення замовлень на періодичній (фіксованій) основі годиться, коли продавець здійснює рутинні (тобто через фіксований інтервал) візити до покупців, щоб одержати нові замовлення, або коли покупець бажає об'єднати на замовлення, щоб понизити витрати замовлення і транспортування (тому вони матимуть однаковий період оцінки стану для різних одиниць запасів).

Недоліком цієї системи є те, що оскільки відсутній облік запасів протягом встановленого періоду, то існує можливість повного його витрачання протягом встановленого часу. Такий сценарій можливий в тому випадку, якщо велика кількість запасу витрачається зразу ж після того, як відбулося чергове його поповнення. Під великою кількістю розуміється така витрата запасу, при якому його рівень падає до нуля. Тому потрібен достатньо високий рівень страхового запасу (в порівнянні з системою з фіксованою кількістю), щоб запобігти повному витрачання запасу як протягом встановленого періоду, так і в період часу поповнення запасу.

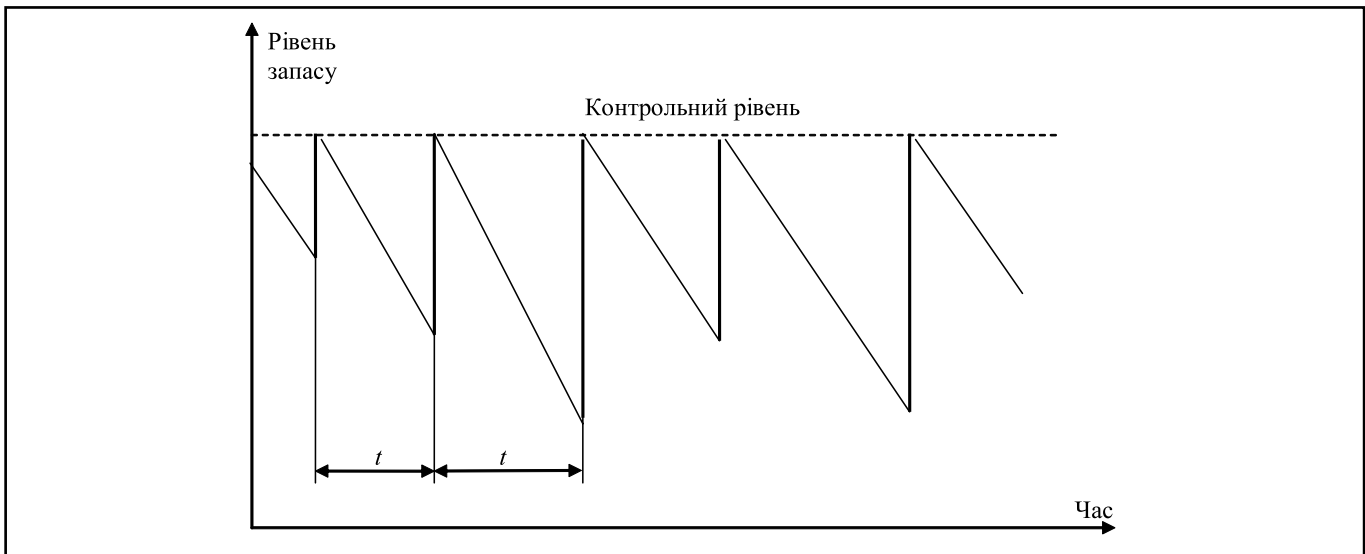


Рисунок 3. Рівень запасу в системі з фіксованим періодом на машинобудівних підприємствах

Для багатьох моделей оптимальна політика може бути визначена на основі маржинального аналізу, який розглядає маржинальну прибуток MP і маржинальні втрати ML . До будь-якого даного рівня запасу, ми повинні будемо додати лише одну одиницю, щоб одержати уявлення про очікуваний граничний (маржинальний) прибуток, або про граничні втрати, що викликані цим додаванням. Передбачувані відносини символічно записані нижче. Спочатку визначимо:

p^{\wedge} – ймовірність того, що попит буде більше або рівній даній пропозиції (або ймовірність того, що буде продана принаймні одна додаткова одиниця);

$1 - p^{\wedge}$ – ймовірність того, що попит буде менше пропозиції.

Тоді очікуваний граничний прибуток на машинобудівних підприємствах розрахуємо множенням ймовірності, що дана одиниця буде продана на значення граничного доходу $p^{\wedge}(MP)$. Подібно сказаному, очікувані граничні втрати є ймовірність неможливості продажу одиниці, помножена на значення величини граничних втрат, або $(1 - p^{\wedge})(ML)$. Правило вибору рішення є:

$$p^{\wedge}(MP) \geq (1 - p^{\wedge})(ML). \quad (6)$$

Використовуючи основні математичні перетворення, ми можемо визначити рівень p^{\wedge} , щоб з його допомогою розв'язати проблеми запасів:

$$p^{\wedge}(MP) \geq ML - p^{\wedge}(ML), \quad (7)$$

або:

$$p^{\wedge}(MP) + p^{\wedge}(ML) \geq ML, \quad (8)$$

або:

$$p^{\wedge}(MP + ML) \geq ML, \quad (9)$$

або:

$$p^{\wedge} \geq ML / (MP + ML). \quad (10)$$

Висновки

Можна використовувати ці співвідношення, щоб вирішувати програми запасів безпосередньо. Такий тип аналізу особливо хороший при ухваленні одномоментних рішень із запасами, коли перезамовлення і замовлення з резервуванням неможливі. До тих пір, поки накопичена ймовірність перевищує p , ми підтримуємо накопичення додаткових одиниць. Запаси представляють головну складову інвестицій для підприємства. Ці інвестиції часто оцінюються більшою величиною, ніж це повинне бути, тому що багато підприємств машинобудівної галузі вважають за краще мати запаси, що задовольняють принципу «точно відповідно до випадку», ніж слідувати формуванню запасів відповідно до принципу «точно в строк».

Література

1. Карп І.М. Застосування логістичного підходу в управлінні промисловим підприємством // Актуальні проблеми економіки. – К., 2005. – №4 (46). – С. 27–34. – Бібліогр.: 10 назв.
2. Гуріна Г.С. Збалансована оцінка ефективності логістичної стратегії за допомогою ігрової моделі // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №7. – С. 76–81.
3. Ткаченко А. Зовнішньоекономічна діяльність і логістика // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України / 2003. – №3. – С. 268–275.
4. Гуріна Г.С. Ідентифікація логістичних ризиків авіакомпанії // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №9. – С. 144–149.

Генезис, сутність і структура мотивації розвитку управлінського персоналу машинобудівних підприємств

Обґрунтовано і розкрито три типи мотивації управлінського персоналу: доматеріальний, матеріальний і постматеріальний. Дано авторське бачення економічної сутності та складових поняття «мотивація розвитку управлінського персоналу сучасних машинобудівних підприємств».

Обоснованы и раскрыты три типа мотивации развития управленческого персонала. Приводится авторское видение экономической сущности и составляющих понятия «мотивация развития управленческого персонала машиностроительных предприятий».

Three types of motivation's development are grounded and exposed. These are domaterialistic, materialistic and post-materialistic. Author's vision of category «motivation's development of managerial staff at modern machine-building enterprises» and its constituents is given.

Постановка проблеми. Вивчення історико-теоретичних аспектів поняття «мотивація розвитку управлінського персоналу машинобудівних підприємств» є дуже важливим, оскільки необхідно не тільки з'ясувати економічну сутність та складові цього поняття, а й, враховуючи ретроспективний аналіз даної проблемної області, передбачити його подальший розвиток.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми мотивації персоналу в історичному розрізі знайшли своє відображення у роботах А. Іляшенко [5], М. Семікіної [4], А. Колота [8] та ін. У той же час історико-теоретичні аспекти мотивації розвитку управлінського персоналу залишаються майже поза увагою вчених і потребують подальших наукових розробок.

Метою даної статі є дослідження змісту управлінської діяльності та специфіки мотивації управлінців на різних етапах розвитку людства; розкриття економічної сутності поняття «мотивація розвитку управлінського персоналу машинобудівних підприємств» і визначення її місця в загальній структурі мотивації трудової діяльності людини; виділення складових мотивації розвитку управлінського персоналу сучасних машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу. В основу даної статі покладено таку гіпотезу: зміни у змісті управлінської діяльності і мотивації управлінців були об'єктивно обумовлені прогресом науки, техніки, людського розуму і продуктивності суспільної праці. Підтвердження цієї гіпотези дозволило, по-перше, представити генезис, становлення та розвиток мотивації розвитку управлінського персоналу машинобу-

дівних підприємств історією розвитку людства, а, по-друге, виділити три типи, які з певною мірою умовності характеризують сутність процесу мотивації управлінців на різних етапах розвитку людства. Такими типами мотивації управлінців визначено доматеріальний, матеріальний і постматеріальний [1, с. 88–110, с. 126–148, с. 153–175; 2, с. 82–85; 6, с. 118–132].

Доматеріальний тип мотивації управлінців співпадає з первіснообщинним суспільством (IV тис. до н.е. – III тис. до н.е.). У первіснообщинному суспільстві управлінці виступали у ролі вождів племен, які виконували найпростіші адміністративно-управлінські функції і володіли правом розсуду суперечок. Жодних привілеїв порівняно з іншими членами роду вони не наділялися. Як усі, вони приймали участь у виробничій діяльності, і, як усі, отримували свою частку. Тому їхня влада не приносила економічної вигоди і трималася винятково на авторитеті і повазі з боку інших членів роду. У будь-який момент вони могли бути усунені з посади родовими зборами і замінені іншим [3, с. 52]. Та поступово виконання управлінських функцій відкривало їх носіям можливості нагромадження додаткових матеріальних благ, особливо на етапі розпаду первіснообщинного суспільства, який характеризується суворо фіксованою системою розподілу праці, розподілу їжі, шлюбно-сімейних відносин [4, с. 8–9]. Отже, найважливішою ознакою доматеріального типу мотивації управлінців є прагнення не стільки матеріальних благ як таких, скільки авторитету і соціального престижу.

Чинниками трансформації доматеріального суспільства у матеріальне є [1, с. 90–94; 3, с. 449]: поява приватної власності на засоби виробництва; розпад суспільства на окремі стани, пов'язані з виконанням певних функцій у системі загального розподілу праці: як на тих, хто керує, й тих, ким керують, так і всередині кожної з груп (адміністратори, військові, жерці – землероби, скотарі, ремісники, прислуга); розуміння ролі матеріальних благ як головного способу існування людини.

Матеріальний тип мотивації управлінців охоплює рабовласницьке (IV(V) ст. до н.е. – V ст. н.е.), феодальне (V ст. – перша половина XVII ст.) і капіталістичне суспільства (XVII ст. – 60–ті роки XX ст.).

У рабовласницькому суспільстві у ролі управлінців виступали жерці, які, згодом, трансформувалися у релігійних функціонерів (V ст. – III ст. до н.е.). Ці жерці виконували ритуальні процедури, збирали податки, керували державною скарбницею, відали майном, вели ділову документацію, здійснювали контрольні, збутові, планові та інші упра-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

влінські функції. Саме в умовах рабовласницького суспільства головними мотивами управління починають виступати гроші, які, щоправда, були ще не самоціллю, а лише побічним результатом релігійно-управлінської діяльності.

У феодальному суспільстві (V ст. н.е. – перша половина XVII ст. н.е.) відбувається значна диференціація систем управління (політичних, правових, релігійних, етичних, філософських), основною метою яких було забезпечення відповідних принципів суспільної поведінки людей. Тому для феодального суспільства була характерною складна ієрархічність суб'єкта управління, заснована на васальних зв'язках, а управлінська діяльність мала елітарний характер. Тому головними мотивами управління виступають взаємообумовлене прагнення матеріальних благ і досягнення соціального престижу.

У період становлення капіталістичного суспільства (перша половина XVII ст. н.е. – 60-ті роки XX ст.) з'являється наймана управлінська діяльність у промисловому менеджменті. Так, спочатку управління мануфактурою її засновник здійснював сам (або разом із співвласниками). Власники (співвласники) одночасно займалися і пошуком матеріалів та інструментів, і виробництвом продукції, і її збутом. Поступово, у міру розширення справи підприємцеві стає все складнішим здійснювати управління у повному обсязі, і він, зазвичай, наймає помічників – штатних службовців, залишаючи за собою виконання ключових функцій.

Промисловий переворот, машинне виробництво значно прискорили розвиток промислового виробництва і становлення самої машинобудівної галузі і сприяли остаточному відокремленню управління від виробництва і капіталу, а згодом спричинило перетворення адміністративної діяльності і управління на самостійні впливові соціально-економічні сили суспільного життя. Адміністрування розглядалося як засіб формулювання загальних цілей і політики підприємства, управління (менеджмент) – як засіб організації та контролю за їх реалізацією. А згодом управління (менеджмент) розпалося на велику кількість управлінських функцій – планування, організацію, мотивацію, збут, аналіз фінансово-господарської діяльності, координацію. Саме тому з цього часу управлінську діяльність на машинобудівних підприємствах починають здійснювати спеціально підготовлені для цього люди – управлінський персонал. Головною метою управлінської діяльності в умовах промислового перевороту була розробка і впровадження формальних процедур стандартизації, уніфікації і безперебійного функціонування масового конвеєрного виробництва. Засоби досягнення цієї мети вбачалися у всебічному застосуванні наукової організації праці. Тому основними вимогами до управлінців цього періоду були вміння організувати виробництво і реалізацію продукції, знати право, управляти людськими ресурсами, контролювати фінанси, досконало знати маркетинг, мати стратегічне мислення.

З викладеного вище випливає, що у капіталістичному суспільстві можна виділити дві особливості мотивації управлінців. З одного боку, головними мотивами управління ви-

ступають матеріальні потреби, оскільки вони були відчуженими від власності на засоби виробництва, їх мало цікавило, що ж насправді відбувається на виробництві. У зв'язку з цим потреби соціального статусу, участі у групі, а тим більше самовираження управлінців не були актуалізованими. Мотивації ж до управління як засобу самоствердження, взагалі, не існувало. З іншого боку, спостерігається суттєве зростання доходів управлінського персоналу машинобудівних підприємств, значне підвищення їх рівня та стилю життя, і, як наслідок, формування нової управлінської етики [4, с. 15–16; 6, с. 289–293; 10, с. 72–76].

Отже, найважливішою ознакою матеріального типу мотивації управлінців є прагнення в основному лише матеріальних благ.

Зростання обсягів виробництва товарів масового споживання, підвищення життєвого рівня населення, широке застосування досягнень науки, інформатизації та комп'ютеризації, відкриття мережевого інтелекту і кремнієвих технологій [7] відкрили перед розвинутим матеріальним суспільством нові можливості і стали умовами формування умов для переходу до постматеріального суспільства. Тобто такого суспільства, в якому, по-перше, всі можливості сучасної цивілізації використовуються на благо конкретної особистості, по-друге, кожна особистість максимально розкривається і цілком себе реалізує, по-третє, спрямованого на впровадження, обмін і генерацію нових ідей і знань, по-четверте, високий рівень технологічного розвитку органічно поєднується з принципами людяності, гуманізму, відкритості і відповідальності всіх його членів. Та головною відмінністю постматеріального суспільства від попередніх є те, що у ньому наука стає не засобом підвищення економічної ефективності промислового виробництва, а ключовим фактором стійкого економічного розвитку підприємства, тому управлінці в такому суспільстві відчувають реальну незамінність і значущість своїх знань, вмінь, навичок і компетенцій для підвищення ефективності промислового виробництва, чим, власне, і мотивовані на постійний розвиток.

Чинниками трансформації матеріального у постматеріальне є: усвідомлення людини як головної мети суспільного виробництва; розуміння ролі матеріальних благ лише як засобу досягнення високого рівня соціальних стандартів; усвідомлення необхідності гармонізації відносин у системі «людина – суспільство – природне середовище – техносфера»; орієнтація на гуманізацію виробництва; орієнтацію виробництва на споживача; імператив інтелектуалізації праці, нематеріального багатства та нематеріальних цінностей [2, с. 84; 9, с. 177–178; 10, с. 122–126].

В умовах переходу до постматеріального суспільства (60-ті рр. XX ст. – до сьогодні) до управлінського персоналу сучасних машинобудівних підприємств висуваються такі нові вимоги: здатність спілкуватися з представниками різних культур; вміння діяти в непередбачуваних і швидко змінюваних умовах; здатність сприяти розвитку у підлеглих

здібностей до навчання, ініціативності, новаторства; готовність до обґрунтованого ризику; володіння сучасними методами програмно-цільового, інформаційно-аналітичного, прогнозного та проектного управління.

Управлінський персонал сучасних машинобудівних підприємств звільняється від необхідності постійного пошуку матеріальних благ як засобу існування і отримує можливість залучитися до багатоманітних цінностей, накопичених цивілізацією, відчутти задоволення від творчості, освоєння технологічно складних видів машинобудівної продукції, реалізації в управлінській діяльності нових знань. Причому чим більшого досягнув управлінець, тим гострішою є для нього проблема постійного саморозвитку. Активізуються такі цінності як прагнення до контактів, престижу, самовираження особистості, засвоєння нової ієрархії цінностей. Іншими словами, управлінська діяльність перетворюється на універсальний засіб одночасного забезпечення і життєвих благ, і економічної незалежності, і особистого самоствердження, яка не заперечує тяжіння до матеріального успіху, але розглядає його лише як передумову для самовираження і реалізації вищих потреб, які безпосередньо не пов'язані зі споживанням. Отримання матеріальних благ розглядається як інструмент здобуття свободи для самореалізації особистісного потенціалу.

Зазначимо, що постматеріальний тип мотивації управлінців, в основному, стосується західних країн, оскільки вони вже майже сформувалися як пост матеріальні. В той же час економіка України економіка все ще тяжіє до матеріальної, тому її можна охарактеризувати як квазіпостієкономічну, що передує постматеріальному суспільству [1, с. 128–140]. Відповідно на сучасному етапі необхідно створити гідні матеріальні умови для переходу до постматеріального суспільства. Тому постматеріальна мотиваційна парадигма управлінців у ній, як і більшості постсоціалістичних країнах тільки формується, тому закордонний досвід має бути обґрунтованим і обачним. Необхідно трансформувати мислення управлінців машинобудівних підприємств, щоб у майбутньому зовнішнім проявом

соціального стану, його символом стала не розкіш, а освіченість, гуманність та висока духовна культура.

Аналіз робіт вчених [2; 7–8; 9], які займаються різними аспектами мотивації трудової діяльності взагалі і управлінської зокрема, показав, що теоретичні засади мотивації розвитку управлінського персоналу машинобудівних підприємств є недостатньо розробленими. Тому необхідним є формування єдиної предметної області даної проблеми, з'ясування її природи, визначення вдосконаленої системи понять, принципів, закономірностей, структури мотивації розвитку управлінського персоналу машинобудівних підприємств.

Етимологія поняття «мотивація розвитку управлінського персоналу машинобудівних підприємств» передбачає дослідження категорій «управлінський персонал», «мотивація» та «розвиток».

Щодо категорії «управлінський персонал машинобудівних підприємств», то виведення цього поняття, то автор під управлінським персоналом машинобудівних підприємств розуміє категорію персоналу, яка бере на себе відповідальність за результати інших людей та здійснює інтегрований процес планування, організації, мотивації і контролю на основі форм, методів і принципів господарювання

Щодо категорії «розвиток», то основоутворюючою тут є марксистська теорія. Згідно з марксистською теорією розвиток – це комплекс змін у межах єдиної сутності, яка розвиваючись модифікується у якісно нових формах, причому її внутрішня сутність залишається її вихідною основою. З урахуванням цього дисертантом під розвитком управлінського персоналу розуміється складна, динамічна система, яка складається з чотирьох складових: професійного, соціального, інтелектуального та духовного розвитку (рис. 1). Кожна з цих складових змінює у часі та просторі свої параметри, піддається впливу зовнішнього середовища та впливає на нього за принципом зворотного зв'язку.

Щодо категорії «мотивація», то вона у загальному розумінні мотивація – це сукупність рушійних сил, які спонукають людину до виконання певних дій [8, с.20–28; 9, с.176].

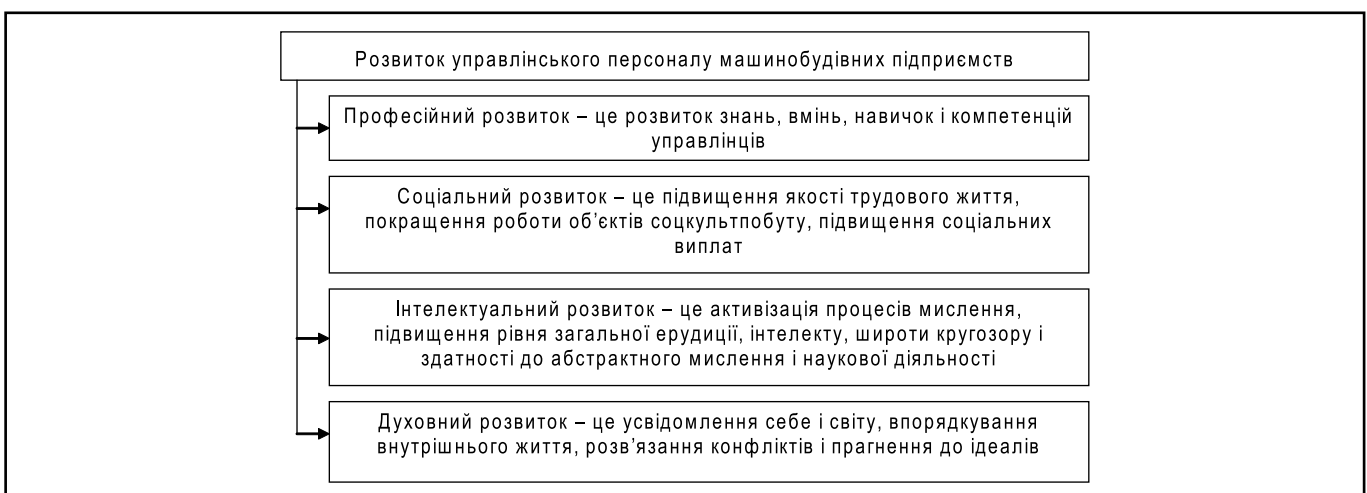


Рисунок 1. Складові розвитку управлінського персоналу машинобудівних підприємств

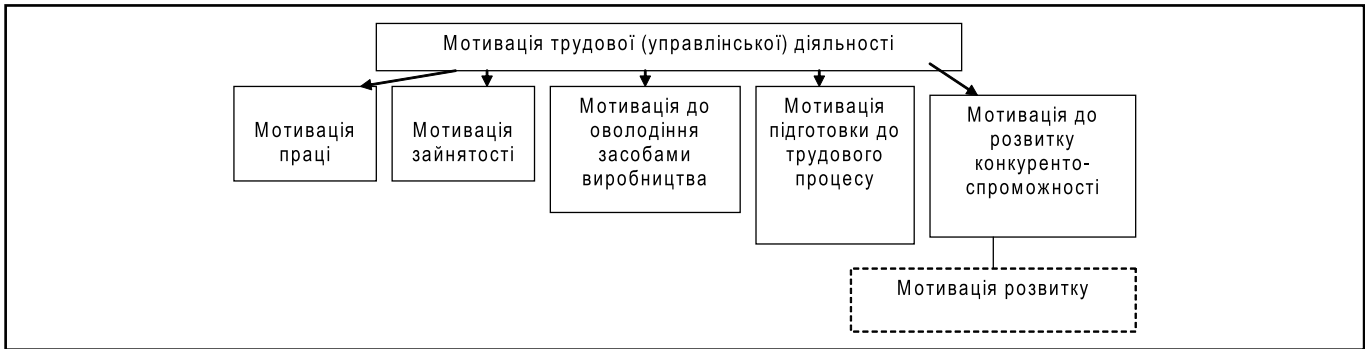


Рисунок 2. Виділення мотивації розвитку управлінського персоналу на сучасному машинобудівному підприємстві

* Додовнено на основі [105, с. 17].

Підтримуючи дану тезу, автором під мотивацією розвитку управлінського персоналу машинобудівних підприємств розуміє сукупність внутрішніх і зовнішніх факторів, які спонукають його до розвитку відмінних за внутрішньою природою складових: інтелектуальної, професійної, соціальної та духовної. Таке визначення розкриває мету, зміст і критерії підвищення ефективності управлінської діяльності на промисловому підприємстві.

На наш погляд, мотивація розвитку управлінського персоналу машинобудівних підприємств є складовою мотивації до розвитку конкурентоспроможності в загальній структурі мотивації трудової діяльності людини (рис. 2).

Головною відмінністю досліджуваного нами поняття від більш широкого «мотивація до розвитку конкурентоспро-

можності» [105, с. 17] та «мотивації якісного розвитку робочої сили» [152] полягає в тому, що ми передбачаємо всебічний розвиток управлінців, а не лише тих якостей, які можна продати. Якщо мотивувати управлінський персонал лише «до розвитку конкурентоспроможності», ми, скоріш за все, сприятимемо підміні потреб досягнення цілей життя потребами досягнення власної конкурентоспроможності. Таку підміну можна легко довести на прикладі потреби у знаннях, оскільки метою навчання у матеріальному суспільстві є накопичення інформації, корисної для цілей ринку. У такому разі зникає інтерес до пізнання самого себе, а потяг до одержання знань замінюється прагненням лише збільшити людський капітал. Проте неправомірно зводити інтелектуальні, фізичні, духовні, емоційні можливості люди-

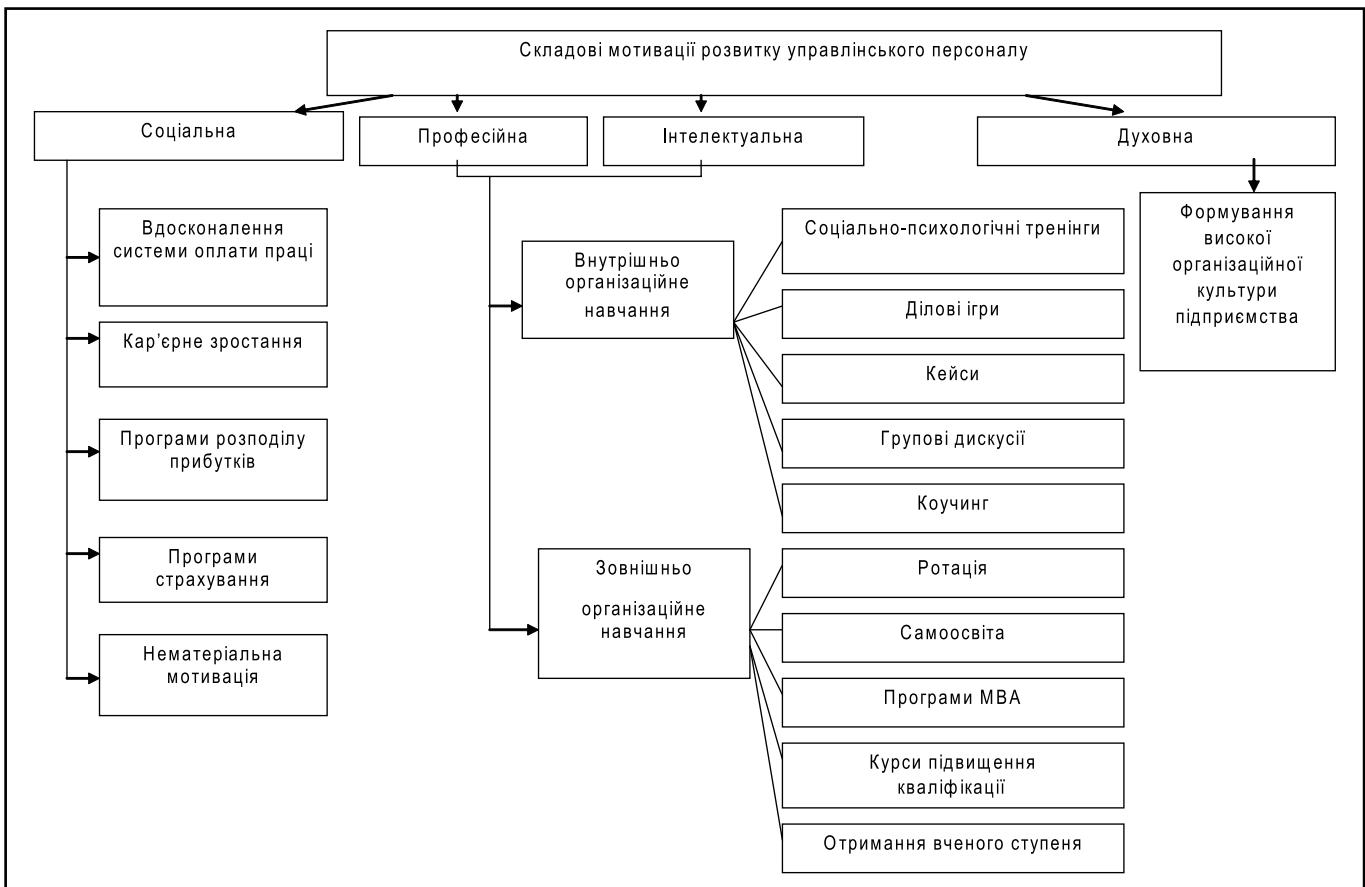


Рисунок 3. Структурна схема методів мотивації розвитку управлінського персоналу машинобудівних підприємств

ни лише до людського капіталу, оскільки поза цим простором залишаються істинно людські цінності, без засвоєння яких неможлива подальша еволюція людства.

Аналіз першоджерел та сучасних досліджень з мотивації трудової діяльності [2; 3–4; 8–9] дозволив автору узагальнити методи мотивації відповідно до структурних елементів розвитку управлінського персоналу (рис. 3).

Мотивація соціального розвитку управлінського персоналу промислового підприємства здійснюється за допомогою соціальної політики. Мотивувати соціальний розвиток управлінського персоналу промислового підприємства слід зосереджуючи увагу особистості на самореалізації її здібностей, підвищення ролі особистісних мотивів. Сильна мотивація соціального розвитку управлінського персоналу промислового підприємства забезпечує не тільки задоволення матеріальних потреб, але й є основою для безперервного оновлення знань, постійного вдосконалення вмінь та навичок, всебічного розвитку управлінців як самодостатніх особистостей. Мотивація професійного розвитку управлінського персоналу промислового підприємства є дуже важливою, оскільки професійний розвиток є своєрідним контекстом трудового життя, який структурує його, роблячи осмисленим минуле і чітким майбутнє. Такий професійний розвиток забезпечить йому як матеріальний добробут, так і задоволення потреб як потреб у самореалізації, пошані і самоповазі, успіху і владі. Необхідність засвоєння усе зростаючого потоку знань сприяє усвідомленню людиною необхідності особистісного зростання і актуалізує потребу розвитку відповідних навичок і різних особистісних технік роботи в з інформацією. Тому мотивація інтелектуального розвитку управлінського персоналу означає переорієнтування навчання на постійне безперервне оновлення всебічних знань. Мотивація духовного розвитку управлінського персоналу сприятиме формуванню у кожного управлінця високих моральних цінностей та етичних норм.

Висновки

Запропоновані мотиваційні типи управлінського персоналу (доматеріальний, матеріальний, постматеріальний) утворюють односпрямований еволюційний ряд прогресу науки, техніки, розуму і продуктивності суспільної праці. Характерною ознакою доматеріального типу мотивації управлінців є прагнення не стільки матеріальних благ як таких,

скільки авторитету і соціального престижу, матеріального – прагнення, в–основному, лише матеріальних благ, постматеріального – можливість відчувати задоволення від творчості, реалізації в управлінській діяльності нових знань. Тому у постматеріальному суспільстві управлінський персонал машинобудівних підприємств необхідно не просто мотивувати, а мотивувати саме до розвитку. Виділено чотири складові мотивації розвитку управлінського персоналу машинобудівних підприємств: соціальну, професійну, інтелектуальну і духовну і відповідні методи їх реалізації. Доведено, що в сучасних умовах розвитку України найбільшу увагу слід приділяти вдосконаленню соціальної і духовної складових мотивації розвитку управлінського персоналу.

Тому у подальшому ми зосередимося на методичних аспектах вдосконалення системи оплати праці управлінців машинобудівних підприємств.

Література

1. Кульчицький Я.В. Порівняння економічних систем (проблеми методології) / В.В. Кульчицький, Б.В. Кульчицький / Львів: Львівський національний університет імені І. Франка, 2007. – 318 с.
2. Іляшенко А.Х. Історичний аспект формування мотивації праці // Економіка та держава. – 2007. – №7. – С. 82–85.
3. Туленков М.В. Концептуальні засади організації сучасного менеджменту: Монографія / М.В. Туленков; Союз сприяння інтеграції та інвестуванню в економіку України. – К.: Ніжин: Аспект–Поліграф, 2006. – 311 с.
4. Шавкун І.Г. Менеджмент як соціокультурне явище: соціально–філософський аналіз: автореф. дис. на здобуття ступеня д. філософ. н. / 09.00. 03/. – Київ, 2008. – 34 с.
5. Лазарович М.В. Економічна історія: Навч. посіб. / М.В. Лазарович. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
6. Тоффлер Э. Революционное богатство: как оно будет создано и как оно изменит нашу жизнь / Э. Тоффлер, Х. Тоффлер / Пер. М. Султанова и Н. Цыркун: Под общ. ред. А. Александрова. – М.: АСТ; АСТ МОСКВА; Профиздат, 2008. – 569 с.
7. Доронін А.В. Поведінка персоналу виробничої організації. Оцінка, управління, розвиток: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 320 с.
8. Колот А.М. Мотивація персоналу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.
9. Піхур А.В. Мотивація якісного розвитку робочої сили // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2003. – Частина 1. – Т. 2. – С. 176–178.

Бухгалтерський облік та фінансова звітність як джерело інформаційного забезпечення фінансового контролю

Статтю присвячено дослідженню організації та проведення фінансового контролю органами державної податкової служби України, а також вивченню актуальних проблем взаємозв'язку бухгалтерського обліку і податкових розрахунків у сучасних умовах господарювання.

Статья посвящена исследованию организации и проведению финансового контроля органами государственной налоговой службы Украины, а также исследованию актуальных проблем взаимосвязи бухгалтерского учета и налоговых расчетов в современных условиях хозяйствования.

The article is dedicated to the investigation of organization and realization of financial control by bodies of the state tax service of Ukraine. Article devoted to study of actual intercommunication problems of accountancy and tax calculations in contemporary management conditions.

Постановка проблеми. Основним завданням органів державної податкової служби є здійснення контролю за додержанням податкового законодавства, правильністю обчислення, повнотою і своєчасністю сплати до бюджетів, державних цільових фондів податків і зборів (обов'язкових платежів) [1, с. 2]. До функцій державних податкових інспекцій належать функції та процедури з контролю своєчасності подання платниками податків бухгалтерських звітів і балансів, податкових декларацій, розрахунків та інших документів, пов'язаних з обчисленням податків, інших платежів, а також перевірки достовірності цих документів щодо правильності визначення об'єктів оподаткування і обчислення податків, інших платежів [1, с. 8].

Діяльність платників податків, яка відображається у фінансово-господарських операціях, має фіксуватися у реєстрах обліку та звітності. Платники податків і зборів (обов'язкових платежів) зобов'язані: вести бухгалтерський облік, складати звітність про фінансово-господарську діяльність і забезпечувати її зберігання у терміни, встановлені законами; подавати до державних податкових органів та інших державних органів відповідно до законів декларації, бухгалтерську звітність та інші документи і відомості, пов'язані з обчисленням і сплатою податків і зборів [2, с. 6].

Мета статті полягає в тому, щоб на основі аналізу законодавства України та практики його застосування, встановити значення бухгалтерського обліку та фінансової звітності у інформаційному забезпеченні фінансового контролю органів державної податкової служби.

Виклад основного матеріалу. Законодавчо визначено, що бухгалтерським обліком є процес виявлення, вимірю-

вання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень [3, с. 1]. Бухгалтерський облік є обов'язковим видом обліку, який веде підприємством. Фінансова, податкова, статистична та інші види звітності, що використовують грошовий вимірник, ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку [3, с. 3].

Коли факти господарської діяльності фіксуються бухгалтерією, вони стають конкретними. Завданням бухгалтерського обліку є відтворення та фіксація фактів господарської діяльності спеціальними засобами, які дозволяють якнайпростіше та якнайдоступніше їх описати. Тому лише бухгалтерський облік є засобом пізнання та фіксації фактів [7, с. 9]. Завданням і обов'язком платника податків є забезпечення повної взаємодії між бухгалтерським і податковим обліком, між фінансовою та податковою звітністю.

До податкового обліку ставляться вимоги щодо повного, своєчасного і достовірного відображення інформації про факти «життєдіяльності» суб'єкта господарювання. Проте, висока фіскальність національної податкової системи, громіздкість і складність обчислення податкових різниць між бухгалтерським і податковим обліком, визначення фінансових і податкових результатів, сприяє викривленню суб'єктами господарювання об'єктивної інформації про рух грошових коштів та матеріальних цінностей, намагання підмінити дані первинного обліку, заплутати джерела походження доходів [10, с. 87].

Зважаючи на це без одержання інформації про дотримання суб'єктами господарювання нормативних порядків ведення податкового обліку, складання податкової звітності, нарахування податків, зборів та обов'язкових платежів, платіжної дисципліни, не можливо зробити висновок про ефективність функціонування системи контролю.

Органи державної влади, яким надано повноваження з питань регулювання економікою 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.

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. Зав-

данням 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.

Під час реалізації даного завдання, підлягають перевірці облікові та звітні документи, при цьому комплекс контрольних заходів включає використання аналітичних методів (порівняння, використання відносних і середніх величин, балансовий метод, метод ланцюгової підставки, пофакторний аналіз, техніко-економічний розрахунок, метод аналізу затрат і результатів).

Залежно від форми об'єкта контролю необхідно виділити документальний і фактичний (натуральний) податковий контроль. Під час документального податкового контролю перевірка відповідності підконтрольного об'єкта встановленим нормативам здійснюється на підставі первинних та звітних документів. Фактичний податковий контроль – це перевірка, при якій підконтрольний об'єкт підлягає контрольним діям шляхом огляду, обмірювання, перерахунку, контрольної закупки, інвентаризації тощо в натуральних одиницях виміру (кг, штуки, куб. м., м., кв. м., грн. тощо).

Проведення документального контролю передбачає отримання інформації з виконання податкового обов'язку на підставі аналізу документів (облікових, розрахункових, звітних), пов'язаних з обчисленням і сплатою податків і зборів. Фактичний податковий контроль зумовлює використання контролюючими органами специфічних прийомів і способів, що дозволяють встановити фактичні дані щодо кількісних та якісних показників об'єктів оподаткування, їх відповідності даним податкового обліку.

Відповідно до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» встановлено об'єкт оподаткування – прибуток, при визначенні якого вживаються терміни «валові доходи» та «валові витрати». Ці терміни істотно відрізняються від термінів «доходи підприємства» та «витрати підприємства», що призводить до необхідності крім бухгалтерського обліку вести податковий облік. Податковий облік ведеться з метою накопичення даних про валові доходи та валові витрати і використовується для складання податкової звітності. Порядок ведення податкового обліку визначається підприємством самостійно і може здійснюватись: позасистемно; на рахунках управлінського обліку за 8-м класом; на балансових рахунках [8, с. 191].

У разі позасистемного ведення обліку валових доходів і валових витрат платник податків веде окремий від бухгалтерського податковий облік. Зміст будь-якої господарської операції, котру згідно з чинним податковим законодавством відносять до валових доходів або валових витрат, одночасно відображають за відповідними рахунками бухгалтерського обліку та у системі податкового обліку.

У разі ведення обліку валових доходів і валових витрат на рахунках управлінського обліку за 8-м класом платник податків здійснює податковий облік на окремих рахунках, які відкриває

самостійно й до фінансової звітності не включає. У цьому випадку рахунки для ведення податкового обліку зручніше відкрити у розрізі статей податкової декларації та додатків до неї.

У разі поєднання бухгалтерського обліку з податковим відкриваються нові балансові рахунки (номери рахунків визначаються платником самостійно), які не включаються до бухгалтерської та фінансової звітності, та передбачають ведення аналітичних рахунків доходів і витрат у розрізі оподатковуваних і неоподатковуваних сум. Нові балансові рахунки податкового обліку відкриваються у розрізі аналітичних субрахунків згідно з податковою декларацією та додатками до неї. Обороти та залишки на цих рахунках до фінансової звітності не включаються [8, с. 192].

Помилковою є думка, що завданням податкового контролю є формування доходів держави у вигляді податків і зборів (обов'язкових платежів), в процесі контрольної роботи перевіряється повнота формування доходів й правильність формування витрат платника податків. Дослідження формування доходів і витрат здійснюється за допомогою власне контрольних, аналітичних і логічних методів.

Особлива увага при контролі правильності визначення валового доходу приділяється доходам з інших джерел (сум, отриманих у вигляді поворотної або безповоротної фінансової допомоги; сумам заборгованості; вартості матеріальних цінностей, переданих платнику податку згідно з договорами схову) та доходам від операцій особливого виду (товарообмінні (бартерні) операції; страхова діяльність; операції із розрахунками в іноземній валюті; операції з пов'язаними особами, прибуток від продажу (обміну, інших видів відчуження) основних фондів або нематеріальних активів; операції з цінними паперами та деривативами; спільної діяльності на території України без створення юридичної особи; оподаткування дивідендів; операції з борговими вимогами та зобов'язаннями; доходи від виконання довгострокових договірних зобов'язань; оподаткування неприбуткових установ і організацій тощо) [4, с. 25].

Перевірка правильності визначення валових витрат, до яких належить сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах [4, с. 31], потребує вивчення складу таких витрат. При цьому треба мати на увазі, що до складу валових витрат не включаються витрати на потреби, не пов'язані з веденням господарської діяльності; витрати на придбання, будівництво, реконструкцію, модернізацію, ремонт та інші поліпшення основних фондів та витрати, пов'язані з видобутком корисних копалин; сплата податку на прибуток підприємств, податку на додану вартість; сплату вартості торгових патентів; сплату штрафів та/або неустойки чи пені та інші, а також витрати, не підтверджені відповідними розрахунковими платіжними або іншими документами [4, с. 35].

Особливо уважно треба підходити до перевірки витрат, які мають подвійне призначення або тільки частково включаються до складу валових витрат (витрати на забезпечен-

ня спецодягом, взуттям, продуктами спеціального харчування; науково-технічне забезпечення господарської діяльності, на винахідництво і раціоналізацію, проведення дослідно-експериментальних та конструкторських робіт; витрати на гарантійний ремонт; на проведення передпродажних та рекламних заходів; будь-які витрати зі страхування ризиків; будь-які витрати на придбання ліцензій та інших спеціальних дозволів; витрати на відрядження; витрати на утримання, експлуатацію та забезпечення основної діяльності об'єктів соціальної інфраструктури) [4, с. 38].

Одним з основних власне контрольних методів податкового контролю є документальна перевірка. Перевірка за М.П. Кучерявенком являє собою одиничну контрольну дію на певній ділянці діяльності підконтрольного суб'єкта, здійснювана з використанням облікових, звітних документів з метою виявлення порушень фінансової дисципліни у сфері оподаткування й усунення їх наслідків. Податкова перевірка розглядається як сукупність спеціальних прийомів податкового контролю, застосовуваних податковими органами з метою встановлення вірогідності й законності відображення об'єктів оподаткування й порядку сплати податків і зборів у документах, звітах і інших носіях інформації [9, с. 320]. Okремо слід зазначити, що податкова перевірка охоплює не тільки контроль за відображенням об'єкта оподаткування, порядком нарахування й сплати податків і зборів, але й контроль за іншими діями підконтрольних суб'єктів, які чітко регламентовані в податковому законодавстві. Під час перевірок контролюються окремі сторони фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, окремі складові податкового обов'язку, та виражаються у співставленні фактичних даних перевірки з даними, відображеними в облікових і звітних документах.

Контроль за правильністю визначення об'єкту оподаткування здійснюється арифметичним й логічним методами. Зокрема логічним методом перевіряється взаємозв'язок показників валових доходів і валових витрат зі змістом діяльності підприємства. Перевіркою кореспонденції рахунків бухгалтерського обліку операцій з нарахування та сплати податку на прибуток визначається правильність відображення таких операцій, виходячи зі змісту господарських операцій [6, с. 284].

Одними з пунктів Примірною переліку питань для здійснення планових виїзних перевірок суб'єктів господарювання – юридичних осіб з питань дотримання вимог податкового, валютного та іншого законодавства, є: аналіз документів бухгалтерського обліку, податкової та фінансової звітності суб'єкта господарювання; аналіз фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання та рівня сплати податків; перевірка порядку ведення податкового обліку; виявлення безхазяйного майна та речей, які не мають власника або власник яких невідомий, та яке може бути звернуто у власність держави; перевірка фінансово-майнових операцій з метою запобігання та протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом [5, с. 181].

Для успішного виявлення порушень у сфері оподаткування контролери повинні мати знання: норм законодавства з питань оподаткування та обліку; первинної документації; способів та прийомів обліку; особливості відображення операцій в матеріальних або електронних носіях інформації; схем ухилення від оподаткування; про фінансово-господарську діяльність платників податків та їх контрагентів; які в сукупності складуть ефективність фінансового контролю.

Викривлення платником податків відомостей про об'єкти оподаткування може початися на стадії складання первинних облікових документів, тому контролери особливу увагу приділяють співставленню даних первинної документації та податкового обліку на предмет виявлення невідповідності відображених в них відомостей. До документальних носіїв інформації належать первинні облікові документи, балансові рахунки і документи аналітичного обліку, банківські документи, документи фінансової та податкової звітності. У період тотальної комп'ютеризації та у зв'язку із збільшенням об'ємів облікових операцій, платниками податків при здійсненні бухгалтерського та податкового обліку використовуються програмне забезпечення та електронні носії інформації, тому під час перевірки контролери використовують електронні носії облікової та звітної інформації.

При перевірці документів за змістом, шляхом співставлення інформації, відображеної у документі, з даними інших документів чи операцій, аналітичних і логічних міркувань щодо відповідності можливостей виконання відображеного факту з можливостями виробничого або реалізаційного процесів, підтверджується повнота, об'єктивність, достовірність зафіксованих операцій. У разі виявлення контролерами в документах слідів виправлень, нечіткого написання даних або даних, які суперечать логіці господарських операцій (нетипові операції), відсутності взаємної ув'язки показників, робиться попередня оцінка недостовірності податкових розрахунків і податкової звітності. При подальшому відпрацюванні виявлених фактів, здійснюється донарахування заниженого податкового зобов'язання.

Висновок

Вищенаведене свідчить, що реєстри бухгалтерського обліку та фінансової звітності, фактично, є тим предметом, який відображає рух фондів коштів у фінансово-господарських операціях та повноту і своєчасність сплати до бюджетів, державних цільових фондів податків і зборів (обов'язкових платежів). Крім того, система бухгалтерського обліку, яка забезпечує достовірність і повноту фіксації і відображення фінансово-господарських операцій суб'єкта господарювання, є необхідною умовою забезпечення ефективності фінансового контролю.

Література

1. Про державну податкову службу в Україні: Закон України від 04.12.90 р. №509-XII // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон». 7. – Режим доступу: www.liga.kiev.ua

2. Про систему оподаткування: Закон України від 25.06.91 р. №1251-ХІІ // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7. – Режим доступу: www.liga.kiev.ua

3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99 р. №996 // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7. – Режим доступу: www.liga.kiev.ua

4. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України у редакції від 22.05.97 р. №283/97-ВР // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7. – Режим доступу: www.liga.kiev.ua

5. Про затвердження зразків форм актів перевірок та Методичних рекомендацій щодо їх оформлення: наказ ДПА України від 11.09.2008 р. №584 // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7. – Режим доступу: www.liga.kiev.ua

6. 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. – 281 с.

7. Дрозд І.К., Шевчук В.О. Державний фінансовий контроль. Навчальний посібник. – К.: ТОВ «Імеєкс-лtd», 2007. – 173 с.

8. Кіндрацька Л.М. Бухгалтерський облік у банках України: Підручник. – К.: КНЕУ, 2001. – 636 с.

9. Кучерявенко М.П. Податкове право України. Академічний курс.: Київ. Правова єдність видавців. Всеукраїнська асоціація видавців. – 2008. – С. 314.

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.

І.В. ФЕДОРОВИЧ,

аспірант, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Декомпозиційний підхід до системи чинників, спрямованих на відновні процеси лінійної частини магістральних газопроводів

Матеріали статті присвячено дослідженню та вивченню напрямку дії зовнішніх та внутрішніх чинників, котрі впливають на процес відновлення лінійної частини магістральних газопроводів. Наведено та розглянуто вплив дії чинників-стимуляторів та чинників-дестимуляторів на відновні процеси та виділено їх параметри впливу на процес відновлення магістральних газопроводів.

Материалы статьи посвящены исследованию и изучению направления действия внешних и внутренних факторов, влияющих на процесс обновления линейной части магистральных газопроводов. Приведено и рассмотрено влияние действия факторов-стимуляторов и факторов-дестимуляторов на восстановительные процессы и выделены их параметры влияния на процесс обновления магистральных газопроводов.

Materialsof the article are devoted research and study of direction of action of external and internal factors which influence on the process of proceeding in linear part of main gas pipelines. Influence of action of factors and factors is resulted and considered on restoration processes and their parameters of influence on the process of proceeding in main gas pipelines are selected.

Постановка проблеми. Характер процесів відновлення основних засобів в Україні визначається цілим комплексом чинників, які притаманні сучасному етапу розвитку економіки країни загалом та газотранспортної системи зокрема. Для глибокого та ґрунтового аналізу дії чинників слід визначити

їх характер та дію на процес відновлення. Необхідною умовою правильного керування системою відновлення основних засобів підприємства та планування є їх класифікація. Класифікація дозволяє визначити не тільки зміни явищ, але і оцінити вплив кожного чинника на показник, який аналізується.

Глибоке дослідження і вивчення системи внутрішніх чинників, які безпосередньо впливають на процес відновлення основних засобів дозволить вправно керувати процесом, передбачаючи всі зміни стану основних засобів спричинені дією певної групи чинників. Дане дослідження також проводиться з метою короткострокового та довгострокового управління процесами відновлення основних засобів на підприємстві.

Виявлення та дослідження системи зовнішніх чинників дасть можливість визначити підприємству стратегію і тактику подальших дій у сфері відновлення основних виробничих засобів, сприяє пошуку ефективних методів та засобів зовнішнього впливу на забезпечення стабільності та ефективності внутрішнього механізму відновлення основних виробничих засобів.

Середовище формування системи відновлення основних виробничих засобів підприємства розглядається як сукупність чинників (зовнішніх та внутрішніх), які певним чином впливають на формування та дієвість системи відновлення магістральних газопроводів на прикладі газотранспортних підприємств. У цілому діяльність газотранспортної системи залежить від багатьох взаємопов'язаних процесів, які, в свою чергу, залежать від дії ряду чинників. Крім того, відбувається

їх ієрархічний поділ, а саме відокремлені за певною ознакою чинники мають ще свій поділ на «підчинники», які регулюють дію даного чинника. Принцип поділу цілого на більш прості елементи, з допомогою яких досягається бажаний результат в економічній літературі називається «декомпозицією». Декомпозиція чинників дозволяє глибше дослідити характер та дію кожного з чинників, їх вплив на процес відновлення магістральних газопроводів, що в подальшому дозволить вміло керувати, передбачати, знаходити шляхи та методи швидшого відновлення лінійної частини газопроводів.

За характером впливу чинники поділяють на зовнішні і внутрішні. До зовнішніх відносять чинники, які впливають на систему відновлення газопроводів ззовні, а саме: політико-правове забезпечення регулюванням системою відновлення магістральних трубопроводів, фінансова, фіскальна та інвестиційна політика. До внутрішніх чинників можна віднести: стан магістральних трубопроводів, організація розробки і впровадження заходів по відновленню їх лінійної частини, якість ремонтного обслуговування тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Класифікацією чинників, які впливають на відновлення системи магістральних трубопроводів займалися в минулому та сьогодні досить багато вчених та науковців. Одні з них досліджували вплив чинників на ефективність використання магістральних газопроводів, інші – вивчали їх вплив на стан газопроводів, ще інші – займалися проблематикою аварійності та реконструкції газопроводів. Прикладом можуть служити праці Я. Середницького, Ю. Банахевича, А. Драгілева [1, 2], Ф.Г. Давлятової [3], О.В. Дейнеги [4] та інших. Зважаючи на значні доробки вчених, в галузі даної проблематики, все ще залишається недостатньо досліджена система чинників, які впливають на процес відновлення магістральних газопроводів з економічної точки зору, враховуючи специфіку галузі.

Мета статті – дослідити вплив зовнішніх та внутрішніх чинників на відновні процеси лінійної частини магістральних газопроводів та вивчити вплив та напрям їх дії на об'єкт аналізу.

Виклад основного матеріалу. Підсумовуючи досвід вітчизняних вчених та науковців, пропонується використати власний підхід стосовно класифікації чинників, що впливають на відновлення магістральних газопроводів, в основу якого покладено метод «дерева цілей» із застосуванням методу декомпозиції, що дозволить детально та глибше простежити дію чинників, які впливають на процес відновлення газопроводів. Дана класифікація, з одного боку, враховує традиційні групи чинників відновлення магістральних газопроводів, зокрема, техніко-технологічні, організаційно-економічні, а з іншого боку чинники, які враховують специфіку функціонування підприємств газотранспортної системи.

До чинників зовнішньої дії відносяться політико-правові чинники:

- правове регулювання процесами відновлення;

- політична ситуація, яка впливає на стан газотранспортної системи в цілому;

- чинна законодавча база держави.

Як відомо, для ефективної діяльності підприємства та зокрема газотранспортної системи, необхідне впровадження різного роду техніко-технологічних інновацій та заходів з поліпшення використання лінійної частини магістральних газопроводів, застосування новітніх методів діагностування стану та впровадження нових методів, форм та способів проведення ремонтних робіт тощо. Для здійснення такого комплексу робіт необхідно залучення значних фінансових, матеріальних, енергетичних, трудових, інформаційних ресурсів та належного організаційного забезпечення як на місцевому рівні (підприємстві) – мікрорівні, так і на рівні держави-макрорівні. Таким чином, для проведення ефективної державної політики в системі транспортування природного газу необхідне:

- ефективне правове регулювання процесом відновлення газотранспортної системи;
- сприятлива політична ситуація в державі;
- забезпечення умов фінансування процесів відновлення газотранспортної системи шляхом формування власних коштів та залучення інвестицій;
- розробка ефективної програми комплексного відновлення газопроводів;
- наявність необхідної сертифікації та стандартизації трубопроводів.

До другої групи зовнішніх чинників відноситься – стратегічне партнерство внаслідок сприятливого геополітичного положення. В основі даної класифікаційної ознаки лежить уявленість про те, що Україна, Росія та держави Західної Європи є стратегічними партнерами в політико-економічних відносинах на даний час, а також і в системі транспортування природного газу. По території України проходять традиційні євразійські транспортні коридори, зокрема розгалужена велика сітка магістральних трубопроводів, яка становить 80% від загальної протяжності газопроводів. Якщо говорити про процеси відновлення в системі транспортування газу, необхідно відмітити, що специфічною ознакою такого процесу є необхідність тимчасового призупинення постачання природного газу з метою проведення відновних та ремонтних робіт. Здійснення відновлюваних процесів в таких умовах потребує значних трудових та матеріальних витрат. Очевидно, що без створення спеціального фінансового механізму забезпечення відтворювальних процесів на цих об'єктах, реалізація відповідних заходів, таких як розвиток інфраструктури реконструкції та відтворення, неможливі [5]. Таким чином, можна впевнено говорити, що Україна має визначену перевагу у виборі стратегічного партнера внаслідок сприятливого геополітичного положення і могла б використовувати його при формуванні фінансового механізму шляхом залучення великих інвесторів. Але в той же час необхідно відзначити той факт, що

сучасні відносини України і Росії з питань транспортування газу не є повністю визначеними, і досить часто несуть конфліктний характер. Таким чином, мова йде про те, що від політично-економічних відносин цих двох країн-партнерів залежить подальший стан та напрям розвитку газотранспортної системи загалом.

До третьої групи зовнішніх чинників відносимо процеси глобалізації економіки, в тому ж числі, відновлення основних засобів (магістральних газопроводів). Характерною ознакою даної групи є те, що глобалізація економіки впливає на досліджуваний об'єкт за допомогою механізму поширення новітніх інноваційних технологій та влиття експортного капіталу. Мається на увазі, що існує тісний взаємозв'язок між рівнем розвитку механізму поширення технологій і експорту капіталу зі швидкістю наростання морального зносу процесу діагностування та ремонту системи трубопроводного транспорту [5].

Таким чином, узагальнюючи вище сказане, зрозуміло, що на рівні підприємства відсутній вплив на зовнішні чинники. Тому найбільшу увагу необхідно зосередити на вивченні внутрішніх чинників, які мають безпосередній вплив на процеси відновлення лінійної частини магістральних газопроводів.

Як правило, при глибокому вивченні та дослідженні дії специфічних чинників на результуючий показник можна в найкоротший термін забезпечити бажаний економічний та технічний результат.

За напрямками дії внутрішні чинники поділяються на техніко-технологічні, природно-кліматичні, соціально-економічні та організаційно-економічні.

До техніко-технологічних чинників відноситься сучасний технічний стан лінійної частини магістральних газопроводів, її модернізація, реконструкція та оновлення. Зважаючи на те, що 45% газопроводів експлуатується до 20 років, 32% – від 20–33 років і 23% – більше 33 років, тобто більша частина газопроводів вже відпрацювала нормативний термін експлуатації, дана проблема займає перше місце в системі відновлення. Технічний стан і надійність газопроводів значним чином залежать від стану системи антикорозійного захисту. За існуючими підрахунками, від 35 до 45% аварій на трубопроводному транспорті пов'язані саме з корозійним руйнуванням металу, що приводить до втрати металу та транспортованого продукту, перебоїв у роботі промислових підприємств та забруднення довкілля [6]. Таким чином, важливим завданням є збереження та подовження терміну служби газопроводів. Термін експлуатації залежить від корозійної стійкості матеріалу газопроводів. Та у більшості випадків (до 70%) причиною корозії трубопроводів є руйнування ізоляційних покриттів.

Звідси і випливає напрям дії ще одного чинника – якість технічного та ремонтного обслуговування. З вище сказаного зрозуміло, що при постійній експлуатації газопроводів вони зношуються і потребують вчасного та якісного проведення періодичних та капітальних ремонтів, що в свою чергу потребує пев-

них витрат. Виникає необхідність заміни або відновлення спрацьованої частини обладнання ще задовго до того моменту, коли обладнання стає непридатним для подальшого використання в системі транспортування газу. Тому якісне та вчасне проведення ремонтних робіт прямо пропорційно впливає на стан газотранспортної системи та на її відновлення.

Для підвищення процесу ефективності відновлення основних засобів (газопроводів) великого значення набуває модернізація діючої частини газопроводів. При невеликих витратах і за відносно короткий строк модернізація може забезпечити оновлення лінійної частини відповідно до нового технічного рівня, нарощування виробничих потужностей транспортування газу, економії витрат на проведення ремонтних робіт. Досвід передових країн світу також говорить про те, що модернізація займає важливе місце в системі відновлення.

Зважаючи на сучасний стан газопроводів, зростає небезпека виникнення відмов, аварій та надзвичайних ситуацій техногенного характеру для населення і довкілля. Тому пріоритетним завданням стало визначення рівня існуючих загроз, проведення аналізу ризику та його оцінки для того, щоб ефективно управляти ризиком. Тому ризикологія не є запереченням минулого досвіду оцінки технічного стану трубопроводів, а є процесом впровадження передових технічних і наукових розробок з використанням світового досвіду для попередження відмов та аварійності газопроводів.

Чинником постійної та визначальної дії на стан та процес відновлення лінійної частини магістральних газопроводів є природно-географічний чинник. Газопроводи, що експлуатуються знаходяться в різних регіонах України, яким властиві великі діапазони зміни температури. Значна частина найбільш важливих газопроводів прокладена в складних гірських місцевостях, пересічених ріками та ярами. Таке розміщення сприяє активним ерозійним та зсувним процесам і руйнуванням, характеризується важко доступністю окремих ділянок траси, що спричиняє труднощі в проведенні ремонтних та відновних робіт. Сильні опади викликають різноманітні зрушення ґрунтів, обвали гірських порід і стають причиною ускладнення експлуатації газопроводів та процесу відновлення їх. Складність рельєфу і геологічних умов підвищують вартість будівельно-монтажних і ремонтних робіт при прокладанні траси газопроводу. Специфіка ґрунтів, наявність ґрунтових вод, кліматичні особливості вимагають надійної ізоляції та захищеності газопроводів. Також до групи природно-кліматичних чинників окремою складовою виділено екологічний стан довкілля. Даному питанню останнім часом приділяється досить багато уваги. При аваріях та відмовах на газопроводах відбуваються вибухи, викиди в атмосферу, воду чи землю, що є екологічно небезпечним явищем. Тому процес відновлення магістральних газопроводів є одним з найважливіших напрямків покращення екологічного стану довкілля та природних ресурсів.

Наступною групою чинників в пропонованій моделі є соціально-економічні чинники. В теперішній час для ефектив-

ного проведення відновних процесів важливе значення мають соціально-економічні чинники такі як: економічне стимулювання працівників, охорона праці та здоров'я, підвищення їх матеріального достатку, загальноосвітнього, культурного та кваліфікаційного рівня, що безпосередньо впливає на якість проведеної роботи. Майстерність працівників, уміле використання техніки та якісне та вчасне проведення ремонтних робіт є важливим фактором ефективного здійснення відновлювальних процесів магістральних газопроводів.

Зважаючи на сучасний аварійний стан значної частини магістральних газопроводів особливе місце відводиться системі аналізу втрат паливно-енергетичних ресурсів в транспортуванні газу. Аналіз втрат паливно-енергетичних ресурсів, спричинений відмовами та аваріями на газопроводах, потребою зупинок транспортування газу через проведення ремонтних робіт та інше показав, що саме вони мають стати предметом особливої уваги з боку керівництва газотранспортних підприємств, бо їх зменшення є внутрішнім резервом ефективного господарювання підприємства. Тому важливим завданням сьогодення є скорочення втрат паливно-енергетичних ресурсів, зв'язаних з несправністю лінійної частини газопроводів шляхом вчасного та якісного проведення відновних робіт.

Також важливим фактором впливу на відновлювальні процеси, який входить до групи соціально-економічних чинників є виробничо-соціальна інфраструктура. Мається на увазі те, що якість, вчасність та оперативність проведення ремонтних та оглядових робіт значною мірою залежить від місця прокладання газопроводу. Оскільки велика частина газопроводів проходить під землею в лісах, річках, болотах, горах, тобто у важкодоступних місцях якість ремонтних робіт знижується. Також варто говорити про важкість доставки в такі місця ремонтних бригад та обладнання. Тому важливим завданням підприємства є вчасне та якісне проведення ремонтних та відновних робіт на таких ділянках траси пролягання газопроводів.

До останньої групи чинників специфічної (внутрішньої) дії належать чинники «організаційно-економічні». Серед організаційно-економічних чинників найбільший вплив на ефективність процесів відновлення магістральних газопроводів мають наступні чинники: удосконалення планування та управління відновними процесами на підприємстві, рівень організації праці, організація розробки та впровадження заходів з поліпшення стану основних засобів, в т.ч. якості ремонтного обслуговування. Досконало налагоджене управління процесом відновлення газопроводів дає можливість попередити значну частину аварій та відмов газопроводів в процесі транспортування газу. Добре сформована організація праці на підприємстві дає можливість забезпечити швидке і якісне виконання поставлених задач. Особливе значення на магістральних підприємствах приділяється ремонтному обслуговуванню та заходам з поліпшенням стану газопроводів, оскільки вартість основних виробничих засобів є досить висо-

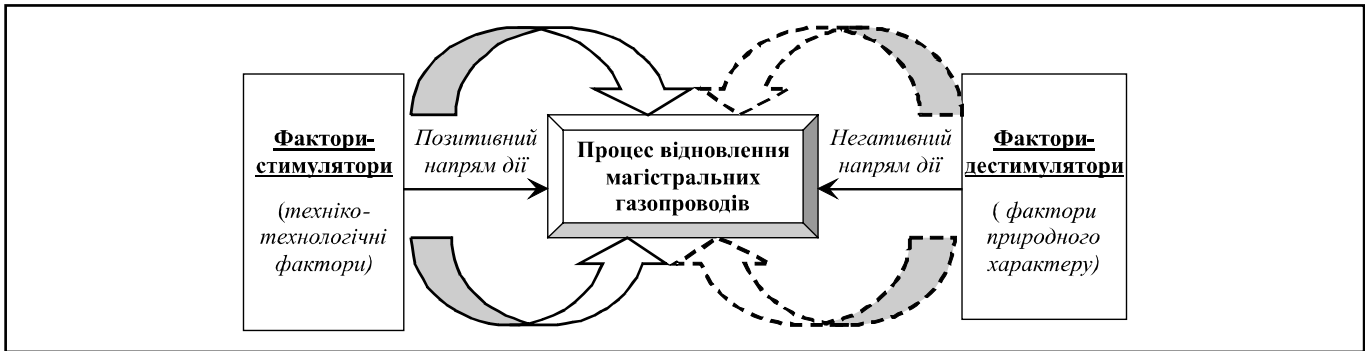
ка, газопроводи експлуатуються тривалий час, тому потребують постійного нагляду та якісного ремонтного обслуговування протягом всього строку служби.

Важливим фактором, який відноситься до групи організаційно-економічних чинників є фактор часу між початком будівництва трубопроводів та терміном їх введення в експлуатацію. Зрозуміло, що негативна дія даного впливу буде відбуватися з самого початку, ще з будівництва трубопроводу. Від того моменту, коли привезли труби на трасу для прокладання трубопроводу до моменту, коли його введуть в експлуатацію проходить досить багато часу, в залежності від місця і довжини прокладання трубопроводу. Тоді, коли одна частина труби вже знаходиться в землі і зазнає перших впливів ґрунтової корозії на зварювальні шви газопроводу, інша частина ще тільки зварюється і прокладається, а ще інша – знаходиться на поверхні землі і її ізоляційне покриття зазнає негативну дію від сонячного впливу, дощу, снігу, вологи, тощо. Виникають випадки у фінансових питаннях, оскільки при «замороженні» коштів на процес будівництва будівельні роботи можуть продовжитися через значний період часу. А та частина трубопроводу, яка прокладена в цей час зазнає впливу корозії. Таким чином, часовий лаг між будівництвом газопроводу і між терміном введення в експлуатацію спричиняє, вже на початках вплив дії корозії, що негативно впливає на процес відновлення лінійної частини магістральних газопроводів. Термін «часовий лаг» тлумачать, як період часу між розривом часу під час здійснення капітальних вкладень і отриманням повного ефекту [7]. Чим менший лаг, тим вища ефективність. Повний лаг для підприємств трубопровідного транспорту приймають на основі фактичного аналізу.

Підсумовуючи вище сказане, кожен з наведених чинників має більшу чи меншу, пряму чи опосередковану дію на процес відновлення магістральних газопроводів. Тому серед наведених чинників можна виділити ті, які сприятливо впливають на процес відновлення, тобто мають позитивний характер впливу на результируючий показник. Таку групу чинників називають чинниками-стимуляторами. Відповідно, чинниками-дестимуляторами називають чинники, які негативно впливають на відновлювальні процеси, а саме гальмують та деградуєть їх (див. рис.).

Що стосується процесу відновлення магістральних газопроводів, то чинниками-стимуляторами є в основному техніко-технологічні чинники, оскільки, сучасний розвиток науки і техніки, механізації та автоматизації, новітні методи діагностування та прогресивне обладнання для проведення ремонтних робіт, новітні засоби ізоляційного захисту газопроводів, все це позитивно впливає на довговічність газотранспортної системи України та збільшить строки її експлуатації.

До чинників-дестимуляторів відноситься група чинників природного характеру, зокрема – агресивність ґрунтів, у яких прокладені газопроводи, кліматична зона, в якій часто



Вплив дії чинників-стимуляторів та чинників-дестимуляторів на процес відновлення магістральних газопроводів

Параметри впливу чинників на процес відновлення магістральних газопроводів

Параметри чинників	Визначення
Техніко-технологічні чинники	
Рівень діагностування та очистки газопроводів	Відношення довжини газопроводів, що пройшли внутрішньотрубну діагностику та очистку до загальної довжини газопроводів
Рівень захищеності газопроводів від корозії	Відношення довжини газопроводів, захищених від корозії до загальної довжини газопроводів
Придатність ізоляційного покриття газопроводів	Відношення довжини газопроводів, покритих сучасними ізоляційними покриттями до загальної довжини газопроводів
Частка газопроводів з якісно проведеними ремонтними роботами	Відношення довжини газопроводів з якісно проведеними ремонтами до загальної довжини газопроводів
Частка газопроводів, що експлуатуються більше 30 років	Відношення довжини газопроводів з терміном експлуатації 30 років і більше до загальної їх довжини
Прогресивність автоматизації технологічних процесів	Відношення числа систем автоматики нового покоління до їх загальної кількості
Ризикологія при експлуатації газопроводів	Частка коштів спрямованих на впровадження заходів з відновлення лінійної частини магістральних газопроводів до грошових коштів, витрачених на ремонтні роботи в зв'язку з аваріями на газопроводах
Організаційно-економічні чинники	
Рівень виконання плану з впровадження нової техніки для відновлення газопроводів	Відношення фактично впровадженої нової техніки до запланованого рівня
Питома вага працівників у раціоналізаторстві	Частка працівників, які брали участь в раціоналізаторській роботі до загальної чисельності промислово-виробничого персоналу
Рівень організації праці	Коефіцієнт використання робочого часу (одиниця за мінусом непродуктивного часу одного працівника до загального часу); коефіцієнт кваліфікації кадрів (характеризує рівень спеціальної підготовки кадрів)
Рівень стану основних засобів	Коефіцієнт зношення характеризує рівень спрацювання обладнання до загальної вартості обладнання
Часовий лаг	Відношення капітальних вкладень до початку будівництва газопроводів до часу закінчення будівництва з врахуванням фактору часу
Соціально-економічні чинники	
Відповідність кваліфікаційного рівня працівників займаній посаді	Співвідношення кваліфікаційного рівня працівників до розряду виконуваних робіт
Стимулювання раціоналізаторської діяльності працівників	Частка премій та винагород за раціоналізаторські пропозиції в загальній величині отриманого економічного ефекту від них
Рівень забезпечення процесу відновлення основних засобів	Частка фінансових ресурсів, спрямованих на відновні процеси у собівартості транспортування газу

випадають значні опади тощо. Вплив даної групи чинників має негативний характер на результуючий показник, оскільки він пришвидшує процес корозії металу, що в свою чергу спричиняє аварійність та відмови в роботі газотранспортної системи, скорочує термін її експлуатації. В той же час вплив дії даної групи чинників є постійним, непередбачуваним і незалежним, оскільки впливати на напрям і характер дії природних чинників не можливо, що є особливістю експлуатації газотранспортної системи загалом.

З метою кількісної оцінки впливу чинників на відновні процеси доцільно представити їх дію параметрами, що характеризують рівень впливу з урахуванням специфіки діяльності газотранспортних підприємств (див. табл.).

Висновки

Таким чином, сукупність усіх чинників створює своєрідне середовище для процесу відновлення магістральних газопроводів. Кожен з чинників має різноманітну силу впливу, але

необхідно відзначити, що найбільш керованою є дія групи чинників техніко-технологічного спрямування, оскільки вони найістотніше впливають на довговічність процесу експлуатації газопроводів. Тому найбільший акцент в подальшому ході дослідження має бути зосереджений на групі чинників техніко-технологічного характеру, сформувавши постановку ряду поетапних задач і проміжних цілей у процесі досягнення оптимального стану процесу відновлення лінійної частини магістральних газопроводів. Саме даний підхід класифікації чинників впливу на процес відновлення магістральних газопроводів буде використано в подальших дослідженнях.

Сукупність параметрів впливу чинників має прямий напрям дії на відновлювальні процеси магістральних газопроводів, нерозривно пов'язані між собою, а отже за сприятливих умов сприяють поступу вперед та ведуть до покращення стану газопроводів та газотранспортної системи загалом.

Література

1. Середницький Я. Сучасна протикорозійна ізоляція в трубопроводному транспорті. 2-га частина [Текст] / Середницький Я., Банахевич Ю., Драгілев А. – Львів: ТзОВ «Сплайн», 2004. – 276 с.

2. Середницький Я. Сучасна протикорозійна ізоляція в трубопроводному транспорті. 3-тя частина [Текст] / Середницький Я., Банахевич Ю., Драгілев А. – Львів – Київ: ТзОВ «Сплайн», 2005. – 288 с.

3. Давлятова Ф.Г. Совершенствование методов оценки эффективности воспроизводства основных фондов [Текст]: Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук: спец. 08.00.21 / Уфимский нефтяной институт. – Уфа, 1989. – 24 с.

4. Дейнега О.В. Економічне обґрунтування технологічних інновацій у системі відтворення основних засобів [Текст]: Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук: спец.: 08.02.02 / Державний університет «Львівська політехніка». – Львів, 1997. – 24 с.

5. Бачевський Б.Є., Решетняк О.О., Заблодська І.В. Відшкодування зносу основних виробничих фондів. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 175 с.

6. Похмурський В. Протикорозійний захист металопонду України [Текст] / Василь Похмурський // Вісник НАН України. – 2003. – №2. – Ст. 12.

7. Экономика транспорта и хранения нефти и газа: учебник для вузов / [Бренц А.Д., Колядов Л.В., Комарова Л.А., Власов В.Г., Карпов В.Г., Тищенко В.Е.]. – М.:Недра, 1989. – 287 с. ISBN 5-247-01206-2

В.Ю. ГРИНЧУК,

аспірант, Білоцерківський національний аграрний університет

Державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників: основні напрями та невирішені проблеми

У статті висвітлено основні напрями державної підтримки сільськогосподарських підприємств та обґрунтовано напрями удосконалення економічного механізму регулювання ринку аграрної продукції. Розкрито фінансові джерела державної підтримки сільськогосподарських підприємств у нинішніх умовах із врахуванням наслідків фінансової кризи та вступу України до СОТ.

В статье освещены основные направления государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий и обоснованы направления совершенствования экономического механизма регулирования рынка аграрной продукции. Раскрыты финансовые источники государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий в современных условиях с учетом последствий финансового кризиса и вступления Украины в ВТО.

In article the basic directions of the state support of the agricultural enterprises are clarified and directions of perfection of the economic mechanism of regulation of the market of agrarian production are proved. Financial sources of the state support of the agricultural enterprises in today's conditions taking into account consequences of fi-

ancial crisis and the introduction of Ukraine in HONEYCOMBS are opened.

Постановка проблеми. Продовольча безпека України і соціальна захищеність населення визначаються рівнем функціонування пріоритетних галузей вітчизняної економіки, однією з яких є сільське господарство. У процесі ринкових трансформаційних перебудов більшість суб'єктів аграрного ринку постали перед проблемою недостатнього самофінансування, що й обумовило активну участь держави у розвитку галузі через надання фінансової підтримки сільськогосподарським підприємствам у вигляді бюджетного фінансування, пільгового оподаткування та кредитного забезпечення.

Економічна теорія і світовий досвід розвитку ринкового господарства переконливо доводять, що внаслідок специфічних особливостей, ні сільське господарство, ні продовольчий ринок не є саморегулюючими системами з огляду на загальну консервативність й інертність сільського господарства як виробничої системи, а також низької еластичності попиту на сільськогосподарську продукцію і високої еластичності цін на неї. Отже, неспроможність ринкового механізму спрямовувати розвиток господарюючих суб'єк-

тів різних галузей та регіонів до однієї загальної цілі зумовлює необхідність державного втручання у всі сфери економіки, чи не найважливішою з яких в Україні є сільське господарство. Державне регулювання галузі здійснюється за допомогою бюджетних програм, спрямованих на поступальний розвиток виробництва сільськогосподарської продукції та поліпшення умов проживання населення на сільських територіях.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розвиток ринкової економіки в другій половині ХХ ст. виявив тенденцію розширення масштабів діяльності й посилення ролі держави в економічній сфері. При цьому мета держави в ринковій економіці – не корегувати ринковий механізм, а створювати умови для його вільного функціонування. На необхідності державної підтримки аграрного сектору економіки наголошували такі відомі вітчизняні вчені, як І.І. Лукінов [1], В.П. Ситник [2], О.М. Могильний [3], П.Т. Саблук [4], О.М. Шпичак [5], І. Г. Кириленко [6], Д. В. Полозенко [7] та багато інших дослідників. Однак врахування викликів фінансової кризи та обмеженості державних фінансових ресурсів щодо ведення протекціоністської політики аграрного сектору економіки вимагають створення цілісної системи економічних методів регулювання через формування та реалізація відповідної фінансово-кредитної й податкової політики як на національному, так і на регіональному рівнях. Найважливішого значення набуває проведення цінової, інвестиційної, зовнішньоекономічної і соціальної політики, адекватної умовам ринку.

Мета статті. Узагальнити існуючу вітчизняну систему державної підтримки сільськогосподарських підприємств та досвід регулювання ринку аграрної продукції у провідних країнах світу, на основі чого обґрунтувати напрями його удосконалення. Оцінити вплив державної підтримки сільськогосподарського виробництва на забезпечення конкурентоспроможності продукції аграрного сектору.

Виклад основного матеріалу. У цілому, незважаючи на наявність різних підходів до ролі держави стосовно аграрного сектору, зарубіжний досвід свідчить, що в більшості провідних країн світу державне регулювання є обов'язковим компонентом аграрної політики. У цих країнах державне регулювання передбачає вирішення таких основних завдань: забезпечення стійкої економічної ситуації в сільському господарстві, стабілізація ринкової кон'юнктури і підтримка прибутковості товаровиробників, допомога в адаптації до нових умов, захист внутрішнього ринку, забезпечення конкурентоспроможності національних товаровиробників на світовому ринку. Практика переконує, що сільське господарство у країнах світу субсидується у великих обсягах з державних і недержавних бюджетів.

Державне економічне регулювання сільського господарства здійснюється шляхом бюджетної підтримки; кредитної, податкової і цінової політики та митно-тарифного регулювання. Так, бюджетну підтримку підприємств АПК України розглядають як: 1) бюджетну підтримку через механізм

ринкових важелів (регулювання цінових відносин, пільгове оподаткування тощо) та 2) цільове програмне фінансування [8]. Взагалі, джерелом цільового фінансування програм соціально-економічного розвитку галузей економіки (у тому числі сільського господарства) може бути не тільки бюджет держави, а й, наприклад, міжнародні цільові фонди. Тому фінансування програм за рахунок бюджетних коштів слід визначити як бюджетне фінансування.

З позиції сільськогосподарського підприємства бюджетне фінансування сільського господарства можна розглядати як систему економічних відносин, пов'язаних з отриманням у його розпорядження фінансових ресурсів у вигляді невідплатних, безповоротних коштів бюджету, які мають цільове призначення.

Незважаючи на значне збільшення обсягів бюджетного фінансування сільського господарства (з 477 млн. грн. у 2000 році до 6 млрд. грн. у 2009 році, 3861,7 млн. грн.) збитковими залишається значна кількість сільськогосподарських підприємств, що свідчить про нераціональний розподіл і неефективне використання бюджетних коштів. Проблема ускладнюється виконанням Україною інтеграційних вимог, які висуває світове співтовариство. Вони полягають у необхідності трансформації державної фінансової підтримки агропромислового виробництва, що може негативно позначитись на конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції. Така ситуація вимагає нових підходів до розподілу бюджетних фінансових ресурсів на загальнодержавному, регіональному та на рівні підприємства, що передбачає удосконалення напрямів вкладення та оцінки ефективності бюджетного фінансування [1].

Розглядаючи можливості здійснення структурної перебудови в різних сферах АПК і її державного фінансування в сучасних умовах важливо відмітити деякі особливості які повинні враховуватись при її здійсненні: по-перше, обмеженість державних фінансових засобів; по-друге, перевага в структурі виробництва неефективних галузей та низького технологічного рівня підприємств; по-третє, відсутність в країні необхідного обсягу енергоносіїв і імпорту їх основної маси; по-четверте, недосконалість законодавства особливо в частині оподаткування і стимулювання інвестицій в розвиток виробництва і переробки.

Треба врахувати що бюджетні асигнування можуть здійснюватись на безповоротній основі, безпроцентній поворотній основі і платній поворотній основі залежно від напрямку державної фінансової підтримки. Основна складність у вирішенні бюджетних витрат є в тому, що поки не створений економічний механізм що дозволяє об'єктивно регулювати їх зростання, а оцінка прямого фінансування з позицій його господарської і соціальної ефективності важка в зв'язку з відсутністю нормативної бази.

Відомо, що реалізація фінансової підтримки розвитку виробництва і переробки продукції АПК здійснюється за прямою і непрямою формами. До першої відносяться: пряме

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

фінансування, бюджетні інвестиції субсидії, дотації, субвенції, державний кредит, створення державних цільових фондів, створення регіональних позабюджетних фондів, формування спеціалізованих кредитних установ. Основними формами непрямой державної фінансової підтримки є: податкові пільги, прискорена амортизація, фінансування науково-дослідних робіт, витрати державного чи регіонального значення для виробничої та соціальної сфер [2].

Оцінюючи діючі важелі державного регулювання аграрного ринку відмітимо, що в останні роки державна аграрна політика України була спрямована на забезпечення продовольчої безпеки держави, вирішення проблем соціального розвитку села, утвердження конкурентоспроможності продукції аграрного сектора на внутрішньому та зовнішньому ринках.

З метою створення сприятливих умов для розвитку галузі було активізовано законодавчу та нормативно – правову роботу. Протягом року прийнято сім законів, внесено на розгляд Верховної Ради України 12 законопроектів. Кабінетом Міністрів України схвалено 79 постанов та 17 розпоряджень, які були спрямовані на покращення ситуації в агропромисловому комплексі.

Завдяки прийнятим на державному рівні заходам зокрема, стосовно збільшення обсягів державної фінансової підтримки, продовження терміну дії спеціальних пільгових режимів оподаткування сільгосптоваровиробників податком на додану вартість, регулювання продовольчого ринку, поліпшення інвестування галузі, створено більш сприятливі

умови для розвитку агропромислового комплексу. Це дало змогу, незважаючи на загострення негативних явищ пов'язаних із фінансовою кризою у світовій економіці, вийти на рівень виробництва продукції галузі в обсягах, що гарантують продовольчу безпеку держави та забезпечують зміцнення позицій України на світових ринках продовольства.

Розглянемо результативність заходів державної підтримки на рівні сільськогосподарських підприємств Білоцерківського району Київської області (див. табл.).

Наведені дані таблиці свідчать, що період дослідження чисельність зайнятих в сільському господарстві району скоротилася майже вдвоє. Однак за період аналізу має місце зростання обсягів виробництва валової продукції в 1,4 раза, даний показник у 2008 році становив 210789,7 тис. грн. Позитивним можна вважати той факт, що в 1,8 раза забезпечено ріст обсягів виробництва продукції тваринництва та в 1,2 раза продукції рослинництва. Дослідженням встановлено, що у досягненні такого результату позитивний вплив мала діюча державна підтримка сільського господарства.

Так, сільськогосподарські підприємства Білоцерківського району у 2008 році отримала бюджетної підтримки у розмірі 15707,2 тис. грн., яка за період аналізу зросла в 3,8 раза. Необхідно відмітити, що найбільший обсяг видатків бюджетної підтримки сільськогосподарські підприємства одержали за статтею тваринницька дотація та державна підтримка виробництва продукції рослинництва, яка в 2008 році становила 6343,4 тис. грн.

Економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств Білоцерківського району за 2003–2008 роки

Показники	Роки					Відношення 2008 року до 2004 року, раза
	2004	2005	2006	2007	2008	
Чисельність працівників, зайнятих у сільгоспвиробництві, осіб	5537	4775	4119	3423	2967	-0,5
Площа с.-г угідь, га	70019	65735	70137	71087	69544	-
Продукція сільського господарства, тис. грн.	154905,3	141806,1	151224	189616,7	210789,7	1,4
У тому числі: продукція рослинництва	104418,6	92587,8	100620,3	102466,2	120396,2	1,2
продукція тваринництва	50486,7	49218,3	50603,7	87150,5	90393,5	1,8
Валовий прибуток, тис. грн.	33754,7	50818,2	50485,6	64904,8	82853	2,45
Видатки державного бюджету, спрямовані на підтримку с.-г господарства, тис. грн. у тому числі за КПКВ:	4179,4	4242,3	7696,2	11961,6	15707,2	3,8
2801210 «бюджетна тваринницька дотація та державна підтримка виробництва продукції рослинництва»	2401,3	3221,3	2706,5	6131,7	6343,4	2,6
2801220 «Селекція в рослинництві»	11,7	195	95,3	-	189,6	16,2
2801370 «Часткова компенсація вартості мінеральних добрив вітчизняного виробництва»	139,9	-	-	544,3	-	-
2801390 «Часткова компенсація витрат с/г підприємств з посіву ярих і озимих культур»	607	-	4009,4	2663,8	4236,6	7
Фінансова підтримка сільського господарства у % до продукції галузі	2,7	3	5,1	6,3	7,45	2,8
у розрахунку на одного працівника, зайнятого у сільгоспвиробництві, грн.	755	888	1868	3494	5294	7
у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, грн.	60	65	110	168	226	3,8

Джерело: розраховано заданими Білоцерківського районного управління сільського господарства.

Найбільше зростання обсягів державної підтримки отримано сільськогосподарськими товаровиробниками одержано за статтями 2801220 «Селекція в рослинництві» та 2801390 «Часткова компенсація витрат с.-г. підприємств з посіву ярих і озимих культур», які за період дослідження зросли в 16 та 7 разів.

Зазначимо, що у 2008 році сільськогосподарські підприємства Білоцерківського району у розрахунку на одного працівника, зайнятого у сільгоспвиробництві одержали 5294 грн. державної підтримки, або зросла у 7 разів. Разом з тим державна підтримка у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь у 2008 році дорівнювала 226 грн., або зросла у 3,8 раза.

Оцінюючи ситуацію в аграрному секторі в 2008 році, слід виділити такі основні позитивні макроекономічні тенденції. Так, зросли обсяги виробництва валової продукції сільськогосподарства в порівнянні з 2007 роком на 17,5 відсотка. Валова продукція сільськогосподарських підприємств збільшилася на 35,2 відсотка, господарств населення – на 5,8 відсотка. Практично всі регіони, за виключенням тих, які постраждали у 2008 році від природних аномалій, забезпечили приріст сільськогосподарського виробництва.

Зазначимо, що стабільна робота підприємств агропромислового комплексу сприяла оновленню матеріально-технічної бази виробництва, зокрема збільшенню закупівлі сільськогосподарської техніки, обладнання, добрив, засобів захисту рослин та інших матеріально-технічних ресурсів вітчизняних товаровиробників. Так, у 2008 році сільськогосподарськими товаровиробниками придбано понад 200 тис. одиниць техніки та обладнання на суму близько 9 млрд. грн., у тому числі за рахунок дії програм державної підтримки закуплено сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва на 1,9 млрд. грн. [4].

Разом із тим збільшення обсягів виробництва продукції сільського господарства і продовольства, на жаль, не дало змоги покращити фінансові результати галузі та акумулювати необхідні кошти для підтримання в 2009 році навіть вже досягнутого рівня виробництва. У 2008 році рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва, за розрахунками ННЦ «Інститут аграрної економіки», в порівнянні з 2007 роком зменшиться з 24,5 до 2,5 в.п., у тому числі у рослинництві – з 37,3 до 3,5 в.п., в тваринництві – з 5,7 до 1,8 в.п.

Дослідженням встановлено, що особливістю 2009 року буде зменшення обсягів прямої державної підтримки. Так, Законом України «Про Державний бюджет України на 2009 рік» передбачено Мінагрополітики видатки в обсязі 8774,2 млн. грн., у тому числі за рахунок загального фонду 4383,6 млн. грн., спеціального – 4390,6 млн. грн. або порівняно з 2008 роком менше на 7509,4 млн. грн. [8].

На підтримку розвитку підприємств агропромислового комплексу передбачено видатки за рахунок загального та спеціального фонду держбюджету в обсязі 3861,7 млн. грн., у тому числі за рахунок загального фонду – 993,7 млн.

грн., спеціального – 2868 млн. грн., що в 2,6 раза менше, ніж в минулому році. В умовах фінансової кризи та за відсутності інших джерел фінансування (кредити, запозичення, власні обігові кошти) ставиться під загрозу існування галузі та продовольча безпека країни.

Порівняно з минулим роком передбачено значно менші видатки за бюджетними програмами «Бюджетна тваринницька дотація та державна підтримка виробництва продукції рослинництва» – в 5,4 раза менше, здійснення фінансової підтримки підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів» – в 3,5 раза менше.

Разом із тим у зв'язку із недофінансуванням у 2008 році за рахунок загального фонду держбюджету програм підтримки розвитку підприємств агропромислового комплексу, виникла кредиторська заборгованість, яка за основними бюджетними програмами складає 400 млн. грн., у тому числі з виплати бюджетної тваринницької дотації за вирощену та реалізовану на забій худобу та птицю – 162 млн. грн., здешевлення кредитів – 192 млн. грн. тощо. При можливому першочерговому погашенні кредиторської заборгованості за рахунок видатків, передбачених у держбюджеті 2009 року, більшу половину видатків за цими двома бюджетними програмами потрібно буде спрямувати на її покриття [5].

За попередніми даними вимоги банків станом на 01.01.2009 р. за перехідними кредитами 2006–2008 років, яким необхідно буде надавати компенсацію у 2009 році, становить близько 8 млрд. грн., а з урахуванням очікуваного залучення у поточному році ще 7 млрд. грн., потреба в компенсаційних коштах на поточний рік для обслуговування банківських кредитів складе понад 1,5 млрд. грн. Державним бюджетом на 2009 рік за програмою по здешевленню кредитів передбачено асигнувань в сумі лише 300 млн. грн., а з урахуванням погашення кредиторської заборгованості (192 млн. грн.), до розподілу залишається 108 млн. грн. [3].

За прогнозними розрахунками, загальна потреба в коштах для проведення комплексу весняно-польових робіт у 2009 році становить понад 26,5 млрд. грн., з яких лише 43,2% буде покрито за рахунок власних обігових коштів сільськогосподаровиробників, банківських кредитів – 6,0 млрд. грн., коштів державного бюджету, передбачених на підтримку розвитку підприємств агропромислового комплексу (1,9 млрд. грн.), коштів Аграрного фонду – 1,0 млрд. грн. та коштів місцевих бюджетів в обсязі (200 млн. грн.). При цьому дефіцит коштів може скласти майже 4,4 млрд. грн.

До критичних меж скорочено видатки за бюджетною програмою «Дослідження та експериментальні розробки в системі агропромислового комплексу», яких недостатньо навіть для забезпечення обов'язкових виплат працівникам науково-дослідних установ у разі скорочення персоналу чи їх ліквідації. За бюджетною програмою «Запобігання розповсюдженню збудників інфекційних хвороб тварин» на проведення протиепізоотичних заходів ветсанзаводами передбачено видатки лише в обсязі 1,5 млн. грн. при міні-

мальній потребі 20 млн. грн. Таке обмеження фінансування призведе до зупинки ветеринарно-санітарних заводів та ставить під загрозу екологічну безпеку України.

Взагалі не передбачено видатки за сьома важливими бюджетними програмами підтримки розвитку підприємств агропромислового комплексу, зокрема на фінансування заходів по захисту, відтворенню та підвищенню родючості ґрунтів, на часткову компенсацію вартості сільськогосподарської техніки для потреб агропромислового комплексу.

Станом на 1 грудня 2008 року вимоги банків за кредитами, залученими підприємствами агропромислового комплексу, складають більше 55 млрд. грн. Підприємства АПК, по суті, закредитовані та їх можливості щодо збільшення розміру застави обмежені. В той же час зобов'язання банків на 01.12.2008 р. перед підприємствами АПК, за коштами, які знаходяться на рахунках, складають 10 млрд. грн., в тому числі по сільськогосподарських підприємствах – 7 млрд. грн., що в умовах світової фінансової кризи повинно бути використано як додатковий фінансовий ресурс [7].

На нашу думку, основними чинниками, які зумовлюють виклики та загрози для вітчизняного агропромислового комплексу можна розділити на дві групи. До першої групи слід віднести прояви наслідків фінансової кризи, які призвели до:

- значного зниження рівня цін на основні види сільськогосподарської продукції до рівня, що не компенсує витрати на їх виробництво та може призвести до масового банкрутства сільськогосподарських товаровиробників і переробних підприємств;

- припинення кредитування підприємств агропромислового комплексу та загострення проблеми взаєморозрахунків між учасниками ринку через банківську систему, що може призвести до виникнення кризи платежів;

- згортання обсягів експорту основних видів сільськогосподарської продукції, зокрема зерна, соняшнику, олії, ріпаку;

- зростання вартості транспортування зерна, соняшнику, ріпаку та сої на хлібоприймальні підприємства та послуг, пов'язаних з обробленням таких вантажів;

- згортання практично всіх інвестиційних проєктів, особливо в галузі тваринництва та зернового господарства;

- зростання неконтрольованого імпорту деяких видів продуктів, які можуть в достатній кількості вироблятися вітчизняними виробниками, зокрема цукру, м'яса свиней і птиці та рослинних жирів [5].

До другої групи слід віднести чинники, які виникли після набуття Україною членства у СОТ, є зниження рівня тариф-

ного та нетарифного захисту вітчизняного аграрного ринку. У зв'язку з цим, в умовах дії негативних факторів фінансової кризи виникає питання про доцільність тимчасового відновлення митних тарифів, які діяли до моменту вступу України в СОТ.

Висновки

Основними напрямками державної фінансової підтримки аграрних підприємств повинні стати заходи, спрямовані на підвищення технічного рівня, поліпшення якості та конкурентоспроможності продукції сільського господарства через стимулювання інноваційної діяльності і забезпечення цих підприємств інформацією про новітню техніку й технології.

Розвиток аграрної сфери АПК неможливий без розвинутої системи інформаційного забезпечення та інфраструктури, що підтримує її діяльність. Основним елементом зазначеної системи може стати мережа регіональних інформаційно-аналітичних центрів, діяльність яких має спрямовуватися на: забезпечення доступу інформації (правової, нормативно-довідкової, маркетингової, науково-технічної, комерційної тощо) у процесі функціонування підприємств; надання консультаційних послуг з питань стану продовольчого і сировинного ринків та тенденції їх розвитку, кон'юнктури цін, управління підприємством, участі у виставках, підготовки кадрів.

Література

1. Лукінов І. Методи і засоби державного регулювання економіки перехідного періоду // Економіка України. – 1999. – №5. – С. 8–12.
2. Ситник В.П. Трансформація АПК України в ринкові умови. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 518 с.
3. Могильний О.М. Державне регулювання аграрного виробництва в період трансформації економіки. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 386 с.
4. Саблук П. Основні положення нової економічної парадигми національної продовольчої безпеки України в XXI ст. // Економіка України. – 2002. – №5. – С. 54–60.
5. Ціноутворення в процесі реформування агропромислового комплексу України (1990–2001 рр.) / За ред. д-ра екон. наук, проф., акад. УААН О.М.Шпичака. – К., 2002. – 498 с.
6. Кириленко І.Г. Проблеми фінансового забезпечення сільськогосподарського виробництва / І.Г. Кириленко // Економіка АПК. – 2005. – № 1. – С. 40–47.
7. Полозенко Д.В. Використання фінансових ресурсів України в умовах економічного зростання / Д.В. Полозенко // Економіка АПК. – 2007. – №5. – С. 35–41.
8. Закон України «Про Державний бюджет України на 2009 рік».

Аналіз тенденцій та розвиток ринку сиру в Україні

У статті досліджено стан ринку сиру в Україні, його загальна характеристика, фактори, які впливають на споживання, виробництво сирів у розрізі їх видів, та запропоновано комплекс заходів перспективного розвитку українського ринку сиру.

В статье рассмотрено состояние рынка сыра в Украине, дана его общая характеристика, приведены факторы, которые влияют на потребление; уровень производства сыров в разрезе их видов, и предложен комплекс мероприятий перспективного развития украинского рынка сыра.

This article deals with the state of cheese market in Ukraine; its general characteristics; factors that affect consumption; the level of production of cheeses in the context of their kinds and it was offered a set of activities for the perspective development of Ukrainian market of cheese.

Постановка проблеми. Українська молочна промисловість тримається на трьох китах – трьох основних напрямках діяльності: продукція з незбираного молока; сир; масло (а також сухе молоко й казеїн). Незважаючи на важливість виробництва того чи іншого товару, в Україні спостерігається стабільне зростання обсягів виробництва практично всіх основних молокопродуктів. А випуск деяких товарів за останні роки збільшився у кілька разів. Найістотніше зростання виробництва відзначається щодо сирів. Зокрема, Україна входить у двадцятку сирних країн світу. Виробництво сиру є найбільш рентабельним серед молокопродуктів. Сир – один з найбільш поживних і калорійних харчових продуктів. Споживча цінність його обумовлена високою концентрацією білку і жиру, наявністю незамінних амінокислот, вітамінів, солей кальцію і фосфору, необхідних для нормального розвитку організму людини. В сирі залежно від його сорту в 100 г продукту міститься 15–27% білків, 20–32% жирів. Енергетична цінність 100 г сиру становить до 450 кКал.

Український ринок сиру на сьогодні оцінюється приблизно у 120 млн. т, або у 550–600 млн. грн. у рік. При цьому виробництво сиру становить всього 3–3,5 кг на душу населення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичною та прикладною наукою опрацьовано ряд методичних та організаційно-економічних підходів щодо функціонування ринку сиру. Водночас подальшого дослідження вимагають питання тенденцій розвитку сироробного підкомплексу, міжгалузевих відносин у системі виробництва сиру, основних складових конкурентоспроможності ринку сиру в умовах інтеграції України до світового економічного співтовариства. Проблеми ефективного розвитку ринку молока та молокопродуктів досліджують науковці та практики, серед яких П.Т. Саблук, М.М. Ільчук, В.І. Бойко, Мостенська Т.Л., П.І. Гайдуцький, ін. Та ряд питань залишають все ж таки не вирішеними.

Метою статті є дослідження основних тенденцій формування та розвитку ринку сиру в Україні та обґрунтування організаційно-економічних складових підвищення його конкурентоспроможності в умовах інтеграції України до світового економічного співтовариства.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж визначитися з структурою ринку сирів, визначимось з класифікацією сирів.

За способом згортання молока розрізняють сири сичужні, при виготовленні яких білки згортаються під дією сичужного ферменту, та кисломолочні, при виробництві яких білок згортається під дією молочної кислоти, яка утворюється в молоці при добавці молочнокислих заквасок. За способом виготовлення сири поділяють на тверді, напівтверді, м'які, розсільні та плавлені. Багато сортів сирів (рокфор, камамбер, брі, данаблю, горгонзола) виготовляють з використанням плісняви роду *Penicillium*. Деякі сорти сирів також закопчують, це подовжує їхній термін зберігання [9].

Ємність ринку сирів в Україні у 2008 році порівняно з 2007 роком зменшилася на 5% (у 2007 році збільшилася на 9%) в натуральному виразі і зросла на 21% (у 2007 році – на 41%) – в грошовому виразі і становила 179 тис. т (\$1245 млн.), у тому числі ємність ринку плавлених сирів – 54 тис. т (\$245 млн.).

У таблиці наведена ємність ринку сирів України.

Ємність ринку сирів

Сири	2005	2006	2007	2008	2006–2005	2007/2006	2008/2007
	тис. т				темпи приросту, %		
Сичужні	99	122	137	125	+23	+12	–9
Плавлені	51	51	51	54	0	0	+6
Жирні	150	173	188	179	+15	+9	–5
	\$ млн.				темпи приросту, %		
Сичужні	445	565	825	1000	+27	+46	+21
Плавлені	155	165	205	245	+6	+24	+20
Жирні	600	730	1030	1245	+22	+41	+21

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Зменшення внутрішнього споживання сирів відбулося в основному за рахунок зниження потреби сичужних сирів на 9%. На уповільнення зростання споживання сичужних сирів значною мірою вплинуло різке збільшення цін восени 2007 року (на 45%) і повною мірою це вплинуло на обсяг ринку у 2008 році.

Споживання плавлених сирів, як найбільш дешевого продукту, навпаки, у 2008 році збільшилося на 6%, притому що протягом 2005–2007 років залишилося стабільним на рівні 51 тис. т [11].

Враховуючи той факт, що роздрібні ціни на сири зросли у травні 2008 року порівняно з травнем 2007 року в середньому на 45% (на початку 2009 року цінова різниця в гривнях склала вже 60%), а ємність ринку сичужних сирів в 2008 році зменшилася на 9%, можна стверджувати про достатньо високу нееластичність попиту (приблизно 0,2), та, незважаючи на негативну динаміку в 2008 році, засвідчує позитивний потенціал ринку.

На нееластичність попиту на сичужні сири в 2008 році вплинули такі фактори:

1. Сири відносяться до традиційно висококалорійного продукту щоденного раціону міського населення (достатньо консервативні й стійкі споживчі переваги).

2. Сири можна замінити рівноцінними за калорійністю продуктами, особливо в умовах подорожчання майже усіх продуктів харчування (в даному випадку відбувся деякий перерозподіл споживання на користь плавлених сирів) [3].

На зниження обсягів споживання сичужних сирів у 2008 році вплинуло:

1. Насамперед різке й вагоме збільшення цін (а не поступово).

2. Психологічний фактор: ціни на сичужні сири вказуються в грн./кг (а не в грн./упак. (100 г або 200 г), як, наприклад, у плавлених сирів).

3. В умовах вагомого збільшення цін на продукти харчування на фоні зниження купівельної здатності та інфляції споживачі стали приділяти більше часу вибору продуктів.

4. Питома вага продуктів харчування в доходах більшої частини населення України достатньо вагома, що збільшує еластичність попиту на білкову групу продуктів (сири, сирні вироби, йогурти, м'ясо, риба) на користь найбільш економічної білкової (молоко, традиційні кисломолочні продукти (кефір, сметана і т. ін.) й вуглеводної (хлібобулочні вироби, крупи, картопля і т. ін.).

Основним сегментом ринку є тверді сири, частина яких протягом 2005–2007 років поступово збільшувалася (з 60% у 2005 році до 69% у 2007 році).

Частка плавлених сирів у 2005–2007 роках поступово зменшувалася (з 34% у 2005 році до 27% в 2007 році).

У 2008 році стався деякий «відкат» позицій до показників 2006 року (як у величині ємності, так і в структурі ємності) за рахунок збільшення споживання плавлених сирів (частка яких в структурі внутрішнього споживання збільшилася у 2008 році з 27 до 30%) і зменшення споживання твердих сирів (частка зменшилася з 69 до 65%).

Частка свіжих та м'яких сирів у структурі ємності ринку у 2008 році незначно збільшилася з 1,8 до 2,3% та з 1,3 до 1,7% відповідно.

Структура виробництва та експорту значних змін у 2008 році не мала:

– у загальному обсязі виробництва сирів у 2008 році 79% (у 2007 році – 80%) становили сичужні сири (в тому числі 76% (78% у 2007 році) – тверді), 21% (20% в 2007 році) – плавлені;

– у загальному обсязі експорту сирів у 2008 році, як і в 2007 році, 98,6% становили сичужні сири (в тому числі 98,6% – тверді), 1,4% – плавлені;

– у загальному обсязі імпорту сирів у 2008 році 57% (у 2007 році – 64%) становили плавлені сири, 20% – м'які (10% у 2007 році), 13% – тверді (у 2007 році також 13%), 8% – свіжі (10% у 2007 році) [11].

На рис. 1 зобразимо ємність ринку у 2008 році.

Фактори, які вплинули на споживання сиру, такі:

1. Рівень платоспроможності населення. Частка населення, в загальному обсязі споживання сирів, складає

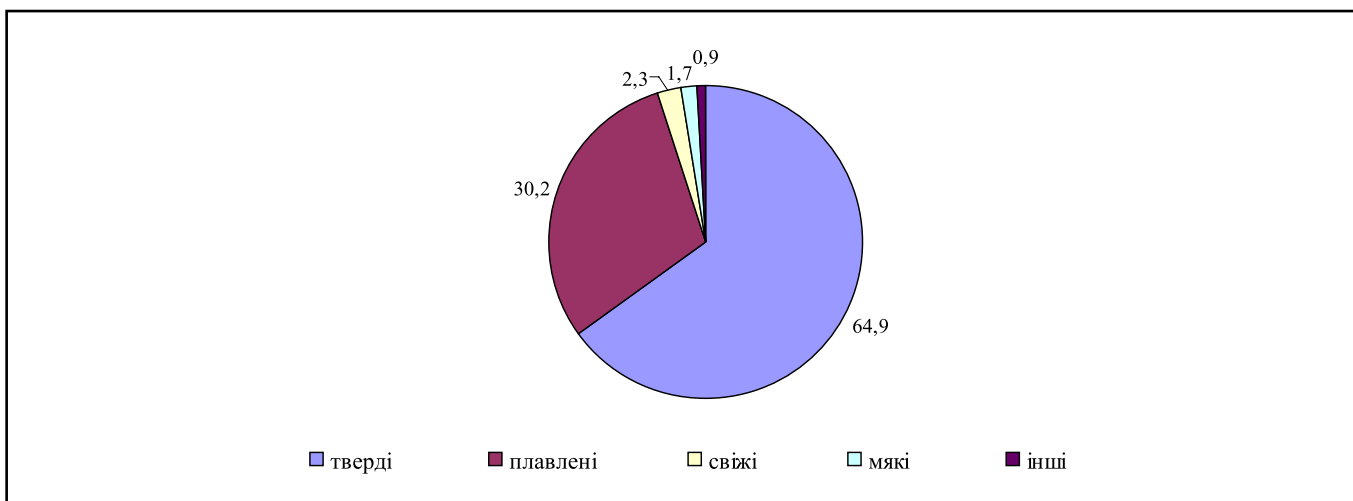


Рисунок 1. Ємність ринку сиру в Україні у 2008 році

80–85%. При аналізі впливу цього фактора були враховані фактичні дані за 2002–2008 роки та довгострокові тенденції зміни платоспроможності населення. На даний час характерною є загальна тенденція подорожчання продуктів харчування, в тому числі сирів. Хоча зростання цін на сири у 2008 році суттєво стало повільним, але починаючи з кінця 2008 року рівень платоспроможності значно знизився внаслідок реального зменшення доходів населення. Зростання платоспроможності безпосередньо впливає на збільшення обсягів споживання, так як забезпечує перевищення темпів росту доходів населення над темпами збільшення цін на сири. Вплив цього фактора на темпи зміни ємності ринку визначено в діапазоні від –5% до +11% залежно від зниження або збільшення показника.

2. Зростання роздрібних цін. Сила дії цього фактора обумовлена тією причиною, що в попередньому пункті (більшою часткою населення в структурі споживання), а також тим, що в Україні частка продуктів харчування «споживчого кошика» становить 55–58%. При аналізі впливу цього фактора були враховані фактичні дані за 2006–2008 роки та середньострокові тенденції інфляційних процесів. Згідно з даними Держкомстату, реальна заробітна плата в травні 2009 року порівняно з травнем 2008 року знизилася на 9,1% (в травні 2008 року порівняно з травнем 2007 року – збільшилася на 6%). У червні 2008 року середньорічна інфляція перевищила 29% (що приблизно у 2,5 рази більше, ніж у червні 2007 року). Інфляція в Україні за підсумками 2008 року становила 22,3%, у січні–червні 2009 року порівняно з аналогічним періодом 2008 року – 17,6%. Це, в свою чергу, вплинуло не тільки на вагу, а й на структуру «споживчого кошика» українців, який за друге півріччя 2007 року подорожчав щонайменше на 35–40% (зокрема, в травні 2007 році порівняно з 2006 роком роздрібні ціни на сир «Російський» зросли в середньому на 23%. У листопаді 2007 році порівняно з травнем 2007 року через стрімке зростання цін на молоко (в 2 рази), енергоносії та паливо, роздрібні ціни на сири зросли в середньому на 31%. У травні 2008 року різниця з 2007 роком становила вже 44%. До кінця 2008 року ціни на сири практично не змінилися та незначно коливалися як у бік збільшення, так у бік зменшення, а до травня 2009 року зросли в середньому на 10%, а за 2008 рік продовольча частина споживчого кошика для середнього класу подорожчала на 25,5% (промислові товари зросли в ціні на 18,8%, послуги – на 13,7%). У цілому споживчий кошик середнього класу за 2008 рік подорожчав на 18,9% [11].

Таким чином, зберігання тенденції суттєвого перевищення темпів росту роздрібних цін над темпами зростання доходів населення здатні зробити негативний вплив на збільшення обсягів споживання. Вплив цього фактора на темпи зміни ємності ринку сирів в Україні визначено в –7%.

3. Індивідуальні національні традиції та переваги. Для аналізу впливу даного фактора були досліджені темпи росту спо-

живання сирів, традиції та переваги у виборі сирів у різних країнах, у тому числі і в Україні. Вплив цього фактора на темпи зміни ємності ринку сирів в Україні визначено в +3%.

4. Вимоги до якості та смаковим характеристикам продукції. Для аналізу даного фактора були досліджені тенденції збільшення вимог споживачів до корисності, жирності, смаковим характеристикам сирів різних країн, у тому числі і в Україні. Вплив цього фактора на темпи зміни ємності ринку сирів в Україні визначено в +2%.

5. Розвиток каналів розподілу. Для аналізу впливу даного фактора було досліджено розвиток сучасних мереж роздрібних магазинів (супермаркетів) та торгових точок та їх вплив на ріст споживання сирів. Вплив цього фактора на темпи зміни ємності ринку сирів в Україні визначено в +2%.

Аналізуючи виробництво сирів в Україні, можемо відмітити таке.

Стабільному росту виробництва сирів в Україні протягом 2000–2005 років сприяв постійний попит як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Середньорічні темпи приросту виробництва сирів жирних у 2000–2005 роках становило 42%. У 2006 році обсяги виробництва знизилися більш ніж на 20%, у той час як у 2003–2005 роках щорічно росли на 22–32%. У 2008 році обсяги виробництва сирів залишилися на рівні 2007 року (+1,5%), причому, обсяги виробництва сичужних сирів не змінилися (+0,2%), а виробництво плавлених сирів зросло на 6,4%.

Рівень виробництва сирів в Україні значною мірою залежить від величини експортних поставок. Суттєве скорочення виробництва у 2006 році було викликано вимушеним різким скороченням експорту в Росію, частка якої до 2006 року становила 98% всіх експортованих сирів з України (в 2007–2008 роках – 81–84%). Обмеження з боку Росії на експорт українських сирів (грудень 2005 року) значно вплинули на скорочення обсягів виробництва, оскільки обсяги експорту в Росію деяких підприємств до цієї події становили 80–90% промислової продукції. В 2006 році експорт скоротився майже на 60%, і з України було експортовано тільки 22% промислових сирів (у той час як протягом 2003–2005 років – 41–44%). У 2007 році експорт сирів став поновлюватися та збільшився порівняно з 2006 роком на 27%, що відбулося на зростанні обсягів виробництва (+13%). У 2008 році обсяги експорту зросли ще на 24%. Хоча обсяги експорту в 2007–2008 роках становили тільки 25% від загального обсягу вироблених в Україні сирів, існують припущення того, що ця частина може ще збільшитися, а обсяги експорту та виробництва зростуть у найближчі декілька років при відновленні можливості експортних поставок у Росію для великої кількості українських виробників сирів [6].

Ще одним важливим фактором, який вплинув на зниження темпів обсягів виробництва сирів, було зниження обсягів споживання сичужних сирів у 2008 році на 9% як наслідок їх значного подорожчання на внутрішньому ринку починаючи з кінця 2007 року, що в умовах, коли на внутрішні потреби

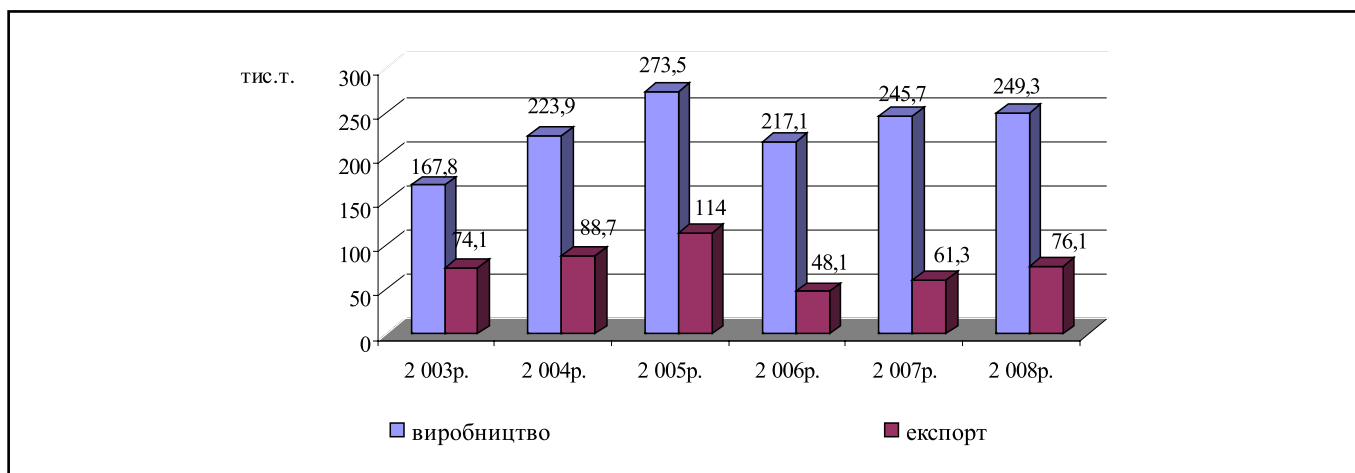


Рисунок 2. Виробництво та експорт жирних сирів у 2003–2008 роках, тис. т

припадає 75% обсягів виробництва (а не 55%, як це було при сприятливій для експорту зовнішньоторговельній політиці), також відбулося на темпах приросту обсягів виробництва. Крім цього, продаж в Україні став менш привабливим для виробників порівняно з експортом через несвоєчасні розрахунки торговельних мереж з постачальниками (рис. 2).

Розглядаючи тенденції виробництва сирів у розрізі їх видів, можемо зазначити таке.

Зокрема, структура виробництва сичужних сирів в Україні достатньо стабільна: протягом останніх п'яти років їхня частка у структурі виробництва становила близько 82%. У структурі сичужних сирів тверді сири становили 96–97%, частка свіжих та плавлених сирів становила 1,5–2% та 1% відповідно. Традиційно на частку сичужних сирів припадає близько 80% у загальному обсязі виробництва сирів у натуральному виразі та близько 85% – у грошовому (у відпускних цінах виробника). Сичужні сири в середньому в 2 рази дорожче плавлених як у відпускних цінах, так і роздрібних.

Відпускні ціни виробників у середньому в 2 рази нижче середніх роздрібних цін (рис. 3).

2008 рік характеризувався збереженням тенденцій концентрації галузі: частка в загальному обсязі виробництва двадцятки найбільш великих підприємств у 2007 році становила 66% (у 2007 році – 63%, у 2006 році – 62%, у

2001 році – 61%), у той час як протягом 2000–2004 років вона становила 53–55% (рис. 4) [11].

У 2008 році завантаження потужностей на великих підприємствах галузі (особливо у тих, у яких або збереглася можливість без меж експортувати свою продукцію, та/або добре організовані продажі в середині України) становить 80–90%, що обумовлено наявністю налагодженої системи закупівлі та доставки сировини. На середніх та малих підприємствах через відсутність великих обсягів виробництва та конкуренції з боку великих виробників із закупівлі сировини завантаження потужностей знаходиться на рівні 25–30%.

Виробництво сирів не має яскраво вираженого сезонного характеру. За даними 2007–2008 років, загальні обсяги виробництва достатньо стабільні і збільшуються до 20–23 тис. т на місяць у квітні–жовтні та знижуються в листопаді–березні до 15–17 тис. т на місяць (рис. 5) [11].

Дана тенденція пояснюється найбільш низькими цінами на сире молоко протягом весни–літа, а також порівняно великим строком зберігання сирів (2–6 місяців для твердих сирів у парафіновому покритті (два–три місяці в полімерному покритті); один–півтора місяці для напівтвердих, м'яких, свіжих та плавлених сирів (в парафіновому покритті)), які дозволяють робити виробничі запаси в період найбільш низьких закупівельних цін на молоко.

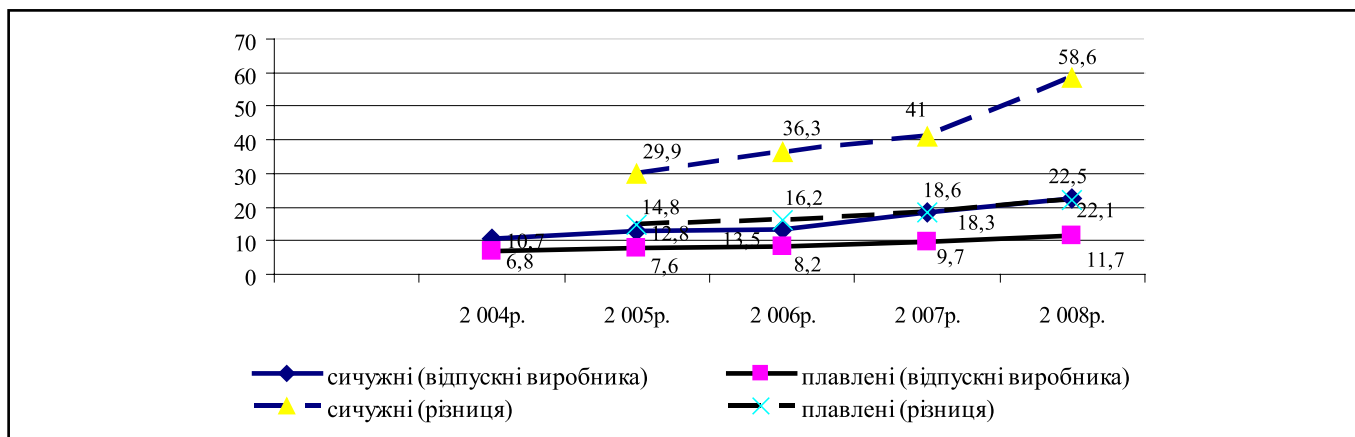


Рисунок 3. Середні відпускні ціни виробників сирів та середні роздрібні ціни в Україні у 2004–2008 роках, грн./кг

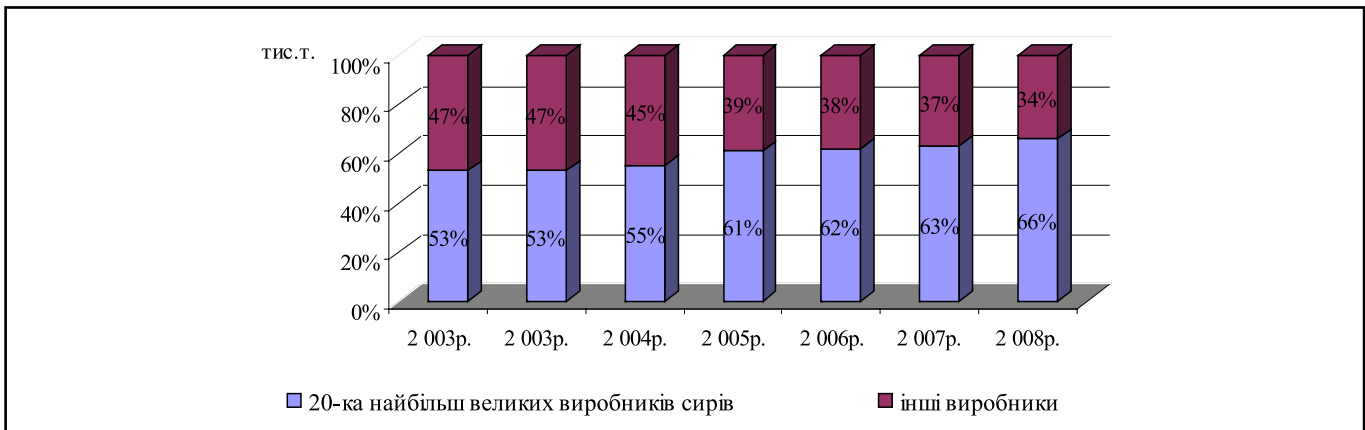


Рисунок 4. Частка двадцятки найбільших великих виробників сирів у загальному виробництві сирів, %

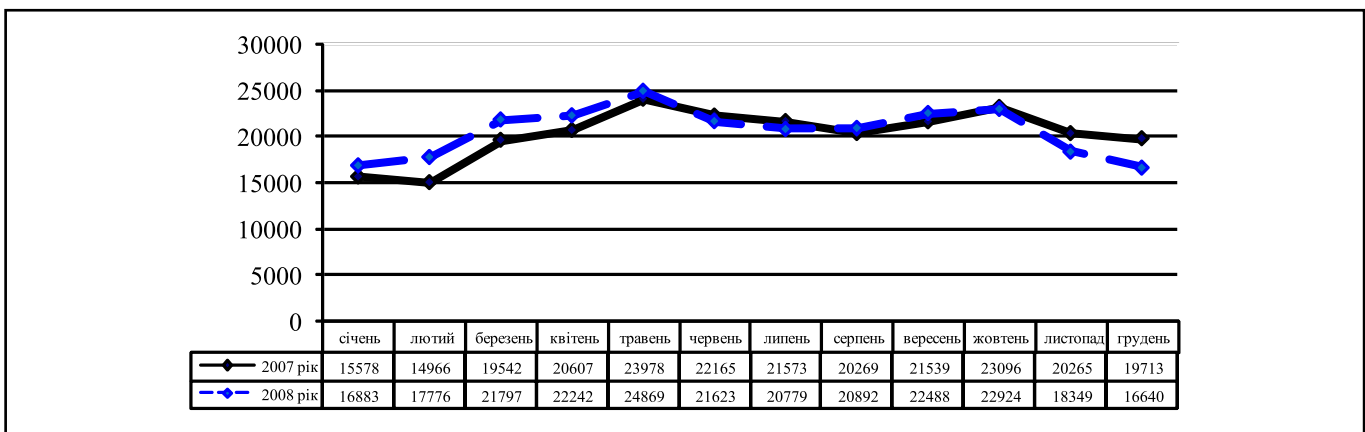


Рисунок 5. Виробництво сирів в Україні у 2007–2008 роках

Щодо тенденцій виробництва сирів за 2009 рік, то можемо відмітити таке. В Україні виробництво жирних сирів за підсумками 2009 року становило 227 тис. т, що на 3,4% менше, ніж у 2008 році. Згідно з повідомленнями у грудні 2009 року виробництво жирних сирів становило 14,1 тис. т, що на 0,2% менше, ніж у листопаді 2009 року, і на 9,1% менше, ніж у грудні 2008 року [7].

Щодо експорту сирів, то український сир закріпив свої позиції в Росії. При тому що Росія збільшила мито на імпорт сирів до 15% та на Україну, яка працює в режимі вільної торгівлі з РФ, дане нововведення не вплинуло.

Аналізуючи 2009 рік у розрізі видів сирів, можемо відмітити таке.

Обсяг виробництва сичужних сирів у 2009 році скоротився за рахунок підвищення цін на продукцію (на 10%) по відношенню до 2008 року. За прогнозами аналітиків, надалі відбудеться зниження ринку сичужних сирів на 5–7% [6].

Плавлені сири. На сьогодні даний сегмент ринку сирів характеризується розвитком. На кінець 2009 року зростання ринку становить 7–9%. Цю тенденцію явно відмітили імпортери, особливо постачальники м'яких сирів, яким належить 1,7% українського ринку. Серед них компанії Lactalis Int., Kaeserei Champignon Hofmeister Vermarktungs, Arla Foods. У 2009 році у роздрібній мережі поряд із відомими сирними брендами з'явилися більш «еконо-

мічні» торгові марки, котрі пізніше реалізувалися через інші ринки збуту.

Таким чином, завдання номер один для українських компаній – не віддати своє місце на полицях «рідних» супермаркетів при одночасній «окупації» російського ринку.

Висновки

В кінцевому підсумку, можна зазначити, що український ринок сиру розвивається. Перспективи розвитку ринку сиру такі:

- проведення державної програми підтримки молочного тваринництва (з метою підвищення якості сировини для виробництва сирів);
- сприяння розвитку конкурентного середовища;
- відміна пільг на імпорт;
- вертикальна інтеграція виробництва;
- підвищення ефективності бізнесу,
- освоєння сучасних технологій;
- оптимізація збутової системи, скорочення кількості посередників (з метою скорочення фінансових ризиків, зменшення собівартості);
- диверсифікація діяльності тощо

Від рівня застосування зазначених заходів визначатиметься стан конкурентоспроможності, ефективність та перспективи розвитку українського ринку сиру.

Література

1. Офіційний сайт PRO-Consulting: аналітика, фінанси, право: Режим доступу: <http://pro-consulting.com.ua/analiz/pitanie/milk>
2. Офіційний сайт «Агентство промышленных новостей». Режим доступу: <http://www.meatmilk.kiev.ua/commerce/>
3. Офіційний сайт «Аграрний сектор України». Режим доступу: <http://www.agroua.net/news>
4. Офіційний сайт «Агро-перспектива». Режим доступу: http://www.agroperspectiva.com/ru/agro_plus/milk/
5. Офіційний сайт «Бізнес-Україна» – огляд ринків. Режим доступу: <http://business-ua.com>
6. Офіційний сайт «ПроАгро-Новости». Режим доступу: <http://www.proagro.com.ua>
7. Офіційний сайт «УкрАгроПортал». Режим доступу: <http://www.ukragroportal.com/propoz>
8. Офіційний сайт Online-marketing. Режим доступу: <http://www.e-mkg.info>
9. Офіційний сайт відкритої багатомовної мереженої енциклопедії «Вікіпедія». Режим доступу: <http://www.uk.wikipedia.org/wiki/>
10. Офіційний сайт державного комітету статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
11. Офіційний сайт ІКГ «Астарт-Танит». Режим доступу: <http://www.astarta-tanit.com.ua/product/milk/annex/>
12. Офіційний сайт інформаційного щомісячника «Пропозиція». Режим доступу: <http://www.propozitsiya.com>

О.М. КОСТЮК,
аспірант

Самостійне існування малого бізнесу

У статті проаналізовано проблеми розвитку малого і середнього бізнесу в сучасній українській економіці, його роль у перехідній економічній системі, диспропорції, які виникли в ході цього розвитку. Визначено основні функції малого і середнього бізнесу, висловлено пропозиції щодо його включення у реалізацію загальної стратегії економічного зростання, яка має бути реалізована в Україні.

В статье проанализированы проблемы развития малого и среднего бизнеса в современной украинской экономике, его роль в переходной экономической системе, диспропорции, которые возникли в ходе этого развития. Определены основные функции малого и среднего бизнеса, высказаны предложения относительно его включения в реализацию общей стратегии экономического роста, которая должна быть реализована в Украине.

In the article the problems of development of small and middle business are analysed in the modern Ukrainian economy, his role in the transitional economic system, disproportions which arose up during this development. The basic functions of small and middle business are certain, suggestions are expressed in relation to his plugging in realization of general strategy of the economy growing, which must be realized in Ukraine.

Постановка проблеми. З метою підвищення ефективності діяльності малого та середнього бізнесу доцільним є вивчення та систематизація діючих та запланованих можливостей держави, результатом якого буде чітке та лаконічне визначення державної політики, що відповідатиме сучасним умовам функціонування малого та середнього бізнесу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Підтвердженням слушності вищезазначеної позиції можуть слугувати положення, сформульовані рядом українських вчених, дослідників феномену малого підприємництва (З.С. Варналій,

Л.І. Воротіна, С.К. Реверчук, О.В. Титаренко, В.А. Кредісова, О.Є. Мазур, Н.В. Гончарова, І.М. Купченко та ін.), на думку яких саме мале підприємництво сприяє становленню нової парадигми економічного розвитку. Вивченню функціонування вітчизняного малого і середнього бізнесу і розкриттю його окремих аспектів присвячені роботи багатьох науковців і практиків, зокрема В. Аскольського, М. Гольцберга, Г.А. Головка, В. Грушко, В. Корнеєва, В. Мінькова, В. Шевчука. На їхню думку, підтримка становлення та розвитку малого і середнього бізнесу (МСБ) в Україні є одним з визначальних пріоритетів державної політики з перших років економічних реформ. Вагома роль малих і середніх підприємств у забезпеченні конкурентного середовища, гнучкості національної економіки, зайнятості та доходів населення здобула широке визнання на всіх рівнях та знайшла свій вияв у здійсненні спеціальних заходів державної політики щодо підтримки розвитку малого бізнесу в Україні.

На мій погляд, дієвість заходів політики підтримки малого і середнього бізнесу виявилася недостатньою. Малі й середні підприємства в Україні продовжують стикатися з суттєвими перешкодами власному розвитку як на рівні державної політики, так і на рівні ринкового середовища. Зростання економічної активності не знайшло адекватного відображення у середовищі малого і середнього бізнесу. Можна стверджувати, що підприємства цієї сфери поки що не посіли належного місця у структурі національної економіки. Відтак побудова моделі економічного розвитку, яка передбачала б максимально можливе поширення позитивних тенденцій економічної динаміки на всі складові економічної системи, поки що залишається серед визначальних завдань державної економічної стратегії.

Мета статті. У представленій статті зроблено спробу встановити роль та місце малого і середнього бізнесу в пе-

рехідній економіці, особливості його функціонування в умовах властивій сучасному етапу розвитку України макроекономічної політики, оцінити ефективність державної політики підтримки малого і середнього бізнесу в Україні та висунути конкретні рекомендації щодо підвищення її дієвості.

Виклад основного матеріалу. Значна недосконалість ринкового середовища у перехідний період, яка виявляється в нерозвиненості й викривленому характері грошової системи, дефіциті внутрішнього попиту, обмеженій мобільності ресурсів та слабкій фінансовій системі, нераціональності структури продуктивних сил, недосконалій законодавчій сфері тощо не дозволяє державі ефективно контролювати наявні в країні ресурси. В той же час і суб'єкти господарювання з тієї ж причини відчують дефіцит інформації для побудови власних ефективних економічних стратегій. Відтак переслідування економічними суб'єктами власних інтересів веде до ігнорування ряду інтересів національного рівня, до яких на перехідному етапі потрапляють структурна перебудова й оновлення виробництва, фінансово-бюджетна та монетарна стабільність, соціальне забезпечення тощо, та може набувати негативного і руйнівного для суспільства характеру [1].

Криза фінансів мікрорівня, катастрофічне звуження ємності внутрішнього ринку, надто високий податковий прес практично позбавили більшість підприємств здатності до ведення самостійних відтворювальних процесів. Частина підприємств це спонукало звернутися до «зрощування» з владними структурами та одержання «ренти» у вигляді пільг, преференцій чи послаблень у дотриманні нормативно-правових вимог. Відтак, це призвело до обтяження державної політики тиском кланових інтересів, що суттєво зменшило її дієвість та збалансованість. Інша частина підприємств перемістилася до «тіньової» економіки, перетворившись на політичних антагоністів держави.

Зазначене обумовлює принципову важливість дієвого та послідовного державного регулювання підприємницької діяльності. Відповідно, суттєво підвищуються вимоги до побудови ієрархії завдань стратегії і тактики державної економічної політики, яка повинна поєднувати в собі максимальне стимулювання розвитку незалежних суб'єктів підприємництва зі спрямуванням їхньої діяльності в руслі загальної стратегії економічного розвитку. Реалізація державної економічної політики, не підпорядкована єдиній стратегії державотворення і не обмежена необхідністю суворого дотримання вимог національної економічної безпеки, загострила успадковані від радянських часів диспропорції та фактично не забезпечила розбудову в Україні повноцінної ринкової економіки. Відсутність послідовної антикризової політики веде до підтримання перманентного стану трансформаційної кризи.

Відносини підприємництва найбільшою мірою реалізуються саме в малому бізнесі, в якому знаходять безпосереднє поєднання незалежність власника та персоналізованість господарського управління. Виходячи з наведених вище особливостей трансформаційних економік слід відзна-

чити, що МСБ в таких економіках виконує низку специфічних соціально-економічних функцій.

Сприяння процесам демонополізації, приватизації та роздержавлення економіки, стимулювання розвитку економічної конкуренції, формування численних суб'єктів ринкового господарства, орієнтованих на попит, конкуренцію тощо.

Залучення до економічного обороту матеріальних, природних, фінансових, людських та інформаційних ресурсів, які «випадають» з поля зору великих компаній.

Поліпшення становища на ринках шляхом забезпечення еластичності їхньої структури, врегулювання попиту, пропозиції і цін, принаймні часткової компенсації втрат пропозиції на період реструктуризації великих компаній, індивідуалізації пропозиції та диференціації попиту, насичення ринків, задоволення специфічних місцевих потреб.

Вивільнення великих підприємств від виробництва нерентабельної для них дрібносерійної та штучної продукції, яка задовольняє індивідуальний попит, підвищення тим самим ефективності їхньої діяльності. Великим компаніям укладення коопераційних угод з малими підприємствами дозволяє підвищити гнучкість виробництва, зменшити комерційний ризик.

Забезпечення додаткових робочих місць, подолання прихованого безробіття, надання роботи працівникам, вивільненим в ході реструктуризації великих підприємств.

Стимулювання підвищення ділової активності населення та розвитку середнього класу, який становить соціальну базу економічних реформ, забезпечує стабільність суспільства.

Протидія люмпенізації та поширенню утримувальницької психології, всебічне сприяння розвитку людського капіталу.

Пом'якшення соціальної напруженості завдяки ослабленню майнової диференціації та підвищенню рівня доходів населення.

Збільшення гнучкості національної економіки та ринкової пропозиції у відповідності до сучасних умов відкритої економіки.

Сприяння процесу демократизації суспільства, раціоналізації системи економічної організації та управління.

Попри досить незначну економічну «вагу» окремих підприємств, МСБ у перехідних економіках набувають досить швидкого розвитку. Це обумовлено їхніми вагомими конкурентними перевагами в інституційній структурі економіки, якими є:

- мобільність, здатність до швидкого реагування на зміни кон'юнктури ринку, оперативність освоєння нової продукції та зміни обсягів виробництва в межах виробничих можливостей;
- дрібносерійне виробництво, можливість підвищення ефективності за рахунок вузької спеціалізації, технологічна гнучкість виробничих процесів;
- низька капіталоємність, швидка окупність вкладень, невисокі експлуатаційні та накладні витрати підприємства;
- здатність до якнайповнішої мобілізації доступних ресурсів, включаючи оперативне використання досягнень

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

науково-технічного прогресу (в технічній, економічній, організаційній, інформаційній сферах);

– раціональна організація підприємства, обумовлена максимальним зближенням менеджменту, маркетингу та виробничого процесу;

– оптимальні можливості для реалізації мотивів та схильностей до підприємницької діяльності.

Водночас зворотним боком наведених конкурентних переваг є низка системних загроз, які обумовлюють нестійкість розвитку малого підприємництва. Серед них [2, 3]:

– обмеженість фінансових ресурсів, труднощі в придбанні виробничих площ та обладнання;

– відсутність фінансових резервів та загроза швидкого банкрутства;

– надто вузьке коло постачальників, що може в ряді випадків утворювати небажану залежність бізнесу;

– недостатній розвиток інфраструктури збуту продукції та післязбутового обслуговування;

– локальність ресурсів та збутових ринків, відтак – межі для зростання;

– низька конкурентоспроможність продукції, у виробництві якої важлива економія на масштабах, відтак – конкуренція з боку великих підприємств;

– висока вразливість щодо несприятливих економічних (інфляція, циклічні коливання, податковий тиск тощо) та позаекономічних (тиск з боку органів влади, криміналітету) чинників;

– нестабільність доходів підприємств та зайнятих на них осіб;

– соціальна незахищеність працівників, що створює труднощі найму;

– висока вага особистісного чинника в управлінні та виробництві, що створює сприятливі умови для «тінізації» та криміналізації підприємств;

– недостатня методологічна забезпеченість (бухгалтерської діяльності, менеджменту, маркетингу тощо), несформованість у більшості підприємців відповідних навичок та брак підприємливості.

Крім зазначених об'єктивних чинників, значного впливу у перехідних економіках також набувають специфічні інституційні чинники, зокрема громадська думка стосовно підприємництва та ставлення до підприємців з точки зору суспільно-масової свідомості, ставлення держави до цього сектору економіки.

Отже МСБ, який є невід'ємною структурною складовою сучасної ринкової економічної системи, в трансформаційній економіці додатково набуває функцій структуроутворюючого елемента. Між тим, як показано вище, МСБ об'єктивно потребує цілеспрямованої державної політики щодо створення сприятливих умов для розвитку та спрямування його діяльності відповідно до встановлених стратегічних пріоритетів національного рівня.

Додатковим чинником, який вимагає здійснення спеціалізованого регулювання діяльності МСБ, є низка потенцій-

них загроз національній безпеці, які можуть виникати внаслідок діяльності малих підприємств, зокрема [4]:

– загрози фінансовій безпеці країни через неконтрольоване вивезення за кордон фінансових ресурсів, збільшення готівкового обігу всередині країни та конвертацію безготівкових коштів в готівку тощо;

– «тінізація» діяльності підприємств, приховування доходів, розвиток «тіньової» зайнятості, встановлення зв'язків з кримінальними структурами та «відмивання» коштів;

– розпорошення дефіцитних ресурсів та їхнє неефективне чи нецільове використання, «паразитичне» використання ресурсів, які належать державі чи іншим підприємствам;

– недотримання стандартів, норм відповідності, санітарних норм, інших регуляторних вимог щодо споживчих характеристик продукції через недосконалість виробничих процесів, вихідного контролю, спробу здешевлення продукції тощо;

– загрози техногенній та екологічній безпеці, пов'язані з виробничими процесами, зберіганням та використанням виробленої продукції;

– структурна деформація кадрового потенціалу, відволікання кваліфікованої та дієздатної робочої сили, недотримання вимог безпеки праці, що веде до втрат людського потенціалу країни.

Видається цілком очевидним, що подолання зазначених загроз за допомогою репресивних засобів неможливе. Між тим їхнє існування засвідчує складність та комплексність політики регулювання розвитку МСБ, яка має здійснюватися в перехідній економіці.

У сучасній постіндустріальній економіці, яка спирається насамперед на інтелектуальне виробництво, МСБ набуває додаткових можливостей для розвитку. Йдеться, зокрема, про розвиток телекомунікацій, завдяки якому створюється можливість інтегрованого функціонування територіально віддалених виробничих суб'єктів, поширення технологій дистанційних економічних розрахунків, підвищення індивідуальної продуктивності практично в усіх сферах суспільного виробництва тощо. Водночас сучасна економіка висуває і додаткові вимоги до малих підприємств: підвищується кваліфікаційний ценз для працівників, відповідно – вартість трудових ресурсів, зростає вартість необхідного обладнання, підвищуються вимоги щодо слідування прогресу знань та технологій. Тому необхідність цілеспрямованого сприяння розвитку МСБ в постіндустріальній економіці зростає.

У світовій практиці прийнято виділяти три основні напрями державної підтримки малого підприємництва:

- Фінансова допомога.
- Система державних закупівель (як правило – на контрактній основі).
- Надання консультативної і технічної допомоги.

Комплекс фінансових механізмів підтримки малих підприємств (МП) включає в себе:

- 1) використання гарантійних фондів кредитування МП;
- 2) страхування комерційних ризиків;

3) пільгове кредитування та часткову компенсацію відсоткових ставок по кредитах;

4) забезпечення спрощених режимів оподаткування та податкових пільг;

5) надання фінансової підтримки інноваційної діяльності;

6) компенсацію видатків на інформаційне обслуговування;

7) компенсацію видатків на отримання патентів, захист авторських прав тощо;

8) кофінансування проектів, які здійснюють МП;

9) надання обладнання в лізинг;

10) франчайзинг;

11) венчурне фінансування МП;

12) підтримку утворення кредитних союзів для МП;

13) розвиток бізнес-центрів та бізнес-інкубаторів з метою зменшення накладних витрат МП;

14) централізований бухгалтерський облік та комплексне надання ділових послуг МП.

Слід відзначити, що суб'єктами підтримки виступають як держава, так і інші підприємства чи групи підприємств, а також громадські та галузеві асоціації та інші незалежні інституції.

Світовою практикою також напрацьовано вельми широкий спектр заходів щодо надання технічної та інформаційної допомоги МП:

- надання інформації про форми та методи державної підтримки МСБ;

- консультації з питань законодавства;

- забезпечення спрощених режимів звітності;
- забезпечення сприятливих умов для використання державного фінансування, матеріально-технічних, інформаційних та інших ресурсів, що надаються в рамках держпідтримки малого бізнесу;

- підтримка участі МП у зовнішньоекономічній діяльності, допомога в укладанні міжнародних контрактів;

- підтримка виходу МП на фондові ринки;

- розвиток ділових мереж та кластерів, спрямованих на встановлення ринкових відтворювальних ланцюгів;

- створення інфраструктури підтримки і розвитку (агентств розвитку, бізнес-центрів, палат, асоціацій, державних структур, міжнародних організацій, бізнес-інкубаторів, технопарків тощо);

- перепідготовка кадрів, підвищення кваліфікації зайнятих на підприємствах (в тому числі забезпечення обміну досвідом між представниками малого бізнесу);

- регіональна підтримка.

Безперечно, застосування наведеного комплексу заходів набуває у кожній конкретній країні своїх специфічних рис.

Аналіз стану та проблем розвитку малого бізнесу в Україні свідчить про те, що подальший розвиток ситуації без активного та позитивного втручання держави може призвести до згортання (в основному через подальшу тінізацію) цього сектора економіки з відповідним загостренням економічних проблем та посиленням соціальної напруги. Через це і виникає необхідність дієвої державної політики під-

тримки малого бізнесу. Створення відповідних правових, економічних та організаційних умов сприятиме подальшому збільшенню кількості суб'єктів малого підприємництва, зростанню ролі та значення його у національній економіці. Вирішення існуючих проблем розвитку малого підприємництва в Україні, створення відповідного середовища потребують докорінної перебудови державної політики в галузі сприяння малому підприємству. Завдання полягає у тому, щоб суттєво розширити його роль і місце в економічному процесі. Мається на увазі забезпечення протягом найближчих років у структурах зазначеного сектора зайнятості на рівні 25–30% дієздатного населення та виробництва до 25% ВВП. Саме з цього слід виходити при розробці та реалізації заходів щодо підтримки малого підприємництва. Вирішення цього завдання, на мою думку, має зосереджуватися на таких основних напрямках.

По-перше: створення відповідної нормативно-правової бази, а саме:

- розробка та прийняття закону України «Про приватну власність», мета якого полягає у визначенні правових засад приватної власності, забезпеченні правового захисту та недоторканості приватної власності;

- прийняття закону України «Про лізинг», що в значній мірі не тільки визначало б правові та економічні засади щодо лізингу, а й стимулювало б інвестиційну діяльність новими методами фінансової підтримки підприємств;

- прийняття закону України «Про ліцензування», яким необхідно врегулювати відносини органів державної виконавчої влади і суб'єктів підприємницької діяльності, що виникають у зв'язку з ліцензуванням окремих видів діяльності (одержання, використання, захист і припинення ліцензій), дати єдине тлумачення відповідних термінів, визначити основні види діяльності, що ліцензуються, упорядкувати і визначити фінансові та організаційні механізми обмеження підприємницької діяльності;

- розробка та впровадження спрощеної системи бухгалтерського обліку та звітності малих підприємств;

- внесення відповідних змін та доповнень до законів України «Про підприємництво», «Про підприємства в Україні», «Про власність» тощо.

По-друге: вирішення питань щодо організаційного забезпечення малого підприємництва, насамперед:

- розробити та прийняти цільові і регіональні програми розвитку та підтримки малого підприємництва з відповідним фінансовим та організаційним забезпеченням;

- впровадити єдину вертикальну систему органів виконавчої влади з питань малого підприємництва від Кабінету Міністрів України до обласних, районних державних адміністрацій;

- розробити єдину систему реєстрації та легалізації суб'єктів підприємництва;

- удосконалити мережу та підвищити дієвість роботи громадських об'єднань малого підприємництва.

По-третє: формування та розвиток системи фінансової підтримки малого підприємництва, для чого в першу чергу необхідно [5, 6]:

- внести зміни та доповнення до Закону України «Про систему оподаткування» та інші закони, в яких передбачити: скорочення кількості зборів та відрахувань, перехід на єдиний сукупний податок, введення системи патентів для громадян-підприємців (фізичних осіб), звільнення від оподаткування частини прибутку (доходу), що спрямовується на рефінансування суб'єктів малого підприємництва;

- передбачити використання державних кредитних ліній для підтримки малого підприємництва із зазначенням середнього розміру позики, процентної ставки та секторів кредитування при умові створення нових робочих місць;

- створити спеціалізовану банківську установу або установи з кредитування малого підприємництва;

- розробити механізм цільового використання коштів Фонду сприяння зайнятості населення на розвиток малого підприємництва;

- впровадити порядок кредитування малого підприємництва комерційними банками під гарантії бюджетних коштів;

- забезпечити надання малим підприємствам, що підпадають під державні цільові програми підтримки малого підприємництва, державних гарантій, у тому числі у вигляді високо ліквідних державних боргових зобов'язань;

- впровадити віднесення на собівартість витрат, пов'язаних з формуванням страхового фонду (резерву на покриття можливих витрат) при кредитуванні малих підприємств;

- ввести пільгове оподаткування прибутку комерційних банків, одержаного за рахунок кредитування малих підприємств;

- впровадити механізм використання незв'язаних іноземних кредитних ліній та гарантій для фінансування цільових програм;

- визначити чіткий порядок участі донорів і реципієнтів у процес здійснення міжнародної технічної допомоги.

По-четверте: інформаційне, консультативне та кадрове забезпечення, насамперед:

- відновити щоквартальну статистичну звітність про діяльність суб'єктів малого підприємництва, використовуючи метод вибіркового обстеження;

- розробити методику прогнозування розвитку малого підприємництва; створити мережу інформаційно-аналітичних центрів малого підприємництва;

- проводити необхідну пропагандистську роботу, спрямовану на формування сприятливої громадської думки щодо підприємницької діяльності;

- організувати підготовку та перепідготовку кадрів через систему бізнес-центрів, інкубаторів та технопарків;

- запровадити в учбові програми навчальних закладів основи підприємницької діяльності та організації малого підприємництва.

Формування державної політики щодо підтримки малого підприємництва, визначення шляхів її реалізації повинно бути не лише «об'єктивною необхідністю» переходу до ринку, а й невід'ємною частиною загальнодержавної доктрини соціально-економічних перетворень в Україні. Це сприятиме формуванню чисельного середнього класу суспільства, який є основою ринкових перетворень та гарантом їх незворотності.

Висновки

Отже, незважаючи на низку прийнятих останнім часом вищими органами державної влади і управління нормативних документів, розвиток малого підприємництва в Україні здійснюється у несприятливому макро- та мікросередовищі. Поряд з перерахованими вище негативними чинниками на розвиток МСБ негативно впливають також чинники загальної макроекономічної динаміки, інфляція, низький рівень платоспроможності населення тощо. Переважна більшість гальмуючих чинників виходять за межі суто регуляторної політики та мають макроекономічну природу. Найнебезпечнішим є те, що заходи щодо підтримки МП досить часто входять у суперечність з іншими напрямками економічної політики держави, зокрема – її бюджетно-податковими, грошово-кредитними, валютними та іншими складовими. Відтак, дієздатна політика стимулювання розвитку МСБ в Україні потребує застосування комплексу взаємопов'язаних заходів і виходить далеко за межі компетенції спеціалізованих державних структур, зокрема – Держпідприємництва. На мою думку, до одного з визначальних завдань останнього на нинішньому етапі має увійти пошук засобів та вироблення пропозицій щодо узгодження потреби всебічного стимулювання розвитку МСБ з потребами забезпечення в Україні макроекономічної стабільності та довгострокового збалансованого інноваційно-орієнтованого економічного зростання.

Література

1. Господарський кодекс України: Офіційний текст. – К.: Кондор, 2003. – 208 с.
2. Державний комітет статистики. – <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19.10.2000 р. №2063-III // Все про бухгалтерський облік, 2000. – №114. – С. 20–22.
4. Закон України «Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу». – <http://search.liga.kiev.ua>
5. Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» від 11 вересня 2003 року №1160-IV.
6. Основні положення законодавства Європейського Союзу щодо визначення та оподаткування малих та середніх підприємств <http://www.tax.vsem.com.ua/embed/opo-datkyvanna.doc>.

Вартість банку та її економічна характеристика

У статті проаналізовано концепції теорії вартості, розглянуто поняття вартості банку та її різновиди, виокремлено ключові фактори формування вартості в банківському бізнесі.

В статье проанализированы концепции теории стоимости, рассмотрено понятие стоимость банка, выделены ключевые факторы формирования стоимости в банковском бизнесе.

In this article have been analyzed conceptions of value theory, considered value of bank concept, sorted out main factors of value creation in banking.

Постановка проблеми. Історико-еволюційний процес розвитку економічної науки та практики господарювання характеризуються дуалізмом та взаємовпливом. З одного боку, реалії економічного середовища формують базу та актуалізують проблематику теоретичних пошуків та досліджень фахівців. А з іншого боку, наукові новації та напрацювання теоретиків, набуваючи емпіричного значення та використання, стають рушійною силою трансформації економічних процесів в історичній ретроспективі.

Проте, незважаючи на перманентний розвиток, в економічній науці та практиці існують настільки багатогранні, мультиаспектні поняття, тлумачення і розуміння яких досі залишається неоднозначним та не втрачає актуальності в якості предмету дослідження. До таких економічних понять належить категорія «вартість».

На підтвердження даної думки видатний представник класичної політекономії Д. Рікардо зазначав, що «ніщо не породило так багато помилок і розбіжностей у цій науці, як саме невизначеність понять, які пов'язуються зі словом «вартість» [7, с. 3].

Посилення конкуренції на ринку банківських продуктів, активізація процесів злиття та поглинання, зростання рівня корпоративного контролю змушують комерційні банки все більше уваги приділяти питанням впровадження вартісно-орієнтованих підходів до управління, націлених на розширення власних конкурентних переваг, реалізацію стратегій, котрі дають змогу створювати додаткову вартість.

У зв'язку з цим не втрачає своєї актуальності необхідність дослідження категорії вартість банку та ідентифікації факторів її формування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні засади та емпіричні підходи до визначення вартісних характеристик банківської діяльності фундаментально розглянуті як у світовій, так і у вітчизняній науковій літературі. До відомих зарубіжних теоретиків із вказаної проблемати-

ки належать: С. Валдайцев, А. Грязнова, А. Дамодоран, К. Лі, Т. Коллер, Т. Коупленд, Дж. Мурін, П. Роуз, В. Рутгайзер, М. Федотова, Р. Шамгунов, У. Шарп та інших. Окремі аспекти визначення та сутності вартості банку розкрито у працях таких українських дослідників, як: М. Алексеєнко, З. Васильченко, О. Васюренко, Ж. Довгань, І. Івасів, К. Кіреєва, В. Кочетков, О. Мендрул, Т. Момот, М. Савлук, І. Сало, Н. Шевчук, Н. Шульга, О. Слободяник, Р. Тиркало та інших.

Але, незважаючи на значну кількість наукових розробок у зазначеній сфері, проблема теоретичного осмислення поняття вартості банку та її економічної характеристики залишається не вирішеною остаточно. Подальшого дослідження потребують питання, пов'язані з визначенням поняття вартість банку, аналізом різновидів та факторів формування вартості банку.

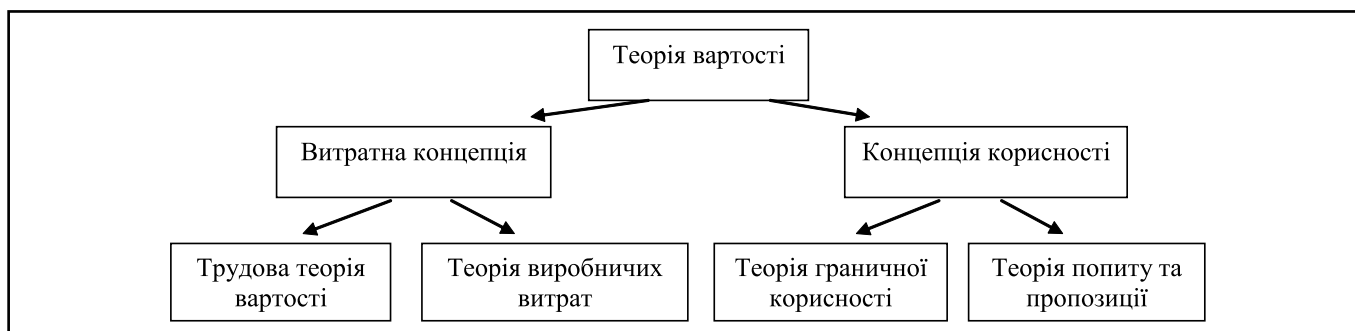
Метою даної статті є аналіз існуючих концепцій теорії вартості та економічна характеристика поняття вартості банку.

Виклад основного матеріалу. Аналіз хронології дослідження проблеми вартості дозволяє виокремити дві загальні концепції розуміння її природи: витратну та корисності. В свою чергу, в рамках витратної концепції можна виокремити трудову теорію вартості і теорію витрат виробництва; а в рамках концепції корисності – теорію граничної корисності та теорію попиту і пропозиції, як це представлено на рисунку.

Трудова теорія вартості була детально розкрита в працях видатних представників класичної політекономії: А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса.

Згідно з положеннями даної теорії, різномірні продукти ринкового обміну мають однакову внутрішню сутність – вартість, тому вони можуть бути рівними один одному у певній міновій пропорції. Вартість всіх товарів створюється суспільною працею товаровиробників, яка є суспільною, тому що виробник ринкового продукту працює не на себе, а створює корисну річ для інших членів суспільства. Іншими словами, вартість – це уречевлена в товарі суспільна праця, а рівність вартостей продуктів говорить про те, що в них закладено однакову кількість праці.

Праця відповідно до трудової теорії вартості має внутрішню міру – робочий час, якщо праця є рівною за якістю, то її кількісно можна виміряти тривалістю у часі (у робочих годинах). Сама ж праця, що створює вартість, розрізняється за її складністю та якістю. Виділяють просту працю, що вимагає найменшої підготовки, та складну, тобто кваліфіковану працю, на яку попередньо витрачаються час, зусилля людини, щоб набути необхідні трудові навички та знання. Тому одна година складної праці безпосередньо не дорівнює одній годині простої праці. Однак при звичайному обміні речей



Напрями розвитку теорії вартості

відбувається так звана редукція праці: одна година складної праці зводиться до декількох годин простої. На ринку виробни кваліфікованої праці завдяки вартості в певній пропорції обмінюють на вироби простої праці.

Теорія витрат виробництва була розвинута в роботах Р. Торренса, Н. Сеніора, Дж. Мілля. Згідно їх поглядів, за основу визначення мінової вартості беруть витрати виробництва, вважаючи, що нова вартість створюється живою працею. Таким чином, вартість згідно з цією теорією формується виходячи із рідкості та витрат праці на створення речей.

Основна ідея теорії граничної корисності полягає в дослідженні граничних економічних величин як взаємопов'язаних явищ економічної системи в масштабі фірми, галузі, а також всього національного господарства.

Згідно з поглядами К. Менгера, якого вважають засновником теорії граничної корисності, при обміні ніколи не відбувається рівноцінного обміну і особа, що виступає як продавець, віддає менше, аніж особа, що виступає в якості покупця. На його думку, цінність вимірюється граничною корисністю блага, що регулює мінову вартість як об'єктивний феномен.

Представники австрійської школи, зокрема У. Джевонс та Л. Вальрас, вважали, що корисність не можна ототожнювати з об'єктивними якостями товарів. Вона є суб'єктивною оцінкою, яку дає кожен покупець ролі певного блага у задоволенні його особистих потреб. Цінність – це значення, яке надають люди господарським благам в силу їх уявлення про благополуччя від володіння ними [1, с. 52]. Таке уявлення про природу цінності властиве не лише представникам австрійської школи, а й таким відомим маржиналістам – Д. Кларку, А. Маршалу, А. Пігу та іншим. К. Менгер категорично стверджував, що «цінність не є щось властиве благам... Цінність – це судження, котре господарюючи люди мають про значення блага, що знаходяться в їх розпорядженні, для підтримки їх життя і їх добробуту, і тому поза їх уявою не існують» [9, с. 147]. Провідна роль споживання над виробництвом та верховенство індивідуальних уявлень покупця над історичним процесом виготовлення товару є основою даних теорій. Все це переводить проблему із суто економічної сфери у суб'єктивно–психологічну.

Ж.Б. Сей, розвиваючи теорію попиту та пропозиції, підкреслював, що продавець може підняти ціну залежно від ступеня розповсюдженості товару і потреби в ньому; поку-

пець виграє в тому випадку, якщо потрібний йому товар є у продавця з надлишком і його рідко купують. Цінність, сформована під впливом попиту і пропозиції, стає ціною.

Погляди Ж.Б. Сея на розуміння корисності продовжили О. Вальрас і Л. Сей. Зокрема, О. Вальрас стверджував, що цінність формується завдяки рідкості продукту та вважав її вираженням суб'єктивних переживань людини.

У неокласичній економічній теорії вартість об'єкта чи послуги часто розглядалися не інакше, як ціна, яка склалася на відкритому і конкурентному ринку. Зокрема, А. Маршалл у багатьох випадках термін «вартість» уживав як синонім ціни, заявляючи, наприклад, що нормальна вартість товару повинна забезпечувати рівновагу між попитом та пропозицією [2, с. 109]. При цьому він зазначав, що: «Ми могли б на однакових підставах сперечатися про те, чи регулюється вартість корисністю або витратами виробництва, як і про те, чи розрізає шматок паперу верхнє або нижнє лезо ножиць» [9, с. 162]. У своєму підході до визначення вартості автор «Принципів економікс», враховуючи як об'єктивну (витрати виробництва), так і суб'єктивну (корисність блага) сторону, ввів в економічну науку категорію «рівноважна ціна», яка являє собою точку перетину кривої попиту (граничної корисності) та пропозиції (граничних витрат) [3].

Абстрагуючись від різних ідеологічних нашарувань і тенденцій, можна дійти висновку, що витратна концепція і концепція корисності є лише різними методами пояснення одного й того самого об'єктивного процесу, які відрізняються один від одного лише розстановкою різних акцентів.

На підтвердження даного висновку слід також зазначити, що як представники витратної концепції у своїх поглядах не уникали розгляду впливу корисності при формуванні вартості товару, так і представники концепції корисності не заперечували необхідності застосування певних зусиль для одержання будь-якої речі або предметів природи.

Підводячи підсумок аналізу проблеми теорії вартості, необхідно зазначити, що об'єкт дослідження є дуже складним і залишає багато невирішених проблем. Наприклад, навіть прості, на перший погляд, термінологічні питання, пов'язані із основними економічними категоріями теорії вартості – «ціна», «цінність», «вартість» – не вирішені остаточно. Важливою проблемою досі залишається як сам механізм формування вартості, так і визначення мірила.

На нашу думку, найбільш прийнятним визначенням в цілях оцінки є розуміння вартості як вираженої в грошах цінності активу, в тому числі фірми, банку або бізнес-одиниці.

Стосовно поняття «вартість фірми» в економічній літературі також існують кілька поглядів.

За одним із них вартість фірми визначається вартістю її активів. Зокрема, А. Раппапорт вартість фірми називає «корпоративною вартістю», визначаючи її сумою вартості боргу та вартості власного капіталу фірми або «вартості акціонерів» [10, с. 33].

Переважає більшість фахівців визначають вартість фірми як ринкову вартість її власного капіталу. Серед багатьох таких авторів потрібно зазначити Дж. Сінкі-молодшого, О. Мендрула, К. Уолша.

Стосовно оцінки вартості банку, на наш погляд, аксіоматичним є твердження про те, що ринкова вартість банку є тою ціною, яка збалансує інтереси продавця та покупця бізнесу.

Тому, звертаючись до міжнародних стандартів оцінки, під ринковою вартістю комерційного банку слід розуміти розрахункову 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 із 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.

У деяких випадках ринкова вартість може виражатися від'ємним числовим значенням. Наприклад, це може бути при оцінці застарілих об'єктів нерухомості, сума витрат на знос яких перевищує вартість земельної ділянки, або при оцінці екологічно неблагополучних об'єктів. При оцінці банківського бізнесу, дана ситуація можлива при здійсненні оцінки окремих об'єктів власності банківської установи, які впливають на загальну ринкову вартість всього банку.

На противагу ринковій вартості, балансова вартість визначається за даними бухгалтерської звітності банку. Виходячи з балансової рівності справедливою є формула:

$$BV = BK + BZ,$$

де *BV* – балансова вартість активів;

BK – балансова вартість власного капіталу;

BZ – балансова вартість зобов'язань.

Для нефінансових компаній фундаментальну вартість боргу в процесі оцінювання можна замінити балансовою вартістю. Однак такий підхід не може бути застосований до банків, котрі створюють вартість також на боці пасивів.

Оцінка ринкової вартості комерційного банку, його бізнесу характеризується певними особливостями, які полягають в поєднанні в діяльності банку традиційних функцій фі-

нансового посередника зі зростаючою роллю виробника фінансових продуктів та послуг, здійсненні жорсткого нагляду за діяльністю банків з боку Національного банку та інших державних органів, невеликій частці власного капіталу в пасивах, значній ролі в створенні вартості банку нематеріальних активів [8, с. 52], дихотомії приватного інтересу максимізації прибутку із соціально-економічною значимістю для стабільності макроекономічної ситуації в країні.

Зважаючи на специфіку банку як товару, об'єкта купівлі-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 додаткових 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 [6, с. 54–55].

На рівні оцінки управлінських рішень менеджменту банку, а також прийняття інвестиційних рішень надзвичайно важливим є використання поняття фундаментальної вартості банку.

Під фундаментальною вартістю банку розуміється його оцінка з урахуванням прогнозованих надходжень та виплат.

Поняття фундаментальної вартості, таким чином, не тождє ринковій та балансовій вартості і навіть певною мірою протистоїть їм, особливо останній. Зусилля менеджерів банку спрямовані на максимізацію його ринкової вартості, яка виражається як вартість простих акцій за їх актуальним курсом. Іншими словами, ринкова вартість банку розраховується множенням актуального курсу його акції на кількість простих акцій в обігу.

В ідеалі фундаментальна вартість банку має дорівнювати ринковій вартості, однак це можливе лише в умовах досконалого фінансового ринку. За умов недосконалих ринків можливі відхилення у значеннях ринкової та фундаментальної вартості, породжені асиметричністю інформації та короткостроковими коливаннями цін на ринку. Однак, в довгостроковій перспективі значення фундаментальної та ринкової вартості банку тісно корелюють.

Інформація щодо поточної вартості компанії потрібна власникам та менеджерам не тільки при продажу банку, але й у процесі управління. Для цілей оперативного управління доцільніше застосовувати саме фундаментальну вартість. У банків, акцій яких немає в обігу на фондовому

ринку, фундаментальна вартість взагалі є основним індикатором результативності менеджменту.

Проте, в кінцевому підсумку, зусилля керівництва мають бути матеріалізовані в максимізації ринкової вартості банку одночасно з заходами, спрямованими на те, щоб мінімізувати розриви між ринковою та фундаментальною вартістю банку. У протилежному разі на ринку виникає загроза, що компанія стане об'єктом поглинання.

Найбільш загальними, на нашу думку, є класифікаційні ознаки вартості бізнесу виокремлені А. Грязновой, зокрема:

- за ступенем ринковості: ринкова та нормативно-розрахункова вартість;

- за методологією оцінки та факторами врахування при оцінці: вартість заміщення та вартість відтворення об'єкта;

- залежно від передбачуваного стану об'єкта після оцінки: вартість при існуючому використанні та ліквідаційна вартість;

- залежно від конкретних цілей і ситуації: інвестиційна, утилізаційна, спеціалізована вартість та вартість для цілей оподаткування [5].

При оцінці вартості бізнесу можна використовувати і таке поняття, як ефективна вартість, – це вартість активів, рівна більшій із двох величин: інвестиційній вартості активів для даного власника або вартості їх реалізації.

На базі інтегрального показника вартості банку має будуватись вартісно-орієнтована система управління. Ключовими складовими якої, на наш погляд, є рішення у сфері загальної стратегії, фінансів та корпоративного управління.

Так, згідно з класичним визначенням, запропонованим А. Чандлером, стратегія – це встановлення основних довгострокових цілей та завдань фірми й розроблення програми дій та розподілу ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей [4, с. 16]. Кризь призму управління вартістю, складова стратегії дозволяє виявляти та використовувати на практиці ланцюжки створення вартості.

Ризик відіграє визначальну роль у створенні банком вартості, оскільки банк професійно займається управлінням ризиком на користь своїх клієнтів, а також здійснює процедури ризик-менеджменту задля забезпечення власного виживання. Забезпечення сталості банку, а отже його виживання, виконує й власний капітал, який певною мірою служить заміною ризик-менеджменту. Відповідно, створення вартості банку можливе у процесі інтегрованого управління структурою капіталу, капітального бюджетування, ризик-менеджменту [2, с. 203]. Важливим завданням такого управління є адекватна оцінка фундаментальної та ринкової вартості банку.

При цьому слід зауважити, 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 конкурентоспроможність та ринкову позицію в майбутньому [2, с. 203].

Висновки

Отже, оцінка вартості комерційних банків є необхідною актуальною складовою сучасних тенденцій розвитку фінансової системи. На базі цього інтегрального показника має будуватись цілісна система вартісно-орієнтованого управління як на стратегічному рівні, так і на рівні оперативних рішень підрозділів банку.

Остаточне розуміння економічної категорії вартості банку, усвідомлення її важливості в менеджменті банку є запорукою прийняття ефективних управлінських рішень.

Література

1. Борисов Е. Ф. Экономическая теория: Учеб. пособие – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 1999. – 384 с.
2. Маршалл А. Принципы политической экономии / Маршалл А. – М.: Прогресс, 1984. – Т. II. – 352 с.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – 415 с.
4. Мескон М. Основы менеджмента / Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.; пер с англ. – М.: Дело, 2000. – 704 с.
5. Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 736 с.
6. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова, М.А. Эскиндаров, Т.В. Тазихина, Е.Н. Иванова, О.Н. Щербакова. – М.: ИНТЕРПЕКЛАМА, 2003. – 544 с.
7. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д. Рикардо. – Антология экономической мысли: ЭКСМО, 2007. – 960 с.
8. Стратегия и стоимость коммерческого банка / И.А. Никонова, Р.Н. Шамгунов, 3-е изд. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2007. – 304 с.
9. Юхменко П.І. Історія економічних учень: навч. посіб. / П.І. Юхменко, П.М. Леоненко. – К.: Знання-Прес, 2000. – 514 с.
10. Rappaport A. Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance / Rappaport A. – N. Y.: Free Press, 1986. – 270 p.

Комплексне управління грошовими потоками банку

У статті розглянуто деякі теоретичні та практичні питання комплексного управління грошовими потоками банку. Визначено основні цілі та складові елементи управління грошовими потоками банківської установи. Наголошено на необхідності дотримання банком принципів управління фінансовими потоками як важливої передумови підвищення ефективності менеджменту в українських банках.

В статье рассмотрены некоторые теоретические и практические вопросы комплексного управления денежными потоками банка. Определены основные цели и составляющие элементы управления денежными потоками банковского учреждения. Отмечена необходимость соблюдения банком принципов управления финансовыми потоками как важной предпосылки повышения эффективности менеджмента в украинских банках.

Some theoretical and practical items of complex management of bank cash flow are considered. Main purposes and management components of bank cash flow are determined. The necessity of bank principles following by financial streams management as an important precondition of bank management efficiency increase in Ukraine is pointed out.

Постановка проблеми. В умовах глобальних світових перетворень процеси, пов'язані з управлінням різними соціально-економічними системами, є найскладнішими. Управління ж банком у сучасних умовах вимагає від його топ-менеджменту серйозних теоретичних знань в галузі управління банківською установою, так і практики управління. Можна впевнено стверджувати, що з подальшим розвитком ринкових відносин, та переходом до постіндустріального суспільства в Україні процеси побудови систем управління діяльністю банків набуватимуть все більшої актуальності та значимості.

Складність процесу управління банком вимагає створення та розробки комплексного підходу до управління грошовими потоками, що включає базове балансування параметрів, оцінку та облік фінансового стану і ринкової позиції банку, формування та функціонування єдиного інформаційно-аналітичного поля банку, єдиної організаційної структури центрів прибутку і центрів затрат, структурування єдиної автоматизованої системи управління ресурсами.

Управління грошовими потоками є одним із ключових процесів управління банком. В умовах посилення конкуренції і зниження прибутковості основних банківських активів перед багатьма комерційними банками постає проблема підвищення ефективності управління грошовими потоками. Крім того, з боку НБУ посилюються вимоги щодо створен-

ня системи управління ризиками ліквідності, процентних ставок та інших ринкових ризиків.

Отже, актуальність даної тематики обумовлена необхідністю виявлення тенденцій і перспектив розвитку механізму комплексного управління грошовими потоками банків з метою підвищення ефективності їх діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дана проблематика знайшла відображення в працях як зарубіжних, зокрема Джозефа Ф. Сінкі, О. Лаврушина, Пітера С. Роуза, В. Платонова, Е. Ріда, Тімоті У. Коха, так і вітчизняних вчених економістів – З. Васильченко, О. Дзюблюка, Л. Примостки та інших. Разом із тим комплексні організаційні та методичні схеми управління грошовими потоками банку у науковій думці можна віднести до маловивчених.

Метою даної статті є розробка теоретичних та практичних основ формування системи комплексного управління грошовими потоками банку.

Виклад основного матеріалу. Комплексне управління грошовими потоками пропонує банкірам узгоджені правила, які використовуються на всіх рівнях банку, для формування благополуччя акціонерів і управління ризиками. Доцільно зазначити, що управління грошовими потоками залишається головним пріоритетом фінансових інститутів та інституційних інвесторів. Зростання складності фінансових ринків висуває вищі вимоги до управління грошовими потоками. Інвестори та менеджери банку повинні оцінювати багато факторів, серед яких ризик зміни процентних ставок, ризик деривативів, складні інвестиційні інструменти, ліквідність тощо.

Запровадження якісної системи управління грошовими потоками особливо актуальне для вітчизняних банків у період світової фінансової кризи і швидкоплинних ринкових умов, що зумовлено в деякій мірі неузгодженою політикою управління грошовими потоками та надмірним споживчим кредитуванням.

Система управління грошовими потоками банку передбачає як теоретичну основу, так і практичні засоби і методи управління, які можуть бути використані у діяльності кожного конкретного банку.

На найвищому рівні управління грошовими потоками – це взаємозв'язок створення вартості компанії для акціонерів і управління ризиками із визначенням рентабельності, трансфертним ціноутворенням, законодавчими обмеженнями, вартістю кредиту, управлінням процентним ризиком і ліквідністю.

На операційному рівні ця система гарантує узгоджену діяльність усіх підрозділів, спрямовану на досягнення загальної мети.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Реалізація даної системи передбачає використання нових концепцій управління на всіх рівнях, а також упровадження нових технологій оцінювання і зіставлення звітів за діяльністю компанії і ризиками.

З точки зору корпоративного менеджменту, управління грошовими потоками – це більш мистецтво, ніж наука, і, незважаючи на те, що йдеться про управління грошовими потоками як окрему концепцію, воно є невід'ємною частиною процесу комплексного управління банком.

Комплексне управління грошовими потоками банку передбачає реалізацію таких основних цілей, як:

- зростання доходів за акціями, тобто підвищення вартості банку для його акціонерів;
- посилення системи управління грошовими потоками;
- підтримка достатнього рівня прибутковості;
- дотримання вимог щодо розміру власного капіталу банку;
- підтримка ліквідності банку на достатньому рівні;
- управління ризиками.

Для вирішення вище поставлених цілей комплексне управління грошовими потоками банку передбачає засоби і методи управління як на рівні стратегій управління, контролю за загально-банківськими операціями, так і на рівні управління різними центрами прибутку і навіть на рівні відносин із клієнтами.

Управління грошовими потоками потрібно підтримувати наявністю достовірної інформації, яка містить архівну інформацію про сам банк і прогнози, щодо його розвитку загалом. Хоча більша частина даної інформації доступна, але знаходиться в незручному форматі, що створює значні перешкоди в процесі управління грошовими потоками.

Уся управлінська інформація має бути зібрана для складання зручної та зрозумілої звітності. Рівень впровадження відображає концептуальне здійснення процедур управління грошовими потоками, яке дедалі стає складнішим через зростаючі потреби до детального і всебічного аналізу. Одні банки розпочинають цей процес, використовуючи вже наявні інструменти, інші застосовують досконалі комп'ютерні програми.

У найширшому розумінні концепція управління грошовими потоками охоплює систему категорій, аналітичні показники та інструменти, техніку та методику аналізу [3]. Принципи та положення концепції управління грошовими потоками є основою для формування тактики і стратегії управління банком.

Отже, комплексне управління грошовими потоками стосується практично всіх сфер фінансового управління банком: стратегічного планування, оперативного управління, в тому числі аналізу і контролю, управління прибутком і ризиками, формування фінансового інструментарію.

Об'єктом управління грошовими потоками банку є фінансові потоки, відображені в динамічному банківському балансі.

Тому найважливішими складовими комплексного управління грошовими потоками банку є:

- формування оптимальної структури балансу банку з метою отримання максимальної доходності;

- контроль за достатністю власного капіталу банку;
- визначення політики банку у сфері управління ліквідністю;
- ризик-менеджмент.

Процес управління грошовими потоками спрямований на залучення максимально допустимого обсягу ресурсів (як власних, так і залучених) і їх розміщення в максимально доходні активи, що мають заданий рівень ліквідності і обмежений ризик. При цьому керівництво банку повинно максимізувати поточну вартість активів і оптимізувати кінцеві фінансові результати. Для цього важливо враховувати такі фінансові потоки, що впливають на звітну ефективність діяльності банку:

- одержання процентних доходів за всіма видами виданих кредитів і купонних цінних паперів, а також дивідендів за акціями і дисконту за векселями;
- зміну ринкової вартості портфеля цінних паперів;
- виплату процентів за залученими ресурсами всіх видів;
- чистий приплив (відплив) нових ресурсів (власних і залучених);
- зміну вартості активів, зумовлену необхідністю їх позапланової реалізації для виконання поточних зобов'язань чи переказу грошових коштів в інші види вкладень.

Якісне управління власним капіталом – один із найважливіших факторів надійної та прибуткової діяльності банківської установи. Головна мета процесу управління банківським капіталом полягає в залученні та підтримці достатнього обсягу капіталу для розширення діяльності і створення захисту від ризиків, а також прогнозуванні його величини з урахуванням зростання обсягу балансових і позабалансових операцій, величини ризиків, що бере на себе банк, дотримання встановлених нормативними актами пропорцій між різними елементами капіталу з метою досягнення визначених банком параметрів.

Менеджери банку при розробці стратегії управління ліквідністю банку мають завчасно передбачити можливі ситуації розвитку зовнішнього середовища і виробити жорсткі критерії створення резервів ліквідності та їх окремих складових. Крім цього, стратегія управління ліквідністю має передбачати свідому трансформацію грошових потоків і їх основних співвідношень у бік формування стабільнішої структури банківських операцій.

Важливим елементом системи комплексного управління грошовими потоками банку є ризик-менеджмент. Сучасна методологія ризик-менеджменту використовує стандартизовану оцінку різних ризиків для того, щоб оцінити загальну вартість ризиків, під які підпадає банківська діяльність. Відповідно із запланованим рейтингом за допомогою комп'ютерної імітації виводяться необхідні вимоги до капіталу. На думку європейських спеціалістів, застосування орієнтованих на ризик/дохідність контрольних систем є кращим способом проведення повного аналізу ризиків.

Запровадження системи ризик-менеджменту дає змогу банку вирішити такі завдання:

- оптимізувати очікувані прибутки і збитки;

- знизити волатильність прибутку;
- оптимізувати премії за ризик;
- підвищити фінансову стійкість та ін.

Управління ризиками дозволяє збільшити вартість банківської установи.

По-перше, ризик-менеджмент значно зменшує величину можливих втрат у результаті настання фінансової кризи за рахунок зменшення ймовірності настання екстремальних втрат.

По-друге, ризик-менеджмент зменшує суму податкових відрахувань за рахунок зменшення волатильності доходів.

Банківські установи, в тому числі вітчизняні, при комплексному управлінні грошовими потоками повинні дотримуватися таких принципів управління фінансовими потоками (див. рис.).

Із вищенаведеного випливає, що комплексний підхід до управління грошовими потоками банку включає аналіз активів і пасивів, їх узгодженість, оцінку наявних ризиків, достатність капіталу та ефективність діяльності.

При комплексному управлінні грошовими потоками окремі операції оцінюються в термінах «ризик-дохідність» максимально повно, тому що витрати та доходи можуть відноситися як до пасивної, так і до активної частини балансу. Створення регулюючих впливів, що базуються на результатах внутрішнього аналізу роботи банку, має узгоджуватися з встановленими нормативами, що обумовлено конкуренцією та ринковою кон'юнктурою.

Концепція інтегрованого управління грошовими потоками є досить актуальною для сучасної вітчизняної банківської системи. Доцільно зазначити, що умови впроваджен-

ня інтегрованої концепції управління грошовими потоками в сучасних умовах формування банківського сектору України значно відрізняється від тих, які були притаманні розвиненим фінансовим ринкам.

Сучасна банківська система України характеризується низьким зростанням активів (за 2009 рік – на 2,8% і становлять 800,3 млрд. грн. станом на 30.09.2009), порівняно високою маржею, низьким рівнем капіталізації (станом на 01.07.2009 р. власний капітал банків склав 136,1 млрд. грн., що становить 34% ВВП країни), відносно низькими операційними витратами, а також комплексом складних банківських нормативних правил [2].

Комерційні банки значну увагу приділяють проблемі ліквідності, як короткостроковій цілі, ігноруючи при цьому інші стратегічні більш важливі цілі. Банківська криза, яку ми спостерігаємо в останній час у світі, і в Україні зокрема, показує, що більшість проблем виникло із-за недостатньо ефективного управління основними банківськими ризиками. Зокрема, кредитний ризик, особливо в частині кредитування у сфері нерухомості залишається основною причиною банківських криз. Так, підвищення цін на нерухомість зумовило зростання попиту на кредити, а в багатьох випадках цьому сприяла і слабка регулятивна система. Коли ж розпочався економічний спад, завищені ціни на нерухомість впали, що у свою чергу призвело до банкрутств банків.

На сьогодні кредитування у сфері нерухомості не є значною складовою банківського кредитування в Україні, тому даний вид ризику не є високим, однак споживче кредитування, яке почало бурхливий розвиток з 2006 року приховувало в собі високі ризики, що в деякій мірі і спровокувало фінансо-



Принципи управління фінансовими потоками в банку

ву кризу в Україні. Про необхідність запровадження комплексного управління грошовими потоками у діяльність вітчизняних банків свідчить і той факт, що в останні роки значно зросли цінові ризики і пошук методів управління ними став невідкладним завданням. До того ж прибутковість активів (ROA) у банківській системі знизилася з 8,83% на 01.01.98 р. до 1,5% на 1.01.2008 р., або майже в 6 разів [1].

Також актуальними для українських банків у сучасних умовах є використання у сфері збалансованого управління грошовими потоками методів, прийомів та інструментів комплексного управління його ресурсами в системі центрів прибутку і затрат.

Вищенаведені аспекти свідчать про важливість використання комерційними банками ґрунтовної теоретичної бази методів управління і підходів до проблем рентабельності і ризику, з якими зіштовхуються банки на будь-якому ринку.

Висновки

З огляду на вищевикладене можна зробити такі висновки. По-перше, важливою складовою успіху будь-якого банку є система комплексного управління грошовими потоками. Упровадження якісної системи правил з управління грошовими потоками дуже актуальне для вітчизняних банків у період кризи і швидкоплинних ринкових умов. Потреба в управлінні грошовими потоками зростатиме швидкими темпами відповідно до феноменального зростання ринків капіталів, прогресу в теорії і технології аналізу ризиків.

По-друге, комплексне управління грошовими потоками банку передбачає реалізацію таких основних цілей як: підвищення вартості банку для його акціонерів; покращення

фінансових потоків банку і як наслідок одержання більш високого рейтингу; підтримка достатнього рівня капіталу, прибутковості та ліквідності, управління ризиками.

По-третє, найважливішими складовими комплексного управління грошовими потоками банку є: управління активами, зобов'язаннями і власним капіталом; управління ліквідністю, дохідністю та ризик-менеджмент.

По-четверте, українським банкам при комплексному управлінні грошовими потоками необхідно дотримуватись таких принципів: дотримання вимог регулюючих органів, мінімізації обов'язкових резервів, ліквідності, мінімізації затрат, підвищення прибутковості, мінімізації ризиків.

Література

1. Динаміка фінансового стану банків України на 1 січня 2008 року // Вісник НБУ. – 2008. – №2.
2. Попередні підсумки діяльності банків України станом на 01.10.2009 р. // www.bank.gov.ua
3. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент банку. – К., КНЕУ. – 2004. – 279 с.
4. Роуз П.С. Банковский менеджмент: Пер. с англ. 2-го изд. – М.: «Дело ЛТД», 1995. – 768 с.
5. Синки Д.Ф. Управление финансами в коммерческих банках: Пер. с англ. – 4-е перераб. изд. / Под ред. Р.Я. Левиты, Б.С. Пинскера. – М.: 1994, Catalaxy. – 820 с.
6. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) / Под ред. д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. – М.: Юристъ, 2002. – 688 с.
7. Roland Eller. Aktiv-Passiv-Management: Analyse, Quantifizierung und Management von Risiken aus Bilanzstrukturen, 1996.

Л.С. САХНО,
асистент кафедри, Білоцерківський національний аграрний університет

Вплив основних чинників на підвищення ефективності підприємств молочної галузі

Дослідженнями встановлено, що на ефективність галузі молочного скотарства впливає ряд основних чинників: концентрація поголів'я, збалансованість та якість годівлі молочної худоби, рівень інтенсифікації виробництва, породний склад молочної худоби, рівень селекційно-племінної роботи. Сформульовано пропозиції щодо підвищення ефективності галузі молочного скотарства в умовах ринку.

Исследованиями установлено, что на эффективность отрасли молочного животноводства влияет ряд основных факторов: концентрация поголовья скота, сбалансированность и качество кормления молочного стада,

породный состав животных, уровень селекционно-племенной работы. Сформулированы предложения по повышению эффективности отрасли молочного скотоводства в условиях рынка.

The research proves that the efficiency of dairy farming efficiency is influenced some basic factors like livestock concentration, balance and quality of dairy cattle feeding, breed content of animals, selection work level. We have defined proposals on increase in efficiency of dairy farming in the market condition.

Постановка проблеми. Молочне скотарство у суспільному секторі України посідає важливе місце: частка вироб-

ництва молока у структурі валової продукції сільського господарства становила у 1990 році 15,4%, у 2008 році – 4,2%. Частка молочного скотарства у структурі виручки від реалізації тваринницької продукції протягом досліджуваного періоду суттєво не змінилася: у 1990 році – 32,3%, у 2008 році – 33,6% відповідно.

Молочна галузь України протягом 1990–2000 років перебувала у глибокій кризі – виробництво молока в усіх категоріях підприємств скоротилося удвічі, а у суспільному секторі – в 4 рази, і в 2000 році становило відповідно 51,6 і 19,6% до рівня 1990 року. У 2008 році господарствами усіх категорій вироблено 11,9 млн. т. молока, що на 3,3% менше порівняно з 2007 роком. Зменшення виробництва молока у сільськогосподарських підприємствах зумовлено низкою як об'єктивних, так і суб'єктивних причин, серед яких доцільно виділити стрімке скорочення поголів'я, відсутність дієвого механізму регулювання ринку молока тощо. Разом із тим у селянських господарствах спостерігалася тенденція зростання обсягу виробництва молока, але це не компенсувало зменшення загального обсягу його виробництва сільськогосподарськими товаровиробниками усіх категорій підприємств [2].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Нинішні проблеми, що породжуються кризовою ситуацією, потребують з'ясування причин, що призводять до погіршення стану галузі молочного скотарства. Розв'язанню такого роду проблем присвятили свої праці відомі українські вчені: В.І. Бойко, П.Т. Саблук, Т.Л. Мостенська, М.М. Ільчук, М.К. Пархомець, В.С. Дієсперов, О.М. Шпичак, В.Г. Андрійчук, Б.Й. Пасхавер, М.П. Коржинський, Ю.П. Воскобийник, Л.М. Пархоменко та інші вчені. Однак поглиблення кризових явищ у галузі потребує подальших досліджень щодо обґрунтування чинників підвищення ефективності виробництва молока аграрними підприємствами.

Мета статті – визначити вплив основних чинників на ефективність виробничої діяльності підприємств молочної галузі та обґрунтувати заходи щодо підвищення їх конкурентоспроможності в умовах ринку.

Виклад основного матеріалу. Нинішні умови господарювання потребують впровадження нових підходів щодо підвищення ефективності виробництва молока аграрними підприємствами [1, с. 13].

У ринкових умовах система господарських відносин на як на макро-, так і мікрорівні набуває іншого змісту, а управлінські рішення мають бути направлені на зацікавлення вітчизняного товаровиробника у відродженні галузі.

Кількість аграрних формувань області, які займалися розведенням корів та репродуктивного молодняку в 2008 році становила 188 підприємств. Дані табл. 1 показують диференціацію аграрних підприємств за розміром поголів'я.

Наведені дані табл. 1 свідчать, значна частка у загальній кількості підприємств Київщини належить господарствам із невеликою кількістю поголів'я до 50 голів (22,3%), група від 51–100 голів становить 18,1%, група від 101–200 голів – 25,6%. Отже, групи із незначним поголів'ям займають 66%, що дозволяє зробити висновок про те, що виробництво молока в області залишається дрібнотоварним.

Зазначимо, що дрібні товаровиробники не спроможні забезпечити впровадження сучасних технологій виробництва, додержуватись раціональних норм годівлі, вести селекційну роботу та запроваджувати інші заходи, які забезпечують підвищення продуктивності корів.

Розмір поголів'я молочного стада впливає на ефективність виробництва молока та на вирощування молодняку. Разом з тим при вирощуванні молодняку цей вплив вищий, оскільки концентрація поголів'я сприяє відносній економії коштів та праці обслуговуючого персоналу. За результатами проведеного групування (табл. 2) нами розраховано індекс кореляції між поголів'ям та продуктивністю праці, який у першому випадку становить 0,207, а в другому – 0,425. Вплив концентрації поголів'я на собівартість продукції показано у табл. 2.

Отже, за даними табл. 2, зміна розміру поголів'я відбувається паралельно зі зміною річної продуктивності праці та різновекторними показниками затрат праці на одну голову та виробничою собівартістю 1 ц продукції. Зміна заз-

Таблиця 1. Групування аграрних формувань Київської області за поголів'ям великої рогатої худоби у 2008 році

Групи тварин за поголів'ям	Корови		Молодняк	
	кількість господарств	середнє поголів'я	кількість господарств	середнє поголів'я
До 50	42	27	35	26
у % до підсумку	22,3	12,6	13,4	7,2
51–100	34	82	39	71
у % до підсумку	18,1	38,5	10,7	19,7
101–200	48	152	44	146
у % до підсумку	25,6	71,4	20,7	19,7
201–500	50	326	68	326
у % до підсумку	26,5	153,1	33,7	90,6
501–1000	11	678	38	660
у % до підсумку	5,9	318,3	14,6	183,3
Понад 1000	3	1562	18	1632
у % до підсумку	1,6	733,3	6,9	453,3
Разом	188	213	242	360

* Джерело: розраховано за даними головного статистичного управління Київської області.

Таблиця 2. Вплив концентрації поголів'я на рівень продуктивності праці та собівартість молока 2008 році

Групи за затратами на 1 ц, год.	Середні затрати на 1 ц, год.	Кількість підприємств	Річні затрати на 1 голову, грн.	Річна продуктивність на одну голову, ц	Виробнича собівартість 1 ц, грн.	Поголів'я худоби на підприємство
До 4,37	3,37	42	164,0	48,71	85,08	327
4,44–6,15	5,36	33	225,5	42,08	92,45	314
6,18–8,62	7,30	41	264,7	36,28	100,44	216
8,62–11,89	9,81	38	259,2	26,41	115,72	150
Понад 11,96	17,39	34	368,2	21,18	134,30	100
Разом	5,98	188	323,6	38,88	95,40	221

* Джерело [3].

начених показників у одному напрямі свідчить про застосування на підприємствах дуже різних за способом утримання та організацією технологій. Збільшення концентрації поголів'я у розмірі від 200 голів забезпечує зниження виробничої собівартості 1 ц продукції в межах 15%.

Зниження собівартості продукції – один з найбільш вагомих чинників підвищення рентабельності та конкурентоспроможності продукції тваринництва. Аналіз структури витрат, які входять до складу собівартості одиниці продукції (табл. 3), дає змогу виявити недоліки у системі організації виробництва продукції та по можливості зменшити їх розміри, і цим самим послабити їх вплив на формування негативного фінансового результату.

Аналіз структури витрат агроформувань Київщини на виробництво молока показує, що найвища частка у структурі операційних витрат у молочному скотарстві на протязі досліджуваного періоду належала кормам. У 1990 році вона становила 46,2, а у 2008 році – 59,1%, або на 9,1% більше. Наразі досить значна їх частка пояснюється нераціональною структурою кормової бази. Оплата послуг і робіт у 2008 році збільшилася у два рази порівняно з базовим показником, що може бути наслідком виконання специфічних робіт, які раніше не виконувалися на підприємствах, та зростання вартості цих послуг.

Частка оплати праці у 2008 році становила лише 44,8% від базового показника у зв'язку з відставанням темпів зростання заробітної плати від темпів збільшення матеріальних витрат (так, витрати на паливо та енергоносії збільшилися у 3,3 рази).

Практика господарювання у ринкових умовах доводить, що одним із найважливіших об'єктів управління, який формує кінцеві результати діяльності підприємств є виробничі витрати, які виступають обмежуючим фактором прибутковості підприємства [4, с. 44].

Серед чинників, що формують результативні показники галузі молочного скотарства провідну роль відіграє система годівлі тварин, найважливіший елемент якої – рівень, якість та збалансованість раціонів годівлі, що знаходиться в узагальнюючому вигляді як витрати кормів на одну корову молочного стада. Він характеризує рівень споживання кормів як головного фактора продуктивності, відтворювальної здатності, енергії росту та збереження молодняку. За даними досліджень наукових установ, із підвищенням на кормову одиницю, що використовується у молочному скотарстві, перетравного протеїну із 84,5 до 108,3 г витрати корму на 1 ц молока знижуються на 17%, а собівартість його виробництва – на 11%. При надолі молока від корови 3500 кг має витрачатися на 1 ц не більше 1,15 ц кормових одиниць, а 4000 кг – 1,08 ц кормових одиниць [7, с. 15].

В економічних формах статистичної звітності дані з виробництва основних видів кормових культур в області відсутні, за винятком статистичних даних з виробництва силосу та сінажу, що, безперечно, знижує обґрунтованість висновків стосовно забезпеченості молочного поголів'я кормами. Згідно зі статистичними даними з виробництва силосу та сінажу у Київській області на середньорічну корову припадає 43,5 ц силосу та 13,2 ц сінажу. Для високопродуктивних корів таке забезпечення кормами цього виду явно недостатнє. Крім цього

Таблиця 3. Динаміка структури витрат на виробництво молока в агроформуваннях Київщини, %

Основні статті витрат	Частка в собівартості						Абсолютне відхилення від бази
	1990 (базисний період)	2005	2006	2007	2008	у середньому за 2005–2008 рр.	
Оплата праці	32,3	15,6	15,2	13,1	14,2	14,5	-17,8
Відрахування на соціальні заходи	0,6	1,8	1,7	2,2	2,4	2,05	1,45
Корми	46,2	51,9	53,8	56,7	59,1	55,3	9,1
Паливо та енергоносії	2,6	8,8	9,3	8,0	8,7	8,7	6,1
Запчастини, ремонтні і будівельні матеріали	2,6	3,5	3,2	3,5	3,7	3,5	0,9
Оплата послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями	2,5	6,9	5,1	5,2	5,0	5,6	3,1
Амортизація основних засобів	8,2	4,1	4,1	3,8	4,0	4,0	-4,2
Інші витрати	5,0	7,5	7,4	7,5	7,6	7,5	2,5

Джерело: складено автором за даними головного статистичного управління Київської області.

го, у досліджених нами господарствах Київської області при заготівлі та зберіганні кормів виявлено порушення технологічного характеру, які значною мірою впливають на їх якість та потребують додаткових витрат на їх зберігання. Часто заготівля сінажу проводилась тоді, коли бобові культури перебували у завершальній фазі цвітіння. Це пояснюється не достатнім забезпеченням підприємств належною технікою, яка часто виходила із ладу та недотриманням норм вологості зеленої маси при закладанні її у траншеї.

Отже, важливим чинником підвищення продуктивності корів є повноцінна та високоякісна годівля тварин з додержанням усіх науково обґрунтованих норм.

Результати наукових досліджень та практика доводять, що одним із важливих чинників забезпечення виробництва молока є використання племінного потенціалу тварин. Відомо, що племінна худоба є тим біологічним фактором, який забезпечує можливості підвищення показників економічної ефективності через більш повне використання генетичного потенціалу продуктивності наявних молочних порід. Слід зазначити, що у молочному скотарстві біологічні чинники підвищення ефективності забезпечуються не лише заміною породи худоби, але й поліпшенням племінних якостей тварин у межах однієї породи. За цим підходом забезпечується збільшення обсягів виробництва продукції на одну голову, що досягається не обмеженою кількістю корів-рекордсменів, а поліпшеним поголів'ям стада тварин [6, с. 12].

Отже, розведення племінної молочної худоби має бути тим інтенсивним біологічним чинником та внутрішнім потенційним резервом, що сприятиме покращенню ситуації у молочному скотарстві. Постановою КМУ від 18 березня 2009 року «Про затвердження бюджетної тваринницької дотації на 2009 рік», державою передбачено виділити до-

тацію у розмірі 3000 грн. за голову племінної худоби, що дасть можливість частково компенсувати витрати на придбання худоби та підвищить економічний інтерес до розведення молочної худоби. Зазначимо, що нині на території Київського регіону розводять три основні породи племінної молочної худоби: українську чорно-рябу, голштинську, українську червоно-рябу [8]. Вважаємо, що оцінка резерву біологічних чинників, на нашу думку, першочергово має бути оцінкою виробничих результатів господарювання. Підвищення ефективності виробництва молока за рахунок поліпшення біологічного диференціалу може бути розрахована співвідношенням виробничих витрат та чистого результату. Максимальний їх розмір на одну голову дорівнюватиме різниці між генетичним потенціалом тварини та рівнем, досягнутим на підприємстві від залучення ресурсів. Інтенсифікація тваринництва вимагає наявності високопродуктивних тварин певних якостей, які можна отримати лише завдяки селекційно-племінній роботі та застосуванню сучасних технологічних прийомів [2, с. 134].

Незважаючи на негативні тенденції розвитку галузі молочного скотарства в деяких господарствах можна спостерігати покращення ситуації, що вможливило використання наявного генетичного потенціалу тварин та забезпечення інтенсифікації розвитку молочного скотарства. Приклади ведення інтенсивного розвитку молочного скотарства окремих аграрних формувань доводять економічну привабливість цієї галузі, про що свідчать дані (табл. 4).

Приведені розрахунки свідчать, що СВК ім. Щорса забезпечує дотримання вимог технологічного процесу щодо виробництва молока, що сприяло одержанню більш високих надойв молока при одночасному скороченні собівартості одиниці продукції.

Таблиця 4. Вплив рівня інтенсивності молочного скотарства на ефективність виробництва молока в досліджуваних господарствах Білоцерківського району за 2008 рік

Показник	Групи господарств за виробничими витратами на одну середньорічну корову			У середньому	СВК ім. Щорса
	1132–3037,4	3037–4748,9	4749–6460,4		
Кількість господарств	8	9	9	*	1
Поточні виробничі витрати на 1 корову, грн.	2596,5	3595,6	6658,3	4283,5	6123,2
в т.ч. на годівлю	1037,2	1605,4	2178,6	1607,1	2756,6
на оплату праці	756,2	987,5	1274	1005,9	1458
Згодовано кормів 1 корові ц. к. од	44,3	40,1	52,3	45,5	61,1
Надій на 1 корову, кг	3025	3933	5400	4119	6700
Витрати кормів на виробництво 1 ц молока, ц. к. од	1,46	1,02	0,96	1,1	0,91
Вироблено молока на:					
1 ц к. од., ц	0,68	0,98	0,97	0,87	1,1
1 грн. вартості кормів, ц	2,9	2,44	2,47	2,56	2,43
1 грн. витрат виробництва, ц	1,3	1,1	1,05	1,15	1,18
Собівартість 1 ц молока, грн.	156,2	143,6	142,9	147,5	139,57
Ціна реалізації 1 ц молока, грн.	154,8	162,7	173,2	163,6	188,41
Прибуток. на 1 корову, грн.	-498,8	-232,4	+96,4	-216,11	1123,7
На 1 ц молока	-9,3	-8,1	+5	-4,1	+16,7
Рівень рентабельності, %	-9	-8,04	7,6	-3,15	27,64

* Джерело: складено автором за даними Управління агропромислового розвитку Білоцерківського району за 2008 рік.

Зазначимо, що середня продуктивність корів станом на 2008 рік становить 6700 ц, що перевищує значення показника по товарних господарствах на 62% та стандарту по даній породі на 59% [1, с. 7]. Витрати на одну голову продуктивної худоби у племінному господарстві перевищують середнє значення показника на 42%, проте спостерігається менше значення показника собівартості одиниці продукції та високий рівень рентабельності її реалізації.

У контексті аналізу особливу увагу привертає той факт, що простежується стійка закономірність до підвищення рівня ефективності виробництва по мірі зростання виробничих витрат на одну голову молочної худоби. Відомо, що племінні тварини здатні краще використовувати корми за рахунок племінного диференціалу. Одним із фенотипічних показників відбору у молочному скотарстві слід враховувати характер розподілу надою за лактацію як безпосередній показник фізіологічного стану всього організму в цілому та секреторної діяльності молочної залози.

Згідно з класифікацією лактаційних типів корів найбільш бажаними в стаді молочного напрямку продуктивності є тварини третього та четвертого лактаційних типів, тобто ті, в яких коефіцієнт інтенсивності зниження надою становить 2,5–1,8 та менше (відношення максимального місячного надою до надою молока останнього місяця лактації) [5, с. 39]. Такі тварини мають значний потенціал зростання молочної продуктивності та рівномірного розподілу надою між першою та другою половинами лактації. Проведені дослідження на базі СВК ім. Щорса дають можливість зробити висновок проте, що у перевірених групах тварин 55% корів мали бажані лактаційні типи. Середня продуктивність таких корів становила 7100 кг на корову при середній жирності 3,7%.

Висновки

Отже, проведені нами дослідження дають підстави зробити такі висновки про те, що:

1. Досягнення високоприбуткового виробництва в дрібнотоварних підприємствах є сумнівним та безперспективним щодо застосування інтенсивних технологій та не дозволить забезпечити ефективність та конкурентоспромож-

ність галузі. Саме тому державна підтримка підприємств галузі повинна бути диференційованою залежно від досягнутого рівня ефективності виробничої діяльності.

Доведено, що основними чинниками підвищення ефективності виробництва молока є збалансованість раціонів годівлі за рівнем продуктивності, механізація виробничих процесів та запровадження контролю за витратами виробництва.

2. Дієвим внутрішнім чинником забезпечення прибутковості підприємств галузі молочного скотарства є розведення молочної племінної худоби та проведення заходів селекційного внутрішнього породного моніторингу, який дає змогу виявити тварин з бажаними лактаційними типами.

Література

1. Березівський П.С. Економічна ефективність скотарства та шляхи її підвищення / Березівський П.С. // Українські технології, Львів 1998. – С. 13.
2. Грицаєнко Г.І., Романюк Т.М. Соціально-економічна сутність інтенсифікації сільськогосподарського виробництва / Грицаєнко Г.І., Романюк Т.М. // Економіка АПК – 2006. – №6 – С. 131–134.
3. Дієсперов В.С. Ефективність виробництва господарств Київщини / Дієсперов В.С. // К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 82 с.
4. Пасхавер Б.Й. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку / Пасхавер Б.Й. // К., 2009. – 432 с.
5. Кононенко Н.В., Дробитько О.А. Характер лактації коров різних генотипов / Кононенко Н.В., Дробитько О.А. // Матеріали виступлений на научно-практичеської конференції. – Херсон, 1994. – С. 39.
6. Коваленко Ю.С., Охріменко І.В. Концептуальний проект методичних рекомендацій з підвищення економічної ефективності аграрних підприємств на основі гармонізації механізмів підприємницької та трудової мотивації / Коваленко Ю.С., Охріменко І.В. // К.: 2008. – 31 с.
7. Річні нормативи заготівлі та структури кормів для різних видів тварин в залежності від їх продуктивності по зонах України (практичний посібник). – Харків: Інститут тваринництва УААН. – 2002. – С. 4–6.
8. Сайт Державного комітету статистики України ?<http://www.ukrstat.gov.ua/>

Активізація інтеграційних процесів бурякоцукрової галузі як чинника підвищення ефективності виробництва продукції

Розглянуто особливості та вплив інтеграційних процесів підприємств досліджуваної галузі на ефективність виробництва продукції. Узагальнено розвиток інтеграційних процесів у бурякоцукровій галузі та обґрунтовано напрями її посилення.

Рассмотрены особенности и влияние интеграционных процессов предприятий исследуемой отрасли на эффективность производства продукции. Обобщено развитие интеграционных процессов в свеклосахарной отрасли и обоснованы направления их активизации.

Features and influencing of integration processes of enterprises of the explored industry are considered on efficiency of production of goods. Development of integration processes is generalized in sugar-beet industry that it is grounded directions of its strengthening.

Постановка проблеми. Нині в основу діяльності товаро-виробників закладені нові методи господарювання, які ґрунтуються на ринкових відносинах, тому питання інтеграції набувають нового змісту і мають велике значення для стабілізації та підвищення ефективності агропромислового виробництва.

Обов'язковою умовою успішного розвитку агропромислової інтеграції є індустріалізація усєї сфери матеріального виробництва, яка реально втілюється в практику на тій стадії розвитку виробничих сил, коли особливо зростає роль і значення органічного взаємозв'язку між окремими ланками суспільного виробництва. Зв'язки між промисловістю і сільським господарством на різних етапах розвитку суспільного виробництва здійснюються шляхом інтеграції.

За всієї складності категорії «агропромислова інтеграція» визначальним змістом є встановлення і розвиток тісних зв'язків сільського господарства з іншими галузями агропромислового комплексу. Розвиток агропромислової інтеграції створює ряд переваг і передумов для підвищення економічної ефективності виробництва, швидшого вирішення економічних і соціальних проблем аграрної сфери.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На сучасному етапі значну увагу розвитку інтеграційних процесів у бурякоцукровому виробництві, створенню нових організаційно-правових структур і господарських суб'єктів, пошуку шляхів підвищення ефективності і відродження економічного потенціалу галузі приділено в роботах П.Г. Борисюка, М. Богіра, О.М. Варченко, А.С. Зайця, В.М. Нелепа, В.О. Осадчого, В.І. Пиркіна, О.М. Шпичака.

Метою статті є узагальнення особливостей розвитку інтеграційних процесів в Україні та виявлення їх впливу на ефективності виробництва продукції бурякоцукрової галузі задля обґрунтування напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємств на ринку.

Виклад основного матеріалу. Аналіз розвитку інтеграційних процесів у бурякоцукровій галузі виявив, що нині існує необхідність в обґрунтуванні виробничо-економічних зв'язків у досліджуваному підкомплексі, організаційно-правових форм інтегрованих підприємств і розробки адекватного механізму економічних відносин між суб'єктами-учасниками інтегрованого об'єднання.

При реструктуризації бурякоцукрового підкомплексу велике значення має агропромислова інтеграція, яка здійснюється в різноманітних формах: фінансово-агропромислові групи, агрокомбінати, агрофірми, концерни та інші формування з виробництва, переробки, зберігання та реалізації кінцевої продукції. Створення інтегрованих формувань, до складу яких увійдуть як сільськогосподарські, так і переробні підприємства, сервісні, торговельні й банківські організації, є одним із важливих напрямків підвищення ефективності виробництва [1].

Розвиток інтеграційних процесів у досліджуваній галузі є об'єктивним економічним процесом, який пов'язаний, з одного боку, із суспільним розподілом праці та її спеціалізацією, а з іншого – з необхідністю взаємодії між спеціалізованими галузями та видами аграрного і промислового виробництва. Сільськогосподарські підприємства входять до інтеграційних об'єднань з метою зниження ризику, пов'язаного із виробництвом, його залежністю від погодних умов, ринку сільськогосподарської продукції, необхідністю підвищення конкурентоспроможності. Переробні й обслуговуючі підприємства намагаються за допомогою інтеграційних зв'язків забезпечити стабільні доходи за рахунок наявності надійної сировини бази.

Результати дослідження свідчать, що в останні роки набули розвитку різні форми співпраці: вирощування цукрових буряків на орендованих землях; спільне з господарствами та цукровими заводами вирощування цукрових буряків; створення товариств з обмеженою відповідальністю, засновниками яких, як правило, є цукрові заводи, з подальшою орендою землі; залучення фермерських господарств та індивідуального сектора до інтеграційних процесів; орга-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

нізація діяльності машинно–технологічних станцій та залучення їх до партнерських відносин.

Основним фактором, який сприяв пошуку й розвитку нових форм організації вирощування цукрових буряків, виявився дефіцит сировини.

Заслугує на увагу інтеграція за програмою концерну «Укрпромінвест», що передбачає оренду землі цукровими заводами, при якій зберігається сівозміна, забезпечення матеріальними ресурсами, технікою, засобами захисту, насінням, технологією вирощування сільськогосподарських культур. Угоди на оренду землі укладаються терміном на десять років, власники паїв працюють у товаристві. У 2000 році за цією програмою задіяно 10 тис. га ріллі з подальшим розширенням до 60 тис. га. Результати роботи інтеграційних утворень свідчать про те, що ті цукрові заводи, які співпрацюють із товаровиробниками сировини, забезпечені цукровими буряками на 50–60 діб роботи.

Співпраця щодо створення при цукрових заводах машинно–технологічних станцій (МТС) ґрунтується на умовах договору про спільну діяльність і започаткована в 1995–1996 роках на цукрових заводах Київської та Чернігівської областей. На Парафіївському цукровому заводі у 1996 році створено МТС, у подальшому на базі МТС створено ЗАТ «Кремінь», яке орендує землі у господарств різних форм власності і своїми засобами вирощує цукрові буряки на площі 1400 га, надає послуги у виробництві сировини бурякосійним господарствам на площі близько 1000 га.

У 2000 році при 74 цукрових заводах були створені МТС, які працювали переважно за схемою оренди землі та сумісного вирощування цукрових буряків. На цукрових заводах і в МТС налічується близько 1400 одиниць сільськогосподарської техніки. Вирощування цукрових буряків за схемою оренди здійснювалося на площі 36,2 тис. га, а за схемою сумісного вирощування – 64 тис. га і забезпечило одержання 1,6 млн. т сировини.

Долучився до процесу формування оптимальної сировинної зони за рахунок оренди землі Саливонківський цукровий завод, який станом на 2008 рік за схемою сумісного вирощування цукрової сировини мав площу посіву 5267,3 га, на оренду припадало 4196,2 га, порівняно із попереднім роком спостерігається значне збільшення її частки. Обсяги заготівлі цукрової сировини у 2008 році становили 211,33 тис. т.

З огляду на вищевикладене заслугоує на увагу досвід роботи цукрових заводів Тернопільської області. На базі семи цукрових заводів і ЗАТ «Український газовий комплекс» створено ЗАТ «Тернопільський агропромисловий комплекс». При кожному цукровому заводі створюються МТС, забезпечені сучасною технікою вітчизняного й іноземного виробництва, які спроможні якісно і вчасно виконати технологічні операції, що в кінцевому рахунку забезпечить одержання високих урожаїв цукрових буряків [3].

Однією з основних ідей, закладених в основу концентрації МТС, було оснащення їх високопродуктивною технікою,

яка не може бути повністю завантажена в господарстві. Водночас МТС частіше укомплектовуються технікою середньої потужності, яка тривалий період часу успішно використовувалася господарствами.

Якщо є можливість повністю завантажити окремі машини або їх комплекси в межах окремого підприємства, вони повинні поставлятися безпосередньо йому. При цьому необхідно контролювати ефективність використання техніки. Комплекси машин (включаючи зарубіжні) доцільно поставляти в сільськогосподарські підприємства, які мають високий технологічний рівень виробництва, кваліфікований кадровий потенціал.

У тих випадках, коли обсяги механізованих робіт по певному підприємству не дають змоги забезпечити раціональне завантаження машин або їх комплексів, треба вирішувати питання про міжгосподарське використання техніки. При цьому важливо вибрати такий варіант організації, при якому дія негативних факторів, розглянутих вище, виключалася або була мінімальною.

Зазначимо, що саме така співпраця між переробними підприємствами та бурякосійними господарствами забезпечила функціонування цукрових заводів до нинішнього часу. Отже, за таких умов цукрові заводи повинні самостійно формувати сприятливі умови для сільськогосподарських підприємств щодо вирощування цукрових буряків та лівову частку сировини вирощувати самостійно через оренду землі. Однак вважаємо, що зважаючи на обмеженість можливостей держави формувати привабливість бурякоцукрової галузі буряківники і переробники лише через тісну співпрацю мають можливість зберегти та відродити галузь.

Для цього необхідно розробити техніко–економічне обґрунтування доцільності міжгосподарського використання техніки. Одержані розрахункові дані щодо потреби у послугах МТС мають бути узгоджені з потенційними споживачами послуг. Вони повинні бути ознайомлені з умовами надання послуг, орієнтовними цінами на них, умовами договірних відносин.

На міжгосподарському рівні необхідно використовувати техніку, яка за результатами техніко–економічного обґрунтування (ТЕО) не може бути ефективно використана в межах окремого сільськогосподарського підприємства. Це, насамперед, енергонасичені трактори, високопродуктивні збиральні машини, спеціалізовані транспортні й навантажувально–розвантажувальні механізми [5].

База для організації сервісного центру з міжгосподарського використання техніки визначається з урахуванням конкретних умов. Якщо йдеться про дрібні підприємства і фермерські господарства, що утворилися внаслідок розукрупнення великих аграрних підприємств, то базою може бути один із загальногосподарських об'єктів колишнього підприємства наприклад, центральна майстерня або машинний двір.

Для обслуговування груп сільськогосподарських підприємств, які розміщені компактно, можна організувати машин–

но—технологічну станцію на базі одного із підприємств, яке має найкращу матеріально—технічну базу. В принципі МТС може бути створена і на базі РТП, якщо розцінки на послуги з виконання механізованих робіт не будуть включати витрати на утримання цехів по ремонту і технічному обслуговуванню.

У бурякоцукровому підкомплексі особливий інтерес становить створення сервісного підприємства на базі цукрового заводу. Це передбачає вищий рівень інтеграції виробників сировини та переробних підприємств, зміцнення сировинної бази заводу.

В умовах дефіциту техніки й обмеженості фінансових засобів для її придбання велику небезпеку становить монополізм сервісних підприємств (МТС). Для уникнення цього явища необхідно вибрати таку організаційно—правову форму МТС, при якій споживачі послуг братимуть участь в управлінні господарською діяльністю. Організаційно—правова форма МТС має відповідати реальному джерелу формування матеріально—технічної бази. Машинно—технологічні станції, які забезпечені технікою за рахунок коштів державного бюджету чи регіонального, повинні мати статус державного або регіонального підприємства.

Якщо основним джерелом формування матеріально—технічної бази є кредити або кошти лізингового фонду, то розраховуватися по них будуть споживачі послуг. По мірі оплати послуг споживачі повинні ставати власниками (засновниками) техніки та інших фондів МТС. При цьому важливо, щоб засновники могли вільно розпоряджатися своєю часткою коштів, вкладених у формування МТС. Найбільш раціональним у даному випадку є кооперативна форма організації.

У свою чергу для того, щоб зупинити процес подальшого руйнування цілісності бурякоцукрового підкомплексу, можливим варіантом є зосередження контрольного пакету акцій цукрових заводів у сільськогосподарських товаровиробників. З цією метою можна провести додаткову емісію акцій приватизованих підприємств переробної сфери під збільшення статутного капіталу в межах вартості переоцінки майна з розміщенням їх серед сільськогосподарських підприємств. У даному випадку виробники сировини зможуть відстоювати свої права і висувати свої умови щодо технологічної та цінової політики та розподілу прибутку. На підтвердження цієї думки зазначимо, що нині є приклади, коли значна частка акцій цукрових заводів перебуває у руках виробників сировини [8].

Для ефективної організації виробництва, крім вищезгаданих заходів, необхідно створити єдиний технологічний ланцюг, починаючи із матеріально—технічного постачання і закінчуючи реалізацією готової продукції. Дослідженнями встановлено, що нині структури, які займаються матеріально—технічним постачанням, не пов'язані із сферою виробництва і переробки. Вони зацікавлені в одержанні максимальної вигоди від тимчасово укладених угод, за рахунок завищення цін на матеріально—технічні ресурси, здійснення бартерних угод, надання кредитів тощо. Вироб-

ники сировини і переробні підприємства при цьому залишаються, як правило, у не вигідній ситуації і мають збитки. У зв'язку з цим для організації ефективних економічних взаємовідносин необхідно передусім забезпечити удосконалення усієї системи виробництва цукру і структури бурякоцукрового підкомплексу.

На початкових етапах у кожній зоні бурякосійних районів на контрактній основі доцільно створити агропромислові об'єднання з виробництва цукру. Ця форма забезпечує оперативну—господарську самостійність учасників і є однією з найменш капіталомістких. Крім того, доказом необхідності формування інтегрованих об'єднань у досліджуваній галузі є результати діяльності на ринку вже існуючих об'єднань у різних регіонах країни. Так, у Крижопільському районі Вінницької області створено і успішно функціонує інтегроване формування на базі Крижопільського цукрового заводу, що входить в концерн «Укрпромінвест». До цього ж концерну входить і шість новостворених агрофірм, обсяги виробництва цукрових буряків у яких забезпечують близько 50% потреби заводу в сировині. Агрофірми об'єднують господарства трьох сусідніх районів – Крижопільського, Ямпільського і Томашпільського – мають загальну земельну площу майже 27 тис. га, з яких більше 25% відведено під посіви цукрових буряків [2].

Однак практично всі інтеграційні об'єднання, які нині функціонують у досліджуваній галузі, включають лише виробників сировини та переробні підприємства. Результати дослідження свідчать про доцільність включення в інтеграційну структуру сфери матеріально—технічного постачання, технологічного забезпечення, підприємства сфери виробництва, підприємства переробки, підприємства сфери реалізації готової продукції, сервісного обслуговування (див. схему).

Підприємства матеріально—технічного і технологічного забезпечення агропромислових об'єднань постачатимуть підприємствам сфери виробництва цукрових буряків необхідні матеріали: насіння, добрива, агрохімікати, паливно—мастильні матеріали за попередніми замовленнями сільськогосподарських підприємств. Створені агрохімічна, агрономічна і меліоративні служби надаватимуть допомогу господарствам у впровадженні нових технологій, використанні добрив і засобів боротьби проти хвороб і шкідників, а також у проведенні меліоративних робіт. У цій сфері необхідно створити і машинно—технологічні станції, які на договірних засадах будуть виконувати роботи по наданню послуг з технічного обслуговування і ремонту сільськогосподарської техніки, задіяної на вирощуванні цукрових буряків. Їх потрібно забезпечити необхідним набором сільськогосподарської техніки й інвентарю, що дозволить їм виконувати найскладніші технологічні операції з вирощування цукрових буряків і надавати господарствам техніку на прокат. З цією метою штат МТС має бути укомплектований кваліфікованими інженерами—механізаторами, агрономами—технологами. МТС будуть займатися й лізинговими по-

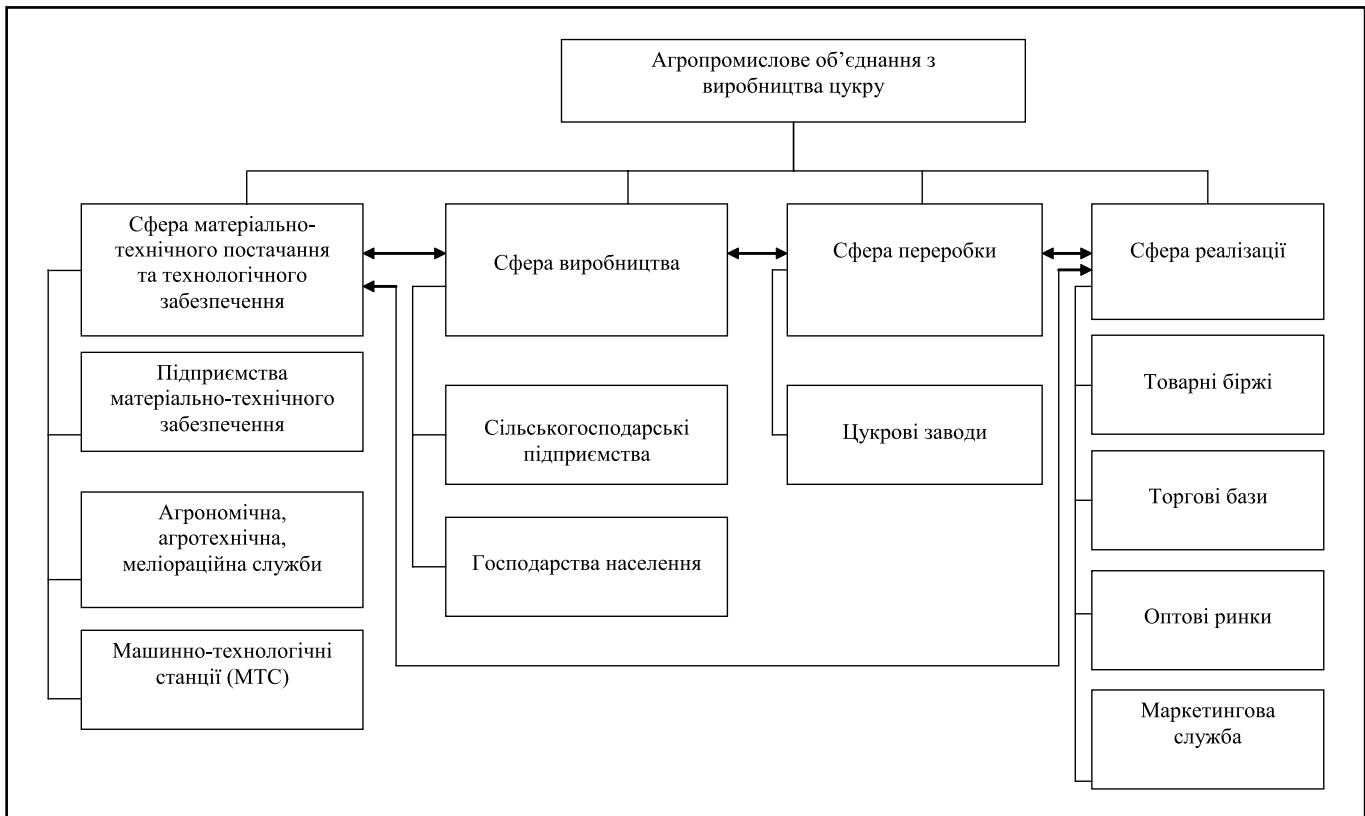


Схема виробничо-економічних зв'язків підрозділів агропромислового об'єднання з виробництва цукру

ставками техніки. Підприємства цієї сфери також забезпечуватимуть необхідними матеріально-технічними засобами підприємства переробки та реалізації [7].

Важливим питанням є визначення організаційно-правової форми інтеграційного об'єднання, що потребує розробки пакета варіантів інтеграції та кооперації у галузі з урахуванням специфічних рис і характеристик форм агропромислової інтеграції. Різноманітність умов господарювання підприємств передбачає різні способи регулювання економічних відносин і відповідних інституційних перетворень. Саме тому на практиці вирішення питань інтеграції підприємств бурякоцукрової галузі може здійснюватися різними шляхами. Використання тієї чи іншої інституційної форми має обґрунтуватися її економічною ефективністю. Практика розвитку процесів інтеграції у провідних країнах світу свідчить про існування різних форм інтеграції. Вважаємо, що створення складних інтеграційних формувань (холдингові компанії, фінансово-промислові групи) у бурякоцукровому підкомплексі можливе лише після реалізації менш складних форм кооперації.

Основним важелем, який регулює економічні інтереси господарської діяльності агропромислових об'єднань та їх структурних підрозділів, є ціни. Ціни повинні відображати суспільно необхідні витрати на виробництво продукції з урахуванням її якості, забезпечувати підприємствам одержання доходів для розширеного відтворення, а також підвищувати їх зацікавленість у більш повному використанні виробничого потенціалу.

Висновки

Як підтверджують результати дослідження, запропонована схема взаєморозрахунків стимулюватиме господарства підвищувати цукристість коренеплодів, а цукровий завод – до скорочення втрат, мобілізації зусиль партнерів щодо максимального збільшення виходу кінцевої продукції.

У ринкових умовах договірні відносини між постачальниками сировини та переробними підприємствами повинні забезпечити взаємну зацікавленість партнерів бурякоцукрового виробництва у збільшенні обсягів виробництва і реалізації продукції, скороченні втрат та доведенні продукції до споживача, підвищенні ефективності процесу виробництва продукції. Основним принципом нинішньої договірної системи є обов'язковість, відповідність законодавству, еквівалентність, відповідальність і рівність. Нова система дає можливість вибирати партнерів, встановлювати договірні ціни, удосконалювати структуру виробництва.

Отже, такі пропозиції сприятимуть розв'язанню складних протиріч, які постійно існували між бурякосійними господарствами і цукровими заводами, надати стійкості виробництву, яке після подолання кризових явищ, безумовно, буде працювати ефективно.

Література

1. Борисюк П.Г. Стан і перспективи розвитку бурякоцукрового комплексу України. Актуальні проблеми вирощування цукрових буряків і насіння / Матеріали науково-технічного семінару цукрови-

ків України. Шляхи підвищення ефективності бурякоцукрового виробництва. 3–5 квітня 2002 р. – К., 2002. – С. 88–96.

2. Богіра М. Формування інтеграційних структур в аграрній сфері. Конкурентоздатні підходи [Текст] / М. Богіра // Землевпорядний вісник. – 2008. – №6. – С. 57–59.

3. Варченко О.М. Основні напрями удосконалення міжгосподарського використання техніки у буряківництві // Вісник Харк. нац. техн. ун-ту сільського господарства ім. Петра Василенка. Сер.: «Економічні науки». – Вип. 32. – Х., 2004. – С. 128–131.

4. Заец А.С. Проблемы развития агропромышленной интеграции в свеклосахарном комплексе Украины // Сахарная промышленность. – 1998. – №2. – С. 2–8.

5. Нелеп В.М., Єранкін О.О. Розвиток інтеграції в цукробуряково-му виробництві // Економіка АПК. – 2000. – №6. – С. 12–16.

6. Осадчий В.О., Тимошенко В.А. Удосконалення інтеграційних процесів у сільському господарстві в трансформаційний період // Збірник наукових праць Уманського державного аграрного університету, 2005. – Вип. 61, Ч. 2. Економіка. – С. 343–356.

7. Пиркін В.І. Ефективність інтеграційних процесів у буряківництві // Цукрові буряки. – 2003. – №2. – С. 4–5.

8. Шпичак О.М. Економічні взаємовідносини сільськогосподарських підприємств із сферою заготівель і переробки технічних культур. – К.: Урожай, 1987. – 156 с.

В.М. ТИЦЕНКО,
ст. викладач, КДАВТ

Водокористування в Україні: тенденції останніх років

У статті здійснено аналіз сучасного стану та основних показників використання водних ресурсів України, досліджуються актуальні проблеми галузі водного господарства.

В статье осуществлен анализ современного состояния и основных показателей использования водных ресурсов Украины, исследуются актуальные проблемы отрасли водного хозяйства.

The article deals with the analysis of the current condition and the main data of Ukrainian water resources usage, the current problems of the water management are researched.

Постановка проблеми. Однією із глобальних проблем нинішнього тисячоліття є наростання дефіциту прісної води в багатьох регіонах і країнах світу. Крім того, природні води практично скрізь піддаються негативному антропогенному та техногенному впливу в результаті скидання стічних вод, надходження різноманітних відходів тощо.

Україна належить до числа тих країн, для яких водні проблеми є особливо актуальними в зв'язку з низьким рівнем водозабезпеченості та вкрай незадовільним якісним станом водних джерел. Все це, в свою чергу, вимагає невідкладного реформування водогосподарської і водоохоронної політики держави, якому повинен передувати глибокий об'єктивний аналіз процесів і тенденцій, що відбуваються в галузі водокористування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема аналізу забезпеченості України водними ресурсами, ефективності їх використання присвятили свої роботи провідні вітчизняні вчені С.І. Дорогунцов, М.А. Хвесик, А.В. Яцик та інші.

Метою даної статті є аналіз сучасного стану та найважливіших показників використання водних ресурсів, дослідження основних тенденцій та перспектив подальшого розвитку галузі водокористування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Водні ресурси України складаються з річного стоку та запасів підземних вод. Важливу роль для економіки країни мають озера і водосховища, ставки, болота, а також Чорне і Азовське моря, які належать до басейну Атлантичного океану.

На території України налічується 63 119 річок загальною довжиною 206,4 тис. км, у тому числі великих – дев'ять, площа водозбору яких понад 50 тис. кв. км, середніх – 81 з площею водозбору від 2 до 50 тис. кв. км і 63 029 – малих, площа водозбору яких менше 2 тис. кв. км [1].

За запасами та якістю води Україна посідає одне з останніх місць серед країн Європи. За даними Держводгоспу, сумарна водозабезпеченість в Україні становить 87,1 куб. км, з них на території країни формується лише 60% (52,4 куб. км). У Російській Федерації місцевий стік у розрахунку на душу населення становить 27 тис. куб. м, а на 1 кв. км території – 235 тис. куб. м, в Україні ці показники становлять відповідно 1,08 і 86,8 тис. куб. м [2]. Причому дані розраховані за середній по водності рік, а в маловодний рік ситуація значно гірша. Тисяча кубічних метрів води вважається тим мінімумом, що забезпечує річні потреби однієї людини у воді. Саме така середня питома водозабезпеченість в Україні. За визначенням Європейської економічної комісії ООН, держава, власні водні ресурси якої не перевищують 1,7 тис. куб. м на одну особу, вважається водонезабезпеченою [3].

Для порівняння: у Франції забезпеченість річковим стоком в розрахунку на одного жителя в рік – 2,9 тис. куб. м – місцевим і 4,57 тис. куб. м сумарним; у Швейцарії – 5,8 тис.

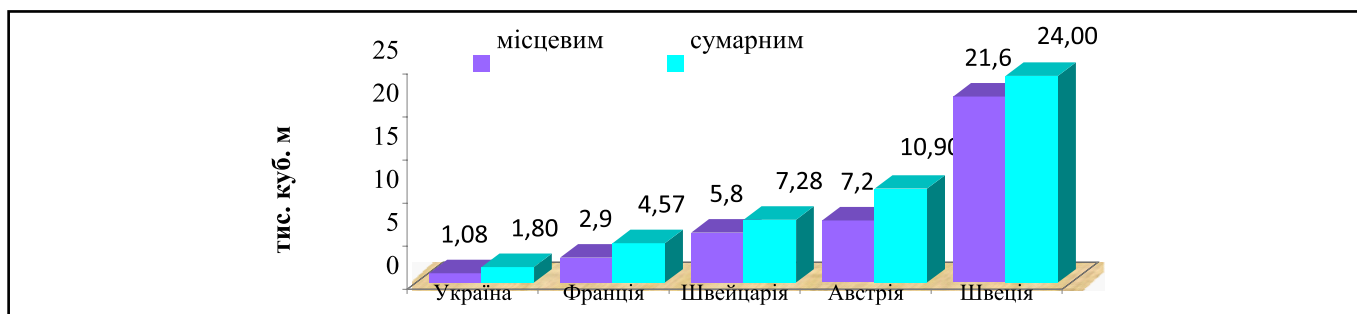


Рисунок 1. Водозабезпеченість річним стоком у розрахунку на 1 жителя

куб. м – місцевим та 7,28 тис. куб. м – сумарним; в Австрії – 7,2 тис. куб. м – місцевим та 7,7 тис. куб. м – сумарним; у Швеції – 21,6 тис. куб. м – місцевим і 24,0 тис. куб. м – сумарним (рис. 1).

Серед європейських країн лише Нідерланди та Угорщина мають нижчі показники питомої водозабезпеченості, але тільки в розрахунку на душу населення. В Європі в середньому водозабезпеченість становить 9,3 тис. куб. м на рік [3].

У розрахунку на душу населення серед регіонів України менше забезпечені водними ресурсами Херсонська, Одеська, Донецька, Дніпропетровська і Запорізька області. Найнижча водозабезпеченість в Донецькій області – тут на одного жителя припадає води у п'ять разів менше, ніж у середньому по країні.

Найкраще ситуація складається в Закарпатській області. Це єдиний в Україні регіон, який згідно з міжнародними стандартами належить до середньозабезпечених (6,29 тис. куб. м на 1 жителя). У Чернігівській, Житомирській, Волинській та Івано–Франківській областях показник водозабезпеченості низький, а у решти – дуже низький і надзвичайно низький.

Стосовно водозабезпеченості на 1 кв. км території, то і тут першість належить Закарпатській області, за нею з показниками вдвічі меншими Івано–Франківська та Львівська області. Найнижчі показники в Херсонській області та інших південних областях [4].

Територіальний розподіл водних ресурсів не повною мірою відповідає розміщенню водомістких галузей. Найбільша кількість водних ресурсів зосереджена в річках водозбірного басейну Дунаю у прикордонних районах України, де потреба у воді не перевищує 5% її загальних запасів. Найменш забезпечені водними ресурсами Донбас, Криворіжжя, Крим та південні області України, де зосереджені найбільші споживачі води.

Співвідношення обсягів місцевого і транзитного стоку в окремих областях суттєво відрізняється, проте майже в усіх регіонах приток переважає місцевий стік, за винятком АР Крим, де зовнішнього притоку немає взагалі, а також Закарпатської, Львівської, Житомирської, Харківської областей, де місцевий стік перевищує транзитний. Низька забезпеченість місцевим стоком в Херсонській, Одеській, Миколаївській, Запорізькій областях, до того ж в Одеську область надходить найбільша в країні кількість транзитних вод.

З метою усунення територіальної і часової нерівномірності розподілу стоку водозабезпечення в Україні здійснюється за допомогою водосховищ. Для цього збудовано 1160 водосховищ загальним об'ємом понад 55 млрд. куб. м, сім великих каналів довжиною близько 2 тис. км. Найбільше водосховищ – на Дніпрі: Київське (922 кв. км), Канівське (582 кв. км), Кременчуцьке (2250 кв. км), Дніпродзержинське (567 кв. км), Дніпровське (410 кв. км), Каховське (2155 кв. км) із загальним корисним об'ємом 18,7 куб. км. Водосховища Дніпровського каскаду забезпечують більше половини обсягу водокористування [1].

Створений в Україні господарський комплекс потребує значних обсягів води. Проте нерівномірний розподіл водних ресурсів на території України, недостатня їх кількість і здебільшого низька якість води, що не відповідає екологічним вимогам, суттєво впливають на рівень їх використання.

Як свідчать дані, наведені в табл. 1, обсяг водозабору в Україні зменшився порівняно з 1990 роком більш як удвічі – з 35615 до 16352 млн. куб. м. Проте зниження водозабору не пов'язане з раціональним використанням водних ресурсів. Воно було спричинене скороченням обсягів виробництва, закриттям підприємств та зменшенням подачі води на зрошення, тобто є наслідком негативних тенденцій економічного розвитку країни.

Ще стрімкішим є зниження обсягів спожитої води (табл. 1). За період, що аналізується, водоспоживання зменшилось на третину і нині становить лише 36,4% від рівня 1990 року [5]. Порівняння темпів зниження водозабору та водоспоживання свідчать про зростання втрат води при її транспортуванні, що обумовлено застарілим станом мереж водопостачання, які потребують невідкладного капітального ремонту та дооснащення.

Якщо у 1990 році при загальному водозаборі 35615 млн. куб. м втрати води становили 2424 млн. куб. м, або 6,6% водозабору, то в 2007 році – 15%. Половина води, що втрачається, припадає на житлово–комунальну галузь. Відсоток втрат тут вражаючий – 39%, причому більшість води, яка втрачається у комунальній галузі, вже підготовлена до споживання. Якщо аналізувати втрати води по областях, то по багатьох з них цей показник ще вищий, ніж в середньому по Україні. Так, у Закарпатській області у 2008 році втрати води по комунальних підприємствах становили 42%.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Основні показники використання водних ресурсів в Україні

Роки	Забрано води з водних об'єктів			Спожито свіжої води		
	млн. куб. м	в% до 1990 р.	в % до попереднього року	млн. куб. м	в% до 1990 р.	в% до попереднього року
1990	35615	100,0	100,0	30201	100,0	100,0
1991	34905	98,0	98,0	28206	93,4	93,4
1992	32461	91,1	93,0	26924	89,1	95,5
1993	24380	82,6	75,1	24521	81,2	91,1
1994	29499	82,8	121,0	23468	77,7	95,7
1995	25852	72,6	87,6	20338	67,3	86,7
1996	23477	66,0	90,8	18668	61,8	91,8
1997	21091	59,2	89,8	15623	51,7	83,7
1998	19027	53,4	90,2	13836	45,8	88,6
1999	19748	55,4	103,8	14285	47,3	103,2
2000	18282	51,3	92,6	12991	43,0	90,9
2001	17577	49,4	96,1	12168	40,3	93,7
2002	16299	45,8	92,7	11589	38,4	95,2
2003	15039	42,2	92,3	11034	36,5	95,2
2004	14694	41,2	97,7	9973	33,0	90,4
2005	15083	42,4	102,6	10188	33,7	102,2
2006	15327	43,0	101,6	10245	33,9	100,6
2007	16352	45,9	106,7	10995	36,4	107,3

Найбільшими споживачами водних ресурсів є Донецька, Дніпропетровська та Запорізька області, а також Київська, включаючи м. Київ, які разом споживають більше 55% во-

ди, а питома вага кожної з них становить в середньому 13–14% від загального обсягу водоспоживання. Причому останнім часом частка Донецької та Дніпропетровської

Таблиця 2. Споживання води за регіонами України

Області	1990 рік		2000 рік		2005 рік		2006 рік		2007 рік	
	млн. куб. м	в% до загального	млн. куб. м	в% до загального	млн. куб. м	в% до загального	млн. куб. м	в% до загального	млн. куб. м	в% до загального
Україна	30201	100	12991	100	10188	100	10245	100	10995	100
АР Крим	2735	9,06	1106	8,51	791	7,76	743	7,25	784	7,13
Вінницька	1894	6,27	696	5,36	125	1,23	121	1,18	113	1,03
Волинська	187	0,62	121	0,93	71	0,70	77	0,75	80	0,73
Дніпропетровська	3599	11,92	1756	13,52	1579	15,50	1480	14,45	1461	13,29
Донецька	3419	11,32	1751	13,48	1508	14,80	1562	15,25	1633	14,85
Житомирська	282	0,93	107	0,82	101	0,99	137	1,34	163	1,48
Закарпатська	144	0,48	70	0,54	44	0,43	42	0,41	38	0,35
Запорізька	4598	15,22	1702	13,10	1076	10,56	1101	10,75	1464	13,32
І.-Франківська	289	0,96	111	0,85	104	1,02	101	0,99	103	0,94
Київська	2131	7,06	1132	8,71	812	7,97	874	8,53	862	7,84
Кіровоградська	270	0,89	86	0,66	53	0,52	45	0,44	44	0,40
Луганська	1261	4,18	408	3,14	254	2,49	250	2,44	241	2,19
Львівська	552	1,83	219	1,69	203	1,99	195	1,90	191	1,74
Миколаївська	785	2,60	277	2,13	194	1,90	223	2,18	233	2,12
Одеська	1315	4,35	479	3,69	330	3,24	336	3,28	360	3,27
Полтавська	478	1,58	248	1,91	206	2,02	290	2,83	292	2,66
Рівненська	268	0,89	125	0,96	160	1,57	159	1,55	167	1,52
Сумська	281	0,93	115	0,89	109	1,07	117	1,14	110	1,00
Тернопільська	183	0,61	65	0,50	66	0,65	64	0,62	66	0,60
Харківська	785	2,60	408	3,14	295	2,90	292	2,85	295	2,68
Херсонська	2161	7,16	639	4,92	610	5,99	607	5,92	923	8,39
Хмельницька	363	1,20	156	1,20	102	1,00	107	1,04	127	1,16
Черкаська	563	1,86	214	1,65	246	2,41	251	2,45	243	2,21
Чернівецька	109	0,36	57	0,44	68	0,67	69	0,67	60	0,55
Чернігівська	285	0,94	122	0,94	149	1,46	137	1,34	154	1,40
Київ	1093	3,62	777	5,98	872	8,56	792	7,73	728	6,62
Севастополь	171	0,57	44	0,34	60	0,59	73	0,71	60	0,55

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

областей навіть зростає на декілька відсотків. Порівняно з 1990 роком подвоїлася питома вага м. Києва у загальному водоспоживанні (табл. 2).

Досить високим є рівень споживання води в АР Крим (трохи більше 7% від загального), а також у Херсонській області (8,39%), де вона використовується насамперед для потреб зрошування. Найнижчі показники, менше 1%, мають Закарпатська, Кіровоградська, Тернопільська та Чернівецька області, які є достатньо забезпеченими водними ресурсами, а Закарпатська область навіть за європейськими нормами вважається середньо забезпеченою [6].

Інтенсивність водокористування в Україні нині досягла рівня, який перевищує екологічну ємність водоресурсного потенціалу. За даними наукових досліджень, проведених ЮНЕСКО за ініціативою Комісії ООН з питань сталого розвитку, при відборі більше 10% мінімального стоку у річковій системі відбуваються незворотні зміни. В Україні ж ця величина сягає 30% і більше, а в окремих індустріально розвинених регіонах, таких як басейн річки Сіверський Донець, стік використовується декілька разів.

Структура водозабору по басейнах річок України протягом тривалого часу залишається достатньо стабільною. Найбільша кількість води (60%) забирається із басейну Дніпра (рис. 2). Так, у 2008 році для потреб водопостачання населення і галузей економіки у межах басейну Дніпра було забрано 9,4 млрд. куб. м води при сумарному водозаборі 15,8 млрд. куб. м. У 90-ті роки водозабір із Дніпра був ще більшим і становив 64–66% [1].

Друге місце за водозабором належить басейну Сіверського Дінця (12%), оскільки він розташований у промислово

розвинутому південно-східному регіоні, де велика потреба у водних ресурсах. В окремі роки частка річки в загальному водозаборі сягала 14–15%.

Питома вага басейну Дністра становить 8%, Південного Бугу – 6%, Дунаю – 4%. За період з 2000 по 2008 рік удвічі зменшилася частка басейну Дунаю – з 8 до 4% та зросла питома вага інших річок з 7 до 12%.

Важливим напрямком аналізу водних ресурсів є галузевий аналіз водоспоживання.

Як свідчать дані про споживання води основними галузями економіки України, наведені в табл. 3, за роки незалежності використання води на виробничі потреби скоротилось майже в три рази і сьогодні, незважаючи на тенденції до зростання протягом останніх років, становить менше 40% від базового рівня. Подібна ситуація склалася і з сільськогосподарським водоспоживанням, яке скоротилося з 9307 до 2 641 млн. куб. м, тобто в 3,5 рази. Використання води для побутових потреб за зазначений період зменшилося лише вдвічі з 4647 до 2192 млн. куб. м.

Усе це, в свою чергу, призвело до змін у галузевій структурі водоспоживання. Так, якщо у 90-ті роки питома вага використаної води для побутово-питних потреб становила 15–16% від загального обсягу, то сьогодні вона зросла до 22–25%, а в окремі роки, як, наприклад, у 2004 році, вона становила навіть 28%. Проте і сьогодні виробничі потреби залишаються головним напрямком споживання води.

Нині у галузевій структурі водокористування на промисловість припадає 40%, сільське господарство – 38%, комунальне господарство – 22% від загального обсягу спожитої води. Причому така низька питома вага промисловості в за-

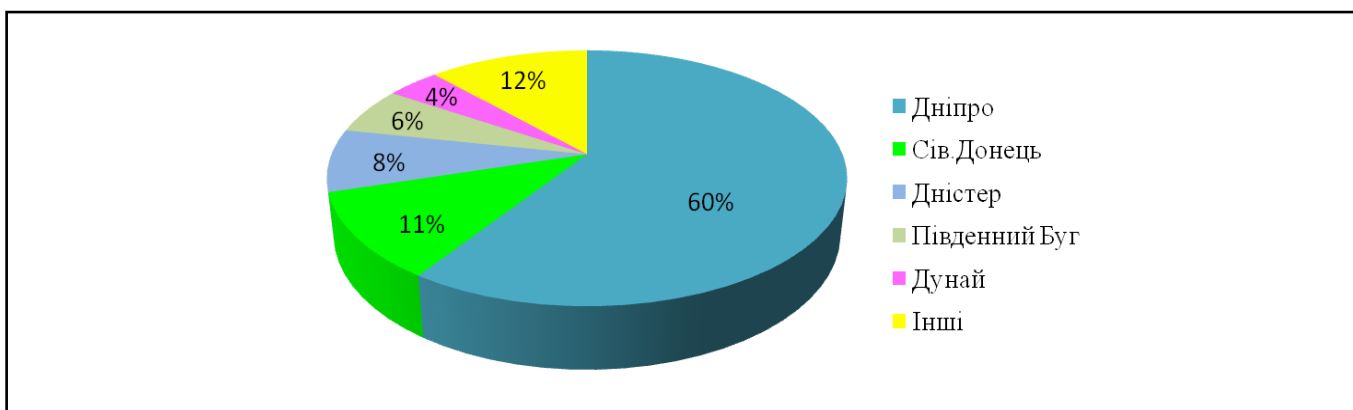


Рисунок 2. Структура водозабору по басейнах річок України

Таблиця 3. Динаміка використання води галузями економіки, млн. куб. м

Показники	1990	1995	2000	2005	2006	2007
Спожито свіжої води, в т.ч.:	30201	20338	12991	10188	10245	10995
в % до 1990 року	100	67,3	43,0	33,7	33,9	36,4
для виробництва	16247	10421	6957	5706	5783	6162
в % до 1990 року	100	64,1	42,8	35,1	35,6	37,9
для побутових потреб	4647	4404	3311	2409	2298	2192
в % до 1990 року	100	94,8	71,3	51,8	49,5	47,2
с/г водопостачання	9307	5513	2723	2073	2164	2641
в % до 1990 року	100	59,2	29,3	22,3	23,3	28,4

гальному обсязі спожитої води спостерігається вперше за багато років, що викликано значним зниженням водоспоживання у другому півріччі 2008 року, обумовлене спадом виробництва промислової продукції найбільш водомісткими галузями економіки у зв'язку зі світовою кризою [1].

Частка сільськогосподарського водоспоживання в 1990 році становила 30%. Спад виробництва та криза у сільському господарстві позначилися на обсягах використання водних ресурсів держави. Проте цей напрям використання водних ресурсів для країни дуже важливий. Так, у 1986–1992 роки за рахунок вискоєфективного використання меліорованих земель сільське господарство щорічно отримувало продукції рослинництва на суму понад 5 млрд. грн., або 22% від усього збору. Частка продукції з меліорованих земель у загальному виробництві продукції рослинництва в Криму становила 43%. Херсонській області – 47,2%. Майже третина продукції вироблялася на зрошуваних землях у Донецькій та Запорізькій областях.

У процесі переходу до ринкових умов господарювання, внаслідок економічної кризи, обсяги виробництва продукції рослинництва на меліорованих землях зменшилися більш ніж у 3 рази. Таким чином, меліоровані землі перестали виконувати стабілізаційну функцію у забезпеченні продовольчої безпеки держави. Частка зрошуваних земель у загальній площі ріллі в Україні сьогодні становить всього 7%, при середньостатистичних по Європі 30% [7].

На 2009 рік передбачено зростання частки промисловості до 47% і одночасного зниження питомої ваги сільського та комунального господарства відповідно до 33 і 20% [7]. Серед галузей промисловості основними водоспоживачами залишаються підприємства електроенергетики, а також металургії.

Цінним джерелом поповнення прісної води в районах її обмеженості є підземні води. Україна має великі запаси підземних вод, але для підземних вод, як і для поверхневих, характерна нерівномірність їх розподілу. Найбільш значні запаси зосереджені у Причорноморському, Волинсько–Подільському, Дніпровсько–Донецькому басейнах, на які припадає близько 75% ресурсів підземних вод. У розрахунку на одного жителя найбільша кількість ресурсів (5,54 куб. м/добу) припадає на Чернігівську область, мінімальна (0,28–0,43 куб. м/добу) – на Донецьку, Дніпропетровську, Одеську, Кірово-

градську, Миколаївську, Житомирську та Вінницьку області, де надзвичайно велика потреба в них. Унаслідок цього в північно–західних областях України використовується від 5 до 13% ресурсів, а в південно–східних областях водовідбір часто перевищує 50% ресурсів підземних вод.

На сьогодні в країні розвідано і затверджено 900 родовищ підземних вод, запаси яких становлять 25% від прогнозних ресурсів. У цілому прогнозні ресурси підземних вод оцінюються в 22 516,8 млн. куб. м на рік. Експлуатаційні запаси підземних вод становлять лише 5718 млн. куб. м. Найбільша їх кількість припадає на Київську, Луганську, Львівську, Донецьку, Харківську області та АР Крим.

Забезпеченість підземними водними ресурсами в розрахунку на 1 жителя становить близько 500 куб. м на рік, а в розрахунку на одиницю земельної площі – 37 тис. куб. м. У цілому вона теж є невисокою.

Аналіз даних розподілу прогнозних та розвіданих запасів підземних вод, а також стану їхнього використання у регіонах України свідчить про великі потенційні можливості подальшого видобутку та використання підземних вод і особливо в регіонах з істотним забрудненням поверхневих. Проте поки що з 25 обласних центрів країни міське водопостачання за рахунок підземних вод забезпечується у середньому лише на 25%. Для більшості країн Європи використання підземних вод сягає 90%, що сприяє задоволенню потреб населення високоякісною питною водою.

У загальному обсязі забраної води забір з поверхневих джерел становить 77%, підземних – 17%, безпосередньо з морів – 6%, проте в різних регіонах співвідношення підземних і поверхневих вод значно відрізняється. Так, у Чернігівській області, де запаси підземних вод найбільші, частка поверхневих вод становить 62% від загального об'єму, а підземних – 38%. У Сіверсько–Донецькому басейновому управлінні, яке здійснює управління водними ресурсами в басейнах рік Сіверського Дінця, Дніпра та рік Приазов'я в межах Харківської, Донецької й Луганської областей, забір води з поверхневих об'єктів становить 45% від загального, морської – 28%, а підземної – 27%. В Івано–Франківській області питома вага підземних вод в загальному водозаборі становить трохи більше 7%, в Одеській – близько 10%, у Київській – 5%, у м. Києві – 9% [1].

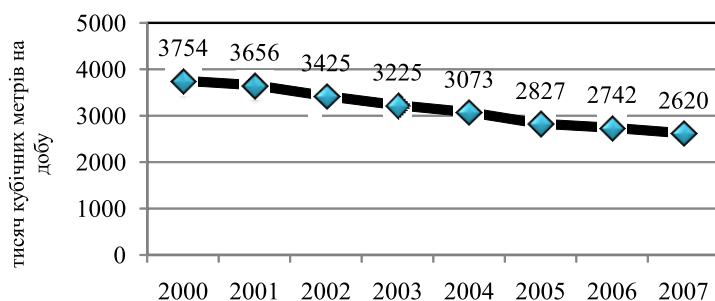


Рисунок 3. Динаміка відбору підземних вод в Україні у 2000–2007 роках

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В останні роки загальний видобуток підземних вод постійно регресує (рис. 3).

Тенденція до постійного скорочення видобутку підземних вод в останнє десятиліття зумовлена зменшенням кількості водоспоживачів та зменшенням питомої ваги підземних вод у загальному балансі водокористування в Україні.

Із загальної кількості підземних вод, що видобуваються, 83% використовується для господарсько-питних цілей, 15% – для виробничо-технічних та 2% – для зрошування земель.

Тенденції у водокористуванні останнім часом не співпадають з тенденціями розвитку економіки. Певною мірою це пов'язане зі зростанням ролі оборотного та повторно-последовного водопостачання, обсяг якого в Україні є достатньо високим. Так, питома вага оборотної та послідовно використаної води у загальному об'ємі води, використаної для виробничих потреб, становить майже 90%. Серед регіонів України найвищі показники тут мають Рівненська (99%), Хмельницька (99%), Івано-Франківська (97%) та Миколаївська (97%) області. Найнижчі показники у Чернівецькій (30%) та Київській (33%) областях [6].

Обсяги скинутих зворотних вод становлять нині 44% від рівня 1990 року. Особливо тривожним є те, що в останні роки зростають не тільки рівні забруднення скинутих стічних вод, а й обсяги скидання неочищених стічних вод. Так, якщо в 1990 році скидалося 470 млн. куб. м неочищених стічних вод, то у 2007 році вже 1506 млн. куб. м, або майже в 3,2 рази більше, і це в умовах скорочення водоспоживання [1].

Частка забруднених зворотних вод у загальному водовідведенні залишається досить високою. У 2006 році вона була найвищою за весь період і становила 45,86%, це майже в 3 рази більше порівняно з 1990 роком. Однією з причин ситуації, що склалася, є зменшення потужності очисних споруд у зв'язку зі зношеністю устаткування, його низьким технічним рівнем, значною енергозалежністю.

Значного техногенного навантаження зазнають поверхневі водні об'єкти Донецької (84,6%), Луганської (56,4%), Львівської (71,3%), Одеської (68,2%) областей та міст Києва (50,6%) і Севастополя (61,7%), де частка забруднених зворотних вод у загальному водовідведенні найвища. Причому в Донецькій області обсяги скидання, навіть серед цих областей, на порядок вищі. Частка скинутих забруднених вод водокористувачами Донецької області становить майже 40% від загального обсягу по країні, до того ж майже 60% з них скидається без очищення. Найменша частка забруднених вод у загальному обсязі зворотних вод у Полтавській (3,3%), Київській (4,1%), Тернопільській (4,4%) та Вінницькій (4,8%) областях. Без очищення взагалі не скидаються зворотні води в Полтавській області, а питома вага скинутих областю недостатньо очищених вод в загальному обсязі скидання забруднених вод в цілому по країні становить менше 0,2%. Без очищення практично не скидаються забруднені зворотні води у Вінницькій, Волинській,

Івано-Франківській, Миколаївській, Сумській, Хмельницькій та Чернівецькій областях [6].

Найбільшими забруднювачами водних ресурсів є промислові підприємства. Так, у 2007 році промисловими підприємствами було скинуто 2332 млн. куб. м стоків, серед лідерів – підприємства енергетики, чорної металургії та вугільної промисловості. Негативний вплив на стан води справляють об'єкти житлово-комунального господарства, які скидають 1459 млн. куб. м забруднених вод.

За даними ЮНЕСКО, за рівнем раціонального використання водних ресурсів та якості води, включаючи і наявність очисних споруд, Україна посідає 95-те місце у світі.

Важливим показником, що характеризує ефективність використання водних ресурсів, є водомісткість продукції. Після 1996 року припинилося зростання водомісткості промислової продукції. Проте витрати свіжої води в Україні на одиницю виробленої продукції значно перевищують такі показники у розвинутих країнах Європи: Франції – в 2,5 рази, ФРН – в 4,3, Великобританії та Швеції – в 4,2 рази. Водомісткість валового національного продукту в Україні в 3 – 5 разів вища, ніж в індустріально розвинутих країнах Європи, що свідчить про нераціональне використання водних ресурсів та низьку ефективність роботи наявного виробничого устаткування.

Ще одним показником, який свідчить про рівень використання водних ресурсів в країні, є питома споживання води на одного жителя. Зростання даного показника може бути свідченням підвищення рівня життя в країні, поліпшення побутових умов. Адже, якщо проаналізувати динаміку споживання води за певний історичний період, то можна побачити, що з розвитком суспільства водоспоживання на 1 особу зростає. Проте, як свідчить досвід організації водозбереження в країнах Європи, комфортних умов можна досягти за рахунок забезпечення розумних потреб і раціонального водокористування. Це підтверджується даними про водоспоживання населення у містах Західної Європи: в Амстердамі – 204 л на добу, Барселоні – 272 л, Відні – 276 л, Гамбурзі – 221 л, Римі – 257 л, Лондоні – 337 л на добу. Якщо брати в середньому по Європі, то тут на душу населення припадає 200–220 л, зокрема: в Австрії – 120 л, Німеччині – 133 л, Франції – 160 л, Угорщині – 300 л [8].

Останніми роками в Україні спостерігається скорочення обсягів споживання води в розрахунку на 1 жителя. Цьому сприяє встановлення квартирних і будинкових лічильників води, а також зменшення споживання води для комунально-побутових потреб промисловими підприємствами у зв'язку зі скороченням персоналу та вимушеними простоями. Але він ще залишається достатньо високим. Насамперед це пов'язане з тим, що десятиліттями вода була безплатним благом і економно витратити її не звикли. В країні розвинуті дуже водомісткі виробництва. В критичному стані перебуває водопровідно-каналізаційне господарство України.

Водогосподарський комплекс України потребує значних обсягів фінансових ресурсів, проте за низкою макроеконо-

Таблиця 4. Фінансування водного господарства з Державного бюджету України

Рік	Обсяг видатків			В тому числі			
	всього, тис. грн.	в % до загальних видатків держбюджету	в % до попереднього року	загальний фонд		спеціальний фонд	
				всього, тис. грн.	в % до видатків	всього, тис. грн.	в % до видатків
2002	401 881,2	0,91	100	332 811,2	82,8	69 070,0	17,2
2003	464 842,1	0,83	115,7	355 241,8	76,4	109 600,3	23,6
2004	527 597,7	0,65	113,5	423 433,5	80,3	104 164,2	19,7
2005	616106,1	0,54	116,8	511649,0	83,0	104457,1	17,0
2006	801 199,6	0,58	130,0	575 799,6	71,9	225 400,0	28,1
2007	915 281,7	0,52	114,2	648 751,7	70,9	266 530,0	29,12
2008	1 199 986,3	0,51	131,1	798 311,4	66,5	401 674,9	33,5
2009	1 132 312,6	0,42	94,4	785 950,2	69,4	346 362,4	30,6

мічних показників виявляються ознаки деградації у фінансуванні галузі. Незважаючи на те, що видатки на охорону і раціональне використання водних ресурсів з Державного бюджету протягом тривалого часу мають позитивну динаміку (табл. 4), їх зростання відбувається не через збільшення фізичних об'ємів водоохоронної і водозберігаючої діяльності, а в основному за рахунок цінового фактора. Що стосується питомої ваги їх у доходах Державного бюджету, то вона катастрофічно низька та ще й постійно регресує. Так, за період 2002–2009 років спостерігається скорочення питомої ваги видатків у доходах державного бюджету більш ніж удвічі. Досить складним залишається стан водоохоронних інвестицій в основний капітал. Зменшується питома вага водоохоронних витрат, як і інших витрат на охорону і раціональне використання природних ресурсів, відносно ВВП.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Таким чином, водні ресурси і водне господарство України характеризуються наявністю значних проблем, які необхідно терміново вирішувати, і головними серед них є: низький рівень забезпеченості водними ресурсами та їх нерівномірний розподіл по регіонах; катастрофічний рівень забруднення природних водних об'єктів; переважання водомістких технологій та високий рівень питомого водоспоживання; незадовільний стан основних фондів водного господарства; недосконалість економічного механізму регулювання використання водних ресурсів та його невідповідність завданням щодо їх раціонального використання; відсутність належного фінансування водного господарства та механізмів його бюджетної підтримки; незавершеність реформування водогосподарського комплексу та переходу до управління за басейновим принципом тощо.

Комплексне розв'язання вказаних проблем можливе лише шляхом розробки і прийняття нової Концепції Загальнодержавної цільової програми розвитку водного господарства на довгостроковий період. Виконання Програми сприятиме:

- зменшенню обсягу споживання та відведення води;
- забезпеченню ефективного захисту від шкідливої дії вод;
- удосконаленню галузевої структури водокористування;
- зниженню рівня водомісткості виробництва;
- зменшенню залежності сільського господарства від несприятливих умов;
- задоволенню потреб населення і галузей економіки у водних ресурсах;
- удосконаленню системи державного управління водними ресурсами [9].

Література

1. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2007 році. – Режим доступу: <http://www.menr.gov.ua/>
2. Крапивенко Д. Вода і воля // Український діловий тижневик «Контракти» від 19.06.2006 р. №25.
3. Уряд опікуватиметься проблемами екологічного оздоровлення водних ресурсів. – Коментарі департаменту комунікацій Кабінету Міністрів України від 29.07.2008 р. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/>
4. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К.: Консультант, 2008. – С. 571.
5. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Регіональні доповіді про стан навколишнього природного середовища. – Режим доступу: <http://www.menr.gov.ua/>
7. Сташук В. Чи забезпечена Україна водою і наскільки? – Режим доступу: <http://presscenter.ukrinform.ua/>
8. Зуб Л.М., Карпова Г.О. Малі річки України: характеристика, сучасний стан, шляхи збереження // – Режим доступу: http://uairivers.net/ukr_rvrs/
9. Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової програми розвитку водного господарства на період до 2020 року. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 вересня 2009 р. №1029-р. – Режим доступу: <http://www.scwm.gov.ua/>

Суперечливий вплив глобалізації на розвиток ринку банківських послуг в Україні

Досліджено основні тенденції еволюції ринку банківських послуг на сучасному етапі. Розкрито суперечливий вплив глобалізаційних процесів на розвиток ринку банківських послуг в Україні. Обґрунтовано пропозиції щодо підвищення конкурентоспроможності банківської системи України за умов посилення нестійкості глобальної фінансової системи.

Исследованы основные тенденции эволюции рынка банковских услуг на современном этапе. Раскрыто противоречивое влияние глобализационных процессов на развитие рынка банковских услуг в Украине. Обоснованы предложения по повышению конкурентоспособности банковской системы Украины в условиях повышения неустойчивости глобальной финансовой системы.

Dominant trends in evolution on the current market of banking services are studied. A contradictory effect of globalization is exposed as to development of the Ukrainian market of banking services. Some proposals are formulated to enhance competitiveness of the Ukrainian banking system under escalation of instability of the global financial system.

Постановка проблеми. Характерною ознакою сучасного етапу еволюції світогосподарських відносин є інтенсифікація глобалізаційних процесів, які охопили економіку всіх без виключення країн, загостривши існуючі та породивши нові проблеми і суперечності їхнього господарського розвитку. При цьому найбільш розвиненим сегментом економічної глобалізації залишається фінансовий ринок та сфера банківських послуг зокрема, які останніми роками набувають ознак високої динамічності та нестійкості.

Практика засвідчує, що збільшення присутності іноземного капіталу, зростання концентрації банківських активів та посилення конкурентної боротьби внаслідок розгортання глобалізаційних процесів, загострюють потребу в обґрунтованні ефективних механізмів функціонування національного ринку банківських послуг на основі дослідження сучасних тенденцій його розвитку з метою мінімізації ризиків та використання переваг від інтеграції до світової економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивченню проблем фінансової глобалізації, місця та ролі ринку банківських послуг у цих процесах присвячено праці відомих іноземних та вітчизняних дослідників: Є. Балларіна, К. Барлтрона, О. Береславської, А. Гальчинського, О. Дзюблюка, В. Заутера, Ю. Качаєва, Ф. Котлера, О. Лаврушина, Ж. Ламбена, З. Луцишин, І. Лютого, А. Мороза, П. Роуза, М. Савлука, Дж. Сондерса, Дж. Стенлейка, Е. Ут-

кіна та ін. Водночас масштабні системні зрушення та глобальні кризові явища, що охопили сучасну світогосподарську систему породжують необхідність подальших наукових пошуків у цій царині.

Метою статті є дослідження основних закономірностей еволюції ринку банківських послуг в контексті глобалізаційних процесів, виявлення суперечностей і перспектив його розвитку в Україні та обґрунтування на цій основі рекомендацій щодо підвищення ефективності його функціонування за умов посилення нестійкості світової фінансової системи.

Виклад основного матеріалу. Аналіз засвідчує, що незважаючи на підвищену увагу науковців до проблем глобалізації світогосподарського розвитку, в економічній літературі не сформовано єдиного підходу до визначення сутності глобалізації як комплексного й багатогранного явища.

Відомий західний дослідник Т. Левіт, який використав цей термін у статті, опублікованій у 1983 році, визначав поняття «глобалізація» як об'єднання ринків окремих товарів, що виробляються транснаціональними корпораціями [8]. Нині переважна більшість фахівців виходить з того, що глобалізація – це об'єктивний процес, змістом якого є зростання взаємозв'язку та взаємозалежності національних економік, політичних та соціальних систем, культур, поглиблення взаємодії людини та довкілля [10].

Експерти Міжнародного валютного фонду визначають цей феномен як зростаючу економічну взаємозалежність країн усього світу в результаті збільшення обсягів і різноманітності міжнародних операцій з товарами, послугами і світовими потоками капіталу, а також все більш швидкої і широкої дифузії технологій [12, с. 45]. Заслугує на увагу трактування глобалізації, обґрунтоване українським дослідником В. Сіденком, який вбачає в цьому явищі комплексний процес, що охоплює три основні складові: 1) зменшення перешкод на шляху взаємодії країн; 2) тенденцію гомогенізації економічного, політичного та культурного просторів; 3) утворення структури глобального управління [7].

Таким чином, наслідком розгортання глобалізаційних процесів є зростання взаємозалежності національних економік, поглиблення міжнародної інтеграції, інтенсифікація процесів лібералізації економічних відносин шляхом ліквідації законодавчих та економічних бар'єрів між національними ринками, зокрема ринками банківських послуг.

Аналіз засвідчує, що інтернаціоналізація банківського капіталу почалася в середині минулого сторіччя і відбувалася в декілька етапів, кожному з яких притаманні певні

властивості. При цьому можна виокремити такі основні етапи розвитку міжнародної банківської діяльності:

1) 60–ті роки XX ст., пов'язані з розвитком традиційних видів діяльності: фінансування експортно–імпортних операцій, валютні операції, іноземні позики;

2) середина 60–х – 90–ті роки XX ст., що характеризується якісними перетвореннями банківської сфери на основі виникнення та розвитку нових видів діяльності (формування ринку євровалют, синдикованих кредитів, інноваційного фінансування, розвиток світового грошового ринку, започаткування приватної банківської справи тощо. Визначальною особливістю цього етапу стала поява транснаціональних банків, тобто банків з вираженим національним характером власності, але глобальною операційною стратегією, за якою на перший план висувається потенційна прибутковість того чи іншого ринку незалежно від його географічного розташування [1, с. 403];

3) сучасний етап розвитку міжнародної банківської діяльності, який розпочався з 1997 року, коли країни – члени СОТ підписали угоду про зняття з 1999 року бар'єрів на ринках позикових капіталів і вільний доступ іноземних конкурентів до національних банківських, страхових і фінансових сегментів національних ринків.

Важливо зауважити, що сучасний етап розвитку глобалізаційних процесів на ринку банківських послуг характеризується певними особливостями, а саме:

1) уніфікацією функціонування нефінансового, фінансового і банківського секторів на внутрішньому і світовому ринках;

2) інтенсифікацією процесів транснаціоналізації банківської діяльності;

3) концентрацією банківського капіталу в трьох основних центрах розвитку глобальної економіки: США, Західній Європі та Південній Азії;

4) розширенням присутності транснаціональних банків у національних банківських системах, яке відбувається головним чином шляхом злиттів та поглинань;

5) інтенсивним виходом національних банків на зарубіжні фінансові ринки шляхом відкриття філій, представництв, створення дочірніх компаній за кордоном тощо;

6) зміною стратегії та тактики діяльності банків з урахуванням необхідності захисту від ендегенних та екзогенних (глобальних) ризиків;

7) урізноманітненням та розширенням спектру банківських послуг на основі інтенсивного використання сучасних технологій (лізинг, факторинг, страхування кредитів, інформаційне обслуговування, випуск пластикових карток, інтернет–банкінг тощо), що призводить до універсалізації банківської діяльності та посилення динамізму глобалізаційних процесів;

8) розширенням експансії банків на світовому ринку капіталів, особливо на фондовому ринку в секторі прямих капіталовкладень, що суттєво впливає на грошову політику національних держав;

9) збільшенням частки іноземного капіталу на національних ринках, що є важливим та водночас суперечливим чинником їхнього подальшого розвитку.

Аналіз засвідчує, що інтенсивність припливу іноземного капіталу в банківський сектор країн, що розвиваються, різко зросла в середині 90–х років, особливо стрімко цей процес відбувався у країнах Східної Європи та Прибалтики (за винятком Росії, Білорусі та України). Нині частка активів, контрольованих іноземним банківським капіталом в Естонії, становить понад 90%, Хорватії – понад 80%, у Чехії та Словаччині – близько 80%, у Польщі, Болгарії, Латвії, Угорщині – понад 70% [3].

Стосовно України варто звернути увагу на тенденцію поступового щорічного збільшення присутності іноземного капіталу на ринку банківських послуг. Якщо в 2004 році в нашій країні налічувалося 19 банків з іноземним капіталом (у тому числі сім з 100%–вими іноземними активами), то у 2005 році їхня кількість збільшилася до 23 (9 відповідно), у 2006 році – до 35 (13), у 2007 році – до 47 (17), у 2008 році – 47 (18). Станом на 01.01.2009 р. в Україні функціонували 53 банки з іноземним капіталом (що становить 27% від їх загальної кількості), 17 з яких мають 100–відсоткові іноземні активи. Тобто порівняно з 2004 роком кількість банків з іноземним капіталом збільшилася у 2,8 раза, або на 179%. При цьому кількість банків зі 100–відсотковим іноземним капіталом збільшилася у 2,4 раза, або на 142,9% [14].

Про зростання ролі іноземного капіталу в національній банківській системі свідчить збільшення його частки у загальній структурі активів банківської системи, яка на кінець 2009 року становила 50,7%, тоді як у 2005 році цей показник був на рівні 9,6% [14]. При цьому іноземний капітал на ринку банківських послуг в Україні представлений насамперед такими країнами, як Росія (Альфа–Банк, ВТБ Банк, Промінвестбанк, Внешторгбанк, Банк Ренессанс Капітал); Швейцарія (БМ Банк), Австрія («Райффайзенбанк Аваль», Ерсте Банк, Фольксбанк); Італія (Укрсоцбанк, Унікредит Банк, Правекс Банк); Франція («Каліон Банк Україна», УкрСиббанк, Індекс–Банк, Пролфінбанк); США («Сіті–банк Україна», Міжнародний іпотечний банк) [13].

На думку сучасних дослідників, наслідком приходу іноземних банків на національний ринок є, з одного боку, зниження рентабельності вітчизняних банківських установ, а з іншого – підвищення ефективності їх функціонування та зростання конкурентоспроможності у майбутньому. Йдеться про те, що входження іноземних конкурентів на ринок банківських послуг стимулює вітчизняні банки до пошуку нових шляхів оптимізації витрат та використання прогресивніших банківських технологій [11].

У зв'язку з цим зауважимо, що нині складно передбачити усі можливі наслідки впливу іноземного капіталу на розвиток ринку банківських послуг в Україні, враховуючи незавершеність глобалізаційних процесів. На думку академіка НАН України В.М. Геєця, крім чинників, які свідчать про ко-

рисність розширення допуску іноземного капіталу до вітчизняної банківської системи, його прихід несе серйозні загрози не лише для розвитку ринку банківських послуг, а й для вітчизняної економіки в цілому. Йдеться про ризики «залежного розвитку», загрозу обвальної глобалізації, втрати економічного суверенітету тощо [2].

У цьому контексті на особливу увагу заслуговує інтенсифікація процесів консолідації та капіталізації (нагромадження банківських ресурсів) у банківській сфері шляхом реорганізації та реструктуризації, приєднання, злиття та поглинання, створення банківських об'єднань. Доцільність та необхідність зазначеного процесу пояснюється тим, що у зв'язку з підвищення рівня капіталізації банків спостерігається зниження витрат та собівартості банківських послуг, вихід на нові ринки, збільшення частки банку на ринку кредитів, депозитів та інших видів банківських послуг.

Наслідком зазначених процесів є посилення позиції транснаціональних банків на ринку послуг всіх без виключення країн. Так, останніми роками інтенсифікувалися процеси скорочення кількості банківських установ у розвинених країнах внаслідок об'єднання банківських активів. Нині ринкова частка п'яти найбільших банків досягає у Фінляндії – 81%, Бельгії – 83, Греції та Данії – 67, Португалії – 63, Швеції – 54, Франції – 47, Австрії та Іспанії – 44% [9].

Аналіз засвідчує, що в Україні процеси консолідації банківського капіталу відбуваються, як правило, шляхом придбання іноземними інвесторами істотної частки участі в українських банках. Основною метою таких дій є укрупнення банків, збільшення їхніх активів, полегшення доступу до клієнтської бази банку-контрагента. Особливо інтенсифікувалися зазначені процеси в умовах сучасної фінансової кризи, коли приєднання до більш конкурентоспроможного іноземного партнера є практично єдиним виходом для продовження функціонування національних банківських установ [4]. Яскравим прикладом цього є найбільша угода 2008 року M&A за участю української компанії – купівля російським Внеш-економбанком (ВЭБ) у тандемі з австрійською Slav AG Промінвестбанку. Другою за вартістю угодою стало придбання 100% акцій ВАТ «Правекс-Банк» італійським Intesa Sanpaolo S.p.A за \$750 млн. наприкінці 2008 року.

Як показало проведене дослідження, глобалізація сприяє утвердженню на національних ринках високих стандартів якості банківських послуг, інформаційної діяльності та звітності; додатковому фінансуванню, що проявляється у розширенні масштабів прямих іноземних інвестицій, які необхідні для розвитку національних економік (останніми роками за показником прямих іноземних інвестицій до ВВП лідерами є Великобританія – 4,8%, Франція і Іспанія – 3,4, США – 1,8%); підвищує ступінь диверсифікації; ліквідність бізнесу; можливості для ефективнішого розміщення капіталу; професійне управління ризиками, оптимізацію системи менеджменту тощо.

Водночас існують досить серйозні фінансові та економічні ризики, пов'язані з негативними проявами глобалізації

ринків банківських послуг, особливо в країнах із перехідною економікою, а саме:

- швидке зростання частки іноземного банківського капіталу, пов'язане із загрозами втрати національного суверенітету в сфері грошово-кредитної політики;
- втрата конкурентоспроможності банків внаслідок уніфікації їхньої діяльності з діяльністю брокерів, страхових компаній, інвестиційних фондів;
- послаблення зв'язку «банк – клієнт», «анонімізація» ринку;
- ймовірність відтоку найбільш надійних національних клієнтів з внутрішнього фінансового ринку;
- наджорстка конкуренція, в якій національні банки зазвичай поступаються іноземним конкурентам;
- посилення нестабільності, розгортання кризових явищ внаслідок несподіваних коливань ліквідності банків, спекулятивних змін попиту і пропозиції на грошово-кредитному ринку і т.д.;
- посилення залежності внутрішнього ринку банківських послуг від змін глобальної кон'юнктури;
- неспівпадання інтересів іноземних інвесторів з пріоритетами розвитку національної економіки, що може негативно позначатись на темпах економічного зростання тощо.

Особливої актуальності зазначені проблеми набувають за умов розгортання сучасної фінансової кризи, яка гостро висвітлює суперечливість глобалізаційних процесів. Так, протягом останнього року спостерігалось падіння ВВП всіх без виключення країн, враховуючи і зниження рентабельності банківського бізнесу. За оцінками експертів, банківський сектор Європи з початку січня 2008 року втратив 32,1% своєї вартості. Трійку банків, які найбільше знецінились, склали британські Bradford & Bingley (–76%), HBOS (–63%), Alliance & Leicester (–54%) [13].

Що стосується України, то збитки банківської системи станом на 01.12.2009 р. становили 27,64 млрд. грн. в порівнянні з 7,3 млрд. грн. прибутку, отриманими українськими банками протягом 2008 року [14].

Висновки

Як показало проведене дослідження, поглиблення глобалізаційних процесів та перетворення України на їх дієвого учасника потребує розробки системи заходів щодо подолання негативних проявів глобалізації та якнайефективнішого використання її переваг. У контексті розвитку національного ринку банківських послуг йдеться про необхідність створення сприятливих інституційних умов для діяльності вітчизняних та закордонних банківських установ шляхом удосконалення національної законодавчої бази та її гармонізації з наявними міжнародними стандартами. Стратегічно важливими завданнями є підвищення прозорості діяльності банків; відновлення довіри до них з боку населення; розробка заходів щодо мінімізації потенційних фінансових ризиків, привнесених іноземним капіталом; підвищення інноваційної складової ресурсного забезпечення банків; впровадження новітніх техно-

логій обслуговування клієнтів. Реалізація цих заходів сприятиме ефективній інтеграції вітчизняного ринку банківських послуг до глобальної економічної системи.

Література

1. Васильченко З.М. Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація. – К.: Кондор, 2007.
2. Геєць В.М. Іноземний капітал у банківській системі України / В. М. Геєць // Дзеркало тижня. – 2006. – №26 (605).
3. Кириченко М.М. Процеси транснаціоналізації банківської діяльності та перспективи їхнього розвитку в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – 1(55).
4. Кириченко О., Біла Т. Тенденції злиття та поглинання в банківському секторі економіки України // Банківська справа. – 2008. – №5(83).
5. Козьменко С.Н. Финансовая глобализация и перспективы банковских структур // Проблемы і перспективи розвитку банківської системи України: Зб. наук. праць. – Т. 6. – Суми: ВВП «Мрія – 1» Лтд, 2002.
6. Сидоренко О. США, Швейцарія та Данія очолили рейтинг ВЕФ за індексом глобальної конкурентоспроможності / О. Сидоренко // Дзеркало тижня. – 2008. – №5.

7. Сіденко В. Зовнішні аспекти макроструктурних зрушень // Макроструктурна політика та ринкова трансформація: досвід Польщі та України / За ред. Я. Кліха, І. Крючкової та В. Сіденка. – К.: Заповіт, 2004. – С. 44.

8. Тігіпко С.Л. Інтеграційний розвиток економіки України в умовах глобалізації світових товарних і фінансових ринків // Вісник УАБС НБУ. – 2004. – №2(17).

9. Уманців Ю.М. Глобальні фінансові виклики: світовий досвід та українські реалії // Фінанси України. – 2009. – №1(158).

10. Чуб О.О. Банківська діяльність у контексті інтеграції та глобалізації // Фінанси України. – 2008. – №1(146).

11. Claessens S., Demirgüç-Kunt A., Huizinga H. How Does Foreign Entry Affect the Domestic Banking Market? // J. of Banking and Finance. – 2001. – Vol. 25. N 5. P. 891–911. – [Cited 2001, April]. – Available from: <<http://www.wds.worldbank.org/>>

12. World Economic Outlook. IMF. May 1997. – Available from: <<http://www.imf.org/external/pubs/WEOMAY/Weocon.htm/>>

13. Електронний ресурс – Режим доступу <http://www.ukrban-king.com> – Офіційний сайт банківської системи України.

14. Електронний ресурс – Режим доступу <http://www.bank.gov.ua> – Офіційний сайт Національного банку України.

М.П. БУКОВИНСЬКА,
д.е.н., доцент Росії, ст. викладач НУХТ

Мотиваційні аспекти корпоративного регулювання соціально орієнтованої економіки

Стаття присвячена аналізу ситуації залежності між соціальними механізмами матеріальної мотивації і кінцевими результатами трудової діяльності персоналу. Ефективність соціальних механізмів мотивації висока там, де вони направлені на визначення і задоволення потреб конкретної особистості та зміцнення зв'язку мотивації з проблемами управління персоналом.

Статья посвящена анализу ситуации зависимости между социальными механизмами материальной мотивации и конечными результатами трудовой деятельности персонала. Эффективность социальных механизмов мотивации высока там, где они направлены на определение и удовлетворение потребностей конкретной личности и укрепление связи мотивации с проблемами управления персоналом.

The article is devoted the analysis of situation of dependence between the social mechanisms of financial motivation and end-point of lab our activity of personnel. Efficiency of social mechanisms of motivation is high wherein they are directed on determination and satisfaction of necessities of concrete personality and

strengthening of zv'yazku motivation with the problems of management a personnel.

Постановка проблеми. В результаті трансформації соціально-економічної системи, стара система цінностей праці розвалилася, а нові цінності вільної ринкової економіки, зокрема соціальні аспекти розвитку конкурентоспроможності людини праці, яка визначається насамперед мотиваційною системою, ще не закріпилися в масовій свідомості.

На сьогодні в Україні спостерігається недооцінка соціальних технологій і приниження ролі соціально-трудова відносин, які потягнули за собою серйозні проблеми, такі як низький рівень заробітної плати населення, безробіття, зниження чисельності населення та якості їх життя.

Окрім цього, в Україні значно посилюється соціальна поляризація – якщо у 2000 році децильний коефіцієнт (відношення сукупного доходу 10% найбагатшого населення до сукупного доходу 10% біднішого населення), по оцінці міжнародних експертів, мав співвідношення 1:26, то в 2008 році – уже 1:43. У розвинутих країнах світу він становить 1:4 (США, Австрія). Показник співвідношення

1:8 є гранично допустимим для соціального світу і стабільності в країні. Тому ситуація, яка склалася в Україні, свідчить про значну соціальну нестабільність, високий рівень конфліктності в рамках соціальної структури українського суспільства [1].

Першочерговим завданням вирішення цих проблем може стати розвиток ринкових відносин на основі нових сучасних форм мотивації і стимулювання праці, які використовують закордонні компанії для підвищення своєї конкурентоспроможності. Саме тому виникла необхідність у створенні соціальних механізмів, які є соціальними феноменами, розвиваючими у відповідності з логікою формування цінностей трудової діяльності.

Механізми мотивації індивідуальні і визначаються специфікою діяльності конкретного підприємства. Оскільки для України характерні свої цінності, при виборі необхідних механізмів мотивації потрібно враховувати специфіку культури, історії, соціальну обстановку, політичні фактори, менталітет тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню питань мотивації в корпоративному управлінні присвятили свої праці провідні вітчизняні та іноземні вчені: І.К. Бондар, Т.А. Заяць, О.П. Сологуб, Д.П. Богиня, Е.М. Лібанова, Г.В. Задорожний, Й. Прокопенко, А. Колот, В. Данюк, В.А. Ядова, А.Л. Темницький, С.Б. Авдашева, В.В. Авдеева, О.Ф. Альохіна, А.М. Батьковський, Г.П. Безсокирна, В.С. Бакірова, К. Албаглі та інші.

А. Гесль характеризує різні види технологій керівництва, одна із яких управління шляхом мотивації. Керівник свідомо мотивує співробітника, виявляючи і задовольняючи його потреби. На сьогодні розроблено багато різних мотиваційних теорій для того, щоб охопити і урахувати різні аспекти поняття «мотивація». Є таке порівняння мотивації персоналу з посівом насіння: ви не можете заставити насіння прорости, але ви можете забезпечити необхідні умови, щоб насіння розвивалося у повну силу.

Пріоритет соціального над матеріальним піднімає людину на належне їй по праву місце. «Значення особистості в економіці – у сфері виробництва, розподілу, обміну – значно виросло, оскільки працююча людина одержала можливість радикально впливати на результати діяльності організації, як у позитивному так і в негативному напрямленні» [2]. Метою економіки країн з соціально орієнтованою ринковою економікою стало задоволення потреб не тільки і не стільки груп населення, скільки конкретної особистості.

Метою статті є створення умов для формування трудової мотивації є результатом соціальних технологій, направлених на розробку моделей трудової поведінки, які сприяють особистому і стратегічному розвитку корпорацій.

Соціальна технологія – це «система узгоджених взаємодій роботодавців і найманих працівників у рамках спільної виробничої діяльності, основаних на балансі взаємних інтересів і направлених на вирішення стратегічних задач і цілей корпорації» (авторська трактовка).

Виклад основного матеріалу. Розгляд трудової мотивації як результату використання соціальних технологій дозволяє перебороти надто суттєвий недолік, притаманний багатьом сучасним теоріям мотивації – їх слабкий зв'язок з проблемами практичного управління персоналом підприємства.

Поняття «трудова мотивація» є багатограним і являє собою певний теоретичний конструкт, який використовується для опису поведінки людини на робочому місці в усіх його проявах і з'ясуванні причин (як внутрішніх так і зовнішніх) змін його поведінки. З точки зору методології соціальних корпоративних технологій вплив на учасників трудового процесу виявляється на основі розуміння його мотивів, запитів і їх координування.

Трудова поведінка як результат реалізації соціальних корпоративних технологій являє собою трудову діяльність нового типу, яка з одного боку, сприяє розвитку людського капіталу, а з іншого, збагачує корпорацію і сприяє її стратегічному розвитку. В економічній науці і господарській практиці створено надто різноманітні підходи до формування трудової мотивації, але вони, як правило, не враховують ці моменти.

Слід відмітити, що процес перебудови трудових відносин і створення нового механізму управління персоналом, так чи інакше проходив і проходить в усіх економічно розвинутих країнах, які намагаються вийти на шлях цивілізованих ринкових відносин. У ряді країн Європи – Німеччині, Іспанії, Франції, Швеції і в інших – був обраний шлях створення соціальних держав з соціально ринковим господарством, дякуючи чому досягнуті високі життєві стандарти.

Протягом ХХ століття у світі сформувалася умовна класифікація методів мотивації праці – це американська, європейська та японська. Кожна із цих моделей враховує національні особливості, політику та закони. Економісти проводять порівняльні дослідження ефективності кожної системи управління і визначення умов інтеграції їх в інших країнах. До українських умов підходить багато методів і мотиваційних схем, які себе виправдали в умовах країн із розвинутою ринковою економікою.

Мотиваційна система США постійно вдосконалюється з метою повнішого задоволення зростаючих потреб працівників. Провідне місце в мотивації відводиться матеріальному стимулюванню у вигляді підвищення заробітної плати при цьому працівники повинні розуміти, що досягти мети в трудовій діяльності можна лише підвищуючи свій професійний рівень шляхом підвищення кваліфікації та освоєння інших спеціальностей. Це дасть можливість підібрати працівнику роботу, яка відповідає його соціально-психологічній характеристиці, є для нього найбільш цікавою і привабливою. Матеріальні стимули до праці зацікавлюють працівників в пошуку ефективних методів і способів виконання своїх функцій для збільшення кількості і якості виконаних робіт. Суть даної системи полягає в тому, що працедавець підвищує заробітну плату персоналу в залежності від рівня кваліфікації працюючих, кількості освоєних професій, кількості та якості виконаних робіт.

Велике значення надають американці участі працівників у прийнятті рішень. Для реалізації участі персоналу в управлінні компанією необхідно досягти високого рівня узгодження інтересів працівників і працедавців. Участь працівників в цьому процесі припускає прийняття на себе нової ролі і нової відповідальності, а для цього потрібно підвищення освітнього рівня, навичок, комунікації, активізації творчого потенціалу тощо.

У Конституції України (стаття 38) сказано, що громадяни мають право брати участь в управлінні державними справами, у всеукраїнському та місцевих референдумах, вільно обирати і бути обраними до органів державної влади та органів місцевого самоврядування [3], що підвищує мотивацію персоналу.

Проблеми мотивації персоналу – це не приватні проблеми підприємства, компанії, корпорації. Їхні рішення мають загальнодержавне значення, адже мотивація корпоративної активності в ринковій економіці виступає основним фактором продуктивності праці.

Переборювання глибокої кризи, радикальна зміна ситуації в Україні неможлива без змінення відношення до праці, до працівників, без створення принципово інших механізмів роботи з персоналом організацій. Найважливіша умова розвитку економіки підприємств і країн у цілому забезпечується тим, що заробітна плата буде поставлена в пряму залежність від кінцевих результатів трудової діяльності роботи колективу.

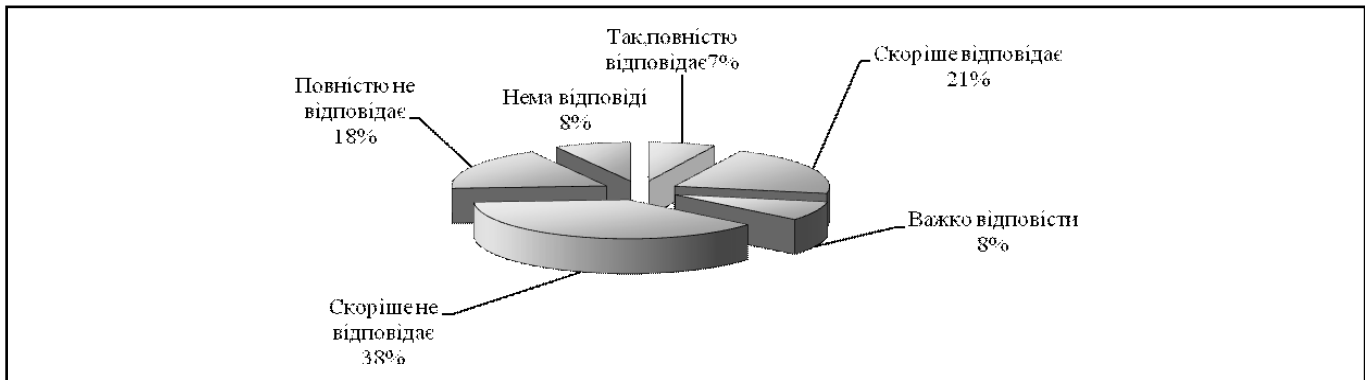
У ході проведеного автором соціологічного дослідження в Нижньгородській області Росії на тему «Социальные тех-

нологии как способ регулирования трудовых отношений в корпорациях», де взяли участь 20 корпорацій, їх керівники, представники профспілок та 336 працівників[4], виявлена відповідність заробітної плати і продуктивності праці.

Згідно з відповідями респондентів видно, що навіть після підвищення заробітної плати далеко не в усіх випадках робить її в очах працівників відповідною обсягу і якості праці. Це означає, що в теперішній період виникла криза трудової діяльності під впливом різних економічних і особистих чинників; більше половини працівників не задоволені своєю роботою, де, як правило, відсутнє прагнення до збільшення продуктивності праці, покращення якості виробленої продукції та наданих послуг; спостерігається висока плинність кадрів; зниження лояльності до організації і керівництва; погіршення соціально – психологічного клімату в колективі, соціально – трудових відносин, соціальної активності та фінансового стану підприємств. Для основної маси працюючих трудова діяльність перестала бути повноцінним джерелом основних потреб.

Оцінка результатів трудової діяльності є важливим засобом мотивації поведінки людей. Визначивши сильних працівників, адміністрація може певним чином винагородити їх подякою, зарплатою чи підвищенням у посаді.

Рівень оплати праці є основним чинником, діючим на трудову поведінку основної маси працівників в умовах низького рівня якості життя населення. Однак, як показують дослідження, технологія установлення і обґрунтування розміру заробітної плати є не менш важливим фактором, чим її розмір. Заробітної плати ніколи не буває багато. Але і працівник, і корпорація



Оцінка відповідності розміру заробітної плати обсягу і якості виконаної роботи, %

Чинники привабливості працівників в роботі

Аспект роботи	Ранжирування ставлення працедавців	Ранжирування ставлення працівників
Висока зарплата	1	5
Безпечність роботи	2	4
Просування по службі	3	7
Хороші умови роботи	4	9
Цікава робота	5	6
Лояльність менеджменту	6	8
Справедливий порядок	7	10
Визнання в роботі	8	1
Допомога в вирішенні особистих проблем	9	3
Почуття причетності	10	2

зацікавлені не тільки і не стільки в сьогочасній вигоді, скільки в тривалому стійкому розвитку і зрозумілій перспективі зростання. Розуміння працівником, як формується його заробітна плата, як вона залежить від розвитку корпорації в цілому, і складає стрижень нової соціальної технології, яка базується на постійному діалозі учасників трудового процесу.

Систематичне позитивне підкріплення поведінки, асоційоване з високою продуктивністю, повинно вести до аналогічної поведінки і в майбутньому. Аксиомою кадрового менеджменту стало ствердження, що для ефективної мотивації працівників необхідно, перш за все, розуміти, що вони хочуть одержати від роботи. Більшість працедавців відноситься до працівників так, нібито значення має тільки заробітна плата. Але практика підказує, що це не найважливіша вимога до роботи.

Із таблиці видно, що працівники хочуть: визнання, почуття причетності до справ організації, допомоги у вирішенні особистих проблем. Фактично для працівників важливі, перш за все, ті аспекти роботи, які проявляють людину як реальну персону, яка володіє особистими почуттями і прагненнями.

Працедавці думають, що працівники більше всього хочуть хорошої заробітної плати, безпечності роботи, просування по службі, що і буде забезпечувати високий рівень продуктивності праці.

Зростання продуктивності праці в Україні значно відстає від темпів зростання заробітної плати, що характеризує про значні соціальні проблеми, зокрема мотивації. Згідно зі статистичними даними за 2000–2006 роки середньорічні темпи приросту реальної зарплати становили 19,2%, а темпи приросту продуктивності праці, визначені за ВВП, – 7,2%, тобто в 2,7 раза нижче [4]. Водночас розмір ВВП на душу населення, який дає уявлення про продуктивність праці в Україні, в середньому становить лише 25% порівняно з країнами Євросоюзу. Навіть порівняно з чотирма колишніми країнами соцтабору – Польщею, Чехією, Словаччиною та Угорщиною – цей показник в Україні становить лише 44%.

Окрім цього, середньорічна номінальна заробітна плата найманих працівників України у промисловості за останні роки становила, грн. [6] за 2006 рік – 1144,59, за 2007 рік – 1481,96, за 2008 рік – 1933,92.

Виходячи з даних показників слід зробити висновок, що якість життя населення України бажає бути кращим, слабо проглядається соціальний захист людей, який передбачає належний рівень життя, необхідний для нормального відтворення і розвитку особистості. При такій зарплаті добитися високого рівня соціальної етики (відношення працівників до праці і норм поведінки в своїй організації) надто важко. Для виходу з цієї ситуації керівникам організацій бажано розробити і реалізувати в практику управління, систему стимулювання ініціативи працівників, куди може входити таке:

– візьміть на себе особисту відповідальність за створення організаційного клімату, де би стимулювалися нововведення. Як би гаряче вас не підтримували підлегли, їх активність буде проявлятися тільки за умови вираження вашої особистої упевненості і зацікавленості в стимулюванні ініціативи;

– будьте винахідливі. Постійно шукайте нові форми організації праці, прагнучи максимізувати творчу взаємодію між працівниками;

– пам'ятайте, що творча атмосфера не появиться сама собою. Ви маєте підготувати для неї відповідну підставу;

– відводьте достатньо часу, щоб ідея народилася і дозріла;

– звільніться від старого, віджитого свій вік стилю управління. Не займайтеся дріб'язковою опікою;

– створіть атмосферу відкритості і свободи спілкування, щоб ваші підлегли хотіли ділитися один з одним і з вами своїми ідеями. Підкреслюючи дистанцію між начальством і підлеглими можна очутитися в ізоляції;

– формуйте нові завдання чітко, зрозуміло і наглядно. Постійно тримайте на контролі їх виконання; тощо.

Висновки

Вирішення проблем по підвищенню продуктивності праці та якості виконаних робіт можна застосовуючи сучасні форми і методи мотивації персоналу як основного механізму стратегічного розвитку організацій; інвестувати в людський капітал; розробити і впровадити соціальні технології в управління корпораціями, які, з одного боку, сприяють розвитку людського капіталу, а з іншого – забезпечують конкурентоспроможність організацій; організувати пряму залежність розмірів заробітної плати від кінцевих результатів колективу; розширити елементи нематеріальної мотивації тобто забезпечувати матеріальні і нематеріальні потреби персоналу.

Література

1. Конгрес соціологічної асоціації України «Соціологія в ситуації соціальних невизначеностей», <http://blogs.correspondent.net/users/print/donucoz/a18239>
2. Сливак В.А. Организационное поведение и управление персоналом. – СПб: Питер, 2000. – С. 51.
3. Закон України від 28.06.1996 №254к/96–ВР Конституція України.
4. Буковинська М.П. Социальные технологии как способ регулирования трудовых отношений в корпорациях / Диссертация д.е.н. – М., ФГОУ ВПО «РАГС при Президенте РФ». – 2008. – С. 192.
5. <http://www.dt.ua/2000/2020/62401/>
6. Статистичний щорічник України за 2008 рік, Київ: державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. – С. 112.

Методологія оцінки продовольчої безпеки України та її практичне застосування

Постановка проблеми. Одним із важливих аспектів державного управління економічною політикою держави є забезпечення продовольчої безпеки, тобто визначення та регулювання допустимого обсягу імпорту продовольства, забезпечення фізичної та економічної доступності продовольства для населення країни, створення достатніх запасів зерна, забезпечення стійкого розвитку галузей вітчизняного агропромислового комплексу і можливості їх розширеного виробництва, регулювання діяльності сільськогосподарських підприємств, сприяння освоєнню нових технологій (виращування сільськогосподарських культур, виробництво продовольства тощо).

Різде зростання цін на продовольство, що відбувається на загальносвітовому і національних ринках в останні роки, спричинило збільшення кількості людей, що недоїдають, та призвело у свою чергу до загострення стурбованості світової громадськості щодо нестабільності глобальної продовольчої системи. До факторів, що викликали зростання цін на продовольчі товари, відносяться: більш висока вартість виробництва, зумовлена зростаючими цінами на нафту; дефіцит виробництва, викликаний погодними умовами в провідних країнах-експортерах; активне зростання попиту, в тому числі на сировину для виробництва біопалива. Перераховані фактори відзначалися на тлі найнижчих світових запасів зернових за всю історію розвитку країн, що у свою чергу стимулювало збільшення ринкових цін.

На Всесвітньому саміті глав держав і урядів із продовольчої безпеки, який пройшов з 16 по 18 листопада 2009 року у Римі, були розглянуті питання, що постають перед усіма країнами щодо: нової структури управління продовольчою безпекою; конкретних потреб різних сегментів суспільства під час кризи у сфері продовольчої безпеки з урахуванням проблем дрібних фермерських господарств; щодо шляхів задоволення цих потреб; заходів із сільськогосподарської та торговельної політики, які можуть сприяти підтримці та розширенню сільськогосподарського виробничого потенціалу і забезпечення засобів до існування та розвитку сільських районів як в розвинених країнах, так і країн, що розвиваються. На саміті також приділено увагу збільшенню державного й приватного інвестування у сільськогосподарське виробництво у країнах, що розвиваються; заходам з раннього реагування на продовольчу кризу, підвищення якості продуктів харчування та їхньої безпеки, недопущення транскордонного переміщення паразитів і вірусів, запобігання негативному впливу зміни клімату на продовольчу безпеку.

Як видно із цього переліку, на сьогодні до аспектів продовольчої безпеки додалися питання інвестування у сільськогосподарське виробництво, якості та безпеки продуктів харчування, впливу зміни клімату на сільськогосподарський потенціал. У системі продовольчої безпеки зростає значення агропродовольчої сфери (АПК). Стійкий розвиток АПК – основна умова не тільки нарощування і якісного поліпшення продовольчих ресурсів при зниженні витрат на їх виробництво, але й прогресивного розвитку економіки. Тоді як стагнація аграрного сектору є однією з головних загроз як економічній, так і національній безпеці будь-якої країни.

У сучасних умовах продовольча безпека переростає в самостійний напрям, акценти в якому зміщуються в бік безпеки людини, відтворення людського потенціалу, що для України є вкрай актуальним з огляду на загрозливу тенденцію зменшення чисельності її населення.

Для кожної держави важливим кроком щодо гарантування продовольчої безпеки є моніторинг стану цієї безпеки та правильний вибір і визначення основних критеріїв та індикаторів, які мають характеризувати кількісний та якісний стан продовольчої безпеки у статичній і динамічній.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у розвиток методології оцінки продовольчої безпеки внесли російські науковці А. Татаркин, В. Черешньов, Н. Сенчагов, Л. Абалкін, А. Архіпов, А. Гранберг, А. Ілларіонов, Д. Львов, Н. Федоренко та інші. Серед авторів українських публікацій із зазначеного питання варто відзначити В. Мунтіяна, А. Сухорукова, О. Новікову, З. Варналія, Б. Губського, Т. Ковальчука, В. Шлемко, Б. Пасхавера, І. Миценко, І. Лукінова та інших.

Незважаючи на те що питанням продовольчої безпеки приділено достатню увагу, багато аспектів цієї проблеми залишаються мало дослідженими. Недостатньо розроблено низку питань щодо критеріїв оцінки, методології визначення порогових значень продовольчої безпеки та розрахунку її інтегрального показника.

Метою статті є удосконалення методичних засад оцінки продовольчої безпеки України.

Виклад основного матеріалу. Продовольча безпека має розглядатися в контексті можливості держави гарантувати задоволення попиту в продовольстві на рівні, що забезпечує нормальний фізіологічний та інтелектуальний рівень життєдіяльності населення. Продовольча безпека вважається забезпеченою, коли всі люди в будь-який період часу мають фізичний та економічний доступ до достатньо безпечної та

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

поживної їжі з метою задоволення своїх потреб у харчуванні для активного та здорового способу життя.

Більшість економічно розвинутих країн надають проблемі продовольчого забезпечення населення країни продовольством першочергову увагу. Для країн із розвинутою економікою політика забезпечення продовольчої безпеки в основному полягає в забезпеченні продуктами харчування малозабезпечених груп населення та надання продовольчої допомоги країнам, які її потребують.

Стратегія і тактика вирішення питань продовольчої безпеки на світовому рівні такими країнами, як, наприклад, Австралія та Канада, зводиться до того, що світова продовольча безпека має будуватися на прискореному розвитку сільського господарства та нарощуванні експорту з країн,

які мають сприятливі природні та економічні умови для ведення сільського господарства.

Децю іншою є позиція країн ЄС стосовно аспектів вирішення проблеми продовольчої безпеки, зокрема підтримка сільського господарства за рахунок діючих механізмів, стимулювання експорту, проведення політики допущення на ринок ЄС на пільгових умовах товарів з тропіків.

Продовольча та сільськогосподарська організація Об'єднаних націй (ФАО) проводить постійний моніторинг стану продовольчої безпеки світу на основі окремих індикаторів.

В умовах України основними критеріями забезпечення продовольчої безпеки мають бути:

– ступінь задоволення фізіологічних потреб населення у харчових речовинах та енергії, відповідність раціону харчу-

Таблиця 1. Перелік та статистична база індикаторів продовольчої безпеки

№ з/п	Показник	1996	2000	2002	2004	2006	2007	2008
1	Добова калорійність харчування людини, тис. кКал	2,650	2,661	2,800	2,910	2,935	2,940	2,940
2	Частка продуктів тваринного походження у загальній добовій калорійності харчування, %	25,2	23,0	24,0	24,7	26,3	26,6	26,9
3	Достатність споживання окремого продукту, кг/особа/рік							
3.1	м'ясо і м'ясопродукти	37,0	33,0	33,0	39,0	42,0	45,7	46,6
3.2	молоко та молочні продукти	230,0	199,1	225,0	226,0	235,0	224,6	226,60
3.3	цукор	33,0	37,0	36,1	38,0	39,5	40,0	42,4
3.4	олія та інші рослинні жири	8,6	9,4	10,7	13,0	13,6	14,3	14,3
3.5	яйця	161,0	166,0	209,0	220,0	251,0	252,0	252,0
3.6	риба та рибні продукти	4,0	8,4	11,9	12,3	14,1	14,7	17,2
3.7	овочі та баштанні	92,0	102,0	108,0	115,0	126,7	118,4	123,5
3.8	фрукти, ягоди, горіхи та виноград (без переробки на вино)	35,0	29,0	29,0	34,0	34,8	42,1	44,6
3.9	картопля	128,0	135,0	133,0	141,0	134,0	130,4	130,4
3.10	хліб та хлібопродукти (круп, бобові, борошно; макаронні вироби у перерахунку на борошно)	124,0	124,9	131,2	125,6	119,5	115,9	114,7
4	Достатність запасів зерна у державних ресурсах (рівень перехідних запасів зерна, відсоток від річного споживання)	20,0	5,8	25,0	28,9	10,0	6,7	26,2
5	Економічна доступність продуктів (частка сукупних витрат на харчування у заг. підсумку сукупних витрат домогосподарств), %		67,9		61,7	54,9	53,2	50,8
6	Диференціація вартості харчування за соціальними групами, разів		2,5		1,9	1,89	1,39	1,41
7	Продовольча незалежність за окремим продуктом (співвідношення між обсягом імпорту окремого продукту у нат. виразі та ємності його внутрішнього ринку), %							
7.1	м'ясо і м'ясопродукти		2,37	5,43	20,11	14,19	11,56	23,56
7.2	молоко та молочні продукти		0,51	0,55	0,75	1,37	1,91	2,37
7.3	цукор		0,00	0,00	6,77	6,51	1,35	4,82
7.4	яйця		0,02	0,03	0,04	0,03	0,03	0,06
7.5	овочі та баштанні		0,58	1,50	0,81	2,84	2,88	5,97
7.6	фрукти, ягоди, горіхи та виноград (без переробки на вино)		12,49	22,00	20,59	70,47	64,23	61,53
7.7	картопля		0,17	0,11	0,01	0,34	0,12	0,16
7.8	хліб та хлібопродукти (круп, бобові, борошно; макаронні вироби у перерахунку на борошно)		16,53	2,64	14,73	4,22	6,38	4,17
7.9	риба та рибні продукти						71,10	71,30
7.10	олія та інші рослинні жири						56,50	64,70

Джерело: Складено авторами на основі даних Держкомстату.

вання людини вимогам мінімального рівня вмісту у продуктах харчування шкідливих для її здоров'я речовин;

– рівень фізичної й економічної доступності продуктів харчування для різних соціальних груп;

– стабільність цінних коливань на внутрішньому ринку;

– ступінь незалежності забезпеченості людей продуктами харчування і ресурсного забезпечення агропромислового комплексу від імпорتنих закупівель;

– рівень та темпи розвитку галузей вітчизняного агропромислового комплексу, можливість забезпечення їх розширеного виробництва;

– розміри стратегічного продовольчого резерву та оперативних продовольчих запасів для того, щоб здійснювати у разі потреби товарні інтервенції.

В Україні сформовані основи продовольчої безпеки, зокрема прийнято наказ Міністерства економіки України [1], що регламентує оцінку її стану, затверджено постанову Кабінету Міністрів України від 05.12.2007 р. № 1379 «Деякі питання продовольчої безпеки», відповідно до якої визначено перелік основних індикаторів продовольчої безпеки, схвалено методика їх розрахунку та здійснюється щорічний моніторинг цих індикаторів.

Тому перелік індикаторів продовольчої безпеки України визначаємо на основі положень зазначеної постанови Кабінету Міністрів України (табл. 1).

Водночас для оцінки стану продовольчої безпеки необхідно розрахувати її інтегральний показник. Для цього необхідно визначити порогові (характеристичні) значення індикаторів продовольчої безпеки.

Діапазон можливих значень кожного індикатору розбивається на 5 інтервалів:

$[x_{гр}^H, x_{пор}^H], [x_{пор}^H, x_{опт}^H], [x_{опт}^H, x_{опт}^B], [x_{опт}^B, x_{пор}^B], [x_{пор}^B, x_{гр}^B]$, де $x_{гр}^H, x_{гр}^B$ – економічно досяжні мінімальне та максимальне значення індикатора, або нижня та верхня границі;

$x_{пор}^H, x_{пор}^B$ – порогові нижнє та верхнє значення індикатора, тобто значення, які бажано не перетинати;

$x_{опт}^H, x_{опт}^B$ – мінімальне та максимальне оптимальні значення індикатора, тобто інтервал оптимальних значень, в межах яких створюються найбільш сприятливі умови для відтворюваних процесів в економіці.

Значення індикатору в точках $x_{гр}^H, x_{пор}^H, x_{пор}^B, x_{опт}^H, x_{опт}^B, x_{опт}^B, x_{пор}^B, x_{пор}^B, x_{гр}^B$ називаються характеристичними значеннями.

Для визначення характеристичних значень наведених індикаторів, використовуючи міжнародний та вітчизняний досвід їх визначення, обираємо наступний методологічний підхід:

1. Систематизуємо аналоги характеристичних значень обраних індикаторів у країнах-еталонах.

2. Аналізуємо показники інших країн та України для встановлення доцільних обмежень.

3. У разі відсутності аналогів аналізуємо динаміку макропоказників інших країн та України (залежно від обраного ін-

дикатору) для встановлення доцільних обмежень оптимальних значень.

4. Інші характеристичні значення визначаються таким чином: нижній поріг – як відхилення від нижнього оптимального значення на 20%:

$$x_{пор}^H = x_{опт}^H - x_{опт}^H * 0,2 \quad (1),$$

нижня межа $x_{гр}^H$ – як відхилення від нижнього порогу на 30%:

$$x_{гр}^H = x_{пор}^H - x_{пор}^H * 0,3 \quad (2),$$

верхній поріг $x_{пор}^B$ – як відхилення від верхнього оптимального значення на 20%:

$$x_{пор}^B = x_{опт}^B + x_{опт}^B * 0,2 \quad (3),$$

верхня межа $x_{гр}^B$ – як відхилення від верхнього порогу на 30%:

$$x_{гр}^B = x_{пор}^B + x_{пор}^B * 0,3 \quad (4).$$

5. У разі відсутності як аналогів обраних індикаторів та їх порогових значень у країнах-еталонах, так і достатніх для аналізу динамічних рядів відібраних індикаторів в статистиці України чи в країнах ЄС, ОЕСР характеристичні значення по кожному такому індикатору визначаються окремо на основі результатів експертного опитування.

6. Проводимо повторне експертне оцінювання обраних характеристичних значень індикаторів економічної безпеки з метою встановлення доцільності та остаточності відповідних характеристичних значень.

Визначені характеристичні значення індикаторів продовольчої безпеки наведені в табл. 2.

Обґрунтування характеристичних значень здійснюємо на прикладі окремих індикаторів.

Індикатор 1. Добова калорійність харчування людини. тис. ккал.

Середня калорійність харчування у розвинених країнах протягом 2003–2005 років становила 3359 ккал та коливалася від 2080 ккал до 3830 ккал. Причому у більшості країн калорійність харчування підвищилася. Проте в Болгарії, Білорусі, Японії та Словачії калорійність харчування населення знизилася до 2750–2830 ккал на добу.

Вважається, що критична межа становить половину від фізіологічної норми середньостатистичної людини. Виділяють три рівні добової життєдіяльності людини, пов'язані із споживанням енергії:

- оптимальний (2500–3500 ккал);
- недостатній (1500–2500 ккал);
- критичний (менше 1500 ккал) [2].

На сьогодні мінімальні норми калорійності харчування населенням в країнах зросли. Проте кожній нації притаманні особливості раціону харчування, що також потрібно враховувати при проведенні порівняння. Так, за даними ФАО [3], протягом 2003–2005 років ці норми коливалися від 1680 до 1990 ккал. Причому норми, менші за 1700 ккал, протягом 2003–2005 років мали лише 7 країн у світі: Ефіопія, Еритрея, Ємен, Сан-Томе і Принсіле, Лаоська Народна-Демократична республіка, Гватемала, окуповані палестинські території.

Таблиця 2. Характеристичні значення показників продовольчої безпеки

№ п/п	Показники	Нижня межа ($x^H_{гр}$)	Нижній поріг ($x^H_{пор}$)	Норма нижня ($x^H_{опт}$)	Норма верхня ($x^B_{опт}$)	Верхній поріг ($x^B_{пор}$)	Верхня межа ($x^B_{гр}$)
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Добова калорійність харчування людини, тис. ккал	1700	2009	2500	2912	3500	3830
2	Частка продуктів тваринного походження у загальній добовій калорійності харчування, %	20	23	25	30	55	55
3	Достатність споживання окремого продукту, кг/особа/рік	0	0,5	1	1	1	1
3.1	м'ясо і м'ясопродукти,	49,51	64	80,0	85,6	148	148
3.2	молоко та молочні продукти	232,94	304	380,0	380	380	380
3.3	цукор	28,14	30,4	38,0	38	71	71
3.4	олія та інші рослинні жири	7,4	10,4	13,0	15,8	50	50
3.5	яйця	254,19	232	290	290	336	365
3.6	риба та рибні продукти	15,88	16	20,0	26,4	63,9	63,9
3.7	овочі та баштанні	106,09	128,8	161,0	161	283	283
3.8	фрукти, ягоди, горіхи та виноград (без переробки на вино)	67,65	72	90,0	94	165	165
3.9	картопля	89,83	99,2	124,0	124	151	151
3.10	хліб та хлібопродукти (круп, бобові, борошно; макаронні вироби у перерахунку на борошно)	93,52	80,8	101,0	121,6	217	217
4	Достатність запасів зерна у державних ресурсах (рівень перехідних запасів зерна, відсоток від річного споживання)	14	14	17	20	25	30
5	Економічна доступність продуктів (частка сукупних витрат на харчування у заг. підсумку сукупних витрат домогосподарств), %	12	23	50	60	65	68
6	Диференціація вартості харчування за соціальними групами	1	1	1	1,2	1,8	2,5
7	Продовольча незалежність за окремим продуктом (співвідношення між обсягом імпорту окремого продукту у нат. виразі та ємності його внутрішнього ринку), %	1	1	1	1	0,5	0
7.1	м'ясо і м'ясопродукти	15	20	25	30	40	50
7.2	молоко та молочні продукти	0	0	0	5	25	30
7.3	цукор	0	0	0	10	25	30
7.4	олія та інші рослинні жири	0	10	10	30	40	50
7.5	яйця	0	0	0	5	25	30
7.6	риба та рибні продукти	25	30	45	70	80	90
7.7	овочі та баштанні	0	0	0	10	25	30
7.8	фрукти, ягоди, горіхи та виноград (без переробки на вино)	15	20	25	30	40	50
7.9	картопля	0	0	0	5	25	30
7.10	хліб та хлібопродукти (круп, бобові, борошно; макаронні вироби у перерахунку на борошно)	0	0	0	5	25	30

Джерело. Складено авторами.

У 2004 році ООН і ВООЗ було уточнено мінімальні енергетичні потреби у продуктах харчування, що залежать від віку, статі та рівня активності. У результаті перерахунку калорійність мінімальних норм харчування (3000 ккал) була знижена у середньому на 88 ккал на особу на день [4].

Згідно із постановою Кабінету Міністрів України від 05.12.2007 р. №1379 «Деякі питання продовольчої безпеки» граничний (пороговий) критерій становить 2500 ккал на добу і є нижньою нормою.

Постановою Кабінету Міністрів України від 14.04.2000 р. №656 затверджено мінімальні норми калорійності харчування для різних верств населення, згідно із якими мінімальна калорійність для дітей має становити:

– віком 0–3 років – 1540 ккал;

- віком 4–6 років – 2000 ккал;
- віком 7–10 років – 2400 ккал;
- віком 11–13 років – 2675 ккал;
- віком 14–17 років – 2925 ккал.

Для працездатного населення мінімальна калорійність дорівнює 2790,8 ккал, а для непрацездатного – 2008,9 ккал.

Характеристичні значення індикатора визначаємо таким чином: нижня межа $x^H_{гр} = 1700$ (згідно з аналізом); нижній поріг $x^H_{пор} = 2009$ (мінімальна калорійність харчування для непрацездатного населення в Україні); нижня норма $x^H_{опт} = 2500$ (згідно із постановою №1379); верхня норма $x^B_{опт} = 2912$ (за розрахунками ФАО); верхній поріг $x^B_{пор} = 3500$ (згідно із оптимальними нормами); верхня межа $x^B_{гр} = 3830$ (найвище значення в розвинутих країнах).

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Індикатор 4. Достатність запасів зерна у державних резервах (рівень перехідних запасів зерна, відсоток від річного споживання)

Законом України «Про державну підтримку сільського господарства України» визначено, що у державному продовольчому резерві у 2008 році має зберігатися 14% від внутрішнього споживання зерна¹.

Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 05.12.2007 р. №1379 «Деякі питання продовольчої безпеки» граничний (пороговий) критерій для цього індикатору становить 17%, що відповідає 60 дням споживання. У країнах ЄС переходять на значення у 20% для порогового значення цього індикатора.

Згідно із зазначеним характеристичні значення індикатора 4 становлять: нижня межа $x_{гр}^H = 14$; нижній поріг $x_{пор}^H = 14$; нижня норма $x_{опт}^H = 17$; верхня норма $x_{опт}^B = 20$; верхній поріг $x_{пор}^B = 25$ (згідно із наказом Мінекономіки №60); верхня межа $x_{гр}^B = 30$ (згідно із наказом Мінекономіки №60).

Індикатор 5. Економічна доступність продуктів (частка сукупних витрат на харчування у загальному підсумку сукупних витрат домогосподарств),%

Згідно із постановою Кабінету Міністрів України від 05.12.2007 р. №1379 «Деякі питання продовольчої безпеки» граничним (пороговим) критерієм для зазначеного показника вважається його 60-відсотковий рівень.

ФАО і статорганами країн ЄС в якості індикатора продовольчої безпеки розглядається «частка витрат на харчу-

вання у споживчих витратах домогосподарств», а пороговим вважається 50% загальних витрат.

В Україні частка витрат на харчування протягом 1999–2008 років становила 51–65% сукупних витрат. У країнах ОЕСР частка витрат на харчування у середньому коливається від 16 до 57% споживчих витрат, у розвинених країнах – від 13 до 25% (табл. 3).

З огляду на зазначене визначаємо: нижня межа $x_{гр}^H = 12$ (найменше значення розвинених країн); нижній поріг $x_{пор}^H = 23$ (найбільше значення розвинених країн); нижня норма $x_{опт}^H = 50$ (порогове значення країн ЄС); верхня норма $x_{опт}^B = 60$ (згідно із постановою №1379); верхній поріг $x_{пор}^B = 65$ (найбільше значення в Україні протягом 1999–2008 років); верхня межа $x_{гр}^B = 68$ (найбільше значення в Україні протягом 1990–2008 років).

За результатами оцінки з використанням удосконаленої методики розрахунку продовольчої безпеки її інтегральний рівень у 2008 році становив 87,6%, що на 12,7 в.п. більше, ніж рівень у 2007 році. Збільшення інтегрального рівня продовольчої безпеки було отримане у результаті збільшення добової калорійності харчування, обсягів споживання основних продуктів та покращення структури харчування населення України. Зростанню рівня продовольчої безпеки

¹ Методика розрахунку індикатора не враховує обсягів зерна, яке знаходиться у державному матеріальному резерві, зважаючи на те, що така інформація становить державну таємницю.

Таблиця 3. Частка витрат на харчування у загальних споживчих витратах домогосподарств у країнах ОЕСР, %

Країна	1995	1996	1998	2000	2002	2004	2005	2006	2007	Середнє значення, 1995–2007
Австралія			21,0	14,8						18,5
Австрія				15,9		19,5				17,7
Бельгія	16,0				15,9					15,2
Болгарія	60,1	61,2	60,6	56,5	53,5	50,9	49,6	49,3	49,5	55,6
Чеська Республіка					28,3	27,4				27,0
Данія	19,4	19,0	18,5	18,4	17,7	16,8				18,2
Естонія		47,0	30,0		37,0	34,5	32,7	30,4	30,7	36,4
Франція	18,0								22,0	20,2
Угорщина	40,3	38,7	38,9	34,0						36,4
Італія		21,0	22,3	21,5	22,4	22,1	22,2	22,1		22,1
Японія			24,0	23,0	25,7	19,8				23,6
Латвія	54,0		47,4	42,8	44,2	39,4	39,9	37,3	34,3	43,4
Литва		62,8	55,9	52,5	49,0	45,1	44,0	41,1		50,9
Норвегія			17,5		14,1	16,9				16,2
Румунія		24,0	57,0		56,8	53,4	51,1	49,4	49,4	50,7
Словенія	28,4			26,1	25,7					26,4
Іспанія			28,8			21,8				24,5
Швеція						19,4	17,4			18,4
Швейцарія			24,0							24,0
Великобританія				20,0	22,7	22,5	22,5	22,5		22,0
США			18,0	15,0	14,1	14,4	13,7			15,0
Максимальне значення	60	63	61	57	57	53	51	49	50	56,8
Мінімальне значення	16	19	18	13	14	14	14	22	22	16,4
Україна				67,9	62,8	61,7	61,0	63,5	62,0	63,9

Джерело: Електронний ресурс / Режим доступу: www.fao.org

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

у 2008 році сприяло також збільшенню достатності запасів зерна у державних ресурсах.

У той же час фактичне споживання основних видів продовольства продовжує знаходитися нижче раціональних норм. Найбільше відставання фактичного споживання від раціонального спостерігалось по м'ясу і м'ясопродуктах – на 37%, молоку і молокопродуктах – на 39%, плодах, ягодах і винограду – на 52%. Низьке споживання білків тваринного походження в Україні особливо проявляється при порівнянні частки цих білків у загальному споживанні білків населенням розвинених країнах, що наочно представлено у табл. 4.

У зв'язку з цим особливе занепокоєння викликає скорочення вирощування великої рогатої худоби, яке продовжувалося і у 2009 році, внаслідок зменшення загального виробництва зерна (у 2009 році – на 13,7%), зниження урожайності зернових культур (на 4,9 ц з 1 га, або на 14,2%) та подорожчання кормів. Загальне поголів'я великої рогатої худоби станом на 1 січня 2010 року скоротилося на 3,2 в.п. порівняно з відповідним періодом попереднього року, а запаси кормів усіх видів в аграрних підприємствах (крім малих), що займалися тваринництвом, становили 3,3 млн. т корм. од, що на 12,1% менше, ніж на початок 2009 року. У розрахунку на одну умовну голову великої худоби припадало по 7,7 ц корм. од кормів усіх видів, у тому числі кон-

центрованих – по 3,1 ц корм. од (на 1 січня 2009 року відповідно 9,5 ц корм. од та 4,3 ц корм. од) [5].

У 2008–2009 роках через скорочення поголів'я корів загальне виробництво молока зменшилося порівняно з попереднім роком на 4,1% та 1,3% відповідно. Як наслідок, зросли частки імпортного м'яса та молочних продуктів у загальних обсягах їхнього споживання.

Таким чином, сільське господарство є фундаментальною галуззю продовольчої безпеки і на цій основі – її гарантом.

Згідно з висновками Всесвітнього саміту з продовольчої безпеки, який відбувся в Римі у листопаді 2009 року, для продовольчої безпеки та сільського господарства виникають нові загрози в зв'язку зі змінами клімату та зниженням урожайності сільськогосподарських культур. У загальносвітовому масштабі коефіцієнт урожайності зернових знизився з 3,2% у 1960 році до 1,5% у 2000 році. Зростаючі потреби у сировині для біопалива також можуть створити додаткове навантаження на сільськогосподарське виробництво і загрозу продовольчій безпеці.

У зв'язку з цим стоїть питання розроблення та застосування нових технологій вирощування, переробки та зберігання продуктів харчування, виведення нових сортів рослин. Знадобляться нові технології і для вирішення проблеми нестачі води, що вкрай актуально для України, водні ресурси якої

Таблиця 4. Частка продуктів тваринного походження у споживанні білків у країнах ОЕСР, Чилі, Китаї, Російській Федерації та Україні, %

Країна	1990–1992	1995–1997	2003–2005	Середнє значення
Австралія	67	65	66	66
Австрія	65	66	61	64
Білорусь	55	54	54	54
Болгарія	45	47	47	46
Чилі	45	50	51	49
Китай	24	32	41	32
Чеська Республіка		58	57	58
Данія	65	64	65	65
Фінляндія	63	64	61	63
Франція	67	66	64	66
Німеччина	62	61	60	61
Ісландія	68	68	74	70
Ірландія	61	61	63	62
Італія	54	54	54	54
Японія	56	56	56	56
Латвія	58	55	57	57
Литва	51	45	55	50
Нідерланди	66	69	65	67
Нова Зеландія	64	59	60	61
Норвегія	61	62	60	61
Польща	53	50	50	51
Португалія	54	57	60	57
Румунія	48	44	47	46
Російська Федерація	50	50	49	50
Швеція	66	66	67	66
Туреччина	25	26	26	26
Україна	44	44	39,2	42
Великобританія	58	57	57	57
США	64	64	64	64

Джерело: Електронний ресурс / Режим доступу: www.fao.org

вкрай нерівномірно розподілені по території. Так північно–західна та західна частини території України відчувають надлишок живильної вологи, а південна та східні частини її потребують. Більше половини міст (55%) з чисельністю населення понад 100 тис. людей через дефіцит потужностей забезпечується водою за графіком. У маловодні роки на одну людину припадає до 1 тис. куб. м річкового стоку, а за визначенням Європейської економічної комісії ООН, держава, водні ресурси якої не перевищують 1,7 тис. куб. м на одну людину, вважається водонезабезпеченою. Так, наприклад, у Росії зазначена величина дорівнює 25,4, Білорусі – 3,3, Франції – 2,9, Швеції – 2,5, Англії – 5,0, Німеччині – 2,5, США – 6,8, Канаді – 219 тис. куб. м на рік. Що стосується меліорації, то її необхідність доведена досвідом багатьох господарств країни, а саме вона є одним з визначальних чинників загального стану виробництва продуктів харчування, сировини для промисловості, забезпечення продовольчої безпеки держави. В умовах жорсткої посухи цілком реально отримувати з поливного гектара понад 100 центнерів зерна кукурудзи, 30 центнерів сої, 1000 центнерів овочів та іншої продукції, що в три–чотири рази більше, ніж з богарних земель.

Рішення цих проблем полягає у:

- державних інвестиціях у організацію, інфраструктуру сільського господарства та розроблення для нього нових технологій;
- збільшенні інвестицій у людський капітал для того, щоб він був у змозі брати участь у наукових дослідженнях щодо розроблення новітніх технологій сільськогосподарської тематики;
- налагодженні зв'язків між науково–дослідними інститутами та сільськогосподарськими виробниками та стимулюванні застосування нових технологій;
- створенні розвинутої мережі інформаційних центрів щодо існуючих новітніх технологій та реклами цих технологій, особливо для невеликих фермерських господарств;
- наданні допомоги цим господарствам у впровадженні новітніх технологій.

Серед нових технологій селекції рослин широке застосування на сьогодні мають біотехнології, які займають друге місце у світі серед усіх новітніх технологій. Біотехнології визначені пріоритетними науковими дослідженнями майже всіма країнами світу. З технічної точки зору ці технології мають потенціал для прискореного розвитку рослин з покращеними властивостями. Так, наприклад, маркер–допоміжна селекція підвищує ефективність традиційної селекції рослин, допомагає проводити швидкий лабораторний їхній аналіз без необхідності вирощування рослин до повного визрівання. Технології культури тканини дозволяють швидко збільшувати посадковий матеріал культур, які розмножуються вегетативно. Генна інженерія може допомогти пересаджувати рослинам потрібні якості більш швидко, ніж це робиться при традиційній селекційній роботі. Генна інженерія вже дозволила зменшити рівень внесення гербіцидів та підвищити врожайність культур.

Щодо технологій застосування води для меліорації пропонується застосування методів управління, які допоможуть більш ефективно використовувати воду, наприклад, технології збирання води та збереження ґрунтової вологи. В регіонах з гострою нехваткою води зусилля необхідно сконцентрувати на виведенні рослин, які дають високі врожаї з використанням невеликої кількості вологи [6].

В Україні в рамках Державної програми прогнозування науково–технологічного розвитку в Україні на 2008–2012 роки, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 11.09.2007 р. № 1118, протягом 2008–2009 років Українським інститутом науково–технічної та економічної інформатики проводилися стратегічні маркетингові дослідження щодо виявлення вітчизняних новітніх технологій за напрямом «Енергетика та енергоефективність» (2008 рік) і «Біотехнологія» та «Нові матеріали» (2009 рік). Серед основних завдань зазначених маркетингових досліджень було проведення серії опитувань експертів – провідних фахівців у відповідних сферах – щодо існуючих в Україні новітніх технологій, формування інтегрованої бази технологій за результатами опитування експертів, формування переліку критичних технологій, розроблення їх паспортів та переліку продуктів, які можуть бути виготовлені на основі цих технологій [7].

У результаті проведеної роботи визначено, що нині в Україні низка напрямів досліджень у сфері біотехнологій успішно розвивається і за цими напрямками отримано здобутки світового рівня. Однією з найбільш успішних з поміж них експертами названо генетичну інженерію рослин.

До бази технологій за цим напрямом внесено такі:

Технологія відбору клітинних ліній гороху стійких до аскохітозу в модельних умовах біотичного стресу (в стадії розробки)

Технологія створення гомогенного селекційного матеріалу олійних культур із застосування гаплоїдних клітин

Біотехнологія виробництва незамінних амінокислот

Технологія молекулярної паспортизації сортів рослин з Реєстру України

Технологія використання молекулярно–генетичних методів діагностики та імуно–флюорисцентного аналізу для діагностування економічно–важливих вірусів картоплі в рослинах *in vitro*

Технологія виробництва і застосування мікробних препаратів (Ризогуміну) для підвищення врожайності сільськогосподарських культур

Технологія отримання трансгенних ліній рослин на основі селективних генів рослинного походження

Технологія одержання *in vitro* регенерантів гороху з рінням і адаптація їх у ґрунті

Ідентифікація генотипів соняшнику, маркування господарсько–цінних ознак за допомогою молекулярно–генетичних маркерів (в стадії розробки)

Науково–технічною радою Державної програми прогнозування науково–технологічного розвитку на 2008–2012 роки рекомендовано до впровадження.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Система вибору науково–технологічних пріоритетів потребує подальшого удосконалення. У першу чергу мова йде про більш тісну її інтеграцію у процеси формування економічної політики.

Підвищення ефективності наукових досліджень пов'язано не тільки з коректною ідентифікацією та активною підтримкою перспективних напрямків: досягнення високих результатів неможливо без модернізації інституціональної структури науки й нормативно–правової бази, розвитку системи підготовки кадрів та постійного підвищення професійних знань науковців та користувачів технологічними нововведеннями, створення стимулів для інноваційної діяльності, тощо. Не менш важливим є узгодження науково–технологічних пріоритетів з стратегічними цілями та завданнями стратегій і програм соціально–економічного розвитку країни, що дозволить більш обґрунтовано орієнтувати науково–технологічну сферу на рішення довгострокових проблем економіки й суспільства.

Література

1. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» (№60 від

02.03.2007 р.): [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0060665-07>

2. Серова Е.В. К вопросу о продовольственной безопасности России / Е.В. Серова. – М. – 2001.

3. Minimum Dietary Energy Requirement (kcal/person/day): [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.fao.org/file-admin/templates/ess/documents/food_security_statistics

4. Состояние продовольственной необеспеченности в мире. 2008. – Италия: ФАО. – 2008. – 63 с. – С. 48.

5. Про соціально–економічне становище України за 2009 рік. – К.: Державний комітет статистики України. – 2009. – 98с.

6. Как прокормить население мира в 2050 году: экспертный форум высокого уровня. – Рим, 12–13 октября 2009 г.: [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.fao.org

7. Звіт Українського інституту науково–технічної і економічної інформації про науково–дослідну роботу «Формування та функціонування єдиної бази даних про експертів та даних про результати експертного опитування. Проведення стратегічних маркетингових досліджень щодо виявлення перспективних напрямів розвитку новітніх технологій на основі експертних оцінок» (№держреєстрації 0108U005696). – К.: УкрІНТЕІ. – 2009. – 403 с.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.Ф. КИФЯК,
к.е.н., доцент, ЧТЕІ КНТЕУ

Розбудова загальної та спеціальної інфраструктури Карпатського регіону як один із факторів подальшого розвитку рекреації і туризму

У статті аналізується стан рекреаційної інфраструктури Карпатського регіону, на основі базових складових інфраструктурного забезпечення проводиться оцінка спеціальної інфраструктури та визначаються основні причини неефективного використання рекреаційно-туристичної інфраструктури регіону.

В статье анализируется состояние рекреационной инфраструктуры Карпатского региона, на основе базовых составляющих инфраструктурного обеспечения проводится оценка специальной инфраструктуры и определяются основные причины неэффективного использования рекреационно-туристической инфраструктуры региона.

In the article the state of recreational infrastructure of the Carpathian region on the basis of the components of the infrastructural supplying is analyzed, the estimation of the special infrastructure is conducted and the main reasons of ineffective usage of recreation and tourist infrastructure of the region are determined.

Важливим елементом регіональної господарської системи є інфраструктурна забезпеченість виробничих та соціальних процесів, високий рівень якої дозволяє підвищити конкурентоспроможність економіки кожного регіону і національної економіки в цілому. Подальший розвиток рекреації та туризму в регіоні неможливий без розвитку як загальної, так і спеціальної (рекреаційної та туристичної) інфраструктури. Тому надзвичайно важливою є розбудова спеціальної інфраструктури для сфери рекреації і туризму та визначення її впливу на темпи економічного зростання в цілому.

Постановка проблеми. Карпатський регіон є одним з найбільш відвідуваних регіонів України як зарубіжними так і вітчизняними рекреантами та туристами.

Активізація процесів розвитку санаторно-курортної справи та туристичного бізнесу в Карпатському регіоні пов'язана зі збільшенням туристичних потоків, підготовкою до Євро-2012, спрощенням візового режиму, транспортною доступністю тощо. Все це вимагає проведення аналізу

стану рекреаційної та туристичної інфраструктури, комплексних досліджень та наукового обґрунтування подальшого функціонування рекреаційно-туристичної сфери та оптимізації її інфраструктурного забезпечення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню різних аспектів розвитку інфраструктури регіону в сучасних умовах, що забезпечує поступовий розвиток економіки та ефективне функціонування різних територіальних утворень приділяється велика увага зарубіжних та українських вчених. Зокрема, ці проблеми висвітлювалися в публікаціях А. Стасяка, О. Неделеа, М. Долішнього, Б. Данилишина, Д. Стеченко, В. Пили, О. Чмир, Р. Нудельмана І. Тараканової, П. Беленького, Н. Гомольської, І. Бутирської та багатьох інших. Як зауважують П.Ю. Беленький та Н.І. Гомольська «рівень розвитку інфраструктури разом з такими показниками, як відкритість економіки, ефективність уряду, ступінь розвитку фінансового сектору, технологій, управління, кваліфікації робочої сили і рівень освіти, є одним з індикаторів для оцінки конкурентоспроможності держави [3, с. 10], а отже і регіону.

У багатьох визначеннях інфраструктури спільним є те, що вона виробляє послуги, а не продукт у матеріально-речовій формі, тобто лише створює необхідні умови для його виробництва. Так, Р.І. Нудельман та І.А. Тараканова в своїх працях вказують, що складові інфраструктури за своєю природою – обслуговуючі, допоміжні ланки економіки, які виступають як сполучна ланка для функціонування матеріального виробництва в цілому, при цьому від її діяльності безпосередньо залежить ефективність роботи практично будь-якої галузі [7, с. 14; 9, с. 51].

Загальним «генеральним» фактором, який обумовлює утворення інфраструктури територіально-економічних систем, виступають потреби суспільства, які мають яскраво виражений регіональний характер, котрий відображає територіальні відмінності умов географічного середовища, рівень розвитку продуктивних сил, демографічно-розселенські процеси, національний склад тощо [4, с. 9–10].

Розглядаючи інфраструктуру як «обов'язковий компонент будь-якої цілісної економічної системи, сукупність галузей, що сприяють нормальному функціонуванню матеріального виробництва» [10, с. 7], вважаємо, що і територіально-рекреаційна система регіону потребує розвитку загальної та спеціальної інфраструктури, яка на відміну від матеріального виробництва у сфері рекреації і туризму відіграє головну роль у формуванні рекреаційних та туристичних продуктів та наданні послуг. Це підтверджують польські вчені Яцек Качмарек, Анджей Стасяк, Богдан Влодарчик, які зазначають, що «важнейшими елементами, впливаючими на качество туристического продукта считаются:

- материальный стандарт (гостиничная база, оборудование, коммуниационная инфраструктура);
- эстетические впечатления (архитектура объекта, пространственная композиция, функциональная структура помещений, внешний вид персонала);

– доступность (транспортная, рыночная, информационная консалтинговая)» [5, с. 405–406].

Розвиток сфери рекреації і туризму в Карпатському регіоні та її інфраструктурне забезпечення перебуває в полі зору науковців Інституту регіональних досліджень НАН України (м. Львів), Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ, Львівського, Прикарпатського та Чернівецького університетів, багатьох зарубіжних та українських вчених. Серед великої кількості публікацій останніх років наукові розробки В. Кравціва, В. Євдокименко, І. Школи, М. Мальської, П. Жука, Л. Гринів, Л. Шевчук, О. Кифяка, М. Рутинського та інших сприяли подальшій розбудові рекреаційної інфраструктури Карпатського регіону за міжнародними стандартами.

Як вважає М. Рутинський: «Наукові обґрунтування туристичних проектів розбудови рекреаційної інфраструктури є підставою для початку діалогу з авторитетними інвестиційними структурами та прийняття протекціоністських управлінських рішень державними місцевими адміністраціями у процесі модернізації української туристичної сфери та пов'язаної з нею інфраструктури послуг» [8, с. 48].

Але тільки наявності інфраструктури, призначеної для рекреації і туризму, недостатньо. Її необхідно розглядати в широкому значенні, основні елементи якої мають виконувати не тільки виключно рекреаційну функцію, а й служити провідним фактором піднесення всього соціально-економічного життя регіону і країни в цілому.

Метою статті є аналіз та характеристика рекреаційної інфраструктури Карпатського регіону, проведення оцінки та визначення основних причин її неефективного використання.

Виклад основного матеріалу. Закон України «Про курорти» визначає, що курорт – це «освоєна природна територія на землях оздоровчого призначення, що має природні лікувальні ресурси, необхідні для їх експлуатації будівлі та споруди з об'єктами інфраструктури», а законом України «Про туризм» з метою підвищення рівня туристичного обслуговування, сприяння споживачам у свідомому виборі туристичних послуг, забезпечення рівних можливостей суб'єктам туристичної діяльності на ринку туристичних послуг, забезпечення захисту прав і законних інтересів, життя, здоров'я та майна громадян, підвищення рівня екологічної безпеки об'єктам туристичної інфраструктури присвоюються категорії якості та рівня обслуговування. Саме тому ефективному використанню рекреаційних та туристичних ресурсів Карпатського регіону, підвищенню якості обслуговування рекреантів та туристів сприяє розвиток спеціальної інфраструктури. Це готелі, мотелі, будинки відпочинку, пансіонати, санаторії, заклади харчування, транспортні засоби, атракції, розважальні та інші заклади спеціально створені для рекреантів та туристів.

За нашими дослідженнями на початок 2009 року на території Карпатського регіону налічувався 271 заклад розміщення, включаючи підприємства готельного господарства та інших місць для тимчасового проживання, що становило майже 17% від загальної кількості по Україні (табл. 1).

Таблиця 1. Кількість готелів та інших місць для тимчасового проживання в розрізі областей Карпатського регіону, одиниць

Області Карпатського регіону	2004	2005	2006	2007	2008
Закарпатська	42	38	39	45	61
Івано-Франківська	28	33	37	34	35
Львівська	82	100	110	128	148
Чернівецька	15	12	17	27	27
Карпатський регіон	167	183	203	234	271
Україна	1192	1232	1269	1420*	1595

З табл. 1 бачимо, що темпи зростання кількості готелів та інших місць для тимчасового проживання в Карпатському регіоні майже в 2 рази вищі, ніж у цілому по Україні. Так, по Карпатському регіону кількість закладів розміщення у 2008 році збільшилася на 62,2% у порівнянні з 2004 роком, у той час як по Україні – тільки на 33,8%.

Подальший аналіз закладів розміщення засвідчує, що в Карпатському регіоні окрім готелів функціонує 12 мотелів із 25, які зареєстровані в Україні, 39 молодіжних турбаз та гірських притулків, або 78% від загальної кількості, що функціонують в Україні. В розрізі областей, що входять до регіону, 11 мотелів зосереджені у Львівській області, один – в Івано-Франківській області і зовсім немає мотелів у Закарпатській та Чернівецькій областях. Молодіжні турбази та гірські притулки зосереджені в основному у Львівській області – 22 та Закарпатській області – 16 (табл. 2).

Разом із тим на території Карпатського регіону немає жодного готельно-офісного центру, практично відсутні кемпінги, а в Закарпатській та Чернівецькій областях, окрім

того, немає мотелів. Усе це свідчить про недостатній розвиток сучасної туристичної інфраструктури, низьку зацікавленість місцевих органів влади, відсутність інвестицій, та і в цілому відсутність стратегії розвитку територіальної рекреаційної системи регіону.

Важливою складовою інфраструктурного забезпечення розвитку рекреаційно-туристичної сфери в регіоні є наявна матеріальна база, що представлена санаторно-курортними закладами різного рекреаційного профілю (табл. 3).

Домінуюче місце в регіоні по кількості санаторно-курортних об'єктів посідає Львівська область (50,9%), де розміщено 51 санаторій, 11 пансіонатів з лікуванням, вісім санаторіїв-профілакторіїв, 31 база відпочинку. Із загальної кількості санаторно-курортних закладів тривалого перебування в регіоні на Закарпатську область припадає 27,7%, Івано-Франківську область – 15,9, Чернівецьку – 5,4%.

Аналіз структури санаторно-курортних закладів Карпатського регіону та їх оптимального розміщення показує, що в регіоні не повністю використовуються природно-рекреаційні

Таблиця 2. Кількість готелів та інших місць для тимчасового проживання по Карпатському регіону за типами (станом на 1 січня 2009 року)

Області Карпатського регіону	Готель	Мотель	Готельно-офісний центр	Кемпінг	Молодіжна турбаза та гірський притулок	Інші місця для проживання	Всього
Закарпатська	30	–	–	–	16	15	61
Івано-Франківська	25	1	–	–	1	8	35
Львівська	75	11	–	–	22	40	148
Чернівецька	11	–	–	–	–	16	27
Карпатський р-н	141	12	–	–	39	79	271
Україна	838	25	5	8	50	669	1595

Таблиця 3. Санаторно-курортні заклади Карпатського регіону (станом на 1 січня 2009 року), одиниць

	Кількість закладів тривалого перебування	у тому числі									
		санаторії	пансіонати з лікуванням	санаторії-профілакторії	курортні поліклініки	бальнеологічні лікарні, грязелікарні тощо	будинки відпочинку	пансіонати відпочинку	бази та інші заклади відпочинку	дитячі оздоровчо-санаторні позахіміські заклади цілорічної дії	Кількість самостійних закладів 1–2 денного перебування
Закарпатська	61	20	1	7	1	–	–	1	30	1	–
Івано-Франківська	35	11	4	7	–	–	2	1	5	5	–
Львівська	112	51	11	8	3	–	–	8	31	–	9
Чернівецька	12	5	1	2	–	–	–	–	4	–	–
Карпатський регіон	220	87	17	24	4	–	2	10	70	6	9
АР Крим	551	115	26	4	1	1	6	124	272	2	2
Україна	3 032	465	53	262	5	4	32	270	1916	25	41

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

можливості. У наявності тільки десять пансіонатів відпочинку, 70 баз та інших закладів відпочинку. Для порівняння приведемо статистику по АР Крим, де функціонують 124 пансіонати відпочинку, 272 бази відпочинку, 115 санаторіїв.

Приведений порівняльний аналіз демонструє недостатню кількість в Карпатському регіоні пансіонатів, будинків та баз відпочинку, які можуть мати в тому числі і сезонний характер роботи. Це пояснюється особливістю рекреаційного комплексу регіону де розбудовуються санаторії і профілакторії зорієнтовані в першу чергу на надання медичних послуг, і, як правило, здійснюють свою діяльність цілорічно. Проведений нами аналіз використання номерного фонду свідчить про те, що навіть наявна рекреаційна та туристична інфраструктура використовується неефективно. Так, наприклад, динаміка завантаженості готелів та інших місць для тимчасового проживання в Карпатському регіоні негативна, а коефіцієнт використання місткості готелів та інших місць для тимчасового проживання нижчий ніж в АР Крим та навіть нижчий середньоукраїнського показника (табл. 4).

Однією з причин такого стану є те, що більшість готелів, мотелів, кемпінгів, санаторіїв, баз відпочинку та туристичних баз розташованих в Карпатському регіоні будувались за проектами, що сьогодні не відповідають міжнародним стандартам. Мережа їх активно формувалась в період масового туризму та пільгової реалізації путівок в санаторно-курортні заклади з їх інтенсивною експлуатацією та не своєчасним капітальним і поточним ремонтом, що привело

до значного зносу цих будівель та оснащення. Окрім того, до основних причин неефективного використання рекреаційно-туристичної інфраструктури можна віднести:

1. Відсутність завершеної системи прогнозування та планування розвитку санаторно-курортної справи та туризму в Карпатському регіоні, визначеності параметрів рекреаційних потоків у відповідності до ресурсних можливостей регіону.

2. Неефективність організаційно-правового та економічного механізмів реалізації державної та регіональної політики у сфері рекреації і туризму міжвідомча нескоординованість дій між органами державної влади та місцевого самоврядування.

3. Формальний підхід до розробки та реалізації обласних програм розвитку рекреації та туризму, недостатня діяльність органів місцевого самоврядування, громадських організацій та суб'єктів підприємницької діяльності рекреаційно-туристичної сфери по створенню туристичного бренду Карпатського регіону, багатомовних інформаційних електронних порталів, закордонних туристичних представництв та інформаційно-консалтингових центрів тощо.

4. Відсутність цілісної системи управління санаторно-курортною і туристичною сферами та рекреаційними ресурсами регіону, надмірне фіскальне навантаження.

Разом із тим, порівнюючи загальну та рекреаційну інфраструктуру Карпатського регіону з іншими регіонами України та оцінюючи її за рівнем розвитку (високий, середній,

Таблиця 4. Коефіцієнт використання місткості готелів та інших місць для тимчасового проживання по регіонах

	2004	2005	2006	2007	2008
Закарпатська	0,35	0,34	0,29	0,28	0,24
Івано-Франківська	0,20	0,23	0,19	0,18	0,20
Львівська	0,21	0,18	0,18	0,21	0,22
Чернівецька	0,21	0,20	0,20	0,17	0,18
Карпатський р-н	0,242	0,237	0,215	0,21	0,21
АР Крим	0,38	0,35	0,30	0,26	0,26
Україна	0,31	0,33	0,31	0,29	0,24

Таблиця 5. Оцінка загальної та рекреаційної інфраструктури Карпатського регіону

Рівень розвитку закладів розміщення	Високий (271 готель та інші засоби розміщення, 220 санаторно-курортних закладів)
Рівень розвитку підприємств ресторанного господарства	Високий (112 місць на 1000 чоловік населення та відпочиваючих)
Рівень розвитку спортивної інфраструктури, індустрії розваг	Середній (сезонна робота витягів, дискотек, інших закладів культури)
Рівень розвитку водних атракціонів	Низький (незначна кількість водних атракціонів)
Рівень транспортної доступності	Середній (густа сітка залізничних доріг. Добрі автомобільні шляхи міжнародного та національного значення. Наявність чотирьох аеропортів, з них три міжнародних)
Рівень привабливості природних, соціокультурних ресурсів	Високий (унікальні ресурси, які можна віднести до категорії «сприятливі»)
Рівень забезпеченості предметами туристичного попиту	Середній у порівнянні з рекреаційно-туристичними закладами АР Крим
Ступінь екологічного благополуччя регіону	Високий (туристичне навантаження на територію в 1,5 раза нижче гранично допустимої норми. Відсутність шкідливих виробництв)
Близькість по відношенню до регіонів, що генерують туристичні потоки	Знаходження на кордоні з чотирма країнами ЄС, що формують міжнародні потоки, та відносна близькість до основних територій, генеруючих національні туристичні потоки

низький), ми прийшли до висновку, що в цілому регіон має високі показники щодо інфраструктурного забезпечення розвитку рекреації і туризму (табл. 5).

Проведена оцінка рекреаційної інфраструктури регіону дає можливість місцевим органам влади, санаторно–курортним та туристичним підприємствам скоординувати рекреаційні потоки, залучати інвестиції для розбудови інфраструктурних закладів в найбільш привабливі території, та сприяти подальшому розвитку сфери рекреації і туризму в регіоні.

Важливу роль в ефективному використанні рекреаційної та туристичної інфраструктури відіграє інфраструктура загального користування, що має відповідати світовим стандартам і зорієнтована на всіх мешканців Карпатського регіону та його гостей. Так, наприклад, транспортні шляхи мають відповідати міжнародним вимогам та надавати можливість здійснювати перевезення швидко, безпечно, надійно, комфортно. Саме вони є першою ланкою туристичного потоку іноземних громадян в Україну. Взаємодія двох галузей – транспорту і туризму – допоможе кожній з них у короткі терміни вирішити більшість питань, зокрема розбудови туристичної інфраструктури за напрямками національної мережі транспортних коридорів із залученням приватного капіталу (національного і закордонного) [6, с. 61].

Сьогодні не можливий розвиток рекреації і туризму без системи зв'язку і комунікацій, функціонування різноманітних служб сервісу, розвитку ресторанного господарства і побутового обслуговування, організації культурно–розважальних заходів тощо.

Актуальною для Карпатського регіону залишається і проблема водопостачання та каналізації населених пунктів, і, в першу чергу, рекреаційних центрів.

Висновки

Отже, згідно з проведеним аналізом та оцінкою спеціальної рекреаційної інфраструктури, за показниками розвитку санаторно–курортної справи та організованого туризму, якістю обслуговування в рекреаційно–туристичній сфері, Карпатський регіон посідає провідне місце в Україні, але поступається подібним регіонам країн, що входять до складу ЄС.

На нашу думку, проблема інфраструктурного облаштування території регіону та і України в цілому, може бути вирішена лише завдяки інвестуванню в її розбудову великих коштів, в тому числі з боку центральної та місцевих влад, її розв'язання можливе лише в контексті практичних дій по економічному піднесенню країни.

Література

1. Закон України «Про курорти» // Київ, 05.10.2000 р. №2026–III, Відомості Верховної Ради (ВВР), 2000, №50. – С. 435.
2. Закон України «Про туризм» // Київ, 18.11.2003 р. №1282–IV.
3. Беленький П.Ю., Гомольська Н.І. Ринкова інфраструктура і проблеми економічного розвитку в умовах формування конкурентного середовища // Соціально–економічні дослідження в перехідний період. Інвестиції і реструктуризація економіки регіону: Щорічник наукових праць – НАН України. Інститут регіональних досліджень., Львів, Випуск 11, 2000. – С. 8–21.
4. Бутирська І.В. Інфраструктурне забезпечення регіонального розвитку: Проблеми та шляхи їх вирішення., Чернівці. Книги XXI, 2006. – 237 с.
5. Качмарек Я., Стасяк А., Влодарчик Б. Туристический продукт: Замысел, Организация, Управление // М., 2008. – 495 с.
6. Кифяк В.Ф. Організація туризму // Чернівці, Книги – XXI. – 2008. – 343 с.
7. Нудельман Р.И., Тараканова И.А. Учет внеотраслевого эффекта при определении эффективности капитальных вложений в развитие инфраструктуры // Проблемы функционирования и развития инфраструктуры народного хозяйства. – М, ВНИИСИ, 1982. – С. 12–16.
8. Рутинський М.Й. Сучасний стан та напрямки розбудови курортно–рекреаційної інфраструктури Івано–Франківщини // Історія української географії. Всеукраїнський науково–теоретичний часопис. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2006. – Випуск 2 (14). – С. 45–48.
9. Тараканова И.А. О методике учета эффекта от функционирования и развития инфраструктуры // Проблемы функционирования и развития инфраструктуры народного хозяйства. – М., ВНИИСИ, 1979. – С. 51–58.
10. Федько В.П., Федько Н.Г. Инфраструктура товарного рынка // Ростов–на–Дону, Феникс. – 2000. – 512 с.

О.В. УРСУЛЕНКО,
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Кризові явища на ринках нерухомості Києва та Москви

Прогнозування різних показників на ринку нерухомості, зокрема вартості житла, є дуже актуальним у сучасних умовах. У статті розглядаються варіанти розвитку ринку житлової нерухомості в умовах економічної кризи. Для цього досліджуються схожі ринки нерухомості Киє-

ва та Москви, а також фактори, що впливають на зміну вартості житла.

Прогнозирование разных показателей рынка недвижимости, в том числе стоимости жилья, является очень актуальным в нынешних условиях. В статье рассматри-

ваються варіанти розвитку ринку жилої нерухомості в умовах економічного кризиса. Для цього досліджуються схожі ринки нерухомості Києва і Москви, а також фактори, впливаючі на изменение стоимости жилья.

Prediction of different measures on real estate market, including residential property value, is very actual under present conditions. The article depicts the ways of residential real estate market development under the conditions of economic crisis. Thus the study investigates the similar Kyiv and Moscow real estate markets and factors that have their influence on residential property value change.

Постановка проблеми. В аналітичній літературі традиційно вважається доцільним проводити різного роду аналізи й порівняння поточних подій на ринку нерухомості із минулими подіями. Адекватне прогнозування цін на житлову нерухомість є дуже важливим фактором для різних зацікавлених сторін, що представлені як покупцями, так і продавцями нерухомості: фізичних осіб, інвесторів, будівельних компаній, девелоперів, банкірів, уряду тощо. Маніпуляції даними та прогнозами є актуальними в епоху змін, коли ринок переживає складні часи та потребує економічного обґрунтування рівня цін та перспектив розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання щодо функціонування ринку нерухомості постійно перебувають у центрі уваги науковців. Серед зарубіжних праць на увагу заслуговують теоретико-методологічні дослідження Дж.К. Еккерта, Дж. Фрідмана, Н. Ордуея, Г. Харісона, Дж. Блевінса, Р. Вілліамса, В. Вентоло, Ч. Вулфела, Дж. Дассо, Л. Белих, С. Максимова, С. Роуза, Г. Стерніка, Е. Тарасевича, М. Федотової. Серед праць вітчизняних дослідників варто вказати на праці О. Грищенка, присвячені теоретико-методологічним засадам функціонування ринку нерухомості.

Якщо розглянути подальший розвиток ситуації на столичних ринках нерухомості, то існує три принципово різних шляхи для кожного з них:

- стабілізація цін на нинішньому рівні та швидке повернення до докризового рівня цін, тобто початок нового росту вже починаючи з 2010 року;
- тривала стабілізація цін на нинішньому рівні, при цьому подальше зростання ціни можливе в межах рівня інфляції;
- подальше повільне або різке падіння ціни на житло до рівня 2003 року.

Для надання об'єктивної відповіді на питання, яким шляхом будуть розвиватися далі ринки жилої нерухомості Києва та Москви, необхідно ідентифікувати та зрозуміти, що саме було причинами попередніх змін ціни на цих ринках. У зв'язку із цим, розглянемо аргументи щодо кожного з наведених варіантів, та, враховуючи аналітичні аналогії й циклічність ринку нерухомості, проаналізуємо, до чого це може призвести. Також необхідно розглянути схожі риси московського і київського ринків нерухомості для аналізу процесів, що на них відбуваються.

Метою статті є дослідження можливих варіантів зміни вартості житлової нерухомості на прикладі ринків нерухомості Києва та Москви. В свою чергу, це потребує вирішення таких завдань:

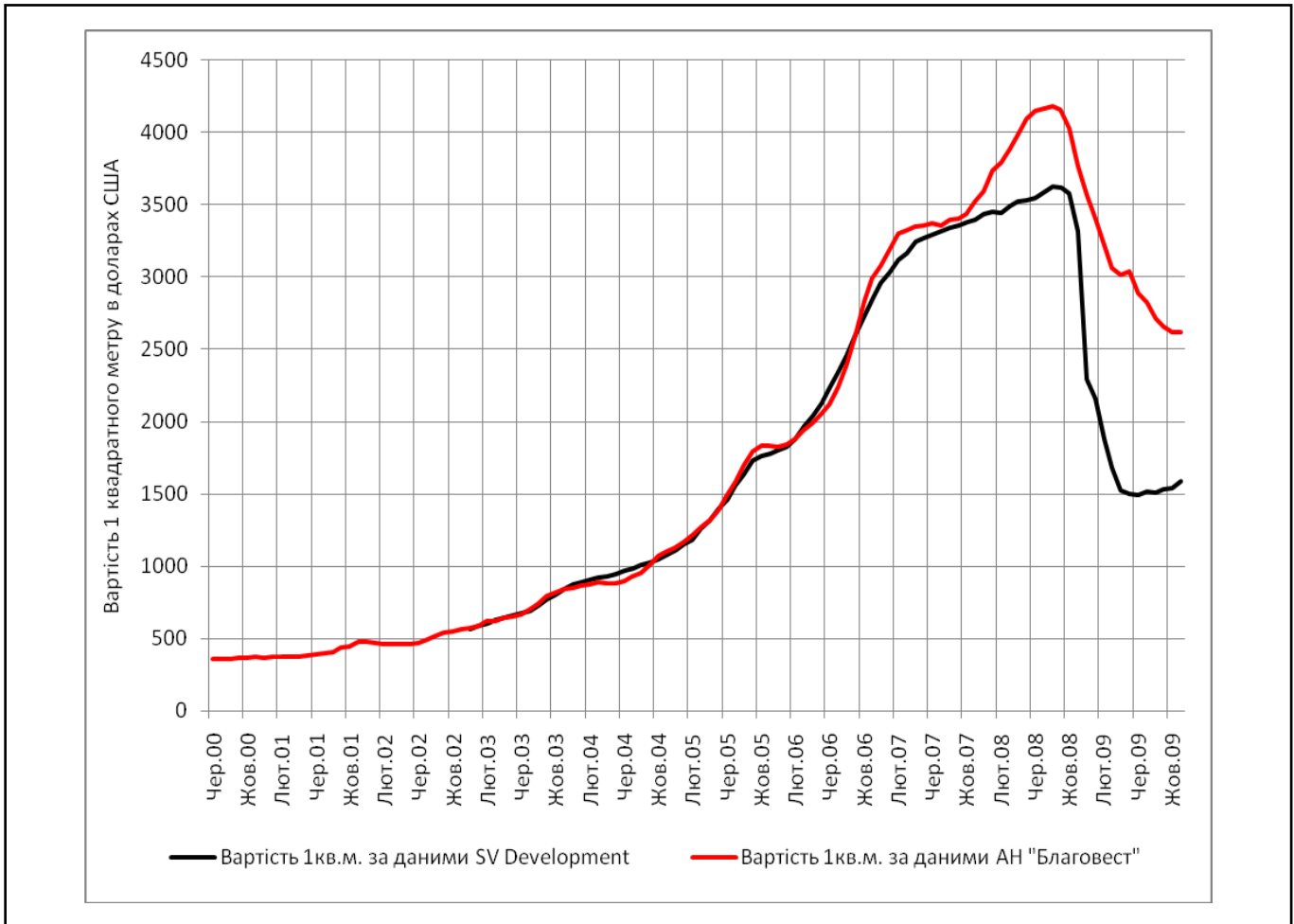
- розкриття історії розвитку та факторів впливу ринків нерухомості Києва та Москви;
- визначення схожих та відмінних характеристик ринків, обраних для досліджень;
- аналіз етапів економічно-обґрунтованого зростання цін та причин, що сприяли неадекватним змінам цін на досліджуваних ринках;
- надання рекомендацій щодо можливості впливу на рівень цін на житлову нерухомість шляхом впливу на попит та пропозицію.

Виклад основного матеріалу. Фактично ринок нерухомості в Україні, та зокрема у Києві, почав своє існування у 1991 році. Процес становлення ринку нерухомості умовно можна розділити на два етапи: перший – до кризи 1998 року, а другий – після кризи 1998 року. Із розпадом Радянського Союзу та проголошенням України як незалежної держави український ринок нерухомості розпочав процес свого становлення. На початку 90-х років реальних грошей ні у кого не було, а тому і ціни на житло були символічними та стартували від рівня \$100–200 за квадратний метр. Поступово ціни почали зростати. При цьому перший етап зростання тривав приблизно сім років, тобто з кінця 1991 року по осінь 1998 року [1]. Світова криза 1998 року сильно вплинула на український ринок нерухомості. За період з серпня 1998 року по вересень 2001 року ціни на житло в Києві впали суттєво: від 30 до 50% [2, 3]. Ринок нерухомості в Києві почав проявляти ознаки поживавлення лише у 2001 році, у цьому ж році почався новий етап зростання цін на житло. Таким чином, перший повний життєвий цикл на ринку нерухомості України тривав приблизно десять років з урахуванням як зростання, так і обвалу цін.

Наступний життєвий цикл схожий до попереднього. Етап росту розпочався у 2001 році з рівня цін, які ринок нерухомості вже фіксував у попередньому періоді, тобто \$300–400 за квадратний метр. У 2003 році вартість одного квадратного метра житла у Києві коливалася в середньому на рівні \$700–800. Таким чином, київському ринку жилої нерухомості знадобилося майже п'ять років для досягнення докризового рівня цін [2, 3].

З початку 2003 року по серпень 2007 року на ринку жилої нерухомості у місті Києві темпи зростання вартості коливалися від 40 до 60% річних. Протягом цього періоду вартість одного квадратного метра житла зростала швидкими темпами в доларовому еквіваленті, що графічно зображено на рисунку.

Після кризи 1998 року основними факторами для зростання вартості житла були зростання доходів населення (зростання реального наявного доходу населення в Україні з 1999 до 2009 року збільшилося в 3,05 раза [4]), повіль-



Динаміка цін за 1 квадратний метр житла в Києві [2, 3]

ні темпи зростання житлового фонду (забезпеченість населення житлом у середньому на одного жителя зросла з 20,7 кв. м у 2000 році до 22,8 кв. м у 2008 році, тобто на 10,1% [4], при тому, що в Україні постійно зменшується кількість населення), відсутність вільних ділянок для будівництва в місцях, що потребують мінімальних витрат, зміщення будівництва нового житла від економ-класу до бізнес-класу (підвищення якості пропозиції житла з зростанням ціни на нього), інфляційні очікування, нестабільна політична ситуація та введення різних законодавчих обмежень.

Період після 1995 року характеризується активним функціонуванням первинного ринку і становленням вторинного ринку нерухомості [5]. Пропозиція житла постійно збільшується, причому потреба в ньому задовольняється не лише пропозицією на первинному ринку житла, а й на вторинному, а також за рахунок оренди. Починаючи з 2000 року в Україні почав розвиватися ринок іпотечного кредитування, що також сприяє підвищенню рівня попиту на ринку нерухомості за рахунок збільшення купівельної спроможності. Що стосується попиту, то окрім реального споживчого попиту, на ринку житлової нерухомості почав виникати інвестиційний попит, що був викликаний зростанням темпів інфляції, перетоком коштів з фондового ринку, пізніше нестабільною ситуацією на валютному ринку. При

цьому всі ці фактори інвестиційної привабливості не стосуються споживчого попиту.

Починаючи з 2006 року інвестиційні угоди почали витіснювати з ринку реальних споживачів, чії фінансові позиції слабшали, навіть враховуючи можливості іпотечного кредитування. Високі темпи зростання вартості нерухомості сприяли притоку на ринок нерухомості нового спекулятивного капіталу, що сприяло подальшому росту цін. Тобто на ринку спостерігалася ситуація, коли підвищення цін було викликане не великою кількістю угод між реальними споживачами, а формальним підвищенням цін продавцями, які обмежують пропозицію житла в очікуванні подальшого зростання його вартості [1].

Криза кінця 2008 року призвела до значного падіння цін на нерухомість. Так, ціна одного квадратного метра житла у Києві у листопаді 2009 року впала на 35–55% у порівнянні із цінами на аналогічне житло у серпні 2008 року [2, 3].

Характерним для Київського ринку житла було те, що велика кількість продавців, охоплених ейфорією зростання цін, не спрогнозували подальший розвиток ситуації та, як наслідок, несподівано зіткнулися зі стрімким падінням цін, стагнацією, відкладеним попитом.

Незважаючи на дефіцит житла у всіх сегментах ринку нерухомості Києва та падіння ціни за один квадратний метр

житла, кількість угод у 2009 році залишається дуже низькою (у 5–8 разів менше, ніж в аналогічні місяці до початку кризи 2008 [2]). Якщо раніше суттєвим джерелом зростання попиту та відповідно і ціни на житлову нерухомість у Києві була міграція населення з регіонів, то до моменту відновлення економіки та появи нових робочих місць не має підстав для подібних очікувань. Одночасно з цим не сприяють зростанню цін на житло і припинення іпотечного кредитування, оскільки коло потенційних покупців, що в змозі були раніше виплачувати кредит, також втратили доступ на ринок нерухомості. Вихід із стагнації експерти пов'язують тільки з поновленням кредитування, якого, за їхніми прогнозами, варто чекати не раніше весни 2010 року [6]. Таким чином, на кінець 2009 року більшість покупців житлової нерухомості була представлена людьми, що виходять на ринок вже із своїм житлом та певною сумою коштів, наприклад, мали грошовий депозит [2].

Дуже схожою є історія російського ринку нерухомості в пострадянський період, яка також фактично ділиться на два основних етапи: до кризи 1998 року й після неї. Починаючи із серпневого путчу 1991 року та наступного розвалу Радянського Союзу ринок нерухомості в Росії, та зокрема в Москві, почав поступовий перехід від нечисленних угод обміну житла до ринкових відносин. Реальних грошей, як і в Україні на початку 90-х, ні в кого не було, тому й ціни на квартири були тоді також чисто символічними. Втім незабаром вартість квартир у Москві починає своє зростання. Перший етап розвитку ринку нерухомості Москви складається з трьох основних хвиль подорожчання житла. Перша хвиля – досить різке підвищення ціни з мінімальних значень в \$100–300 за квадратний метр до відчутного рівня порядку \$700 за квадратний метр. Ця хвиля закінчилася тимчасовим затишшям ринку, після якого ціни піднялися до рівня \$1200–1300 за квадратний метр. Після цього зростання наступила вже істотна стагнація й падіння ціни приблизно на 20%. І нарешті, незадовго до загальної економічної кризи, що трапилася у серпні 1998 року, ціни знову поповзли вгору, тому остання, третя хвиля подорожчання виявилася нетривалою [6].

Криза 1998 року обвалила ціни на московські квартири досить істотно – від 30 до 40%, тобто до рівня \$600–700 за квадратний метр [7]. Перші ознаки підйому після кризового «дна» ринок показав лише в 2001 році, коли окреслився новий етап росту цін на житло. Тобто перший етап подорожчання в цілому тривав з осені 1991 по осінь 1998 року (близько семи років), а повний цикл із урахуванням кризи й обвалу цін – з осені 1991 по осінь 2001 року (близько десяти років). Як відомо, сім та десять років – характерні економічні цикли, які нерідко можна зустріти в різних аналітичних дослідженнях.

Цікаво, що другий етап росту цін на московську нерухомість, що почався в 2001 році, містив ті ж самі основні періоди, що й ринок 1991–1998 років. Після 2001 року мали міс-

це три хвилі подорожчання житла. Перша хвиля, з осені 2001 року по кінець весни 2004 року, вивела московський ринок з кризового «дна» на новий рівень цін, близько \$2000 за квадратний метр. Ця хвиля характеризується також появою перших інвестиційних придбань житла. Закінчилася вона затишшям цін на ринку, після якого вони виростили ще в два рази – до \$4000 за квадратний метр і більше. Друга хвиля подорожчання житла була викликана помітним скороченням кількості новобудов, переорієнтацією будівництва з економ-класу у бізнес-клас, а також розквітом іпотечного кредитування, яке стало доступним для широкого кола населення. Але друга хвиля подорожчання житла, як і в 1991–1998 роках, супроводжувалася помітним спадом цін. Корекція з урахуванням прихованих факторів становила 10–15% [7]. І, нарешті, з осені 2007 року ринок почав зростати, і як і під час першого етапу, спостерігався нетривалий підйом цін третьої і останньої хвилі подорожчання квартир у Москві (до початку 2008 року). В останню хвилю підйому у цьому циклі зростання цін було викликано рядом факторів, а саме: лібералізація іпотеки, обмеження пропозиції нового житла будівельними компаніями, величезні обсяги інвестиційних придбань та суттєвий перетік коштів з фондового ринку, на якому після декількох років стабільного зростання почався період коливань. Криза кінця 2008 року призвела до падіння цін на житлову нерухомість з рівня \$6000 до рівня \$4000 за квадратний метр вже на початок 2009 року [7, 8]. Криза серйозно вплинула на фактори, що сприяли попередньому зростанню цін і призвела до зникнення інвестиційних та іпотечних придбань житла, зменшення доходів населення, а також принесла невизначеність у фінансовій сфері та в економіці в цілому.

Висновки

Підсумовуючи викладений матеріал, зробимо деякі висновки. Ринкам нерухомості Києва та Москви притаманний семирічний етап подорожчання, наступним етапом якого є криза з істотним спадом ціни на житло. Таким чином, тривалість циклу на ринку нерухомості з врахуванням підйому та спаду складає приблизно десять років. Однак не можна цілком і повністю покладатися на подібні аналогії з ряду причин. Зараз ситуація як в Україні, так і в Росії далеко не така, якою була в 1998 році. З політичної й економічної точок зору досягнута певна стабільність та існують умови для подальшого розвитку. Хоча є й ряд причин, що дозволяють порівнювати нинішній стан ринку нерухомості з передкризовим станом 1998 року. Дуже багато експертів сходяться в думці, що столітні ринки нерухомості були сильно «перегріті», тобто учасники ринку знаходилися у безвиході: потенційний покупець не міг зібрати потрібну суму коштів, а продавці намагалися утримувати ціни. Також для ринків житлової нерухомості Києва та Москви характерним є те, що процес зростання ціни на житло можна в часі розділити на два етапи: економічно обґрунтоване або адекватне зростання ціни (період до 2005 року) до рівня в \$2000 за квадратний метр житла у Москві та

\$1000 за квадратний метр житла у Києві та неадекватне зростання ціни на житло починаючи з 2005 року. Неадекватне зростання вартості житлової нерухомості в обох містах пов'язане з такими факторами, як наявність надлишкових коштів та штучне нагнітання дефіциту житла. Наявність надлишкових коштів на ринку житлової нерухомості проявляється у значній питомій вазі інвестиційних придбань, доступності іпотечного кредитування, зростання доходів та бонусів керівництва компаній, перетікання грошей з фондового ринку, великому обсязі іноземних інвестицій тощо. Дефіцит житла проявляється, як в притриманні готових об'єктів продавцями та будівельними компаніями, так і в переорієнтації будівництва на житло бізнес-класу, при цьому пропозиція житла економ-класу майже відсутня.

Світова фінансова криза кінця 2008 року фактично ліквідувала на ринках нерухомості Києва та Москви такий фактор подорожчання житла, як надлишок вільних коштів. У результаті вартість житла швидко відкоригувалася. Отже, для того, щоб ціни на житло повернулися до докризового рівня, необхідно відновлення інвестиційного ажіотажу, надлишку ліквідності, до того ж не на локальному, а на світовому рівні. Цьому сприяв би приток іноземних інвестицій, здешевлення іпотеки, нова хвиля розвитку середнього бізнесу, зростання доходів населення тощо. Беручи до уваги макроекономічне становище, ймовірність того, що ціни знову почнуть зростати, дуже мала. Таким чином найбільш ймовірними варіантами подальшого розвитку ринку житлової нерухомості залишаються, або тривала стабілізація цін, або подальше їх падіння. Фактором, який визначає подальший шлях розвитку, є наявність дефіциту житла. Тобто якщо далі буде зберігатися дефіцит житла, то ціни мають стабілізуватися та залишитися на нинішньому рівні. Якщо ж на ринку житлової нерухомості за будь-яких причин буде ліквідовано дефіцит, то ціни будуть знижуватися далі до рівня 2003–2005 років. Також ймовірно, що рух цін не може розпочатися миттєво, а лише після деякої паузи. Таке правило виконувалося на столичних ринках нерухомості навіть в періоди інвестиційного буму (ціни підні-

малися ступінчато: після кожного стрибка цін ринку потрібна пауза та деякий період стагнації). Тому для подальших досліджень важливим є аналіз можливостей подолання дефіциту на ринку житлової нерухомості.

Література

1. Черняк О.І. Перспективи розвитку ринку комерційної нерухомості в Україні / О.І. Черняк, О.В. Урсуленко, О.О. Клименко // Вісник Львівської державної фінансової академії. – 2006. – №10. – С. 241–250.
2. Стоимість нерухомості: ціни, динаміка цін – Стоимість квартир (ціни на жильє) [Електронний ресурс] / Компанія SV-Development. – Електронні дані. – Режим доступу до таблиць: http://www.svdevelopment.com/ru/web/flat_costs/.
3. Стоимість нерухомості. Ціни на нерухомість [Електронний ресурс] / Компания Благовест (Київ). – Електронні дані. – Режим доступу до таблиць: <http://www.blagovest.ua/realtystat/show.lisp>. – Назва з екрана.
4. Наявний доход населення України ; Житловий фонд України [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Електронні дані. – Режим доступу до даних: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.
5. Коваленко М.А. Ринок нерухомості: фінансові аспекти [Текст]: навч. посібник / М.А. Коваленко, Л.М. Радванська. – Херсон: ОЛДІ-плюс, 2002. – 160 с. – ISBN 966–7914–56–9.
6. Ринок нерухомості: Передумови для підвищення цін на житло відсутні? [Електронний ресурс] / Будівельний портал ІнфоБуд. – Електронні дані. – Режим доступу до статті: <http://ibud.ua/?cat=news&it=7864>. – Назва з екрана.
7. Прогнозы и цены на недвижимость и квартиры в Москве и России от IRN.RU [Електронний ресурс] / Портал аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости». – Електронні дані. – Режим доступу до даних <http://www.irn.ru>. – Назва з екрана.
8. Анализ и прогноз развития рынка недвижимости. Цены на квартиры в Москве и области [Електронний ресурс] / А.Г. Бекетов // Портал анализ рынка недвижимости. – Електронні дані. – Режим доступу до таблиць: <http://www.arn.ru>. – Назва з екрана.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

В.М. ЧЕТВЕРИК,
аспірантка, Білоцерківський національний аграрний університет

Методичні підходи щодо аналізу та прогнозування рівня розвитку персоналу

У статті розглянуто методичні підходи до аналізу та прогнозування рівня розвитку персоналу. Встановлено основні принципи при його проведенні.

В статье рассмотрены методические подходы к анализу и прогнозированию уровня развития персонала. Установлены основные принципы при его проведении.

The article discusses methodical approaches of analysis and predicting of level of development of the personnel. Basic principles of their realization are defined.

Постановка проблеми. Функціонуючи в умовах інтеграційних процесів, підприємства інвестують кошти у свою діяльність відповідно до вимог ринкових відносин та на основі раціональних рішень, а особливу увагу приділяють інвестиціям в персонал. Оскільки зростаючі темпи НТП у світовому масштабі вимагають оновлення техніки та технологій, що, у свою чергу, ставить нагальну потребу розвитку персоналу, тим самим, збільшуючи витрати підприємства. Ключовим моментом даного процесу є аналіз та прогнозування рівня розвитку персоналу та ефективності інвестицій в нього, враховуючи фактори, що впливають на його формування у тісній взаємодії з галуззю функціонування та її особливостями.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Існують різні підходи та методи, що використовують для аналізу розвитку персоналу, однак нині не розроблено єдиної методики оцінки та прогнозування розвитку персоналу, що засвідчує актуальність проблеми та її значимість для вчених – економістів та практиків. Вагомий внесок у дослідження зазначеного питання зробили вчені Л.І. Михайлова, Г.А. Дмитренко, Ю.Г. Одегов, В.А. Савченко, Г.О. Зелінська [1–5].

Мета статті полягає у дослідженні та виборі методичних підходів аналізу рівня розвитку персоналу. У процесі дослідження було використано комплекс методів, зокрема: аналізу і синтезу, абстрактно-логічний, а також системно-структурний.

Для досягнення даної мети автором поставлено і вирішено такі завдання:

- досліджено і узагальнено основні підходи до аналізу рівня розвитку персоналу;
- узагальнено методи оцінки персоналу та його розвитку;
- розглянуто розвиток персоналу у контексті синергізму;
- встановлено основні принципи аналізу рівня розвитку персоналу.

Виклад основного матеріалу. Реалізація стратегії розвитку персоналу розпочинається визначенням потреби підприємства в ньому. В економічній думці зустрічається трактування поняття «визначення потреби в підготовці персоналу» як «встановлення невідповідності між професійними знаннями, уміннями та навичками, які повинен мати персонал організації для виконання її поточних і перспективних цілей, та тими наявними знаннями, уміннями й навичками, котрі персонал має сьогодні. Визначення потреби у професійному розвитку працівника здійснюється на всіх рівнях управління: організації у цілому, структурного підрозділу, окремого працівника» [4, с. 48–49]. Для визначення потреби у розвитку персоналу необхідно провести моніторинг виконаних ними робіт (завдань), що дасть можливість визначити диспропорцію між запланованими та фактичними нормативами роботи, а також встановити причини невідповідності та розробити систему заходів для збалансування таких відхилень. Це, в свою чергу, вимагає розробки методичних підходів.

Історичний підхід аналізу дозволяє відслідковувати становлення процесу розвитку персоналу, виявити його закономірності та принципи на конкретний момент часу, а також відстежити позитивні та негативні моменти. Проблемний підхід надає можливість досліджувати існуючі та прогнозовані суперечності розвитку персоналу. Центальною проблемою виступає розбалансованість системи «підприємство – персонал – середовище». Даний підхід є методологічним базисом створення та реалізації цілісних програм (проектів) розвитку персоналу у визначений час. Програмно цільовий підхід дозволяє узгодити складові процесу розвитку задля своєчасного досягнення місії. Таким чином зникають суперечності та диспропорції між наявними ресурсами, виконавцями та аспектами запланованих заходів, що забезпечують даний процес. Комплексний підхід зорієнтований на усесторонній аналіз розвитку персоналу у тісній взаємодії із зовнішніми та внутрішніми процесами, встановлення зв'язків та залежностей між його складовими, а також дозволяє врахувати прецеденти на перспективу. Системно-структурний підхід дає можливість аналізувати систему «підприємство–персонал–середовище» одночасно як відносно самостійні, динамічні утворення, так і як невід'ємні компоненти (елементи) багатогранної системи.

Враховуючи вищесказане, вважаємо, що доцільно розглядати наукову методологію розвитку персоналу у розрізі синергізму (економічний зміст синергії полягає у «прирості ефекту від об'єднання і спільного функціонування споріднених потенціалів» [4, с. 72]). Оскільки складові процесу розвитку підприємства та його персоналу розглядаються як підсистеми єдиного цілого, а гальмування (занепад) однієї з них веде до занепаду іншої; адаптивність персоналу до зовнішніх та внутрішніх змін у системі «підприємство–персонал–середовище» визначає адаптивність самого підприємства. Проте синергія має і негативні прояви, щоб їх уни-

кнути та отримати бажаний результат необхідна продумана система завдань та цілей, а отже і стратегії розвитку.

Розвиток персоналу відбувається шляхом поєднання соціальних та економічних компонентів на основі синергізму: наприклад, поліпшення професійно-кваліфікаційних характеристик персоналу забезпечує більш повну реалізацію потенціалу працюючих, що дозволяє отримати продукцію високої якості та належної собівартості та, як наслідок достатню винагороду персоналу, бажаний прибуток підприємства, задоволення потреб споживачів, а звідси отримуємо своєчасну сплату податків, поповнення бюджету, забезпечення соціальних виплат.

Ми розділяємо думку В.А. Савченка, що «низький рівень роботи з розвитку персоналу на підприємствах обумовлюється, зокрема, відсутністю відділів технічного навчання. У них функції з професійного навчання працівників покладалися, як правило, на одного з працівників відділу кадрів (інженера з підготовки кадрів). Негативно на розвиток персоналу вплинула глибока економічна криза 1990–1999 років, що викликала на багатьох підприємствах ліквідацію відділів технічного навчання, скорочення чисельності працівників з розвитку персоналу на підприємствах» [4, с. 46], а криза 2008–2010 років підсилювала регресуючі процеси попередньої хвилі кризових явищ.

Відтак існує гостра потреба застосовувати такий підхід, що дозволить розвивати персонал, створюючи його здатність: швидко мобілізувати свої навички в освоєнні нових технологій; розвивати економічне, творче мислення для вирішення проблем організації, беручи на себе частку самостійності та ризику; гнучко та швидко засвоювати інформацію та забезпечувати зворотній зв'язок комунікативного процесу; оперативно адаптуватися до роботи як у самостійному прояві, так і в команді, за умов, що постійно змінюються.

Варто зазначити, що базисом, вихідною точкою аналізу та прогнозування рівня розвитку персоналу є розрахунок та аналіз потреби підприємства в працівниках. Нині в економічній теорії та практиці існує безліч методів оцінки персоналу. Серед них виділяють такі:

- визначення потреби у спеціалістах;
- оцінка економічної ефективності професійного навчання персоналу;
- визначення професійного та кваліфікаційного складу в організації;
- якісні (описові) та комбіновані (кількісно-якісні);
- методи, що дозволяють отримати об'єктивну числову оцінку.

Отже, розглянемо деякі методи більш детально. Описові методи надають характеристику персоналу без кількісного вираження. До них відносять:

- біографічний метод, що полягає в оцінці працівників за даними їх біографій;
- система довільної усної та письмової характеристики;
- метод критичних подій, зміст якого полягає в описі керівником найбільших успіхів чи поразок в роботі підлеглих

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

за визначений період їх роботи та у присвоєнні їм відповідної оцінки;

– оцінка виконання, яка полягає в оцінці того, що виконав працівник за визначений період часу;

– метод групової дискусії, що полягає у вільній розмові групи керівників з працівниками по темі їх діяльності та у виборі за визначеними критеріями найбільш активних, самостійних, людей з логічним мисленням;

– метод еталону, що полягає у виборі за визначеними критеріями найкращих працівників, яких беруть за еталон, і в порівнюють з ними інших [2, с. 115].

Комбіновані методи поєднують як описові, так і кількісні параметри. Вони об'єднують метод сумування оцінок та тестування. Перший полягає у визначенні експертами частоти прояву у працівників тих чи інших якостей і присвоєнні бальних оцінок за той чи інший рівень частоти. Тестування передбачає оцінку працівників по мірі вирішення ними підготовлених для них виробничих задач (тестів) та визначення на цій основі кількісних показників, що визначають рівень їх якостей (коефіцієнт інтелектуальності) [2, с. 115–116].

До методів, за допомогою яких можливо отримати кількісні показники оцінки відносять:

– метод рангового порядку;

– метод парного порівняння працівників;

– метод заданої та вільної бальної оцінки;

– коефіцієнтна оцінка рівня ділових якостей, що базується на системі коефіцієнтів, що вимірюють як окремі якості працівників, так і їх сукупність [2, с. 116].

Оцінка рівня розвитку та навчання персоналу може бути визначена як відношення кількості працівників, які навчались за рік до загальної кількості працівників або визначенням загального об'єму навчання за рік, що розраховується як відношення об'єму навчання за рік до кількості працівників підприємства [3, с. 250].

Аналізуючи вищенаведені методичні підходи аналізу рівня розвитку персоналу, ми дійшли висновку, що, розробляючи стратегію розвитку персоналу у межах загальної стратегії підприємства, необхідно керуватися таким алгоритмом:

– вивчити детально стратегію підприємства та визначити яке місце в ній відведено для стратегії розвитку персоналу;

– визначити наявність ресурсів (фінансових, інтелектуальних тощо), необхідних для реалізації програми розвитку персоналу, встановити невідповідність між потребою в них та їх наявністю;

– оцінити систему методів проведення аналізу та прогнозування рівня розвитку персоналу та обрати найбільш оптимальні, враховуючи потужності підприємства;

– визначити наявні джерела інформації, що дозволять отримати дані не лише всередині підприємства, а й за його межами;

– ідентифікувати необхідність розвитку персоналу відповідно до вимог науки, техніки та самого підприємства;

– сформулювати цілі та завдання, систему методів розвитку персоналу;

– оцінити ефективність реалізації програми розвитку.

Висновки

Ринкові відносини господарювання, в яких нині провадять свою діяльність підприємства, висувають свої неписані вимоги як до управління підприємством у цілому, так і до управління його персоналом. Це, в свою чергу, викликає гостру потребу пошуку нових підходів щодо розвитку персоналу. Однак, адаптуючись до цих умов, не варто копіювати досвід зарубіжних країн і підприємств, що вже пройшли це випробування часом. Перед підприємствами постає завдання вивчити цей досвід та ідентифікувати позитивні моменти та, використовуючи їх, адаптуватись до ринкової системи господарювання, враховуючи специфіку своєї галузі, свого підприємства та персоналу, а також стан, яким нині характеризується рівень розвитку економіки країни.

Проблеми, пов'язані з розвитком персоналу можливо розв'язати лише за умов, які влучно підкреслює Е.В. Маслов і зазначає, що «у період сталого економічного зростання мова повинна йти про формування в організаціях багатофункціональної служби управління персоналом як єдиного цілого, про координацію всієї роботи структурних підрозділів у системі управління виробництвом, які тією чи іншою мірою зайняті роботою з людьми, під єдиним керівництвом» [4, с. 46].

Аналіз рівня розвитку персоналу дозволяє зробити висновки, що в основі дослідження даного процесу лежать наступні положення, якими необхідно керуватися:

– можливість забезпечення персоналу необхідними умовами та ресурсами;

– встановлення рівня розвитку кожної складової процесу розвитку персоналу;

– врахування впливу зовнішніх та внутрішніх факторів;

– узгодженість стратегії підприємства та стратегії розвитку його персоналу;

– врахування конкурентних переваг персоналу регіону, що досліджується та конкурентоспроможності власного персоналу.

Отже, ми дійшли висновку, що аналіз та прогнозування рівня розвитку персоналу необхідно проводити з врахуванням неподільності стратегії підприємства та стратегії розвитку персоналу, а останню необхідно вважати як одну з ключових стратегій місії підприємства.

Література

1. Михайлова Л.І. Економічні основи формування людського капіталу в АПК. – С.: Видавництво «Довкілля», 2003. – 326 с.
2. Дмитренко Г.А., Шарапатова Е.А., Максименко Т.М. Мотивація и оценка персонала: Учеб.пособ. – К: МАУП, 2002. – 248 с.
3. Одегов Ю.Г., Никонова Т.В. Аудит и контроллинг персонала: Учебник. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2006. – 566 с.
4. Савченко В.А. Управление развитием персонала: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2002. – 351 с.
5. Регіональні особливості формування, оцінки та використання людського капіталу / Г.О. Зелінська, І.Я. Садова, Я.С. Вітвицький / За ред. М.О.Данилюка. – Івано-Франківськ, 2006. – 122 с.

Практика і проблематика фінансового забезпечення загальної освіти в умовах соціально-економічних трансформацій

У статті проаналізовано порядок бюджетного фінансування освіти та загальної освіти, проведено моніторинг фінансового забезпечення галузі у розрізі бюджетів та виявлено основні проблеми. Обґрунтовано необхідність реформування фінансового забезпечення національної системи освіти в умовах соціально-економічних трансформацій.

В статье проанализирован порядок бюджетного финансирования образования и общего образования, проведен мониторинг финансового обеспечения отрасли в разрезе бюджетов, выявлены основные проблемы. Обоснована необходимость реформирования финансового обеспечения национальной системы образования в условиях социально-экономических трансформаций.

In the article the order of the budgetary financing of education and universal education is analysed, monitoring of the financial providing of industry from state and local budgets is conducted, basic problems are founded out. Necessity of reformation of the financial providing of the national system of education in the conditions of socio-economic transformations is grounded.

Постановка проблеми. Освіта виступає стратегічною основою розвитку особистості, суспільства і держави, гарантом майбутнього для людства. Освіта – найбільш масштабна й людиномістка складова сучасного державного устрою, його політичної, соціально-економічної, культурної та наукової організації. Від її якості залежить відтворення й нарощування інтелектуального та духовного потенціалу суспільства, виховання громадянина, модернізація суспільних відносин. Удосконалення системи освіти є одним із заходів подолання кризових процесів, поліпшення життя людей, утвердження національних інтересів, зміцнення могутності й авторитету держави. Цим зумовлений зростаючий інтерес суспільства й держави до питань розвитку галузі освіти та визнання її загальнонаціональним пріоритетом.

Ефективна реалізація політики у сфері освіти, в тому числі і загальної, не можлива без формування відповідного фінансового підґрунтя, яке складають як бюджетні кошти, так і кошти юридичних та фізичних осіб. Необхідність вирішення проблем, пов'язаних з фінансовим забезпеченням освіти, зумовлена обмеженням бюджетним фінансуванням та вимагає розроблення нових підходів до впровадження альтернативних джерел фінансових ресурсів галузі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В Україні дослідженню теоретичних і практичних аспектів фінансового забезпечення освіти присвячені праці Т. Боголіб,

С. Буковинського, О. Василика, В. Гейця, В. Глуценка, А. Даниленка, В. Кудряшова, В. Куценко, Е. Лібанової, І. Лютого, Н. Новікова, Т. Оболенської, К. Павлюк, Д. Полозенка, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та ін. Серед зарубіжних вчених цими питаннями займалися Г. Беккер, А. Вагнер, Дж. Вейзе, Є. Деннісов, П. Друкер, К. Ерроу, Дж. Кейнс, П. Самуельсон, А. Анчишкин, В. Єрошин, В. Жамін та ін.

Відаючи належне проведеним дослідженням, потрібно звернути увагу на необхідність постійного розвитку наукових поглядів на проблеми фінансового забезпечення розвитку освіти, їх орієнтації на соціально-економічні трансформації у світі та, зокрема України.

Мета статті. З огляду на вищесказане у статті спробуємо проаналізувати порядок бюджетного фінансування освіти, провести моніторинг фінансового забезпечення галузі у розрізі бюджетів, виявити основні проблеми та обґрунтувати необхідність реформування діючої системи фінансового забезпечення зазначеної галузі в Україні.

Виклад основного матеріалу. Загальна освіта включає в себе дошкільну, загальну середню та позашкільну освіту.

Дошкільна освіта є первинною складовою системи освіти. Саме в період дошкільного виховання формуються моральні принципи та становлення особистості дитини. Право дитини на здобуття дошкільної освіти реалізується через діяльність дошкільних навчальних закладів.

Загальноосвітній навчальний заклад забезпечує реалізацію права громадян на загальну середню освіту, яка є обов'язковою основною складовою безперервної освіти. До загальноосвітніх навчальних закладів належать середні загальноосвітні школи, спеціалізовані школи (школи-інтернати), гімназії, ліцеї, колегіуми, загальноосвітні школи-інтернати, спеціальні загальноосвітні школи (школи-інтернати), загальноосвітні санаторні школи (школи-інтернати), школи соціальної реабілітації, вечірні (змінні) школи.

Позашкільна освіта є складовою системи безперервної освіти і спрямована на розвиток здібностей та обдарувань дітей, задоволення їх інтересів, духовних запитів і потреб у професійному визначенні. Позашкільна освіта здійснюється переважно позашкільними навчальними закладами, до яких належать будинки, палаци, центри, станції дитячої, юнацької творчості, школи мистецтв, дитячо-юнацькі спортивні школи, студії, учнівські та студентські клуби, початкові спеціалізовані мистецькі навчальні заклади та інші.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Основним джерелом фінансування загальної освіти є бюджетні кошти. Додатковими джерелами фінансування є плата за надання додаткових освітніх послуг; доходи від реалізації продукції навчально-виробничих майстерень, підприємств, цехів і господарств, від надання в оренду приміщень, споруд, обладнання; дотації з місцевих бюджетів; добровільні внески у грошовій та матеріальній формах; інші кошти.

Розподіл видатків на фінансування загальної освіти між державним та місцевими бюджетами регламентується статтями 87–91 Бюджетного кодексу України [2].

До видатків на загальну освіту, які здійснюються із Державного бюджету України, належать видатки на: загальну середню освіту (спеціалізовані школи (зокрема й школи-інтернати), засновані на державній формі власності, загальноосвітні школи соціальної реабілітації), позашкільні навчальні заклади та заходи з позашкільної роботи з дітьми згідно з переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України.

Планування видатків Державного бюджету України на освіту передбачає розробку бюджетного запиту головного розпорядника бюджетних коштів галузі освіти (Міністерства освіти і науки України) та бюджетних програм (програмно-цільовий метод бюджетного планування). Зазначені документи складаються на основі державних цільових програм та визначених урядом прогнозних показників. Основними бюджетними програмами у галузі загальної освіти є такі, як «Методичне забезпечення діяльності навчальних закладів», «Надання загальної та поглибленої освіти з фізики і математики, фізкультури і спорту загальноосвітніми спеціалізованими школами-інтернатами», «Надання освіти у загальноосвітніх школах соціальної реабілітації», «Надання позашкільної освіти дитячими позашкільними навчальними закладами та заходи з оздоровлення та відпочинку дітей», «Видання, придбання, зберігання і доставка підручників і посібників для студентів вищих навчальних закладів та учнів загальноосвітніх і професійно-технічних навчальних закладів» та інші.

За рахунок коштів бюджету Автономної Республіки Крим та обласних бюджетів здійснюються видатки на загальну освіту, які враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, і включають видатки на загальну середню освіту для громадян, які потребують соціальної допомоги та реабілітації (спеціальні загальноосвітні навчальні заклади для дітей, які потребують корекції фізичного, розумового розвитку, санаторні школи-інтернати), загальноосвітні школи-інтернати, загальноосвітні школи-інтернати для дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, дитячі будинки (крім загальноосвітніх шкіл-інтернатів, загальноосвітніх шкіл-інтернатів для дітей-сиріт і дітей, які позбавлені батьківського піклування, дитячих будинків, які фінансуються із районного бюджету, бюджету міста республіканського Автономної Республіки Крим чи міста обласного значення, та дитячих будинків сімейного типу і прийомних сімей); інші державні освітні програми.

Із районних бюджетів, бюджетів міст республіканського Автономної Республіки Крим і міст обласного значення проводяться видатки, які враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, на:

- дошкільну освіту (у містах республіканського Автономної Республіки Крим та міст обласного значення);

- загальну середню освіту: загальноосвітні навчальні заклади, у тому числі: школи-дитячі садки (для міст республіканського Автономної Республіки Крим та міст обласного значення), спеціалізовані школи, ліцеї, гімназії, колегіуми, вечірні (змінні) школи;

- заклади освіти для громадян, які потребують соціальної допомоги та реабілітації: загальноосвітні школи-інтернати, загальноосвітні школи-інтернати для дітей-сиріт і дітей, які позбавлені піклування батьків, дитячі будинки (у разі, якщо не менше 70 відсотків кількості учнів загальноосвітніх шкіл-інтернатів, загальноосвітніх шкіл-інтернатів для дітей-сиріт і дітей, які позбавлені піклування батьків, дитячих будинків формується на території відповідного міста чи району), дитячі будинки сімейного типу та прийомні сім'ї, допомога на дітей, які перебувають під опікою і піклуванням;

- інші державні освітні програми.

До видатків, які здійснюються з бюджетів сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднань, враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, належать видатки на дошкільну освіту, загальну середню освіту (школи-дитячі садки). Видатки на позашкільну освіту також здійснюються із бюджетів сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднань, але не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів.

Планування видатків місцевих бюджетів на освіту здійснюється із використанням формульного підходу, суть якого полягає у розрахунку обсягу видатків на основі фінансових нормативів бюджетної забезпеченості та коригувальних коефіцієнтів до них (зазначені коефіцієнти визначаються з розрахунку на одну дитину або учня).

Порядок розрахунку обсягу видатків на освіту бюджету Автономної Республіки Крим, обласного бюджету, бюджету міста республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення, районного бюджету, бюджетів сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднань визначений постановою Кабінету Міністрів України «Деякі питання врегулювання міжбюджетних відносин» від 12.09.2009 р. №995.

Аналізуючи динаміку видатків зведеного бюджету України на освіту за період 2004–2008 років, можна констатувати зростання обсягу фінансових ресурсів у 3,3 раза, які спрямовуються на потреби зазначеної галузі (табл. 1).

Основним джерелом фінансових ресурсів освіти залишалися кошти місцевих бюджетів, абсолютна величина яких щороку збільшувалася. Спостерігалася тенденція до зменшення частки коштів державного бюджету з 39,3% у 2004 році до 35,4% у 2008 році і зростання питомої ваги коштів місцевих бюджетів з 60,7% у 2004 році до 64,6% у 2008 році у струк-

Таблиця 1. Динаміка видатків бюджетів України на освіту в 2004–2008 роках

Роки	Обсяг видатків				
	зведений бюджет, тис. грн.	державний бюджет		місцеві бюджети	
		всього, тис. грн.	частка у видатках зведеного бюджету на освіту, %	всього, тис. грн.	частка у видатках зведено- го бюджету на освіту, %
2004	18333183,9	7199955,5	39,3	11133228,4	60,7
2005	26801750,5	9932784,6	37,1	16868965,9	62,9
2006	33785002,0	12122058,2	35,9	21662943,8	64,1
2007	44333576,2	15149678,8	34,2	29183897,4	65,8
2008	60959371,4	21554274,2	35,4	39405097,2	64,6

Розраховано автором на основі даних [7].

турі джерел фінансового забезпечення освіти. Таку ситуацію можна пояснити децентралізацією управління галуззю освіти шляхом делегування повноважень держави щодо її організації та фінансування органам місцевого самоврядування. Зазначені дії схвалюються багатьма науковцями, економістами, які підтримують позицію щодо можливості отримання найвищої віддачі від вкладень коштів саме у загальну освіту. За оцінками експертів до 30% приросту ВВП країни отримують за рахунок витрат на початкову і середню освіту, і лише 8–15% приросту ВВП – від вищої освіти [8, с. 297].

Структура видатків зведеного бюджету України на освіту у 2004–2008 роках відображена у табл. 2.

Дані табл. 2 свідчать, що упродовж 2004–2008 років на фінансування загальної освіти із зведеного бюджету України спрямовувалось від 10343,7 млн. грн. (56,4% від обсягу видатків на освіту) у 2004 році до 35063,2 млн. грн. (54,6% від обсягу видатків на освіту) у 2008 році. Найбільша частка бюджетних коштів спрямовувалася на фінансування загальної середньої освіти – 41,0–42,5%, дещо менша – на дошкільну освіту – 11,0–11,9% та найменша – на фінансування позашкільної освіти і заходів із позашкільної роботи з дітьми – 4,0–4,2%.

Упродовж аналізованого періоду темпи приросту видатків зведеного бюджету України, видатків зведеного бюджету на освіту, видатків зведеного бюджету на загальну освіту різко знизилися у 2006 році, проте починаючи з 2007 ро-

ку почали зростати (див. рис.). Як позитивне явище можна відмітити найвищі щорічні темпи зростання видатків на загальну освіту, проте у 2008 р. ситуація змінилася – темп приросту видатків на загальну освіту зменшився порівняно із темпом приросту видатків на освіту на 2,18% та темпом приросту видатків зведеного бюджету – на 1,46%.

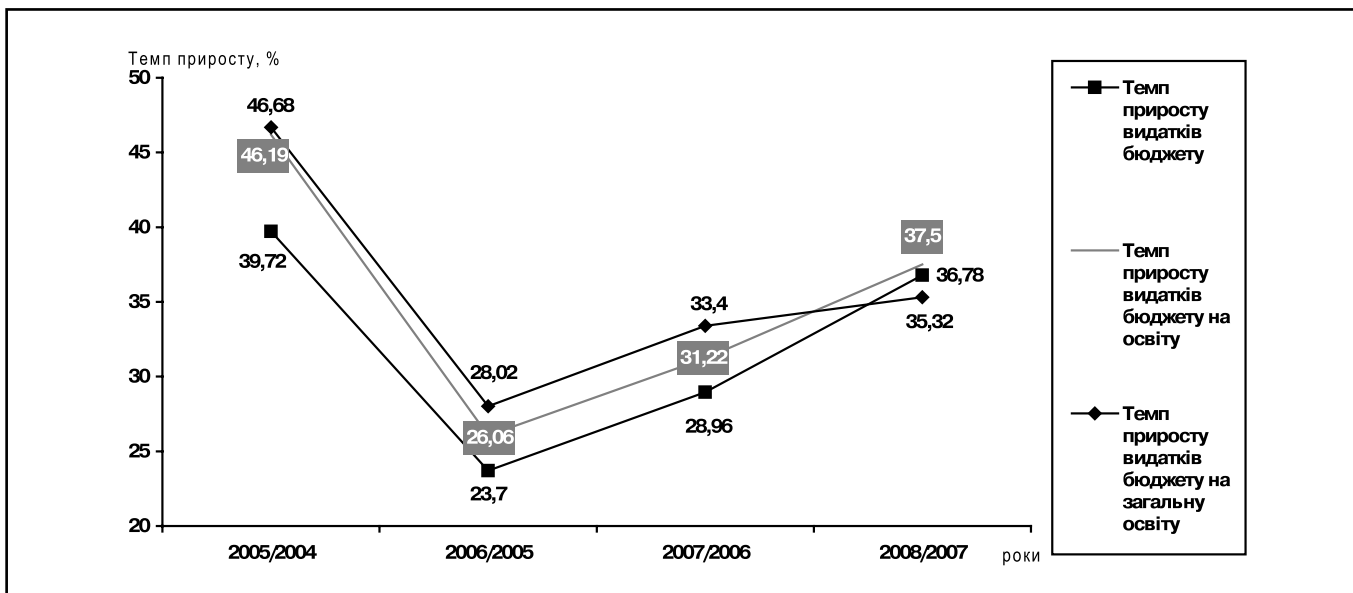
Незважаючи на збільшення обсягів видатків бюджетів на освіту і у відсотках до ВВП (з 5,3% у 2004 році до 6,4% у 2008 році), враховуючи обсяг ВВП на душу населення, дані показники залишаються в Україні нижчими порівняно з країнами-членами Європейського Союзу і не забезпечують потреби вітчизняної галузі освіти у фінансових ресурсах. Внаслідок цього погіршується якість освітніх послуг та зменшується їх доступність для малозабезпечених верств населення.

Задекларований у статті 61 Закону України «Про освіту» від 23.05.91 р. №1060–XII обсяг фінансування галузі освіти на рівні, не меншому, ніж 10% національного доходу [3], не відповідає сучасним фінансовим можливостям держави. Законодавче закріплення чіткої ставки національного доходу для фінансування галузі освіти суперечить статті 95 Конституції України, згідно з якою видатки на загальносуспільні потреби, їх розмір та цільове спрямування визначаються виключно законом про державний бюджет, тобто враховуючи фінансові можливості держави на певний час щодо забезпечення безоплатності освіти як конституційної гарантії реалізації права населення на освіту.

Таблиця 2. Структура видатків зведеного бюджету України на освіту у 2004–2008 роках

Показники	2004		2005		2006		2007		2008	
	млн. грн.	пит. вага, %	млн. грн.	пит. вага, %	млн. грн.	пит. вага, %	млн. грн.	пит. вага, %	млн. грн.	пит. вага, %
1. Дошкільна освіта	2059,5	11,2	2940,7	11,0	3825,1	11,3	5257,7	11,9	7214,8	11,8
2. Загальна середня освіта	7517,4	41,0	11158,8	41,6	14229,2	42,1	18849,5	42,5	25409,3	41,7
3. Професійно-технічна освіта	1137,6	6,2	1749,9	6,5	2096,0	6,2	2676,4	6,0	3766,6	6,2
4. Вища освіта	5815,9	31,7	7934,1	29,6	9935,7	29,4	12827,8	28,9	18552,9	30,4
5. Післядипломна освіта	210,6	1,1	287,5	1,1	365,7	1,1	505,2	1,1	668,4	1,1
6. Позашкільна освіта та заходи із позашкільної роботи з дітьми	766,4	4,2	1072,6	4,0	1369,7	4,1	1803,9	4,1	2439,1	4,0
7. Програми матеріального забезпечення навчальних закладів	258,3	1,4	259,8	1,0	166,1	0,5	180,2	0,4	186,2	0,3
8. Дослідження і розробки у сфері освіти	101,6	0,6	112,9	0,4	148,3	0,4	219,3	0,5	331,0	0,5
9. Інші заклади та заходи у сфері освіти	465,9	2,5	1285,5	4,8	1649,1	4,9	2013,5	4,5	2391,1	3,9
Разом видатків зведеного бюджету на освіту	18333,2	100	26801,8	100	33785,0	100	44333,6	100	60959,4	100

Розраховано автором на основі даних [7].



Динаміка приросту витраток зведеного бюджету, витраток на освіту, витраток на загальну освіту в Україні у 2004–2008 роках, %

Розраховано автором на основі даних [7].

Ми погоджуємося із М. Азаровим, Ф. Ярошенком, В. Гейцем, що фінансування галузей національної економіки в межах нормативу, котрий визначають як частку від національного доходу, не є повністю обґрунтованим, оскільки в сучасній економічній практиці для характеристики макроекономічних процесів використовують переважно показник валового внутрішнього продукту [9, с. 471].

Звертаючись до досвіду зарубіжних країн, можемо зауважити, що витрати на освіту відносно ВВП в окремих із них перебувають на дещо вищому рівні і мають тенденцію до зростання: Швеція – 8,3%, Данія – 8,1%, Фінляндія, Польща – 7,5%, Естонія – 7,2%, Франція – 6,8 % [10, с. 132; 11, с. 89].

Підсумовуючи вищевикладене, констатуємо, що основною проблемою галузі освіти є недостатній рівень фінансового забезпечення із одночасним нераціональним використанням фінансових ресурсів, які надходять у її розпорядження. Так, у Бюджетному кодексі України хоч і порушується проблема контролю за ефективним витрачанням бюджетних коштів, відповідальність учасників бюджетного процесу за бюджетні правопорушення наступає у разі нецільового використання бюджетних коштів, порушення розпорядниками бюджетних коштів вимог щодо прийняття ними бюджетних зобов'язань тощо. Тому нагальною проблемою є реформування організаційно-економічних засад галузі освіти шляхом оптимізації мережі освітніх закладів, пошуку додаткових джерел фінансування, розробки науково обґрунтованих норм і нормативів, які застосовуються у процесі бюджетного планування, підвищення ефективності використання обмежених коштів тощо.

Висновки

Освіта є невід'ємною складовою і визначальним фактором людського розвитку та відіграє важливу роль у форму-

ванні інтелектуального, духовного, економічного потенціалів держави. Пріоритетне значення серед складових освіти має загальна освіта, яка включає дошкільну, загальну середню та позашкільну освіту.

Визначальним чинником забезпечення дітей доступними та високоякісними освітніми послугами і запорукою належного функціонування навчальних закладів є необхідний для надання таких послуг обсяг фінансових ресурсів. Проте, незважаючи на зростання обсягів фінансування освіти, ситуація в галузі суттєво не покращується. Наслідком цього є зниження якості освітніх послуг, обмеження доступу до них дітей із малозабезпечених сімей, неповна реалізація їхнього права на освіту. Отже, необхідність реформування управлінських та економічних засад вітчизняної системи освіти і зміни її відповідно до сучасних запитів суспільства не викликає сумнівів. Пріоритетне значення при цьому набуває формування багатоканальної системи фінансування галузі освіти.

Література

1. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28.06.96 р. №254/96 ВР (із змінами та доповненнями). – К.: Право, 1996. – 38 с.
2. Бюджетний кодекс України. Закон України від 21.06.2001 р. №2542–III (із змінами, внесеними згідно з ЗУ №1075–VI від 05.03.2009 р.).
3. Закон України «Про освіту» від 23.05.91 р. №1060–XII (із змінами, внесеними згідно із ЗУ №290–VI від 20.05.2008 р.).
4. Закон України «Про загальну середню освіту» від 13.05.99 р. №651–XIV (із змінами, внесеними згідно із ЗУ №309–VI від 03.06.2008 р.).
5. Закон України «Про позашкільну освіту» від 22.06.2000 р. №1841–III (із змінами, внесеними із згідно ЗУ №876–V від 05.04.2007 р.).

6. Закон України «Про дошкільну освіту» від 11.07.2001 р. №2628-III (із змінами, внесеними згідно ЗУ №290-VI від 20.05.2008 р.).

7. Фінансова звітність про виконання Державного, місцевих, зведеного бюджетів України за 2004–2008 роки, I півріччя 2009 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу до докум.: <http://budget.rada.gov.ua>

8. Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України: монограф. / К.В. Павлюк. – Київ: НДФІ, 2006. – 583 с.

9. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: у 6 т. / редкол.: М.Я. Азаров (голова) [та ін.]. – К.: НДФІ. – 2004. – Т. 1: Пріоритети бюджетної політики та економічне зростання в Україні. – 2004.

10. Боголіб Т.М. Фінансування освіти за кордоном / Т.М. Боголіб // Фінанси України. – 2005. – №8. – С. 132–139.

11. Мельник А.Ф. Публічний сектор і державна політика в демократичному суспільстві: монограф. / А.Ф. Мельник, О.В. Длуго-польський. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 240 с.

В.М. МАРЧЕНКО,
Національний університет харчових технологій

Рівні самоорганізації трудового колективу в процесі злиття

Розглянуто підходи до формування трудового колективу в процесі злиття, джерела, рівні та результати самоорганізації.

Рассмотрены подходы к формированию трудового коллектива в процессе слияния, источники, уровни и результаты самоорганизации.

Approaches to forming of labour collective in the process of confluence, sources, levels and results of samoorganizacii are considered.

Постановка проблеми. На сьогодні синергетика, як наука про самоорганізацію або наука про порядок, який виникає при хаотичній взаємодії елементів системи, пояснила причини та закономірності розвитку будь-якої системи. В основі такого розвитку лежать принципи нелінійної динаміки, які сформували основу синергетичного підходу до вивчення явищ і процесів живої та неживої природи.

Говорячи про економічну самоорганізацію, слід нагадати, що на сьогодні в економічній літературі виділяють декілька рівнів самоорганізації:

1) мегарівень – як рівень проявів самоорганізації між різними складними системами (економікою, політикою, культурою, правом тощо);

2) макрорівень – як рівень проявів самоорганізації між елементами макроекономічної системи;

3) мікрорівень – як рівень проявів самоорганізації суб'єктів господарювання.

Для кожного рівня економіки характерні свої джерела та свої ефекти самоорганізації. Якщо для мегарівня джерелом появи самоорганізації є конфлікт та невідповідність між різними суспільними системами, для макрорівня – незбалансованість між елементами економіки (інвестиційною та фондовою, кредитною та виробничою сферами), то самоорганізація на мікрорівні виникає як результат реструктуризації, реорганізації, зміни структури власності, змін у складі топ-менеджменту

та трудовому колективі тощо. Оскільки відмінності між різними рівнями економічних систем полягають в різному співвідношенні організованого та самоорганізованого в процесі їх функціонування, то, будь-яка самоорганізація на рівні корпорації, як системи з максимальним впливом організованого, є результатом впливу управлінських дій на її процеси та технології. Виходячи з того, що будь-яка управлінська дія – це свідомий цілеспрямований вплив суб'єкту на об'єкт управління, самоорганізацію в корпорації можна розглядати як результат впливу дій людини з її знаннями, вміннями, цінностями, переконаннями на ефективність діяльності корпорації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження питань управління трудовим потенціалом не є новим для зарубіжної та національної науки. наукова думка розглядає їх в трьох площинах: з позицій менеджменту [3, 4], з позицій психології [4, 5], та з позицій міждисциплінарного підходу управління трудовим колективом на основі врахування психологічних особливостей формування та управління колективами [1]. Однак такі дослідження стосуються в основному питань формування персоналу, його діагностики, оцінки результатів діяльності, мотивації тощо.

Питання моделювання колективів задля досягнення найвищого рівня самоорганізації є відносно новими, оскільки період розвитку цього підходу пов'язують з виникненням міждисциплінарних наук: психології управління [4], економічної кібернетики [6] та синергетики [1].

Мета статті – розглянути прояви самоорганізації в трудовому колективі в процесі злиття.

Виклад основного матеріалу. В основі будь-яких суспільних змін стоїть людина як носій знань про систему, яка свідомо чи несвідомо (в силу нелінійності та непрогнозованості результатів своїх дій) може вплинути на подальший розвиток системи.

Однак, результат самоорганізації персоналу не виникає автоматично, як закономірність будь-якої взаємодії, а є

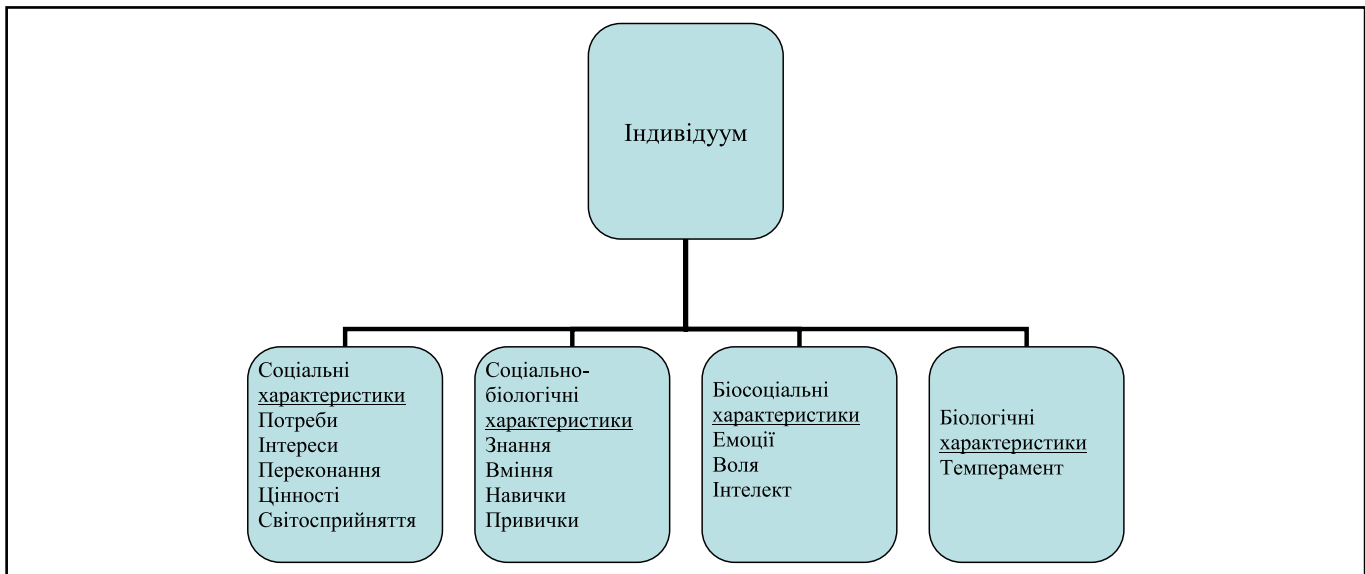


Рисунок 1. Характеристики індивідуума

Складено за даними [1, с. 241].

наслідком реалізації людиною чи групою людей своїх професійних здібностей, характеру та моральних якостей. Різні комбінації особистих якостей людини розглядаються як природна чи набута здатність людини до самоорганізації в процесі трудової діяльності. Збалансоване поєднання в колективі якостей, необхідних для виконання корпоративних завдань, створюють підґрунтя для самоорганізації.

Для усвідомлення природи виникнення самоорганізації звернемося до базових трактувань біологічних та соціальних характеристик, які є достатньо вивченими в психології та економічній теорії. Достатня їх розробленість і поширеність в практичному використанні дозволяє без зайвої деталізації їх сутності оперувати цими характеристиками при дослідженні практичних основ прояву синергетичного ефекту в процесі діяльності трудового колективу.

Як зазначає Алексеевич [1, с. 241], самоорганізація у трудовому колективі можлива завдяки взаємодії індивідумів, як носіїв соціальних, соціально-біологічних, біосоціальних та соціальних характеристик.

Усі сучасні концепції управління людським капіталом побудовані на моделюванні такої його структури, яка б забезпечила найвищу ефективність діяльності економічних структур всіх рівнів. Сучасні моделі структури будуються на комбінації соціальних та біологічних характеристик, ділячи майже порівну потенціал майбутньої ефективності між двома групами характеристик.

Спираючись на змістовну сутність кожної із характеристик та враховуючи, що базовим процесом появи синергетичного ефекту є процес поєднання (змішування, комбінування) елементів будь-якої системи, для дослідження соціальних та біологічних основ появи такого ефекту, на нашу думку, слід сформулювати групи таких характеристик, наявність яких в трудовому колективі може забезпечити появу ефекту синергії. Слід пам'ятати, що синергетичний ефект

при об'єднанні двох трудових колективів матиме місце у випадку:

1) виникнення енергії взаємодії між членами такого колективу. При цьому енергія взаємодії розглядатиметься як приріст однієї із соціальних або соціально-біологічних характеристик, порівняно з простою сумою їх характеристик, якими володіють їх носії члени трудового колективу.

2) власники підприємств виробничої сфери діяльності очікують додаткового ефекту у вигляді нових товарів, виходів, сегментів ринку, територій реалізації, прийомів та способів управління тощо.

3) ефект має кількісну або якісну оцінку. Оцінена внутрішня енергія взаємодії членів трудового колективу в процесі об'єднання, носитиме назву синергетичного ефекту.

Оскільки процеси самоорганізації в мікрорівневих економічних системах є максимально організованими, що виражається в усіх процесах управління підприємством (організації виробництва, плануванні, контролі, координації, мотивуванні), а також враховуючи той факт, що в організованих системах хаотичної взаємодії сировини, матеріалів, основних засобів не відбувається, в силу їх пов'язаності в єдиному чітко злагодженому технологічному процесі, в якому будь-які відхилення від заданих параметрів вважаються нестандартними, а кінцевий результат такого невитриманого процесу – браком, то з усіх ресурсів корпорації єдиним внутрішнім джерелом хаосу, не враховуючи зовнішні випадковості, є персонал.

Взаємодія людей в трудовому колективі може стати причиною флуктуацій (суперечок, непорозумінь, конфліктів), а при збільшенні таких флуктуацій за межу критично допустимих до біфуркаційних процесів та дисипації. Внутрішньою причиною виникнення таких флуктуацій є невідповідність між внутрішнім та зовнішнім, між соціально-біологічними потребами людини та можливістю їх задоволення в корпорації. Адже кожний член будь-якого трудового колек-

тиву розглядається як індивідуум з сукупністю біологічних, біологічно соціальних, соціально-біологічних та біологічних характеристик (рис. 1).

В індивідуумі наявні всі характеристики з тією лише відмінністю, що в кожному із них різним є характер цієї характеристики (позитивний, негативний), її рівень (великий, малий), та вид (темперамент, інтереси, цінності, світосприйняття).

Така різнополярна комбінація характеристик в кожному із індивідуумів членів трудового колективу і є джерелом виникнення додаткової енергії при взаємодії двох індивідуумів.

Сила енергії їх взаємодії залежить від доповненості, доуплектованості характеристик одного індивідуума характеристиками іншого. Так, комбінація значного арсеналу знань та вмій з сильною волею та нестримним бажанням досягнення поставлених цілей дає гарантію їх успішної реалізації.

І навпаки, носії цінних практичних знань з меланхолічним темпераментом та слабкою волею до самореалізації, в переважній більшості випадків, залишаються наодинці зі своїми знаннями, не реалізуючи їх на практиці. Аналогічне значення мають і потреби, інтереси, цінності кожного із індивідуумів. Чим вищі потреби, тим більше бажання їх задоволення тощо. Комбінація потреб індивідуума з його знаннями, навичками, вміннями та колективним інтересом щодо їх реалізації дозволяє підвищити ефективність такої співпраці.

Виходячи з цього можна підсумувати, що найвища синергія взаємодії факторів виробництва в процесі їх об'єднання спостерігається при взаємодії індивідуумів як членів трудового колективу. Інакше кажучи, людина, з її знаннями, мірою активності та темпераментом, виступає як носій внутрішньої енергії розвитку корпорації. Джерелами такої енергії є біологічні, соціально-біологічні, біолого-соціальні та соціальні характеристики кожної людини. Комбінування набору таких характеристик в кожному трудовому колективі є запорукою виникнення внутрішньої енергії взаємодії. Комбінування характеристик залежить від цілей, поставлених перед конкретним трудовим колективом. Ціль визначається функціональними зобов'язаннями кожного конкретного відділу.

Враховуючи, що кожний індивідуум є носієм всіх характеристик (біологічних та соціальних), серед повного їх набору можна виділити ті із них, наявність яких в кожному члені трудового колективу дасть можливість, на основі їх збалан-

сованої комбінації, досягти ефекту досягнення цілей. Такі базові характеристики назовемо ключовими (табл.). Формування трудового колективу на основі підходу збалансованого комбінування ключових характеристик дасть можливість сформувати однаправлений потік внутрішньої енергії взаємодії членів такого колективу.

Для реалізації підходу збалансованого комбінування ключових характеристик, всі окреслені характеристики, на думку автора, доцільно згрупувати в три групи за критерієм ключових характеристик. До першої групи відносяться характеристики, які є життєво необхідними для реалізації особистістю своєї біологічної та соціальної функції. До другої групи можна віднести всі характеристики, які формують рівень професіоналізму особистості. Третя група об'єднує всі характеристики, які визначають міру активності людини (табл. 1).

Нерозривна єдність всіх ключових характеристик забезпечує біологічну та соціальну цілісність людини як особистості. Відмінність полягає в обсягах, рівні та характері кожної характеристики в окремо взятій людині. Саме різне співвідношення при комбінації обсягів зазначених характеристик в людині і зумовлюють її індивідуальність, виражену в різниці життєвих позицій, професіоналізмі та здатності до реалізації своїх внутрішніх можливостей.

У кожній із груп ключових характеристик можна виділити основну із них, необхідну для виконання базових функцій. Основна характеристика залежить від виду суспільної діяльності особистості. Для управлінської діяльності, на наш погляд, основними є: усвідомлення необхідності реалізації функціональних обов'язків, знання щодо процедури їх виконання, вміння їх практичної реалізації та воля, яка виражається в наполегливості їх втілення.

Для працівників з рутинним характером виробництва достатніми є потреби, інтереси та навички. Слід зауважити, що основна ключова характеристика не виключає всіх інших, адже їх природна єдність не дозволяє цього здійснити. Основна характеристика виступає як аналогія першої при виборі серед всіх.

Кожна група ключових характеристик формує певну ключову компетенцію суспільної поведінки особистості. Так, група характеристик, які в цілому визначають життєву позицію особистості, формує міру впевненості у необхідності

Таблиця 1. Адекватність особистих компетенцій індивідуума ключовим характеристикам

Назва ключової групи характеристик	Характеристики групи	Особисті якості індивідуума, адекватні групі характеристик
Життєва позиція	Потреби. Інтереси. Переконання. Світосприйняття	Впевненість в необхідності
Професіоналізм	Знання. Вміння. Навички. Інтелект	Амбіційність
Активність	Емоції. Темперамент. Воля	Бажання

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

виконання, професіоналізм міру знань та вмій, активність бажання та швидкість виконання функцій.

Сукупність біологічних та соціальних характеристик індивідуума як члена трудового колективу можна виразити через систему укрупнених показників, які оцінюватимуть кожний із представлених (рис.) блоків таких характеристик (рис.) Узагальнюючим показником сукупності біологічних характеристик індивідуума як члена трудового колективу є рівень комунікативної компетентності [4, с. 96] як сукупності здатностей, знань і умій, необхідних для ефективної взаємодії в команді.

Сукупність соціальних характеристик можна узагальнити через показник соціальної компетентності як здатності індивідуума реалізувати суспільні завдання.

Запропоноване групування ключових характеристик дозволяє зрозуміти природу виникнення синергії в процесі злиття корпорацій, якою є енергія колективної взаємодії людей в процесі трудової діяльності. Злиття ж при цьому виступає як можливий спосіб реструктуризації, в результаті якого здійснюється реорганізація структури управління об'єднаною корпорацією. Процес такої реорганізації супроводжується формуванням нового колективу управлінців з числа колективів обох підприємств. Використавши підхід підбору ключових характеристик при формуванні трудового колективу, можна сподіватися на прогнозовану чи випадкову самоорганізацію.

Окрім підходу збалансованого комбінування ключових характеристик трудового колективу, формування останнього може відбуватися за принципом комбінування за обраною ключовою характеристикою. Так, при злитті корпорацій власники найчастіше застосовують підбір колективу функціонального управлінського рівня (економічного, маркетингу, науково-дослідного, зовнішньоекономічного відділів тощо), виходячи із наявності у кожного претендента однієї-трьох ключових характеристик: знань, вмій та навичок. Інші характеристики до уваги здебільшого не приймаються.

При такому підборі колективу ефект трудової взаємодії його членів є результатом випадкового комбінування між всіма іншими їхніми характеристиками. При високому професіоналізмі, але відсутності позитивної активності, направленої на взаємодоповненість знань кожного, при відмінному виконанні професійних обов'язків кожним із членів колективу, приріст енергії їхньої професійної взаємодії буде відсутній. Достовірність сказаного підтверджена науковими дослідженнями в психології управління колективами [4, с. 228].

Так, за дослідженнями Т.Д. Зінкевич-Євстигнеевої, команда, яка складається з одних «ентузіастів», працюватиме з неймовірною віддачею [4]. Це колектив відданих виконавців, яким, на жаль, не під силу пошук нових ідей, продуктів, товарів, концеп-

цій. Команда «раціоналізаторів» це команда удосконалювачів, модернізаторів, які за своєю природною здатністю неспроможні виконувати рутинні технологічні роботи з чітким дотриманням вхідних та вихідних параметрів процесів. Команда «винахідників» це елемент потенціалу майбутнього стратегічного розвитку корпорації, команда, пріоритетами діяльності якої є постійний пошук нових ідей та їх комбінацій.

У процесі трудової діяльності співробітників корпорації, самоорганізація проявляється як результат міжособистісної та групової їх взаємодії на кожному із рівнів соціальних та біологічних характеристик. Аналогічно тому, як неможливо абсолютно точно відокремити кожну із представлених характеристик у відірваності від всіх інших, так же неможливо говорити про залежність процесів самоорганізації лише від обраної групи характеристик, хоч вона може бути пріоритетною у визначенні напряму самоорганізації.

Кожна група соціальних та біологічних характеристик членів колективу, в їх реалізації через систему міжособистісних та групових взаємозв'язків, несе відповідну енергію такої взаємодії як колективу, так і корпорації в цілому.

Так, група соціальних характеристик членів колективу відповідає за усвідомлення місії, цілей та принципів корпорації, стратегію та політику корпорації, стиль управління корпорацією, політику самореалізації членів колективу, збалансованість внутрішньо- та зовнішньокорпоративних відносин.

Група соціально-біологічних характеристик є визначальною в побудові процесів, які потребують спеціальних професійних знань: технологічних процесів в корпорації, у виборі методів та прийомів управління, у виборі організаційної структури управління, розробці схеми делегування повноважень та відповідальності тобто, в реалізації загальних та спеціальних функцій управління.

Група біолого-соціальних та біологічних характеристик є відповідальною за комунікативний рівень відносин у корпорації. Узагальнення впливу соціальних та біологічних характеристик членів колективу на формування рівнів системи відносин самоорганізації представлено в (табл. 2).

Самоорганізацію як результат взаємодії соціальних та біологічних характеристик членів трудового колективу можна представити у вигляді функції:

$$C = f(CB; B; C; CB),$$

де *CB* – соціально-біологічні характеристики (освіта);

B – біологічні характеристики (характер);

C – соціальні характеристики (виховання);

CB – біолого-соціальні характеристики (інтелект) [2].

Самоорганізація колективу виникає як результат прояву енергії внутрішньої міжособистісної та групової взаємодії

Таблиця 2. Вплив характеристик членів трудового колективу на рівні самоорганізації

№ п/п	Пріоритетна група характеристик	Рівні самоорганізації
1	Соціальні	Цільово-ціннісний
2	Соціально-біологічні	Організаційний
3	Біолого-соціальні	Комунікативний
4	Біологічні	Комунікативно-функціональний (когнітивний)

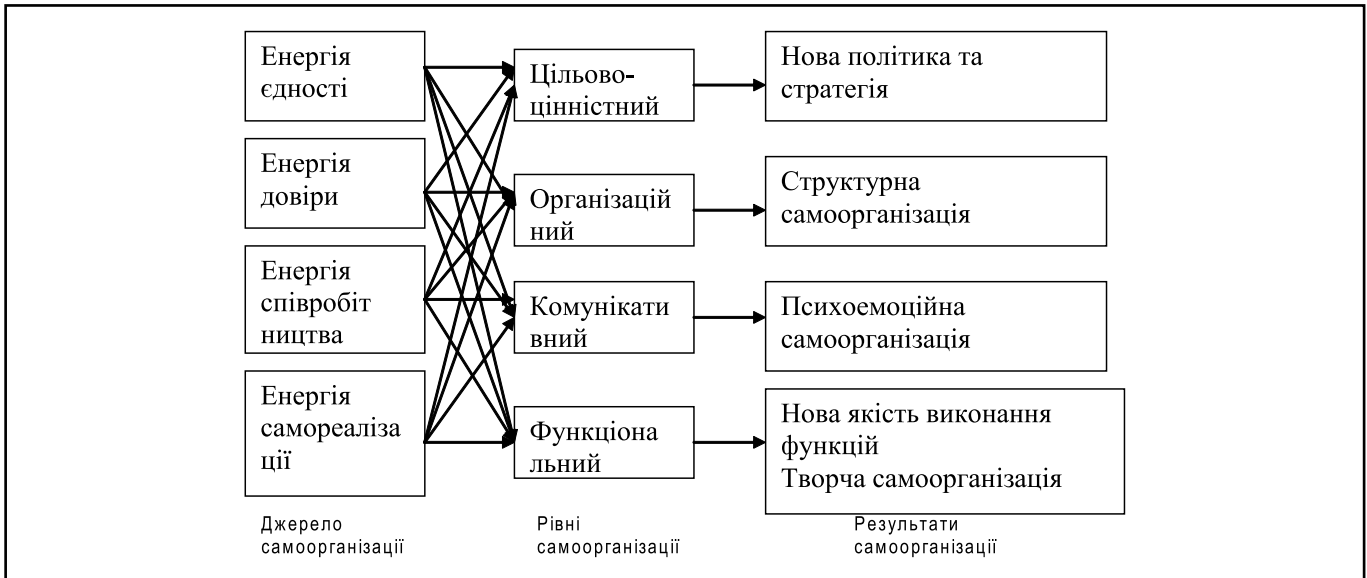


Рисунок 2. Спрямованість результатів самоорганізації трудового колективу

членів трудового колективу. До проявів такої енергії можна віднести: енергію єдності як тісного зв'язку, згуртованість, цілісність колективу; енергію довіри відносини засновані на вірі; енергію співробітництва як найбільш гармонійного стилю міжособових відносин, заснованого на розумінні унікальності кожного і довірі; енергію самореалізації як систему відносин у колективі, яка дозволяє реалізувати творчий, людський потенціал кожного члена колективу.

Саме енергія взаємодії членів трудового колективу і є джерелом самоорганізації та виникнення синергетичного ефекту (рис. 2).

Структурна самоорганізація процес змін в організації схем виробництва та управління в корпорації. Проявами структурної самоорганізації є змінені чи то нові організаційні структури управління, нова організація основних та допоміжних процесів в корпорації, зміна взаємозв'язків між структурними підрозділами зі зміною схем делегування повноважень і відповідальності та системи контролю за їх виконанням тощо. Передумовою структурної самоорганізації є реалізація потенціалу змін заснованого на професійних компетенціях (знаннях, вміннях, навичках) а також волі та переконаннях.

Психоемоційна самоорганізація процес формування системи стійких психологічних міжособистісних та групових взаємозв'язків в трудовому колективі. Результативним проявом такої самоорганізації є психоемоційний клімат в колективі, як результат комбінації біосоціальних та біологічних характеристик індивідуумів.

Самоорганізація творчості це процес свідомої реалізації творчого потенціалу особистості, результатом якого є удос-

коналення діючих та виникнення нових технологій, обладнання, схем взаємозв'язків, методів тощо.

Висновки

Підсумовуючи вищевикладене, слід сказати, що джерелом виникнення синергії в процесі об'єднання є енергія взаємодії людей членів трудового колективу. А досягти такої енергії можна шляхом комбінування соціальних та біологічних характеристик його працівників.

Література

1. Алексеевский В.С. Синергетика менеджмента устойчивого развития: монография / В.С. Алексеевский. – Калуга: Манускрипт, 2006. – 327 с.
2. Виходець О.М. Організаційна культура взаємовідносин підприємств з податковою службою. Монографія. – Олтех, 2009. – 98 с.
3. Доронін А.В. Поведінка персоналу виробничої організації. Оцінка, управління, розвиток: монографія / А.В. Доронін – Х.: ІН-ЖЕК, 2008. – 320 с.
4. Зинкевич-Євстигнеева Т.Д. Теория и практика командообразования: Современная технология создания команд / Т.Д. Зинкевич-Євстигнеева, Д.Ф. Фролов, Т.М. Грабенко. – СПб.: Речь, 2004. – 290 с.
5. Петровский А.В. Психология и время / А.В. Петровский. – СПб.; М.; Нижний Новгород; Воронеж; Ростов н/Д; Питер, 2007. – 447 с.
6. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с.
7. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: [підручник] / Ф.І. Хміль. – К.: Академвидав, 2005. – 607 с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

БЕСЕДІН В.Ф., ПЕНЬКОВА О.Г. Структурні компоненти та зміст системи документів стратегічного планування соціально-економічного розвитку України	3
КОВАЛЕНКО Ю.М. Фінансова система України: сутність та структура	9
ПАХОМОВ С.Ю. Стратегії діяльності ТНК і проблема дестабілізації світових ринкових відносин	13
РЕЗНІК Н.П. Розширення сфери взаємодії потенційних інвесторів і владних структур як один із напрямів залучення інвестицій в АПК	17
РИЖАКОВА Г.М. Класифікація методів прогнозування економічних показників	24
ДЕГТЯР І.М. Вдосконалення управлінської інформаційної системи – ефективний засіб виявлення тіньових схем формування фінансових ресурсів	30
ГУДЗЬ Ю.Ф. Міжнародна допомога та її вплив на підприємницьке середовище в Україні	34
ЛОСЬ А.Ф. Нормативно-правові аспекти системи оподаткування в Україні	37
МАЛПІЙ О.В. Проблема входження фірм на ринки: ретроспектива та сучасність	41
ПЕРКОНОС П.П. Особливості розвитку інститутів спільного інвестування в Україні на етапі відновлення національної економіки	49
САРАНА О.Ю. Трансформація економічних функцій держави в процесі транснаціоналізації світового економічного розвитку	54
САВЛУК С.М. Економічні засади аналізу руху власного капіталу банків	58
КОВАЛЬОВ І.В., КОЛОТІЙ В.М., ПИЛА В.І. Врегулювання відносин у сфері державних закупівель відповідно до міжнародних норм та вимог	62
ШЕВЧЕНКО О.Ю. Глобальні імперативи фінансової стійкості держави в умовах глобальної фінансової нестабільності	69
КРЕМПОВА Н.Л. Основні орієнтири для оздоровлення бюджету України	73

Інноваційно-інвестиційна політика

ЧЕРЕП А.В., ІВАНОВА А.Г. Інвестиційна привабливість України та шляхи її поліпшення	76
--	----

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

САВЧЕНКО В.Ф. Ситуація та спрямування подальшого розвитку паливно-енергетичного комплексу України	80
СІМЧЕНКО Н.О., ДОВГАНЬ Л.Є. Концептуалізація засад корпоративної соціальної відповідальності в забезпеченні сталого розвитку організації	85
КУБИЦЬКИЙ Ю.С. Категоріально-поняттєвий апарат проблеми дослідження соціально-економічного розвитку сільських територій	90
КОЧКІНА Н.Ю., ПОНОМАРЬОВА О.М. Перспективи розвитку національного ринку водочищення за умов погіршення екологічної ситуації в Україні	95
БОРСУК О.М. Зарубіжний досвід формування сільськогосподарської кредитної кооперації як основної ланки у фінансово-кредитному забезпеченні аграрного виробництва	102
ЧЕРЕП О.Г. Удосконалення системи управління товарно-матеріальними запасами і розміщення замовлень на фіксованій основі на машинобудівних підприємствах	106
ЧЕРКАШИНА Т.С. Генезис, сутність і структура мотивації розвитку управлінського персоналу машинобудівних підприємств	110
ДОНДИК І.М. Бухгалтерський облік та фінансова звітність як джерело інформаційного забезпечення фінансового контролю	115
ФЕДОРОВИЧ І.В. Декомпозиційний підхід до системи чинників, спрямованих на відновні процеси лінійної частини магістральних газопроводів	118
ГРИНЧУК В.Ю. Державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників: основні напрями та невирішені проблеми	123
КОРЖ Т.І. Аналіз тенденцій та розвиток ринку сиру в Україні	128
КОСТЮК О.М. Самостійне існування малого бізнесу	133
НЕСТЕРЕНКО В.П. Вартість банку та її економічна характеристика	138
ПІРОГ Д.В. Комплексне управління грошовими потоками банку	142
САХНО Л.С. Вплив основних чинників на підвищення ефективності підприємств молочної галузі	145
СЛУП'ЯН К.В. Активізація інтеграційних процесів бурякоцукрової галузі як чинника підвищення ефективності виробництва продукції	150
ТИЩЕНКО В.М. Водокористування в Україні: тенденції останніх років	154
ТРОХИМЕНКО В.І. Суперечливий вплив глобалізації на розвиток ринку банківських послуг в Україні	161
БУКОВИНСЬКА М.П. Мотиваційні аспекти корпоративного регулювання соціально орієнтованої економіки	164
КВАЩА Т.К., ДУБРОВІНА О.О. Методологія оцінки продовольчої безпеки України та її практичне застосування	168

Розвиток регіональної економіки

КИФЯК В.Ф. Розбудова загальної та спеціальної інфраструктури Карпатського регіону як один із факторів подальшого розвитку рекреації і туризму	176
УРСУЛЕНКО О.В. Кризові явища на ринках нерухомості Києва та Москви	180

Соціально-трудові проблеми

ЧЕТВЕРИК В.М. Методичні підходи щодо аналізу та прогнозування рівня розвитку персоналу	185
ЛОБОДІНА З.М. Практика і проблематика фінансового забезпечення загальної освіти в умовах соціально-економічних трансформацій	188
МАРЧЕНКО В.М. Рівні самоорганізації трудового колективу в процесі злиття	192

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково–дослідний економічний інститут Мінекономіки України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки і **анотація**, де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність: для аспірантів та здобувачів – віза наукового керівника.
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. *Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).*
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Word for Windows (версії 95,2000), якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить *графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.*
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на дискеті 3,5", до дискети обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. *Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.*
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

З питань передплати журналу на 2010 рік звертатися за телефоном 536–11–80

Передплатний індекс 01578.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

Редакційна колегія

О Г О Л О Ш Е Н Н Я

Науково–дослідний економічний інститут оголошує конкурсний прийом в аспірантуру з відривом та без відриву від виробництва та докторантуру з відривом від виробництва у 2010 році з таких спеціальностей:

08.00.03 – економіка та управління національним господарством; 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка. В аспірантуру приймаються особи, що мають вищу освіту і кваліфікацію спеціаліста або магістра. Вступники в аспірантуру подають на ім'я директора: заяву, особовий листок з обліку кадрів з фотокарткою, автобіографію, копію диплома про вищу освіту, медичну довідку про стан здоров'я за формою № 086–У, посвідчення про складені кандидатські іспити, список опублікованих наукових праць і винаходів або реферат з обраної наукової спеціальності та складають конкурсні вступні іспити: зі спеціальності, філософії та іноземної мови у вересні–жовтні 2010 року.

Особи, що вступають в докторантуру, крім того подають копію диплома про присудження наукового ступеня кандидата наук, обґрунтування теми та розгорнутий план докторської дисертації.

Документи приймаються до 1 вересня поточного року. Паспорт, диплом про вищу освіту та диплом кандидата наук подаються вступниками особисто.

Гуртожитком інститут не забезпечує.

Документи подавати або надсилати за такою адресою:

01103, м.Київ–103, бульвар Дружби Народів, буд. 28, кім. 531.

Довідки за телефоном: 286–52–66

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№5 (108) 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 14.05.2010 р.
Формат 60x84 1/8. Ум. друк. аркушів 25.00.
Наклад — 500 прим.