

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№6 (109)**

Київ 2010

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 6 (109) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2010. – 210 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 № KB 5350

© Науково–дослідний економічний інститут, 2010

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

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

Основи формування і функціонування інтегрованих структур в АПК

Узагальнено вплив процесів інтеграції на постреструктуровану реструктуризацію агропромислового комплексу. Розкрито сутність агропромислової інтеграції, визначено напрями і принципи інтегрованих структур у відповідності із особливостями та специфікою АПК, систематизовано чинники, що впливають на розвиток агропромислової інтеграції. Висвітлено економічні переваги інтегрованих структур в АПК.

Обобщено влияние процессов интеграции на постреструктурированную реструктуризацию агропромышленного комплекса. Раскрыта сущность агропромышленной интеграции, определены направления и принципы интегрированных структур в соответствии с особенностями и спецификой АПК, систематизированы факторы, влияющие на развитие агропромышленной интеграции. Отражены экономические преимущества интегрированных структур в АПК.

Generalized influence of processes of integration on the postreformed restructuring of agrarian and industrial complex. Essence of agrarian and industrial integration is exposed, certainly directions and principles of integrated structures in accordance with features and specific of agrarian and industrial complex, factors which influence on development of agroindustrial integration are systematized.

ed. Economic advantages of integrated structures are reflected in agrarian and industrial complex.

Постановка проблеми. З початком світової економічної кризи в Україні здійснюються спроби віднайти ефективний механізм виходу із скрутного економічного стану. Цей механізм вбачається у багатьох формах: внутрішні і зовнішні, із яких найчастіше згадуються – соціально-економічні реформи та іноземна допомога. Зовнішні – найбільш легкі у період стагнації, однак дають лише тимчасову відстрочку у пошуках внутрішнього механізму відродження. Для посилення внутрішніх більш дієвими мають бути економічні реформи. Криза, що охопила весь народногосподарський комплекс країни, спонукає до пошуків нетрадиційних економічних моделей стабілізації та зростання. Однією із таких моделей є інтеграції промислового та банківського капіталів у формі промислово-фінансових груп (ПФГ) і промислових формувань (ПФ). Загальні тенденції у національній економіці України характерні і для агропромислового комплексу держави.

У зв'язку із цим доцільно розглянути інтеграцію у сфері агропромислового виробництва як один із шляхів стабілізації та стійкого функціонування підприємств. Інтегрована структура (комплекс) може функціонувати як цілісний організм, в якому сконцентрований значний потенціал. Він визначається мірою

використання організаційних резервів та при ефективному господарюванні дає реальний економічний ефект.

У рамках нової стратегії аграрної політики інтегровані промислові формування є тією можливістю, що передбачає не тільки позитивні зміни, а й потенціал зростання. Саме АПФ можуть виступити суттєво новим інструментом активізації ринкових механізмів, який дасть змогу подолати вузьку спеціалізацію виробництва та сформувати конкурентоспроможне середовище, що включатиме великі, середні та малі підприємства-товаровиробники, фінансово-кредитні установи, обслуговуючу інфраструктуру.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Актуальність проблеми підтверджується дослідженнями вчених, які працювали протягом останнього часу над механізмами створення інтегрованих промислових формувань в АПК України – А.Г. Борщ, П.П. Борщевського, П.І. Гайдуцького, М.Я. Дем'яненка, М.І. Кисіля, К.В. Павлюк, Д.В. Полозенка, П.Т. Саблука та інших, що займаються питанням моніторингу створення інтегрованих структур.

Мета статті полягала у розкритті ролі і значенні інтеграції у реструктуризації нових форм господарювання, визначенні напрямів і форм інтегрованих структур у відповідності із особливостями та специфікою АПК, систематизації чинників, що впливають на розвиток агропромислової інтеграції.

Виклад основного матеріалу. Термін «інтеграція» походить від латинського слова *integratio* – об'єднання, від *integer* – цілий, і означає об'єднання в єдине ціле раніше ізольованих частин [1 с. 359]. В економічному словнику агропромислового комплексу записано, що агропромислова інтеграція є процесом зближення і поєднання галузей сільського господарства і промисловості, що веде до органічного синтезу цих важливих сфер суспільного виробництва і праці, їх гармонійної соціально-економічної єдності [2, с. 12].

Агропромислова інтеграція є об'єктивним економічним процесом, що характеризується певною закономірністю, пов'язаною, перш за все, із формами власності, розвитком суспільного розподілу праці, його кооперацією та необхідністю на даній основі взаємодії між галузями та підприємствами аграрного і промислового виробництва.

Основною причиною низької фінансової стійкості підприємств АПК є:

- низький технологічний рівень виробничих процесів;
- низький рівень переробки виробленої продукції;
- низька конкурентоспроможність;
- недосконалість механізму економічних зв'язків партнерів в умовах економічної, технологічної незбалансованості та дезінтеграції підприємств сільського господарства, переробки, обслуговування і торгівлі;
- недостатня державна підтримка;
- деградація ресурсної бази АПК.

Тому для виходу підприємств АПК із економічної кризи необхідно усунути вище перелічені чинники, тобто загальними зусиллями, шляхом інтеграції, оживити економіку га-

лузей АПК та нормалізувати ситуацію, у кожному конкретному випадку визначити оптимальний організаційно-економічний механізм функціонування інтегрованих структур.

Процеси інтеграції у сучасних господарствах будуть сприяти посиленню територіальної зацікавленості товаровиробників – власників, більш повному впливу їх на кінцеві результати виробництва, його фінансової стабілізації. Це надійний напрям створення умов розширеного виробництва в АПК країни. Основною проблемою підвищення ефективності сільськогосподарського і промислового виробництва на цей час є питання ефективності нових форм господарювання і їх оцінки.

Чималі можливості зростання обсягів виробництва, різкого підвищення продуктивності праці, зниження собівартості продукції та поліпшення її якості закладені у спеціалізації і концентрації виробництва на основі агропромислової інтеграції.

Агропромислова інтеграція – це процес зближення галузей сільського господарства та промисловості із метою органічного синтезу цих сфер суспільного виробництва та їх гармонійного соціально-економічного розвитку. Практика виробила дві основні форми інтеграції сільськогосподарського та промислового виробництва: кооперація і комбінування.

У період організаційно-економічних зрушень в агропромисловому комплексі стає актуальним активне проведення політики модернізації аграрної сфери, із метою подолання наслідків економічної кризи, стабілізації ситуації та активного проведення реформ [3]. Сьогодні інтеграція в агропромисловому комплексі є одним із найефективніших способів зниження витрат на виробництво сільськогосподарської продукції завдяки кращому використанню наявних ресурсів, що досягається за рахунок дії принципу порівняльних переваг і вільного переміщення чинників виробництва [4].

У результаті агропромислової інтеграції утворюються агропромислові формування, які є сукупністю технологічно, економічно та організаційно взаємозв'язаних сільськогосподарських і промислових підприємств та організацій, що здійснюють виробництво, зберігання, переробку та доведення до споживача продукції із сільськогосподарської сировини. Агропромислові формування відрізняються різноманітністю форм. Їх можна класифікувати за такими чотирма напрямками:

- характером діяльності інтегрованих формувань;
- галузевим складом;
- формами власності;
- організаційними формами управління.

За характером діяльності агропромислові формування діляться на агропромислові, з'єднуючі взаємопов'язані етапи (виробництво – промислова переробка), агропромислово-торгівельні (виробництво – промислова переробка – збут), науково-виробничі агропромислові (наука – виробництво – промислова переробка).

За галузевим складом агропромислові формування поділяються на галузеві та міжгалузеві. Галузеві засновані на спеціалізації виробництва та переробки якої-небудь ос-

новної сільськогосподарської культури. Агропромислові формування, що відносяться до однієї галузі, характеризуються наступними загальними ознаками:

- єдність цільового призначення і характеру продукції, що виробляється;
- однорідність сировини, що переробляється;
- спільність виробничо–технічної бази та технологічних процесів;
- специфічність складу кадрів та умов праці.

Злиття окремих підприємств в агропромислові об'єднання має економічні переваги. Найбільш важливими із них є:

1. Підпорядкування декількох підприємств одному управлінському органу, безпосередньо наближеному до виробництва, забезпечує активне, гнучке управління підлеглими формуваннями. Існування єдиного апарату управління об'єднання звільняє фахівців окремих підприємств від низки адміністративних обов'язків, сприяє зосередженню їх зусиль на виконанні виробничих завдань. Це відображається на підвищенні економічної ефективності діяльності об'єднання, обумовлює скорочення витрат на утримання адміністративно–управлінського апарату в цілому по об'єднанню, призводить до зниження собівартості продукції.

2. В умовах інтеграції концентрація і спеціалізація здійснюються у більших масштабах, ніж в умовах автономних сільськогосподарських та промислових підприємств. Зі

створенням об'єднання межі землекористування господарств–учасників можуть змінюватися. Це призводить до укрупнення (концентрації) масивів сільськогосподарських культур, більш раціонального розміщення сільськогосподарського виробництва, наближення джерел сировини до місць її переробки, дозволяє використовувати передову техніку, покращувати меліоративний стан земель, здійснювати селекційну роботу із урахуванням вимог промислового виробництва. Усе це, в свою чергу, сприяє підвищенню урожайності основної сільськогосподарської культури та призводить до збільшення обсягів виробництва профільної продукції; покращення якості сільськогосподарської і промислової продукції; підвищення продуктивності праці. Зростання продуктивності праці в агропромислових об'єднаннях відображається на зниженні собівартості продукції, збільшенні прибутку і рентабельності виробництва. Скорочення витрат виробництва обумовлене раціональним розміщенням сільськогосподарського виробництва і закріпленням сировинних зон за промисловими підприємствами.

3. У рамках об'єднання є можливість переміщати основні фонди (трактори, автомашини та іншу техніку) не лише із одного виробництва в інше (із промислового у сільськогосподарське та навпаки через розбіжності у них виробничих періодів), а й перерозподіляти техніку між

Система чинників, що впливають на розвиток агропромислової інтеграції

Стимулюючі чинники	Стримуючі чинники
Економічні чинники	
1. Підвищення ефективності виробництва кінцевого продукту. 2. Вплив чинників економічної кон'юнктури. 3. Підвищення продуктивності праці працівників сільськогосподарського виробництва та їх повна зайнятість протягом року. 4. Забезпечення рівномірного протягом року надходження грошових доходів. 5. Економічна доцільність комплексної переробки сировини, створення побічних виробництв	1. Посилення протиріч фінансово–економічних інтересів суб'єктів господарювання, внаслідок розпаду виробничо–економічних стосунків в АПК. 2. Відсутність паритету цін на продукцію сільського господарства і матеріально–технічні ресурси, цінова дискримінація між сільськогосподарською і промисловою продукцією. 3. Низька інвестиційна активність у галузях сільськогосподарського виробництва, через незахищеність прав власності і високий ступінь ризиків неповернення засобів. 4. Діюча система ринків продовольства контролювана комерційними фірмами, не зацікавленими у створенні інтегрованих формувань, що включають повний технологічний цикл
Технічні чинники	
1. Впровадження сучасної високопродуктивної техніки та устаткування. 2. Рівномірне використання основних виробничих фондів протягом року	1. Руйнування матеріально–технічного потенціалу підприємств АПК
Технологічні чинники	
1. Зростання нової технології, тобто сукупність прийомів і способів отримання і переробки сільськогосподарської сировини, її транспортування, зберігання і доведення до споживача	1. Відсталі технології, відсутність селективної та плеїнної роботи
Природні чинники	
Зменшення втрат робочого часу через сезонні перерви	1. Сезонність виробництва
Соціальні чинники	
1. Формування соціальної інфраструктури у сільському господарстві	1. Відтік працездатного населення із села
Правові чинники	
1. Створення нормативно–правової бази формування та розвитку великих сільгосппідприємств	1. Відсутність дієвої нормативно–правової державної підтримки інтегрованих виробництв

окремими підприємствами об'єднання. Все це підвищує ефективність використання виробничих фондів і трудових ресурсів в об'єднаннях.

4. Централізація в об'єднанні виконання низки виробничо-господарських функцій підвищує якість їх виконання, призводить до скорочення чисельності працівників, зниження собівартості продукції.

Отже, агропромислова інтеграція являє собою продуктивний процес зближення та синтезу сільськогосподарської і промислової сфери виробництва із метою підвищення їх ефективності та забезпечення гармонійного соціально-економічного розвитку.

Результатом успішно здійсненої інтеграції сільського господарства та промисловості є створення нових масштабних агропромислових формувань. Ця сукупність технологічно, економічно і організаційно взаємопов'язаних сільськогосподарських і промислових підприємств спроможна успішно реалізовувати завдання із виробництва, переробки та продажу продукції агропромислового комплексу.

Економічна інтеграція виявляється як у розширенні та поглибленні виробничо-технологічних зв'язків, спільному використанні ресурсів, об'єднанні капіталів, так і у створенні сприятливих умов для здійснення економічної діяльності, зняття взаємних бар'єрів. Розвиток інтеграційних процесів в агробізнесі безумовно залежить від системи організаційно-економічних чинників, які одночасно стимулюють і стримують розвиток агропромислової інтеграції (див. табл.).

Існують загальні особливості та принципи побудови агропромислових формувань (АПФ). При створенні та функціонуванні АПФ необхідно враховувати такі принципи:

- добровільність;
- цілісність структури;
- наявність «провідної ланки» підприємства – інтегратора;
- підтримка та сприяння з боку адміністративних органів управління.

Практика показує, що успішна діяльність АПФ багато у чому визначається характером взаємин потенційних учасників АПФ із районними та обласними адміністративними органами. У тих регіонах, де інтегрованим господарським структурам надається необхідна державна матеріально-фінансова (стартова) допомога, вони функціонують ефективніше. Важливо, при цьому, щоб адміністративні органи не виконували функції господарського управління, а підтримували справу у рамках своєї компетенції. У міру зростання матеріально-тех-

нічних та фінансових можливостей АПФ, можливий перехід від простих форм інтеграції до більш складних.

Висновки

Розвиток інтеграційних процесів є досить радикальним шляхом виходу агропромислового виробництва із кризового стану, формування ринкового середовища в аграрній сфері, поєднання економічних інтересів сільськогосподарських товаровиробників і підприємств промислової переробки сільськогосподарської сировини у виготовленні конкурентоспроможних продуктів харчування. Об'єднання їх зусиль в організаційно-технологічному ланцюзі забезпечить ефективніше використання сировини, значно глибшу переробку, розширення асортименту виготовлення готової до споживання продукції, поліпшення її якості [5].

Інтеграція сільськогосподарських підприємств з підприємствами та організаціями взаємозв'язаних виробництв і галузей є вирішальною умовою швидкої та ефективної стабілізації і розвитку всього АПК. Процеси інтеграції на різних рівнях агропромислового комплексу зможуть покращити економічний стан як сільськогосподарських, так і переробних підприємств. Локальні агропромислові комплекси являють собою синтез різних видів інтеграції, що в умовах ринкових стосунків підвищує їх стійкість і посприяє ефективному функціонуванню всього агропромислового комплексу. Інтегровані локальні агропромислові комплекси займуть економічну нішу на ринку, що дозволить їм конкурувати між собою.

Література

1. Сучасна українська енциклопедія. Т. 5. – Харків: Книжковий клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2004. – 416 с.
2. Крисальний А.В. Экономический словарь агропромышленного комплекса / [Сост. А.В. Крисальний] – К.: Урожай, 1986. – 336 с.
3. Кривокора Ю.Н. Интеграция промышленных производств и сельскохозяйственных организаций: методология и практика / [Ю.Н. Кривокора] // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2008. – №8. – С. 49–52.
4. Фрайчук О.М. Передумови інтеграції АПК України у світове господарство / [О.М. Фрайчук] // Економіка АПК, 2005. – №12. – С. 58–63.
5. Багрій Т.В. Синергійний ефект інтеграції в цукробуряковому виробництві / [Т.В. Багрій] // Економіка АПК, 2003. – №10. – С. 48–51.
6. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.minagro.kiev.ua> – офіційна сторінка Мінагрополітики.

Методологія визначення зростання продуктивності в проекті KLEMS

У статті розглянуто методологію визначення сукупної факторної продуктивності в проекті ЄС – KLEMS, в основу якої покладено оцінку факторів економічного зростання, зокрема капіталу, праці, енергії, матеріалів і послуг. Запропоновано алгоритм розрахунку показників економіки, що використовуються в розрахунку продуктивності на рівні видів економічної діяльності.

В статье рассмотрена методология определения общей факторной производительности в проекте ЕС – KLEMS, в основу которой положена оценка факторов экономического роста, в частности капитала, работы, энергии, материалов и услуг. Предложен алгоритм расчета показателей экономики, которые используются в расчете производительности на отраслевом уровне.

The article reviewed the methodology for determining the total factor productivity in the EU project – KLEMS, one based on evaluation of economic growth, in particular the capital, work, energy, materials and services. The algorithm for calculating the performance of the economy, which are used in calculating the performance at the sectoral level.

Економіка розвивається у відповідності з наявними ресурсами і факторами, що використовуються з різними рівнями ефективності. Це суттєво впливає на результативність економічної політики. З метою поглиблення макроекономічного аналізу, як інформаційної основи для прийняття рішень у сфері економічної політики, все більшої актуальності набуває дослідження економічного розвитку на основі оцінки факторів економічного зростання, зокрема капіталу, праці, енергії, матеріалів і послуг і прийняття на цій основі управлінських рішень підвищення ефективності функціонування національної економіки. З цією метою Європейським Союзом було розроблено методологію визначення зростання продуктивності економіки на основі розрахунку показників сумарних факторів росту на рівні галузі, тобто рахунок економічного росту та продуктивності в проекті ЄС – KLEMS.

Постановка проблеми. Сукупна факторна продуктивність відображає ефективність використання чинників в процесі виробництва, технологічні зміни, а також зміни у віддачі від масштабу і перевищення цін над витратами виробництва. В основі методології визначення зростання продуктивності, яка використовується в проекті KLEMS, лежить положення про те, що випуск галузі є функцією (тобто залежить від) витрат капіталу, праці, проміжних продуктів, а вартість випуску визначається як сума вартості всіх витрат на виробництво.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемі аналізу та оцінки факторної продуктивності присвячені праці іноземних вчених, таких як Р. Солоу, Дж. Кендріка, Р. Нельсона, Е. Денісона, З. Гріліхиса та Д. Джоргенсона, В. Бессонова, І. Воськобойнікова, С. Дробишевського. Багато уваги приділено цій проблемі у працях вітчизняних вчених: В. Беседіна, В. Геєця, Б. Данилишина, І. Крюкової, О. Сологуба, О. Вороніна, та ін.

Метою статті є дослідження світового досвіду аналізу зростання сукупної факторної продуктивності, одним з яких є проект ЄС – KLEMS.

Виклад основного матеріалу. Цілі вимірювання продуктивності в проекті KLEMS полягають в такому:

- **Технологія**, як «один із способів перетворення ресурсів у готову продукцію в умовах ефективної економіки» [6] і проявляється у формах (нові розробки, результати наукової діяльності, нова технічна організація) або може бути втіленою у нових продуктах (дизайні, матеріалах, тощо). При цьому незважаючи на асоціацію показників продуктивності з технічними змінами, цей зв'язок не є цілком прямолінійним.

- **Ефективність.** Виявлення змін в ефективності концептуально відрізняється від виявлення технологічних змін. Повна ефективність в технологічному плані означає, що виробничий процес досяг максимальної кількості виробленої продукції з урахуванням сучасних технологій за умови фіксованої кількості витрат [5]. Прибуток, отриманий в результаті технічного переоснащення є «кращою практикою», ніж той, що отриманий за рахунок ліквідації неефективного устаткування та виробництва. Не кожна із форм технології здійснює виробництво, однак з економічної точки зору, вона входить в поняття ефективності розподілу ресурсів, що дозволяє підприємству отримувати максимальний прибуток. Слід зазначити, що при визначенні продуктивності на галузевому рівні, підвищення ефективності є наслідком зростання ефективності на окремих промислових підприємствах.

- **Економія витрат.** Концептуально можна виділити різні типи змін: ефективності виробництва, технологічного прогресу і економії від масштабу, однак на практиці це залишається складним завданням. Продуктивність зазвичай визначається як залишок, що включає не тільки вищезгадані фактори, але й зміни у виробничих потужностях, підвищення кваліфікації та похибки у вимірюваннях всіх факторів. Харбергер висловив таку точку зору, що існує ще один ресурс зростання продуктивності – економія витрат [6]. У цьому випадку продуктивність на практиці можна розглядати як прагнення визначити реальну економію у виробництві.

• **Бенчмаркінг виробничих процесів.** В економіці підприємства зіставлення показників продуктивності для конкретних виробничих процесів може допомогти у виявленні недоліків. Як правило, відповідні показники продуктивності виражені у одиницях фізичного обсягу (наприклад, автомобілів у день) і є досить конкретними. Це можливо здійснити, порівнюючи підприємства одного виду діяльності, але впроваджуючи заходи з підвищення продуктивності, складно ці показники поєднувати або агрегувати в масштабах економіки.

• **Рівень життя.** Вимірювання продуктивності є ключовим фактором оцінки рівня життя. Простим прикладом є дохід на душу населення, який як правило, визначає рівень життя: дохід на душу населення в економіці змінюється відповідно до зміни показника продуктивності праці (відношення доданої вартості до кількості зайнятих). У цьому значенні, визначення продуктивності праці допомагає краще зрозуміти рівень життя. Іншим прикладом є довгострокова тенденція сукупної факторної продуктивності (СФП). Цей показник лежить в основі оцінки виробничого потенціалу економіки («потенційний випуск»), сам по собі є важливим виміром потенційного економічного зростання та інфляційного тиску.

Існує багато різних заходів по підвищенню продуктивності. Вибір між ними залежить від мети вимірювання продуктивності, а в багатьох випадках, від наявності даних. Продуктивність може визначатися як продуктивність одного фактора виробництва (визначення випуску на основі одного виду витрат) або багатофакторна продуктивність (визначається двома і більше факторами). Також розрізняються: продуктивність на рівні галузі або фірми; продуктивність, розрахована відношенням до випуску товарів та послуг чи до доданої вартості, враховуючи один або декілька ресурсів.

У табл. 1 наведені критерії, на основі яких розраховуються основні показники продуктивності. Ці критерії можуть доповнюватися, оскільки деякі показники продуктивності також можуть бути визначені враховуючи проміжне споживання і багатофакторна продуктивність з ресурсами праці та капіталу може бути оцінена на основі випуску товарів та послуг.

Однак з метою спрощення табл. 1 може бути зведена до найчастіше використовуваних факторів, таких, як продуктивність праці, продуктивність капіталу, або у формі двофакторної продуктивності, заснованої на концепції доданої

вартості, чи у формі багатофакторної СФП (KLEMS), заснованої на концепції випуску товарів та послуг [9].

Ці фактори залежать один від одного. Заходи економічної політики, як правило, призводять до зміни СФП і як наслідок – змінюється один з типів продуктивності, зокрема продуктивність праці. Цей та інші зв'язки між факторами зміни продуктивності можуть бути встановлені за допомогою економічної теорії виробництва.

З точки зору методології визначення параметрів факторів СФП можна використати економетричний метод для оцінки параметрів виробничої функції і отримати прямі фактори зростання продуктивності. За іншим, непараметричним методом, відомими властивостями виробничої функції і на основі економічної теорії виробництва можна ідентифікувати емпіричні показники, які можуть забезпечити достатнє наближення до реального показника і економічно визначеного індексу.

Як перший етап реалізації поставлених завдань проект KLEMS передбачає створення єдиної бази вихідних даних для розрахунків показників продуктивності, які повинні надати країни, що беруть участь у проекті. Ці дані включають:

- показники випуску, проміжного споживання і валової доданої вартості в поточних і постійних цінах;
- показники витрат праці, що характеризують їх кількість і якість;
- показники рахунків капіталу: інвестиції в основний капітал за видами активів та галузям, запаси капіталу та послуги капіталу;
- паритети купівельної спроможності валют для зіставлення випуску і витрат на виробництво по галузях між країнами.

База даних проекту KLEMS має містити динамічні ряди вищезгаданих показників, починаючи з 1970 року, по 71 галузі і 25 країнам – членам ЄС. Передбачається також її зв'язок з базами даних Канади, США та Японії; аналогічна база даних створюється для країн Азії. База даних складається з двох взаємопов'язаних модулів – статистичного та аналітичного – які розробляються паралельно.

Статистичний модуль містить дані, що узгоджуються з публікаціями національних статистичних організацій. Методи їх визначення, як правило, відповідають положенням СНР 1993 року і ЄСР 1995 року, а наявні відхилення є прийнятими в практиці національних статистичних організацій.

Таблиця 1. Основні показники продуктивності

Тип результату	Тип витрат			
	праця	капітал	капітал і праця	капітал, праця, проміжне споживання (енергія, матеріали, послуги)
Випуск товарів та послуг	Продуктивність праці (на основі випуску)	Продуктивність капіталу (на основі випуску)	Капітал–праця СФП (на основі випуску)	KLEMS багатофакторна продуктивність
Додана вартість	Продуктивність праці (на основі доданої вартості)	Продуктивність капіталу (на основі доданої вартості)	Капітал–праця СФП (на основі доданої вартості)	–
	Однофакторна продуктивність		Багатофакторна продуктивність	

Розроблено авторами за [9].

Аналітичний модуль є ключовим для розрахунків продуктивності. Він має містити дані, що відповідають найвищим, наскільки це можливо, стандартам якості, які можуть використовуватися як з дослідницькою метою, так і для цілей формування економічної політики. Методи визначення цих даних використовують найкращий наявний досвід в області обчислення темпів зростання, націлені на забезпечення міжнародної порівняльності та повноти охоплення показників. У ньому також присутні альтернативні або новаторські розробки відносно деяких статистичних методів, які будуть використовуватися для вдосконалення методології визначення показників статистичного модуля, що використовуються національними статистичними організаціями.

База даних проекту KLEMS використовується для здійснення розрахунків показників продуктивності, що порівнюються на міжнародному рівні, на основі уніфікованої методології.

Методологія обчислення показників продуктивності, яка використовується в проекті KLEMS, ґрунтується на принципах СНР 1993 року та Європейської системи рахунків (ЕСР) 1995 року. Зокрема, вона передбачає використання показників таблиць витрат–випуску, ланцюгових індексів цін і обсягів, а також розглядає комп'ютерне програмне забезпечення як елемент основних фондів.

Отримані в ході реалізації проекту дані будуть використані для аналізу показників продуктивності, цін, структури і технології виробництва; дослідження ринків праці та професійного рівня зайнятих осіб; дослідження в галузі технічного прогресу і інновацій; вивчення зв'язку з базами даних на рівні підприємств.

В основі методології визначення зростання продуктивності, яка використовується в проекті KLEMS, лежить положення про те, що випуск галузі є функцією (тобто залежить від) витрат капіталу, праці, проміжних продуктів. При цьому вартість випуску визначається як сума вартості всіх витрат на виробництво:

$$Y = X + L + K, \quad (1)$$

де Y – випуск;

X – проміжне споживання (витрати вітчизняних та імпортованих продуктів);

L – витрати праці;

K – витрати (послуги) капіталу.

Випуск оцінюється в основних цінах (тобто виключаючи всі податки на продукти та включаючи субсидії на продукти), проміжне споживання – в цінах покупців (тобто включаючи всі податки на продукти та торгово–транспортну націнку і виключаючи субсидії на продукти).

Вивчення динаміки сукупної факторної продуктивності передбачає, перш за все, визначення того, яка частина зростання випуску або валової доданої вартості обумовлена зростанням витрат факторів (праці і капіталу) і (у разі випуску) зростанням витрат проміжних продуктів. Інша частина зростання випуску або валової доданої вартості, яка не може бути пояснена зростанням витрат на виробництво,

розглядається як результат зростання сукупної факторної продуктивності; він відображає вплив на виробництво так званого «невтіленого» технічного прогресу, тобто досягнень науки, вдосконалення управління та організації виробництва та інших проявів технічного прогресу, не відображений в будь–яких активах.

Зростання сукупної факторної продуктивності визначається як різниця між індексом фізичного обсягу випуску і тією частиною його зростання, що визначається роллю окремих факторів у його забезпеченні. Внесок цих факторів у зростання випуску розраховується шляхом зважування індексів фізичного обсягу окремих компонентів витрат за їх частками у вартості випуску, тобто за такою формулою:

$$I^{FPY} = I^Y - (I^X v^x + I^L v^l + I^K v^k), \quad (2)$$

де I^{FPY} – індекс зростання сукупної факторної продуктивності з випуску;

I^Y – індекс фізичного обсягу випуску;

I^X, I^L, I^K – індекси фізичного обсягу окремих компонентів витрат;

v^x, v^l, v^k – середні за два роки частки окремих компонентів витрат в номінальній вартості випуску.

Перетворюючи рівняння (1), можна отримати рівняння розкладання зростання випуску на суму вкладу кожного компонента витрат і сукупну факторну продуктивність:

$$I^Y = I^X v^x + I^L v^l + I^K v^k + I^{FP}. \quad (3)$$

Розкладання приросту випуску по факторам рекомендується проводити на рівні видів економічної діяльності найнижчого рівня агрегування, виключаючи внутрішньогалузеве споживання продукції, щоб мінімізувати вплив різниці у вертикальному інтегруванні підприємств в різні періоди часу і в різних країнах. Однак для застосування такого підходу необхідно мати детальні симетричні таблиці міжгалузевого балансу.

На більш високих рівнях агрегування галузей і на рівні економіки в цілому замість випуску використовується валова додана вартість, яка є функцією тільки витрат праці і капіталу. Відповідно, номінальна вартість дорівнює сумі компонентів цих витрат:

$$V = L + K, \quad (4)$$

де V – валова додана вартість;

L – затрати праці;

K – витрати (послуги) капіталу.

Зростання сукупної факторної продуктивності в цьому випадку визначається як різниця між індексом фізичного обсягу валової доданої вартості та індексами фізичного обсягу витрат праці і капіталу, зважених за їх частками у валовій доданій вартості, тобто за наступною формулою:

$$I^{FPV} = I^V - (I^L w^l + I^K w^k), \quad (5)$$

де I^{FPV} – індекс зростання сукупної факторної продуктивності по валовій доданій вартості;

I^V – індекс фізичного обсягу валової доданої вартості;

I^L, I^K – індекси фізичного обсягу окремих компонентів витрат;

w^l, w^k – середні за два роки частки окремих компонентів витрат в номінальній величині валової доданої вартості.

Рівняння розкладання зростання валової доданої вартості на суму вкладу кожного компонента витрат і сукупну факторну продуктивність виглядає таким чином:

$$I^V = I^L W^L + I^K W^K + I^{FPV}. \quad (6)$$

При розкладанні зростання валової доданої вартості за факторами проблема внутрішньогалузевого споживання продукції відсутня, тому ці дані можна визначати на всіх рівнях агрегування, аж до економіки в цілому.

Сукупна факторна продуктивність для випуску (1) і для валової доданої вартості (4) співвідносяться один з одним так само, як випуск та валова додана вартість, тобто сукупна факторна продуктивність для валової доданої вартості дорівнює добутку сукупної факторної продуктивності для випуску на частку валової доданої вартості у випуску:

$$I^{PV} = I^{PY}(V/Y). \quad (7)$$

Класифікація за видами економічної діяльності для розрахунків продуктивності, прийнята в проєкті KLEMS, сформована на основі Статистичної класифікації видів економічної діяльності Європейського Співтовариства (КДЕС) на двохзначному рівні, що включає 60 галузей. Щоб вона краще відповідала цілям проєкту, була здійснена її модифікація, яка полягає в наступному:

- додатково виділені деякі галузі, які становлять особливий інтерес з точки зору вимог до професійної підготовки, інвестицій в наукові розробки та комп'ютерне та комунікаційне обладнання;

- виділені деякі галузі відповідно до майбутнього перегляду КДЕС;

- з усіх послуг ЖКГ виділена діяльність з надання житлових послуг власниками осель для власного споживання. Це викликано тим, що випуск послуг з проживання у власних оселях найчастіше визначається у розмірі поточних витрат, і тому сукупна факторна продуктивність в цьому виді діяльності дорівнює нулю. Це важливо також для міжнародних порівнянь, оскільки країни застосовують різні методи визначення випуску послуг з проживання у власних оселях.

У разі проблем з наявністю даних для всіх рівнів класифікації за ВЕД, що передбачаються проєктом KLEMS, на першому етапі рекомендується обмежитися угрупованнями на більш високому рівні агрегування і передбачити в подальшому можливість їх дезагрегування. Сукупна факторна продуктивність визначається для всіх видів діяльності. Однак при її розрахунках та інтерпретації отриманих результатів слід мати на увазі їх деякі особливості.

При аналізі даних по сільському господарству і добувній промисловості слід брати до уваги, що в розрахунках сукупної факторної продуктивності на даному етапі не передбачається враховувати вплив таких важливих для виробництва в цих галузях чинників, як земля і корисні копалини. Крім того, у цих галузях дохід на капітал часто може бути негативним. Це може призвести до неправильних висновків про внесок капіталу у зростання виробництва в цих галузях.

У деяких галузях використовуються основні засоби, які враховуються на балансі одиниць, що відносяться до інших галузей. Це може мати місце, наприклад, щодо перебування у власності держави доріг, які використовуються у ВЕД «транспорт», а враховуються у ВЕД «управління».

Випуск деяких видів економічної діяльності (охорона здоров'я, освіта, державне управління та оборона, обов'язкове соціальне страхування) в значній частині складається з неринкового випуску одиниць сектора загальнодержавного управління, який визначається розміром поточних витрат, що за визначенням припускає продуктивність, що дорівнює нулю. Це відноситься і до випуску послуг з проживання у власних помешканнях, який визначається у розмірі поточних витрат. Таким чином, ці галузі повністю або частково можуть бути виключені з аналізу сукупної факторної продуктивності.

Це відноситься також і до сектору «домашні господарства», випуск якого складається повністю з оплати праці, тому по відношенню до нього обчислення показника сукупної факторної продуктивності не має сенсу.

Джерела даних і формули визначення показників, що використовуються в розрахунку продуктивності на рівні ВЕД наведено в табл. 2.

У разі відсутності даних у розрізі будь-яких галузей галузевої класифікації, яка використовується для розрахунків продуктивності, рекомендується їх умовний розрахунок за допомогою таких підходів:

- дані для будь-якого агрегату більш високого рівня (наприклад, для групи галузей або для економіки в цілому) множаться на частку виділеної галузі, визначену на основі додаткових джерел.

- відсутні дані для галузі за який-небудь період розраховуються шляхом екстраполяції, ретрополяції або інтерполяції за допомогою вартісних індексів (для даних у поточних цінах) або індексів фізичного обсягу (для даних у постійних цінах), що відповідає агрегатам більш високого рівня (наприклад, для групи галузей).

Якщо при підсумовуванні умовно розрахованих даних для галузей існує статистична розбіжність з агрегатом більш високого рівня, то вона розподіляється пропорційно між усіма даними, що входять до агрегату.

Індекси фізичного обсягу на рівні окремих галузей визначаються як ланцюгові індекси Ласпейреса. Відповідно дефлятори мають представляти собою ланцюгові індекси Пааше. Вибір формули Ласпейреса для індексів фізичного обсягу краще, ніж формул Фішера або Торнквіста, оскільки вона відповідає критерію адитивності, що є важливим для роботи з даними таблиць ресурсів і використання, які вимагають збалансованості. На більш високих рівнях агрегування індекси фізичного обсягу рекомендується визначати за формулою Торнквіста:

$$T_q = P \left\{ (q_t / q_0)^{1/2(s_0 + s_t)} \right\}, \quad (8)$$

де $1/2(s_0 + s_t)$ – середня арифметична вартісних величин, що використовуються як ваги для зважування індексів фі-

Таблиця 2. Алгоритм розрахунку показників за видами економічної діяльності

Показник	Умове позначення	Одиниця виміру	Формула розрахунку	за видом економічної діяльності (узагальнено)
1	2	3	4	5
Випуск j -тої продукції в натуральному виразі	A_j		Розраховується за попитом на підставі вивчення кон'юнктури ринку	
Ціна на j -ту продукцію	C_j	грн.	Визначається на підставі витрат виробництва і цін світового ринку	
Індекс продуктивності праці	$I_{пп}$	коэф.	Визначається з методики проекту ЕС– KLEMS	$I_{пп} = \sum I_{пп_i} * d_{i_i}$, де d_{i_i} частка ВЕД у показнику
Індекс чисельності	$I_ч$	коэф.	Задано	$I_ч = \sum I_{ч_i} * d_{i_i}$, де d_{i_i} частка ВЕД у показнику
Індекс валового випуску	$I_{вв}$	коэф.	1) $I_{вв} = BB^T / BB^{T-1}$ 2) $I_{вв} = I_ч * I_{пп}$	$I_{вв}^T = BB^T / BB^{T-1}$
Випуск товарів та послуг	BB	млн. грн.	1) $BB^T = \sum A_j^T * C_j^T$ 2) $BB^T = BB^{T-1} * I_{вв}$	$BB^T = \sum BB_i^T$
Індекс матеріалоємності	$I_{ме}$	коэф.	Визначається з методики проекту ЕС– KLEMS	$I_{ме} = \sum I_{ме_i} * d_{i_i}$, де d_{i_i} частка ВЕД у показнику
Матеріалоємність	ME	грн./грн.	$ME^T = ME^{T-1} * I_{ме}$	$ME^T = ME^{T-1} * \sum I_{ме_i} * d_{i_i}$, де d_{i_i} частка ВЕД у показнику
Матеріальні витрати	MB	млн. грн.	$MB^T = BB^T * ME^T$	$MB^T = \sum MB_i^T$
Інші витрати	IB	млн. грн.	$IB^T = BB^T * k_{ie}$ $k_{ie} = \frac{\Delta IB^{T-1}}{BB^{T-1}}$	$IB^T = \sum IB_i^T$
Проміжне споживання	$ПС$	млн. грн.	$ПС^T = MB^T + IB^T$	$ПС^T = \sum PS_i^T$
Обсяг капітальних вкладень по джерелах фінансування	KB	млн. грн.	Експертна оцінка з урахуванням власних ресурсів галузі, державних та іноземних кредитів	$KB^T = \sum KB_j^T$
Вибуття основних засобів у середньорічному вимірі	$OЗвиб$	млн. грн.	$OЗвиб = OЗ * K_{виб}$ $k_{виб} = \frac{\Delta OЗ^{T-1}}{OЗ^{T-1}}$	$OЗвив^T = \sum OЗвиб_i^T$
Середньорічна вартість основних засобів	$OЗ$	млн. грн.	$OЗ^T = OЗ^{T-1} + OЗвв^{T-1} - OЗвив^T$	$OЗ^T = \sum OЗ_i^T$
Індекс ОЗ	$I_{оз}$	коэф.	$I_{оз}^T = OЗ^T / OЗ^{T-1}$	$I_{оз} = \sum I_{оз_i} * d_{i_i}$, де d_{i_i} частка ВЕД у показнику
Індекс капіталовіддачі	$I_{кв}$	коэф.	$I_{кв} = I_{вв} / I_{оз}$	$I_{кв} = \sum I_{кв_i} * d_{i_i}$, де d_{i_i} частка ВЕД у показнику
Індекс капіталоємності	$I_{ке}$	коэф.	$I_{ке} = I_{оз} / I_{вв}$	$I_{ке} = \sum I_{ке_i} * d_{i_i}$, де d_{i_i} частка ВЕД у показнику
Капіталовіддача	KB	грн./грн.	$KB^T = KB^{T-1} * I_{кв}$	$KB^T = KB^{T-1} * \sum I_{кв_i} * d_{i_i}$, де d_{i_i} частка ВЕД у показнику
Індекс норми амортизаційних відрахувань	$I_{а}$	коэф.	Задано	
Індекс АЕ	$I_{ае}$	коэф.	1) $I_{ае} = I_{на} * I_{оз} / I_{вв}$ 2) $I_{ае} = I_{на} * I_{ке}$ 3) $I_{ае} = I_{на} / I_{кв}$	$I_{ае} = \sum I_{ае_i} * d_{i_i}$, де d_{i_i} частка ВЕД у показнику
Амортизованість	AE	грн./грн.	$AE^T = AE^{T-1} * I_{ае}$	$AE^T = AE^{T-1} * \sum I_{ае_i} * d_{i_i}$, де d_{i_i} частка ВЕД у показнику

Чисельність персоналу	Ч	тис. осіб	1) Розраховується відповідно до зростання продуктивності праці і обсягів виробництва 2) $Ч^T = Ч^{T-1} * I_{\text{ч}}$	$Ч^T = \sum Ч^T_j$
Індекс середньої річної заробітної плати	І _{зп}	коэф.	1) Задано 2) $І_{\text{зп}} = I_{\text{пн}} * k_n$, при $І_{\text{зп}} \leq I_{\text{пн}}$ $k_n = \frac{I_{\text{зп}}^{T-1}}{I_{\text{пн}}^{T-1}}$	$І_{\text{зп}} = \sum І_{\text{зп},i} * d_i$, де d_i частка ВЕД у показнику
Середня заробітна плата одного працюючого	СЗП	грн.	$СЗП^T = СЗП^{T-1} * І_{\text{зп}}$	$СЗП^T = \sum СЗП_j^{T-1} * І_{\text{зп}}$
Оплата праці (основна і додаткова)	ОП _{од}	млн. грн.	$ОП_{\text{од}}^T = СЗП^T * Ч^T$	$ОП_{\text{од}}^T = ОП_{\text{од}}^T$
Відрахування на соціальне страхування	СС	млн. грн.	$k_{\text{СС}} = \frac{\Delta ОП_{\text{од}}^{T-1}}{СС^{T-1}}$	$СС^T = \sum СС_j^T * k_{\text{СС}}$
Оплата праці найманих працівників	ОП	млн. грн.	$ОП^T = ОП_{\text{од}}^T + СС^T$	$ОП^T = \sum ОП_j^T$
Зарплатоємність	ЗЄ	грн./грн.	$ЗЄ^T = ОП^T / ВВ^T$	$ЗЄ^T = \sum ОП_j^T / \sum ВВ_j^T$
Трудоємність	ТЕ	чол./тис. грн.	$ТЕ^T = Ч^T / ВВ^T$	$ТЕ^T = \sum Ч_j^T / \sum ВВ_j^T$
Чисті податки	ЧП	млн. грн.	$ЧП^T = ВВ^T * k_{\text{ЧП}}$ $k_{\text{ЧП}} = \frac{\Delta ЧП^{T-1}}{ВВ^{T-1}}$	$ЧП^T = \sum ВВ_j^T * k_{\text{ЧП}}$
Амортизаційні відрахування	АВ	млн. грн.	$АВ^T = ВВ^T * АЄ^T$	$АВ^T = \sum ВВ_j^T * АЄ_j^T$
Відрахування на капітальний ремонт	КР _{оз}	млн. грн.	$КР_{\text{оз}}^T = ОЗ^T * k_{\text{КР}} / 100$ $k_{\text{КР}} = \frac{\Delta КР_{\text{оз}}^{T-1}}{ОЗ^{T-1}}$	$КР^T = \sum КР_{\text{оз},j}^T$
Споживання основного капіталу	СОК	млн. грн.	$СОК^T = АВ^T + КР_{\text{оз}}^T$	$СОК^T = \sum СОК_j^T$
Валовий прибуток	ВПр	млн. грн.	$ВПр^T = ВДВ^T - ОП^T - ЧП^T$	$ВПр^T = \sum ВПр_j^T$
Чистий прибуток	ЧПр	млн. грн.	$ЧПр^T = ВПр^T - СОК^T$	$ЧПр^T = \sum ЧПр_j^T$
Величина прибутку на 1 грн. валової продукції	ПВ	грн./грн.	$ПВ^T = ЧПр^T / ВВ^T$	$ПВ^T = \sum ЧПр_j^T / \sum ВВ_j^T$
Валова додана вартість	ВДВ	млн. грн.	1) $ВДВ^T = ВВ^T - ПС^T$ 2) $ВДВ^T = ОП^T + ЧП^T + ВПр^T$	$ВДВ = \sum ВДВ_j^T$
Індекс ЕЕ	І _е	коэф.	Визначається на підставі розрахунків з урахуванням показника енергоємності	$І_{\text{е}} = \sum І_{\text{е},i} * d_i$, де d_i частка ВЕД у показнику
Електроємність	ЕЕ	кВт.г./грн.	$ЕЕ^T = ЕЕ^{T-1} * І_{\text{е}}$	$ЕЕ^T = ЕЕ^{T-1} * \sum І_{\text{е},i} * d_i$, де d_i частка ВЕД у показнику
Індекс ПЕ	І _е	коэф.	Визначається на підставі розрахунків з урахуванням показника паливоємності	$І_{\text{е}} = \sum І_{\text{е},i} * d_i$, де d_i частка ВЕД у показнику
Паливоємність	ПЕ	кг у.п./грн.	$ПЕ^T = ПЕ^{T-1} * І_{\text{е}}$	$ПЕ^T = ПЕ^{T-1} * \sum І_{\text{е},i} * d_i$, де d_i частка ВЕД у показнику

Розроблено авторами.

зичного обсягу. Ця формула дозволяє подолати систематичне зміщення у бік завищення, характерне для індексу Ласпейреса.

Частки компонентів витрат у вартості випуску та валової доданої вартості визначаються тільки на основі даних в поточних цінах. Вони використовуються в якості ваги для зважування індексів фізичного обсягу відповідних компонентів витрат з метою визначення частки компонентів витрат у зростанні випуску або валової доданої вартості. При використанні ваг необхідно дотримуватися вимоги їх узгодженості. Ваги випуску і проміжного споживання повинні бути узгоджені з вагами валової доданої вартості; ваги валової доданої вартості повинні бути, у свою чергу, узгоджені з вагами витрат на оплату праці і капіталу.

Висновки

У моделі KLEMS для оцінки сукупної факторної продуктивності використовуються показники витрат проміжного споживання: енергія, матеріали, послуги, які окремо розподіляються. При цьому при розробці системи показників для розрахунку СФП формуються ряди даних за трьома основними групами: 1) базові змінні, що включають ряди номінальних даних випуску, обсягу випуску та цін випуску, та проміжні витрати, а також обсяги робочої сили та витрати на робочу силу; 2) змінні економічного зростання, що мають аналітичний характер; 3) додаткові змінні, які різні за важливістю показники про капітал, що пов'язаний та не пов'язаний з інформаційними технологіями, а також з різними видами праці в рамках класифікації ЄС KLEMS.

Аналіз сучасного стану теорії і практики моделювання і прогнозування економічного розвитку показує, що існують два основні напрями моделювання економічного зростання. Перший напрям припускає побудову виробничих функцій, що пов'язують економічне зростання з динамікою чинників виробництва. Другий напрям пов'язаний з моделюванням виробництва і споживання на основі міжсекторних моделей і таблиці «витрати–випуск», так як у проекті ЄС – KLEMS. Однак з досвіду методології проекту ЄС – KLEMS можна взяти лише аналіз сукупної факторної продуктивності, а для прогнозу економіки на середньостроковий період

– розробити методику, що базується на побудові траєкторії, яка формуватиметься під впливом продуктивності факторів та очікуваних заходів економічної політики. Таким чином, існує нагальна потреба пошуку у цих напрямках.

Література

1. Кендрик Дж. Тенденции производительности в США: пер. с англ. С.А. Батасова. Под ред. и с предисловием Я.Б. Кваша. М., 1967. – С. 5–12.
2. Методологические подходы к расчету показателей производительности на макроэкономическом уровне // Статкомитет СНГ, 2000. – 448 с.
3. Abramovitz M. The Search for Sources of Growth: Areas of Ignorance, Old and New // M. Abramovitz // The Journal of Economic History. 1993. Vol. 53. №2. P. 217–243.
4. Denison E.F. The Contribution of Capital to Economic Growth // The American Economic Review. 1980. Vol. 70, № 2. Papers and Proceedings of the Ninety–Second Annual Meeting of the American Economic Association. – P. 220–224.
5. Diewert, Erwin W. and Denis Lawrence (1999), «Measuring New Zealand's Productivity», Treasury Working Paper 99/5, <http://www.treasury.govt.nz/workingpapers/99-5.htm>.
6. Harberger, Arnold C. (1998), «A Vision of the Growth Process», American Economic Review, March.
7. EUKLEMS – Linked Data: Sources and Methods // University of Birmingham October, 2008. – 30 p.
8. Griliches Z., Jorgenson D.W. The Explanation of Productivity Change, The Survey of Current Business 1972. Vol. 52. № 5. – P. 3–6. Reprinted with corrections from The Review of Economic Studies. 1967. Vol. 34. № 3. – P. 249–283.
9. Measuring Productivity. Measurement of aggregate and industry–level productivity growth // Organisation for economic co–operation and development. – P. 11–18, P. 77–79.
10. Nelson R. Aggregate Production Functions and Medium Range Projections // American Economic Review. 1947. Vol. 54. – P. 548–606.
11. Solow R.M. Growth Theory: An Exposition. // New York: Oxford University Press. 1970. – 210 p.
12. Solow R.M. Investment and Technical Change // Kenneth J. Arrow et al., eds. Mathematical Methods in the Social Sciences, Palo Alto, Stanford University Press, 1969.

Повноваження органів державної податкової служби України у забезпеченні фінансового контролю

Стаття присвячена дослідженню організації та здійснення фінансового контролю органами державної податкової служби України. З'ясовано його сутність, визначено проблеми, проаналізовано повноваження органів ДПС у сфері контролю.

Статья посвящена исследованию организации и осуществления финансового контроля органами государственной налоговой службы Украины. Определена суть контроля, определены проблемы, проанализированы полномочия органов ГНС в сфере контроля.

The article is dedicated to the investigation of organization and realization of financial control by bodies of the state tax service of Ukraine. Its essence were clarified; the problems were determined; the authorities of STS bodies in the sphere of control were analyzed.

Постановка проблеми. Неодмінною умовою чіткого функціонування всієї системи податкового контролю є ефективність роботи органів державної податкової служби, для яких найважливішим завданням є здійснення контролю за додержанням податкового законодавства, правильністю обчислення, повнотою і своєчасністю сплати до бюджетів, державних цільових фондів податків і зборів (обов'язкових платежів), а також неподаткових доходів, установлених законодавством [1, с. 2].

Межі дозволеного фінансового контролю визначаються колом повноважень, яким наділені певні контрольні органи. Законом України «Про державну податкову службу в Україні» (далі – закон про ДПС) визначено функції, права і обов'язки органів державної податкової служби та перелік підстав, наявності яких, можливе виконання контрольних дій. Використовуючи базові положення цього закону, Державною податковою адміністрацією України розроблено та прийнято накази, розпорядження, методики, порядки, положення, плани тощо з питань проведення податкового контролю.

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

Світова криза, яка зачепила і вітчизняну економіку, призвела до зменшення доходів суб'єктів господарювання, що спонукало окремих платників податків до вибору незакон-

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

Принцип розподілу контрольних повноважень передбачає розмежування контрольних функцій як між організаційними ланками в межах системи органів податкової служби, так і між структурними підрозділами в межах однієї організації.

Основною організаційною ланкою у системі органів податкової служби по виконанню контрольних функцій та забезпеченню взаємозв'язку між контролюючим і підконтрольним суб'єктами є державні податкові інспекції. Саме на них покладено виконання більшості контрольних функцій і дій. Процедура реєстрації суб'єкта господарювання закріплює платника податку в одній із державних податкових інспекцій, яка, відповідно до законодавчо наданих функцій, буде здійснювати податковий контроль протягом усього періоду життєдіяльності платника – з моменту реєстрації по момент припинення.

Повноваження, якими наділені Державна податкова адміністрація України, державні податкові адміністрації в Автономній Республіці Крим, областях, містах Києві та Севастополі, у своїй більшості передбачають організацію роботи та контроль за діяльністю нижчої організаційної ланки, в окремих випадках можуть очолювати планову виїзну або позапланову виїзну перевірку платників податків.

Залежно від часу проведення контрольних заходів відносно фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання – до, протягом або після неї, органи державної податкової служби здійснюють попередній, поточний і наступний податковий контроль. В межах такої класифікації необхідно дати більш розширений перелік методів контролю відповідно до функцій та прав податкових органів, закріплених нормами Закону України «Про державну податкову службу в Україні» (далі – закон про ДПС).

Проведення попереднього податкового контролю повинно відбуватись до проведення суб'єктами господарювання

будь-яких дій, які чітко регламентовано податковим законодавством. Цей вид контролю охоплює наступні контрольні дії:

- взяття на облік платників податків в органах державної податкової служби, які забезпечують облік платників податків, інших платежів, правильність обчислення і своєчасність надходження цих податків, платежів, а також здійснюють реєстрацію фізичних осіб – платників податків та інших обов'язкових платежів [1, с. 8]. Повноту охоплення попереднім податковим контролем забезпечують створені державні реєстри платників податків юридичних та фізичних осіб–підприємців, які накопичують та систематизують інформацію про їх діяльність, податкові розрахунки та забезпечують єдиний державний облік платників податків;

- контроль за наявністю свідоцтв про державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності, ліцензій на провадження видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню відповідно до закону, з наступною передачею матеріалів про виявлені порушення органам, які видали ці документи, торгових патентів [1, с. 8; 1, с. 10].

- контроль за своєчасністю повідомлення платниками податків про відкриття або закриття рахунків у банках; контроль за своєчасністю подання установами банків до відповідних органів державної податкової служби повідомлень про закриття рахунків платників податків; контроль за початком здійснення видаткових операцій за рахунком платника податків виключно після отримання установами банків повідомлення відповідного органу податкової служби про взяття рахунку на облік в органах податкової служби [1, с. 12].

Поточний податковий контроль проводиться протягом усієї фінансово–господарської діяльності підконтрольних суб'єктів, які зареєстровані платниками податків, так і тих, які ухиляються від реєстрації. Цей вид контролю передбачає використання податковими органами різних методів, серед яких слід виділити:

- контроль за своєчасністю, достовірністю, повнотою нарахування та сплати податків та зборів (обов'язкових платежів) [1, с. 8], який виконує завдання оперативного обліку податкових надходжень до бюджетів та державних цільових фондів – адміністрування податків;

- контроль за додержанням порядку проведення готівкових розрахунків за товари (послуги) у встановленому законом порядку [1, с. 10];

- контроль за законністю валютних операцій на підставі отриманих від митних органів звітних даних про ввезення на митну територію України імпортованих товарів і справляння при цьому податків та зборів та інформації про експортно–імпортовані операції, що здійснюють резиденти і нерезиденти [1, с. 8];

- проведення обліку векселів, що видаються суб'єктами підприємницької діяльності при здійсненні операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах, здійснення контролю за погашенням векселів; видання суб'єктам підприємницької діяльності дозволів на відстрочення оплати (погашення) векселів із зазначених операцій [1, с. 8];

- виявлення, облік, оцінка та реалізація у встановленому законом порядку, безхазяйного майна, майна, що перейшло за правом успадкування до держави, скарбів і конфіскованого майна [1, с. 9];

- контроль за наявністю марок акцизного збору на пляшках (упаковках) алкогольних напоїв і на пачках (упаковках) тютюнових виробів під час їх транспортування, зберігання і реалізації [1, с. 10];

- контроль за дотриманням суб'єктами підприємницької діяльності, які здійснюють роздрібну торгівлю тютюновими виробами, максимальних роздрібних цін на тютюнові вироби, встановлених виробниками або імпортерами таких тютюнових виробів [1, с. 10].

Наступний податковий контроль здійснюється після фіксації фінансово–господарської діяльності в реєстрах обліку і звітності. Зокрема, цей вид контролю передбачає такі методи:

- контроль за своєчасністю подання платниками податків податкових декларацій, розрахунків та інших документів, пов'язаних з обчисленням податків, зборів, перевірка достовірності цих документів на правильність визначення об'єктів оподаткування і податкового зобов'язання [1, с. 8];

- проведення перевірки фактів приховування і заниження сум податків та зборів (обов'язкових платежів) [1, с. 9];

- за дорученням спеціальних підрозділів по боротьбі з організованою злочинністю проведення перевірки своєчасності подання та достовірності документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків, інших платежів в порядку, встановленому законом [1, с. 9];

- здійснення документальних невиїзних перевірок (на підставі поданих податкових декларацій, звітів та інших документів, пов'язаних з нарахуванням і сплатою податків та зборів (обов'язкових платежів) незалежно від способу їх подачі), а також планових та позапланових виїзних перевірок своєчасності, достовірності, повноти нарахування і сплати податків та зборів (обов'язкових платежів), додержання валютного законодавства платниками податків [1, с. 10].

- контроль за виконанням платниками податків, діяльність яких перевіряється, законних вимог посадових осіб органів податкової служби щодо усунення виявлених порушень податкового законодавства [1, с. 11].

Наступною є класифікація податкового контролю на оперативний і періодичний. Залежно від часу реагування контролюючих органів відносно фінансово–господарської діяльності суб'єктів господарювання органи державної податкової служби проводять оперативний контроль, який здійснюється під час або протягом фінансово–господарської діяльності суб'єктів господарювання. Періодичний контроль здійснюється тільки після отримання підсумків фінансово–господарської діяльності суб'єктів господарювання за певний звітний період.

Методи контролю взаємопов'язані відносно фінансово–господарської діяльності суб'єктів господарювання, тому попередній і поточний податковий контроль здійснюється оперативно, а наступний податковий контроль – періодично.

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.

Здійснення податкового контролю за ініціативою контролюючих органів з метою з'ясування повноти виконання платниками податків їх фінансових обов'язків перед державою, вважається обов'язковим. Законодавчо встановлено випадки здійснення перевірки органами державної податкової служби за ініціативою платника податків (у разі реорганізації, ліквідації, зміни місцезнаходження тощо).

Ефективне здійснення контрольної функції державної податкової служби по виявленню фінансових правопорушень передбачає наявність добре відпрацьованої, дієвої системи державного податкового контролю. З метою створення такої системи Державною податковою адміністрацією України на підставі чинних законодавчих актів розроблено нормативно-правові акти щодо порядку та методик здійснення податкового контролю. Зокрема, відпрацьовано єдиний порядок проведення перевірок платників податків [3, с. 1]. Успішність виконання податкового контролю в значній мірі залежить від професійності податкових ревізорів, аналітичної підготовки до проведення податкового контролю.

Для успішного виявлення та документального оформлення порушень у сфері оподаткування, ухилень від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів, фінансових зловживань необхідні не тільки активність та професіоналізм окремих працівників податкової служби, а й певні види взаємодії між структурними підрозділами податкової служби в межах однієї податкової інспекції та взаємодії між податковими органами.

З метою підвищення ефективності проведення податкового контролю та удосконалення співпраці всіх структурних підрозділів податкової служби затверджено єдину форму актів перевірок та Методичні рекомендації щодо їх оформлення та запроваджено інформаційну систему ІС «Аудит»[2]. Розроблено програмне забезпечення інформаційної системи з метою автоматичного внесення до затверджених актів перевірок (з додатками) необхідної інформації з баз даних органів державної податкової служби.

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

Висновки

Викладений матеріал свідчить про постійне удосконалення і розвиток організації державного податкового контролю. ДПА України на підставі законодавчих актів розробляє нормативно-правові акти щодо впровадження нових форм і методів здійснення податкового контролю. З метою поліпшення якості відбору платників до перевірки та підвищення ефективності податкового контролю органи податкової служби змінюють орієнтацію податкового контролю на платників податків з високим ступенем ризику.

Література

1. Закон України від 4 грудня 1990 року №509—XII «Про державну податкову службу в Україні» // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7 :www.liga.kiev.ua
2. Наказ ДПА України від 11 вересня 2008 року №584 «Про затвердження зразків форм актів перевірок та Методичних рекомендацій щодо їх оформлення» // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7 :www.liga.kiev.ua
3. Наказ від 27 травня 2008 року №355 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку взаємодії між підрозділами органів державної податкової служби України при організації та проведенні перевірок платників податків» // Комп'ютерно-правова система «Ліга Закон».7 :www.liga.kiev.ua

Вплив економічної кризи 2008–2009 років на динаміку організованих заощаджень у трансформаційній економіці України

Виявлено тенденції зміни структури й форми організованих заощаджень українських домогосподарств, що відповідають періоду економічної кризи 2008–2009 років; визначений характер еластичності попиту на валютні депозити.

Выявлены тенденции изменения структуры и формы организованных сбережений украинских домохозяйств, соответствующие периоду экономического кризиса 2008–2009 годов; определен характер эластичности спроса на валютные депозиты.

Changing tendencies of the structure and form of the organised savings of Ukrainian households corresponding to the period of the economic crisis 2008–2009s are revealed; character of demand elasticity for currency deposits is defined.

Постановка проблеми. Проблема впливу економічної кризи на формування депозитного портфеля банківської системи трансформаційної економіки України актуалізується, тому що банки є економічними інститутами, що забезпечують функціонування кровеносної системи національної економіки, без якої неможливо цивілізоване формування ринкових відносин. Позначена проблема нерозривно пов'язана з пошуком шляхів виходу з економічної кризи й забезпеченням сталого економічного зростання української економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню впливу економічної кризи на кредитно–банківську систему України й ощадну діяльність домогосподарств приділяється значна увага на сторінках наукових видань. Позначена проблема активно обговорюється в Інтернеті. Дослідники звертають увагу на сучасне середовище реалізації монетарної політики НБУ як державного регулятора банківської системи [1]. Академік А. Чухно відзначає основний недолік банківської системи, а саме те, що вона потрапила в повну залежність від зовнішнього кредитування [2]. Академік В.М. Гець пропонує зосередитися на підтримці системних банків, які контролюють 60–70% ринку банківських послуг [3, с. 20]. Він вважає, що краще втриматися від залучення депозитів, організувавши реструктуризацію банківської системи, а також послабивши інфляцію [3]. Проблеми підтримки фінансового сектора України в умовах світової економічної кризи присвячені роботи С. Науменкової [4] і М. Головніна [5]. Однією з останніх публікацій, присвячених проблемі формування організованих заощаджень українсь-

ких домогосподарств у кредитно–банківській системі, є стаття Н.К. Версаль [6], в якій вона підкреслює, що нашим банкам на відміну від західних, що одержали безпрецедентну підтримку від держави й центральних банків своїх країн, треба розраховувати тільки на внутрішні ресурси. Цілком правомірним є й твердження автора статті про те, що, коли в банку призначають тимчасову адміністрацію, із цього банку варто очікувати відтоку депозитів [6]. Фінансисти відзначають розвиток тенденції масового відтоку гривневих депозитів і перекладу їх у валюту [7, 8]. Аналізується стан депозитних портфелів фізичних осіб [9].

Разом із тим окремі аспекти аналізованої проблеми не одержали відбиття в наукових публікаціях. Так, зокрема, не досліджена співвідносна динаміка зміни депозитів юридичних і фізичних осіб у період економічної кризи; не вивчений характер еластичності попиту на банківські послуги в зберіганні організованих заощаджень домогосподарств.

Метою статті є виявлення тенденцій зміни структури й форми організованих заощаджень українських домогосподарств, а також співвідносної динаміки депозитів юридичних і фізичних осіб у період економічної кризи 2008–2009 років, аналіз характеру еластичності попиту на банківські послуги з боку українських домогосподарств.

Виклад основного матеріалу. Організовані заощадження домогосподарств трансформаційної економіки представлені здебільшого депозитами в комерційних банках. Своєрідною ціною депозиту є процентна ставка. Що ж стосується валютних депозитів, то їхнє формування пов'язане не тільки з величиною процентної ставки, але й у першу чергу з тим валютним курсом, по якому купується іноземна валюта в момент створення валютного депозиту. За даними офіційного сайту НБУ, в період до економічної кризи депозити домогосподарств у ВКВ стабільно збільшувалися. З лютого по травень 2008 року вони зросли з \$13 546,8 млн. до \$14 355,3 млн. [10], тобто на 5,97%. Офіційний курс НБУ долара до гривні за цей період знизився з 505 до 485,2 грн. за \$100 [10], тобто на 3,75%. Отже, коефіцієнт еластичності попиту на послуги зберігання валютних банківських депозитів становив 1,592.

За даними табл. 1 проаналізуємо динаміку банківських вкладів українських домогосподарств у вільно конвертованій валюті в перерахунку на долари США за аналізований період економічної кризи.

Таблиця 1. Зміна обсягів банківських вкладів українських домогосподарств у ВКВ (складене за [10])

Показники	2008 рік					
	липень	серпень	вересень	жовтень	листопад	грудень
Банківські вклади фізичних осіб у ВКВ, у перерахунку на долари США, \$ млн.	15229,1	15360,5	15662,1	13882,0	14078,6	13667,9
Зміна обсягів банківських вкладів фізичних осіб у ВКВ, \$ млн.	376,0	131,4	301,6	-1780,1	196,6	-410,7
Офіційний курс НБУ на кінець періоду (грн. за \$100)	484,51	484,57	486,1	576,04	674,18	770,00
Показники	2009 рік					
	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень
Банківські вклади фізичних осіб у ВКВ, у перерахунку на долари США, \$ млн.	13044,6	12233,4	11922,0	11939,5	12122,4	12531,0
Зміна обсягів банківських вкладів фізичних осіб у ВКВ, \$ млн.	-623,3	-811,2	-311,4	17,5	182,9	408,6
Офіційний курс НБУ на кінець періоду (грн. за \$100)	800,00	770,00	770,00	770,00	761,88	763,03
Показники	2009 рік					
	липень	серпень	вересень	жовтень		
Банківські вклади фізичних осіб у ВКВ, у перерахунку на долари США, \$ млн.	12928,9	13320,9	13271,1	13573,4		
Зміна обсягів банківських вкладів фізичних осіб у ВКВ, \$ млн.	397,9	392,0	-49,8	302,3		
Офіційний курс НБУ на кінець періоду (грн. за \$100)	769,80	798,90	801,00	800,00		

Таблиця 2. Розрахунок коефіцієнтів еластичності попиту на валютні депозити з боку українських домогосподарств у період економічної кризи 2008–2009 років

Часовий період	Зміна валютних депозитів, %	Зміна офіційного курсу НБУ, %	Коефіцієнт еластичності попиту на валютні депозити
Вересень–грудень 2008 року	-12,7	+58,4	0,237
Листопад 2008 року – січень 2009 року	-7,3	+18,66	0,39
Березень–травень 2008 року	+1,68	-1,055	1,59
Січень–серпень 2009 року	+2,11%	-0,14	15,07

Отже, валютні банківські вклади українських домогосподарств у порівнянні з періодом до економічної кризи (вересень 2008 року) зменшилися.

У жовтні 2008 року курс долара зріс за місяць відразу на 90 коп., у грудні – майже на 96 коп. за місяць. У ці місяці валютні депозити були перелічені за новим курсом, що й обумовило зниження їхньої величини.

Незважаючи на збільшення курсу долара із червня по жовтень 2009 року, валютні депозити українських домогосподарств продовжували зростати. Отже, домогосподарства продовжували купувати й відкладати валюту за високою ціною. Такі дії в ощадній поведінці українських домогосподарств пояснювалися інфляційними очікуваннями, а також очікуваннями збільшення валютного курсу долара під кінець року до 9 грн. за долар. На жаль, в Україні відсутній механізм залучення до відповідальності політиків і посадових осіб за інформаційний негатив. А це надає необмежену можливість поширювати інформацію, що підриває довіру до банківської системи. Все це активізує девальваційні очікування домогосподарств, і періодично викликає збільшення ажіотажного попиту на наявну валюту. У підсумку підсилюються коливання ринкового валютного курсу гривні.

За даними табл. 1 у табл. 2 розрахуємо коефіцієнт еластичності попиту на валютні депозити з боку українських домогосподарств. Підкреслимо, що в перших двох рядках

табл. 2 обрані тимчасові інтервали, на яких офіційний курс НБУ зростає, у третій і четвертій – на яких він знижувався.

Отже, наші розрахунки показують, що при зниженні валютного курсу долара до гривні попит на валютні депозити з боку українських домогосподарств є еластичним, при цьому чим більш довгим є часовий інтервал, тим еластичніше попит. Навпроти, зі збільшенням (і навіть значним) валютного курсу попит на валютні депозити з боку українських домогосподарств є нееластичним. Причиною цього є те, що володіння іноземною валютою в період високої інфляції розглядається як єдиний спосіб порятунку грошей від знецінювання. В свою чергу, зниження валютного курсу забезпечує домогосподарствам додатковий дохід від володіння іноземною валютою в майбутньому, коли курс збільшиться.

Зіставивши динаміку зміни валютних банківських вкладів за даними табл. 1 і зміни наявної валюти за даними офіційного сайту НБУ [10], можна побачити, що вона на якихось тимчасових інтервалах збігається, а іноді помітно відрізняється, і навіть є протилежною. У перші три місяці 2009 року, коли банківські депозити в іноземній валюті значно скорочувалися, покупки наявної валюти зросли, особливо в лютому 2009 року.

Відсутність ясності про ситуацію на валютному ринку й різноманітні прогнози створили ефект очікування, коли єдиним засобом збереження поточного доходу від знецінення є іноземна валюта. За попередніми даними експер-

Таблиця 3. Розрахунок зміни обсягів депозитів, залучених на рахунки домогосподарств за період з 1.07.2008 р. по 30.06.2009 р.

Показники	2008 рік					
	липень	серпень	вересень	жовтень	листопад	грудень
Банківські вклади домогосподарств, млн. грн.	43671	39478	44892	38687	33060	45644
Середньозважені процентні ставки по депозитах у річному обчисленні, %	9,1	8,9	9,6	9,3	9,9	10,0
Зміна обсягів банківських вкладів домогосподарств, млн. грн.	7580	-4193	5414	-6205	-5627	12584
Показники	2009 рік					
	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень
Банківські вклади домогосподарств, млн. грн.	36387	35354	39579	41302	40947	48168
Середньозважені процентні ставки по депозитах у річному обчисленні, %	11,3	11,1	11,8	12,0	12,3	12,6
Зміна обсягів банківських вкладів домогосподарств, млн. грн.	-9257	-1033	4225	1723	-355	7221

тів, у січні–липні в наявну валюту пішло приблизно стільки ж, скільки валюти було сплачено по всіх кредитних виплатах України за кордон. У серпні 2009 року населення купило на \$ 800 млн. більше, ніж продало, при інтервенціях НБУ \$ 866 млн. (тобто близько 90% валюти, проданої на валютних інтервенціях, пішло в наявний ринок) [11].

У 2006–2008 роках активно скуповуються Укрсоцбанк, УкрСиббанк, Правекс–Банк і банк «Аваль», причому всі угоди проходять в іноземній валюті. При цьому іноземні фінансові групи приходять на український ринок з метою експансії, а не інвестування коштів у банківський бізнес. В Україну вливаються десятки мільярдів доларів іноземного капіталу, і відбувається зниження курсу долара з 5,2 до 5,05 грн. за долар, у травні–вересні 2008 року – до 4,85 грн. за долар. І домогосподарства змінюють свою ощадну політику: починають переважати заощадження в гривні.

Наприкінці 2008 року криза вражає три системних банки (Промінвестбанк, Укрпромбанк, Надра Банк) і десятки

дрібних, які були не в змозі погасити зобов'язання в іноземній валюті. Курс долара за два місяці (листопад–грудень 2008 року) збільшується майже на 2 грн. (табл. 1) при непогашенні \$2–3 млрд., а при уливанні в економіку десятків мільярдів іноземної валюти курс гривні стабілізується на 70 коп. за три роки. Має сенс припустити, що вирішальним фактором, що впливає на курс іноземної валюти усередині країни, залишаються політичні проблеми української держави, які збільшують економічні труднощі. Крім того, важливим фактором, який впливає на курс гривні, є тривалий з 2008 року дефіцит платіжного балансу [12]. Він пояснюється тим, що основні експортні галузі, які до кризи забезпечували приплив валюти в країну, продовжують знаходитися у важкому кризовому спаді виробництва (металургія, машинобудування).

На основі даних Національного банку України [10] проаналізуємо динаміку банківських вкладів українських домогосподарств у національній валюті (табл. 3).

Таблиця 4. Розрахунок зміни обсягів депозитів, залучених на рахунки юридичних осіб за період з 1.07.2008 р. по 30.06.2009 р.

Показники	2008 рік					
	липень	серпень	вересень	жовтень	листопад	грудень
Банківські вклади фінансових корпорацій, млн. грн.	4245	3017	4730	2889	2573	4702
Банківські вклади нефінансових корпорацій, млн. грн.	82338	69131	60560	32598	25881	44683
Банківські вклади сектору загального державного управління, млн. грн.	1425	1450	1623	1223	655	404
Банківські вклади некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства, млн. грн.	–	–	–	–	–	–
Банківські вклади юридичних осіб, млн. грн.	88008	73598	66913	36710	29109	49789
Зміна обсягів банківських вкладів юридичних осіб, млн. грн.	–	-14410	-6656	-30203	-7607	20680
Показники	2009 рік					
	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень
Банківські вклади фінансових корпорацій, млн. грн.	4476	3876	7354	4991	3266	4521
Банківські вклади нефінансових корпорацій, млн. грн.	28721	27912	32149	34863	24555	24798
Банківські вклади сектору загального державного управління, млн. грн.	311	3461	1739	227	1532	3956
Банківські вклади некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства, млн. грн.	–	79	184	147	129	97
Банківські вклади юридичних осіб, млн. грн.	33508	35328	41426	40228	29482	33372
Зміна обсягів банківських вкладів юридичних осіб, млн. грн.	-16281	1820	6098	-1198	-10746	3890

Отже, з жовтня 2008 року по червень 2009 року гривневі депозити домогосподарств збільшилися на 3276 млн. гр. При цьому середньозважені процентні ставки по депозитах в останньому півріччі аналізованого періоду були найбільш високими, і очікувалося підвищення процентних ставок. Однак найбільше збільшення депозитів спостерігалось в грудні 2008 року і червні 2009 року. В цілому не простежується виразний зв'язок «ціни» внеску в національній валюті, яким є процентна ставка, і зміни обсягів депозитів. Так, з жовтня по листопад 2008 року процентна ставка зросла, а обсяг депозитів продовжував зменшуватися, у грудні 2008 року процентна ставка збільшилася всього на 0,1%, а обсяг депозитів різко зріс.

За даними офіційного сайту НБУ [10] розрахуємо величину зміни депозитів юридичних осіб як суми внесків фінансових, нефінансових корпорацій, сектора загального державного управління й некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства (табл. 4).

Отже, з жовтня 2008 року по червень 2009 року депозити юридичних осіб скоротилися на 3338 млн. грн., а в порівнянні з передкризовим серпнем 2008 року вони зменшилися більш ніж у два рази. Найбільш різке скорочення депозитів юридичних осіб припало на початок економічної кризи – жовтень 2008 року. І традиційним є значне збільшення депозитів у самому кінці календарного року – у грудні 2008 року. Найбільш всього на динаміку депозитів юридичних осіб впливає зміна банківських вкладів нефінансових корпорацій.

Зіставивши динаміку зміни депозитів юридичних осіб і домогосподарств за період з жовтня 2008 року по червень 2009 року, можна побачити, що вона була протилежною: депозити домогосподарств зростали, хоча й нерівномірними темпами, депозити юридичних осіб скорочувалися прискореними темпами. Разом із тим саме на кінець календарного року, грудень, припадає найбільше збільшення депозитів, як юридичних осіб, так і домогосподарств.

За період з вересня 2008 року по березень 2009 року всі депозитні ресурси в національній валюті зменшилися на 24,8% [1, с. 48], а депозити домогосподарств скоротилися в меншому ступені, тільки на 11,8% (розраховано автором за даними табл. 3). При цьому величина депозитів домогосподарств у червні 2009 року перевищувала їхній обсяг у вересні 2008 року, тобто в момент початку економічної кризи. Депозити в іноземній валюті в перерахуванні по середньмісячному офіційному курсі НБУ за той же період скоротилися на 18,8%, а валютні депозити домогосподарств зменшилися більшою мірою на 23,9% (розраховано автором за даними табл. 1). Таким чином, динаміка зміни депозитів домогосподарств не цілком збігається з динамікою зміни загальних депозитних ресурсів комерційних банків.

Переломним, на наш погляд, у формуванні депозитних ресурсів комерційних банків став березень 2009 року. Саме із цього моменту як валютні, так і гривневі депозити домогосподарств виявили чітко виражену тенденцію до збіль-

шення, а депозити юридичних осіб перевищили рівень в 36 710 млн. гр., що відповідає початку економічної кризи.

Для багатьох родин відсотки на банківські депозити стають важливим джерелом доходу в кризовий період, тому самі депозити зберігаються, однак строки їхнього зберігання скорочуються. Більшість українців віддає перевагу короткостроковим депозитам – від 4 тижнів до 6 місяців, не довіряючи банкам кошти на довгі строки [8]. При цьому при ухваленні рішення про розміщення депозиту на перший план виходить не розмір процентної ставки, а довіра до фінансової установи. При цьому спостерігається стабільне збільшення коефіцієнта перерозміщення, більша частина депозитів переоформляється в доларах, приблизно однаковим є процентне співвідношення перерозміщення внесків у національній валюті і євро [8]. Позитивна динаміка вкладів в іноземній валюті пояснюється двома факторами. По-перше, має місце перерахування валютних депозитів у зв'язку з девальвацією гривні, а по-друге, на валютні депозити надійшла частина коштів, що домогосподарства вилучили із гривневих внесків.

Популярність іноземної валюти у домогосподарств, яка значно зросла, стає банкам не вигідною. Притягнуту валюту банки практично не спрямовують на кредитування, отже, не заробляють на притягнутих ресурсах, що найближчим часом може привести до зниження прибутковості валютних внесків.

Висновки

1. Попит на валютні депозити з боку українських домогосподарств є еластичним при зниженні валютного курсу й нееластичним при його підвищенні. При цьому коефіцієнт еластичності попиту на валютні депозити під час економічної кризи був значно вище, ніж у передкризовий період.

2. Ціною депозиту в національній валюті, як відомо, є процентна ставка. Однак у кризовий період був відсутній прямий зв'язок між зміною середньозваженої процентної ставки й обсягом депозитів у національній валюті. А це значить, що процентна ставка під час економічної кризи перестає бути індикатором привабливості депозиту й не виконує свою роль регулятора депозитного портфеля банку.

3. Динаміка зміни депозитів юридичних осіб і домогосподарств за період з жовтня 2008 року по червень 2009 року була протилежною: депозити домогосподарств нерівномірно збільшувалися, депозити юридичних осіб швидко й нерівномірно скорочувалися.

4. У розвитку організованих форм заощаджень українських домогосподарств, що відповідають періоду економічної кризи 2008–2009 років, можна виділити два періоди: перший – з жовтня 2008 року по березень 2009 року, коли депозити в національній і іноземній валюті скорочувалися, другий – з березня по червень 2009 року, коли вони збільшувалися.

5. У червні 2009 року склалася така структура організованих заощаджень українських домогосподарств:

приблизно дві третини банківських вкладів припадало на валютні депозити й одна третина — на депозити в гривні. У період економічної кризи змінилася й форма організованих заощаджень домогосподарств: відзначається тенденція до перетворення довгострокових депозитів у короткострокові.

Література

1. Сомик А. В. Умови середовища реалізації грошово-кредитної політики в Україні // *Фінанси України*, 2009, №6. — С. 39–52.
2. Чухно А. Современный финансово-экономический кризис: природа, пути и методы преодоления // *Экономика Украины*, 2010, №1. — С. 4–18.
3. Геец В. М. Макроэкономическая оценка денежно-кредитной и валютно-курсовой политики Украины до и во время финансово-го кризиса // *Экономика Украины*, 2009, №2. — С. 5–23.
4. Науменкова С. Проблеми підтримки фінансового сектору в умовах світової кризи // *Вісник Національного Банку України*, 2009, №6. — С. 12–18.

5. Головинин М. Влияние финансовой глобализации на денежно-кредитную политику // *Экономика Украины*, 2009, №2. — С. 67–78.
6. Версаль Н. К. Особливості формування депозитних ресурсів банками України // *Фінанси України*, 2009, №12. — С. 89–95.
7. Гривня уходить с депозитов. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://delo.ua/>
8. Вкладчики уходят в короткую валюту. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.eizvestia.com>.
9. Население в октябре доверило банкам 2 млрд. гривен. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://delo.ua/> 20.11.2009.
10. Офіційний сайт Національного банку України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Fin_ryn/Pot_tend_v/index.htm.
11. Украинцы не виноваты в падении гривни. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://glavred.info/04.10.2009>.
12. Основні показники економічного розвитку. — Офіційний сайт Головного управління статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу <<http://www.ukrstat.gov.ua>>

Л.М. ГОРБАЧ,
к.е.н, доцент, Волинський інститут ім. В. Липинського МАУП

Теоретико-методологічні підходи до визначення екологічного ризику як категорії економічної науки

У статті узагальнено і систематизовано основні підходи до визначення категорії екологічного ризику. Подано класифікацію економіко-екологічних ризиків. Удосконалено понятійний апарат категорії «екологічний ризик» з огляду на різні бачення економічної та екологічної безпеки, їхній взаємозв'язок та взаємовплив.

В работе обобщены и систематизированы основные подходы к определению категории экологического риска и классификации экономико-экологических рисков. Усовершенствована сущность категории «экологический риск» с точки зрения концепций экономической и экологической безопасности, их взаимосвязь и взаимовлияние.

The article generalizes and systematizes the basic approaches to definition of a category of ecological risk and classification of economic — ecological risks. It gives the advanced explanation of a category «ecological risk» according to the different concepts of economic and ecological safety, their interrelation and interference.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарська діяльність все частіше призводить до непередбачуваних наслідків, загострення взаємовідносин суспільства з природою, руйнування природних комплексів. Створен-

ня державою і суспільством системи екологічної безпеки спрямоване на запобігання прояву екологічного ризику під час здійснення багатограних видів небезпечної діяльності. За таких умов подолання ризику та впровадження превентивних заходів є важливим завданням, оскільки вчасне виявлення та усунення джерела потенційної небезпеки запобігає виникненню значних збитків, які можуть стати загрозою для навколишнього середовища. Особливо це стосується потенційно небезпечних підприємств, які переробляють та використовують у своїй діяльності небезпечні речовини або технології.

Тому закономірно виникає необхідність у поглибленому дослідженні економічної сутності категорії «екологічний ризик» та потребують вдосконалення існуючі напрацювання методологічних і організаційних засад визначення екологічного ризику як показника екологічної безпеки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивчення проблем екологічного ризику потребує вирішення низки складних завдань, які лежать у різних наукових площинах.

Проблемам ризикології присвячені праці таких відомих російських і українських учених: І.Т. Балабанова, О. Бутрим, Б. Данилишина, С. Дорогунцова, М. Клапківа, А. Кочеткова, Б. Райзберга, В. Барановського, С.М. Ілляшенка, Е. Лапко,

Ю. Стадницького, С. Харічкова, М. Хвесика, Є. Хлобистова, А.Ю. Федорищевої та багатьох інших.

Незважаючи на те, що значна кількість робіт присвячена даній проблематиці, дослідники не мають єдиної трактовки поняття ризику, але питання про роль, місце, призначення та видові характеристики екологічного ризику в еколого–правових та інших працях розглядалися фрагментарно щодо окремих видів екологічно значущої діяльності на регулятивному та охоронному рівнях [1, с. 476]. Тому подальші дослідження в окресленому напрямі є необхідними й актуальними.

Метою статті є дослідження теоретико–методологічних підходів до визначення екологічного ризику та на основі теоретичного узагальнення уточнити економічну сутність категорії «екологічний ризик».

Виклад основного матеріалу. Об'єктивно існуючі невизначеність, конфліктність, нестача інформації на момент оцінювання, прийняття управлінських рішень, неоднозначність прогнозів, зміни як у навколишньому середовищі, так і в самій системі, еволюційні трансформаційні процеси, обмаль (нестача) часу для наукового обґрунтування значень економічних і фінансових показників та підтримки прийняття відповідних рішень, породжують ризик.

Загалом під ризиком розуміють можливість настання деякої несприятливої події, яка спричиняє різного роду втрати (наприклад, отримання фізичної травми, втрата майна, отримання доходів нижче очікуваного рівня тощо).

Термін «ризик» не завжди однозначно визначається як у правовій, так і у фінансово–правовій літературі. Вважається, що цей термін є звulгаризованою формою латинського слова *resesum* або має грецьке походження (походить від грецьких слів *risikon*, *ridsa* – небезпека, скала) й означає можливу небезпеку, дію на удачу з надією на позитивний результат [2].

Спочатку термін з'явився в математиці і використовувався для оцінки прогнозних тенденцій при обробці статистичної інформації. Пізніше – у праві, економіці, екології та інших наукових галузях [3, с. 61].

В етимологічному, енциклопедичному аспекті загальна категорія ризику розглядається як імовірність настання небажаних подій та наслідків. Очевидно, що поняття ризику в цьому контексті обов'язково пов'язується з негативними наслідками та непередбачуваними подіями, які мають суб'єктивне значення для необмеженого кола осіб.

В останні роки у зарубіжній та вітчизняній літературі з'явилися публікації, присвячені характеристиці етапів розвитку суспільства, де основна увага звертається на постіндустріальний етап розвитку, зокрема суспільство послуг та інформаційне суспільство, на основі яких у недалекому майбутньому сформується суспільство ризику [4, с. 11].

У підприємницькій діяльності під ризиком прийнято розуміти ймовірність (загрозу) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або появи додаткових витрат унаслідок здійснення певної виробничої і фінансової діяльності. Інакше кажучи, ризик – це діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, в процесі якої є можливість кількісно й якісно оцінити ймовірність досягнення передбачуваного результату, невдачі і відхилення від мети.

Страхова наука під ризиком розуміє можливість настання обставини, що приносить матеріальну шкоду. Йдеться про ймовірність нанесення збитку при настанні страхового випадку; конкретний страховий випадок, тобто певна небезпека, від якої проводиться страхування; частина вартості майна, не охоплена страхуванням і залишена на ризику страхувальника; конкретні об'єкти страхування за їх страховою оцінкою і ступенем ймовірності нанесення збитку [5, с. 23]. Інакше кажучи, ризик – це певна подія або сукупність подій, на випадок яких здійснюється страхування і яка має ознаки ймовірності та випадковості настання.

Це визначення ґрунтується на системному підході до категорії ризику і вказує на необхідність аналізу впливу на об'єкта управління множини внутрішніх і зовнішніх чинників



Рисунок 1. Логічне поєднання структурних складових поняття «ризик», концептуальна єдність яких утворює цілісне уявлення про це явище

та надсистеми, а також урахування ставлення до ризику суб'єктів господарювання.

На рис. 1 відображено елементи, взаємозв'язок яких і складає суть явища «ризик».

Екологічний ризик є найбільш узагальнюючим показником екологічної безпеки. Поняття «безпека» та «ризик» тісно пов'язані між собою. По-перше, поняття «безпека» – це антитеза до поняття «небезпека», яка, в свою чергу, співіснує з поняттям «ризик». Якщо безпека – це певний нормативний стан конкретного об'єкта (небезпека – відхилення від такого стану), то ризик – це впливи (зовнішні та внутрішні), котрі спричиняють або можуть спричинити відхилення від норми. Ризик є комплексною характеристикою, що включає оцінку можливих негативних наслідків – результатів для об'єкта та ймовірність їх настання [1, с. 476].

На думку російського вченого Н.Ф. Реймерса, екологічний ризик – це ймовірність несприятливих для екологічних ресурсів наслідків будь-яких навмисних або випадкових, поступових або катастрофічних антропогенних змін природних об'єктів і факторів [6].

Деякі економісти визначають екологічний ризик як ймовірність несприятливих екологічних наслідків, викликаних як антропогенними, так і природними небезпечними явищами. При цьому вони зауважують, що ризик визначається такими основними факторами: власне небезпечним явищем (його специфікою, масштабом тощо) та вразливістю населення (його реакцією, організацією заходів попередження). Концепція так званого «нульового ризику» була відкинута більшістю дослідників екологічної безпеки [7].

До вищенаведених визначень близьке за змістом стандартизоване, згідно ДСТУ 2156–93, визначення екологіч-

ного ризику як ймовірності негативних наслідків від сукупності шкідливих впливів на навколишнє середовище, які спричиняють незворотну деградацію екосистем [8, с. 25]. Відзначимо, що йдеться про природні та техногенні фактори ризику [9, с. 42].

Закон України «Про об'єкти підвищеної небезпеки» визначає категорії ризику, прийнятного ризику, процесу управління ризиком. Так, ризик – це ступінь ймовірності певної негативної події, яка може відбутися в певний час або за певних обставин на території об'єкта підвищеної небезпеки і/або за його межами. Прийнятний ризик – це ризик, який не перевищує на території об'єкта підвищеної небезпеки і/або за її межами гранично допустимого рівня.

Проаналізувавши різні погляди вчених-економістів щодо сутності категорії екологічного ризику, можемо зробити висновок, що наведені визначення не відзначаються чіткістю, предметністю, оскільки не пов'язують категорію ризику з відповідними природними чи суспільними явищами, не вказують на об'єкти та носії ризику. Це має надзвичайно важливе значення для виявлення його справжньої природи, в тому числі правового характеру.

На нашу думку, екологічний ризик як кількісний та якісний показник екологічної безпеки – це ймовірна випадкова подія (сукупність подій), що виявляється у виникненні потенційної загрози життю і здоров'ю людини через небезпечний стан довкілля, зумовлений природною стихією чи техногенними аваріями (катастрофами).

У науковій літературі зустрічаються різні підходи щодо класифікації економіко-екологічних ризиків. Під класифікацією зазвичай розуміють систему супідрядних понять (класів, об'єктів або явищ) у будь-якій галузі знань або

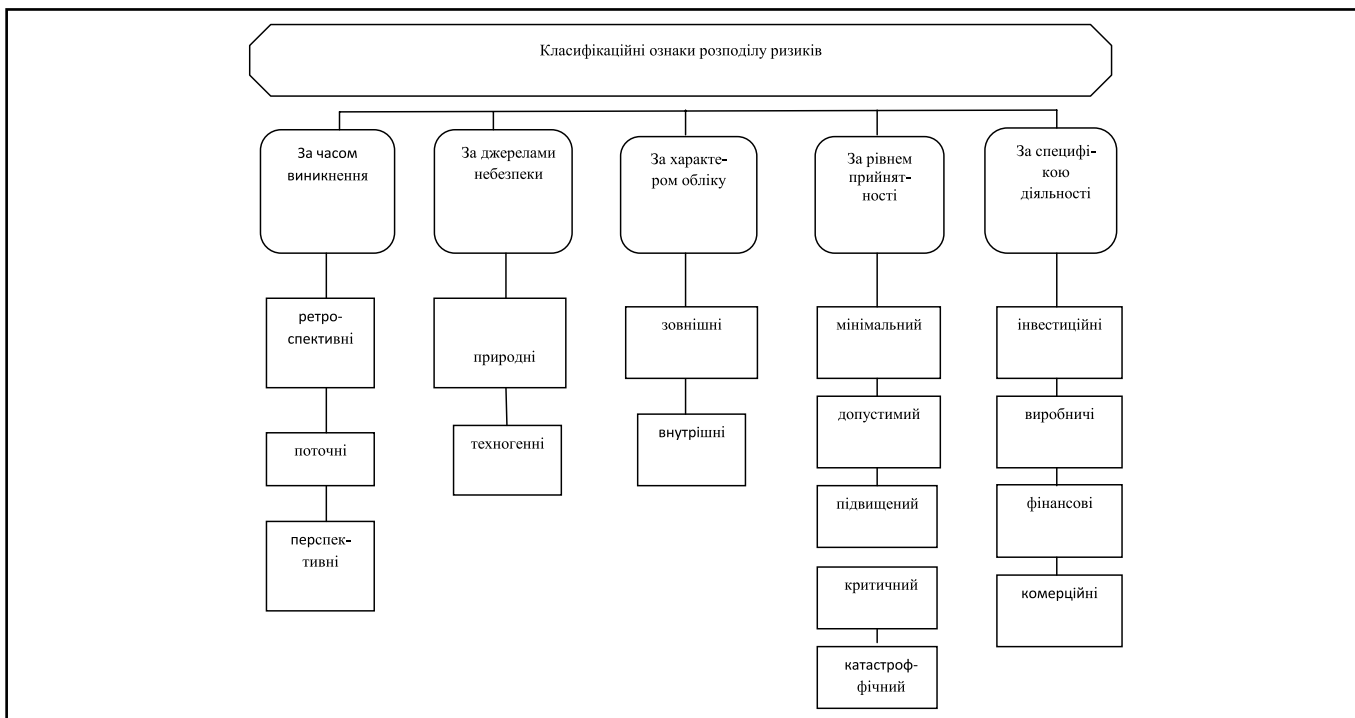


Рисунок 2. Класифікація економіко-екологічних ризиків за різними ознаками

діяльності людини, складена на основі врахування загальних ознак об'єктів (явищ) і закономірних зв'язків між ними [10, с. 469]. Класифікація економіко-екологічних ризиків покликана систематизувати всю сукупність еколого-економічних відносин за ознаками та критеріями, що дозволяють об'єднати підмножини ризиків у більш загальні поняття.

Найбільш важливими елементами, покладеними в основу класифікації ризиків, є [3, с. 61]: джерела небезпеки; специфіка діяльності; рівень прийнятності; час виникнення; характер обліку та інші (рис. 2).

За часом виникнення ризику розподіляються на ретроспективні, поточні і перспективні. Аналіз ретроспективних ризиків, їх характеру і способів зниження дозволяє точніше прогнозувати поточні і перспективні ризики.

За джерелом небезпеки розрізняють: природні (викликані впливом екосистеми на господарюючий суб'єкт (зв'язані з повною чи частковою втратою майна, різким зростанням зобов'язань перед державою, соціальною сферою, іншими юридичними особами тощо); техногенні, викликані впливом господарюючого суб'єкта на природну складову екосистеми (пов'язані з поступовим накопиченням екологічного боргу, скороченням запасів використовуваних у виробництві природно-сировинних ресурсів, поглибленням протиріч між економічною стратегією підприємств і принципами сталого розвитку).

За характером обліку ризику поділяються на: зовнішні і внутрішні.

Класифікація економіко-екологічних ризиків за рівнем прийнятності (рівнем сприйняття) пов'язується з вираженням у процентному відношенні ймовірністю фінансових втрат унаслідок прояву економіко-екологічних процесів. Розрізняють: мінімальний ризик, з ймовірністю втрат від 10 до 19%; допустимий ризик (ризик рішення, в результаті нездійснення якого, навколишньому середовищу загрожує нанесення збитку), з ймовірністю втрат від 20 до 39%; підвищений ризик, з ймовірністю втрат від 40 до 59%; критичний ризик, з ймовірністю втрат від 60 до 79%; недопустимий (катастрофічний ризик, пов'язаний із прямою небезпекою для життя людей або виникненням екологічних катастроф), з ймовірністю втрат від 80 до 100%.

За специфікою діяльності виділяють такі ризики:

- інвестиційні, які оцінюються, виходячи із впливу економіко-екологічних процесів на ефективність фінансування нових проектів загалом або природоохоронних заходів зокрема (пов'язані з ростом капітальних затрат при підвищенні вимог екологічних стандартів);

- виробничі, в тому числі: технічні, пов'язані із застосуванням обладнання з великим екологічним зносом; технологічні, пов'язані із застосуванням екологічно небезпечних технологій, зберіганням, транспортуванням і переробкою екологічно небезпечної сировини, матеріалів, продукції, токсичних відходів; соціальні, пов'язані з можливим закриттям небезпечних підприємств за вимогою суспільних організацій або державних контролюючих органів;

- комерційні, пов'язані з можливими проблемами при реалізації екологічно небезпечної продукції (робіт, послуг);

- фінансові, пов'язані з можливим невиконанням підприємством своїх фінансових зобов'язань перед акціонерами, партнерами, банками із-за збільшення екологічних зобов'язань перед державою або соціальною сферою (як унаслідок змін у законодавстві, так і надзвичайних ситуацій техногенного характеру, що призводять до зниження ринкової вартості деяких активів; акцій та інших цінних паперів, емітованих підприємством, земельних ділянок, підданих необоротним змінам під впливом техногенного впливу тощо).

Дані літературних джерел дозволяють стверджувати, що ризик відповідає ймовірності прямих і непрямих збитків від надзвичайних ситуацій. Російський учений Б.Н. Порфир'єв [11] розглядає категорію «ризик» у сукупності з іншими категоріями, на основі чого пропонує розглядати їх у такій послідовності: джерело небезпеки > небезпека > ризик > надзвичайна ситуація. Така логічна схема дозволяє зробити висновок, що управління ризиками прямо впливає на небезпеку виникнення надзвичайних ситуацій.

Тобто важливим етапом оцінювання еколого-економічної безпеки є визначення реальних або потенційних економічних втрат підприємства від непроведення природоохоронної діяльності.

Еколого-економічні збитки, як правило, характеризуються ймовірністю настання, а отже проблема впливу рівня екологічних ризиків на економічну безпеку стає актуальною для об'єктів підвищеної небезпеки лише тоді, коли загрожує їх економічному розвитку.

У світовій економічній науці розроблено кілька підходів до аналізу і кількісної оцінки еколого-економічного ризику. Найбільшого поширення набули: статистичний метод, у тому числі метод Монте-Карло, метод експертних оцінок, аналітичний, метод використання аналогів та метод доцільності затрат, метод використання дерева рішень та ймовірнісного підходу, метод оцінки фінансової стійкості [12]. На практиці універсального методу, який би підходив для всіх випадків, не існує. Тому всі ці методи потрібно використовувати як доповнення один до одного, або в комплексі, або для кожного конкретного випадку.

Основною ланкою концепції ризику, яка була вперше висунута у США, є власне здоров'я людини, його охорона від будь-якого виду забруднення. При такому підході еталоном чистоти природи стає відсутність захворюваності, викликані аналогічними порушеннями, а не нормовані рівні вмісту в навколишньому середовищі шкідливих речовин.

Висновки

Таким чином, на основі проведеного аналізу існуючих підходів учених до визначення економіко-екологічних ризиків, ми можемо зробити такі висновки:

1. Стратегію безпеки Україна повинна будувати, враховуючи реалії існування можливих загроз і небезпек, появу нових ризиків і динаміку існуючих глобальних проблем.

2. Національна техногенно-екологічна політика має стати пріоритетом для держави, оптимально поєднувати інтереси економічного розвитку з чіткими гарантіями права громадян на здоров'я, сприятливе для життя довкілля.

3. Аналіз чинного законодавства дозволяє констатувати, що екологічно небезпечні види діяльності характеризуються підвищеним екологічним ризиком, а тому потребують посиленого спеціального регулювання на інституційному, науково-технічному, економічному та нормативно-правовому рівнях.

4. Класифікації дозволяють ранжувати екологічно небезпечні види діяльності за рівнем екологічного ризику у правозастосовній практиці. В цьому аспекті екологічний ризик виступає кількісним та якісним показником екологічної безпеки.

5. На всіх рівнях – національному, регіональному та об'єктному – мають постійно й послідовно вирішуватися найгостріші поточні та перспективні питання екологічної безпеки й охорони навколишнього природного середовища. Необхідно розвивати і вдосконалювати згідно зі стандартами ЄС законодавчу базу, застосовувати дієві економічні інструменти для забезпечення безпечного майбутнього людства, гармонізації відносин людини і природи.

Література

1. Дорогунцов С.І. Екосередовище і сучасність: монографія. У 8 т / С.І. Дорогунцов, М.А. Хвесик, Л.М. Горбач, П.П. Пастушенко. – Т. 8. Природно-техногенна безпека. – К.: Кондор, 2008. – С. 475–491.
2. Ожегов С.И. Словарь русского языка / С.И. Ожегов. – М.: «Советская энциклопедия», 1973.

3. Латыпова О.В. К вопросу оценки и управления экономико-экологическими рисками / О.В. Латыпова // Региональная экономика: теория и практика. – 2004. – №5(8). – С. 61.

4. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків / М.С. Клапків. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – С. 11.

5. Горбач Л.М. Страхова справа: навч. посібн. – [2-ге вид., виправлене] / Л.М. Горбач. – К.: Кондор, 2003. – С. 23.

6. Реймерс Н.Ф. Природопользование: словарь-справочник / Н.Ф. Реймерс. – М.: Мысль, 1990. – 637 с.

7. Герасимчук З. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації / З. Герасимчук. – Луцьк: Надстир'я, 2001. – 528 с.

8. ДСТУ 2156–93. Безпечність промислових підприємств. Терміни та визначення. – К. Держстандарт України, 1994. – С. 25. – (Національний стандарт України).

9. Хлобистов Є. Екологічна безпека і засади визначення ризику техногенних катастроф / Є. Хлобистов // Економіка України. – 2000. – №6. – С. 42.

10. Новый словарь иностранных слов: Более 60000 слов и выражений / [Глав. ред. В.В. Адамчик]. – М.: Харвест, 2005. – 1152 с.

11. Порфирьев Б.Н. Государственное управление в чрезвычайных ситуациях: анализ методологии и проблемы организации / Б.Н. Порфирьев. – М.: Наука, 1991. – 301 с.

12. Ілляшенко С.М. Управління екологічними ризиками інновацій: монографія / [За ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка] / С.М. Ілляшенко, В.В. Божкова. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – С. 61; Кочетков В.Н. Экономический риск и методы его измерения / В.Н. Кочетков, Н.А. Шипова. – К.: Европ. ун-т, 2002. – С. 15–20.

А.О. ХИЖНЯК
аспірант, Донбаська державна машинобудівна академія

Особливості інституційного середовища трансформаційної економіки України

Виявлено риси інституційного середовища, притаманні трансформаційній економіці України. Запропоновано нове визначення інституційного середовища.

Выявлены черты институциональной среды, присущие трансформационной экономике Украины. Предложено новое определение институциональной среды.

The features institutional environments inherent transformation economy of Ukraine is revealed. New definition institutional environments are offered.

Постановка проблеми. З розпадом СРСР й оголошенням незалежності України розпочався процес переходу від адміністративно-командної економіки до ринкової. Це зумовило необхідність кардинальної зміни інституційного середовища. Перегляд формальних правил у вигляді законо-

давчої бази призвів до зміни мотивів діяльності економічних суб'єктів й перегляду ними неформальних правил поведінки. У зв'язку з цим актуальною стає проблема вивчення характеристик інституційного середовища.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивченню інституційного середовища присвячені роботи Д. Норта [1] А.Є. Шаститко [2], А.Н. Олійника [3], Р.М. Нуреева [4]. Однак у роботах інституціоналістів, як правило, не міститься визначення категорії інституційної середовища. Найчастіше під інституційним середовищем вчені розуміють сукупність інститутів. В економічному словнику під інституційним середовищем розуміється сукупність визначальних політичних, соціальних і юридичних правил, які утворюють базис для виробництва, обміну і розподілу [5].

А.Е. Шаститко дає таке визначення: «...інституційне середовище – це один з найважливіших компонентів інституційної матриці, яка обрамлює процес розміщення обмежених ресурсів, а також виявлення нових можливостей використання існуючих ресурсів і створення нових ресурсів» [6, с. 201]. Під інституційною матрицею вона розуміє триєдину соціальну форму; що представляє собою систему економічних, політичних та ідеологічних інститутів, що знаходяться в незмінній відповідності.

Таке визначення не дає повного уявлення про інституційне середовище, його рисах і вплив, який воно надає, на поведінку господарюючих суб'єктів й домогосподарств.

Метою даної **статті** є визначення специфічних рис інституційного середовища трансформаційної економіки України.

Виклад основного матеріалу. Узагальнивши позиції інституціоналістів з досліджуваної проблематики [1, 3, 4, 6] виділимо характерні риси інституційного середовища. Першою рисою інституційного середовища є її складність, вона складається із всієї сукупності економічних, політичних і соціальних інститутів. Окремо взятий інститут регулює діяльність господарюючих суб'єктів у вузькій сфері, тому можна легко визначити необхідний напрям зміни інституту для підвищення ефективності його функціонування. Якщо ж розглядати усю сукупність інститутів, то необхідні напрямки їх змін часто протилежні і взаємовиключні. Наприклад, розглянемо діяльність державних чиновників. В умовах кризи для виконання державного бюджету необхідно або збільшення його дохідної частини, або скорочення видаткової. Збільшення податкового тягаря та скорочення соціальних виплат призведуть до зниження політичного рейтингу чиновників, що в умовах передвиборної компанії неприпустимо. Таким чином, реформи податкової і соціальної системи відкладаються на період передвиборчої компанії. Отже, взаємовплив і взаємовиключення різних видів правил є показником складності інституційного середовища.

Другу характеристику інституційного середовища створює синергетичний ефект її складових. Якщо розглянути як приклад інститут правил футбольного матчу, футбольні команди – як організації, що діють в умовах обмеження, тоді правила участі і визначення переможця у футбольних чемпіонатах і кубках, а також правила виплат гонорарів за участь сприймаються як інституційна середа. Припустимо, що за результатами зіграних матчів чемпіонату за весь сезон три найгірших команди вищої ліги переводяться в перший дивізіон, а три кращі команди першого дивізіону – у вищу лігу. Таким чином, для того щоб залишитися у вищій лізі необхідно, як мінімум, зіграти матчі краще, ніж це зроблять три інші команди. Якщо припустити, що правила перебування у вищій лізі змінилися, і тепер замість трьох п'ять найгірших команд переходять до першого дивізіону, то при нових правилах командам необхідно докласти більше зусиль, щоб залишитися у вищій лізі. Звичайно ж можна правила перебування у вищій лізі привести в повний абсурд, коли після всіх зіграних

матчів всі команди з вищої ліги автоматично переводяться в перший дивізіон. У такій ситуації, зусилля, що робляться командами, ніяк не позначаться на кінцевому результаті і зацікавленості команд у перемогах не буде. Таким чином, інституційне середовище може стимулювати як позитивно, так і негативно. Головним висновком з вищесказаного впливає те, що інституційне середовище як сукупність інститутів не просто наслідує їх основні функції, але і визначає напрям, а отже, і потенціал подальшого розвитку.

Третьою рисою інституційного середовища є його двоїстість, яка виявляється в наявності двох типів правил: формальних і неформальних. Під неформальними правилами розуміють не закріплені законодавчо правила поведінки: традиції, звичаї, менталітет. Вони з'являються спонтанно, у результаті взаємодії великої кількості людей, що переслідують особисті інтереси [7, с. 66]. Неформальні правила, на думку Д. Норта є складовою культури, яка забезпечує «... передачу, шляхом навчання та імітації, від одного покоління до іншого знань, цінностей та інших факторів, що впливають на поведінку» [1, с. 59]. Спрямовані на координацію діяльності господарюючих суб'єктів, неформальні правила є: 1) продовженням, розвитком і модифікацією формальних правил; 2) соціально санкціонованими нормами поведінки; 3) внутрішньо обов'язковими для людини стандартів поведінки [1, с. 61].

Під формальними правилами розуміють законодавчо встановлені норми поведінки. Якщо порушення неформальних правил не загрожує прямими фінансовими втратами порушнику, то порушення формальних правил призводить до економічної, адміністративної і навіть кримінальної відповідальності. Істотною відмінністю формальних і неформальних правил є час їх прийняття. Якщо для прийняття закону потрібно декілька місяців або навіть днів, то твердження неформальних правил займає роки й десятиліття. Таким чином, формальні правила допомагають швидше адаптуватися до змін, ніж неформальні, хоча можуть і викликати соціальні незгоди і напруги, вступаючи в протиріччя з неформальними правилами.

Четвертою рисою інституційного середовища є його багаторівневий характер. Кожен суб'єкт господарювання підпорядковується правилам різного рівня. Так, на території України діє головний законодавчий акт – Конституція, в якій прописані основні права і обов'язки громадян і принципи побудови законодавчої системи. Після неї за рівнем значущості слідує державні закони, укази президента, постанови кабінету міністрів, накази міністерств і відомств і постанови районних та міських адміністрацій. Законодавча система побудована за принципом ієрархії і зміни правил вищого рівня завжди більш складні, ніж зміни правил нижнього рівня. Неформальні правила також ієрархічні. Усім дітям батьки у процесі виховання спочатку закладають принципів поняття добра і зла, гарного і поганого, після чого виховується ставлення до літніх, до власності (у вигляді іграшок) і інших сфер життєдіяльності. Таким чином,

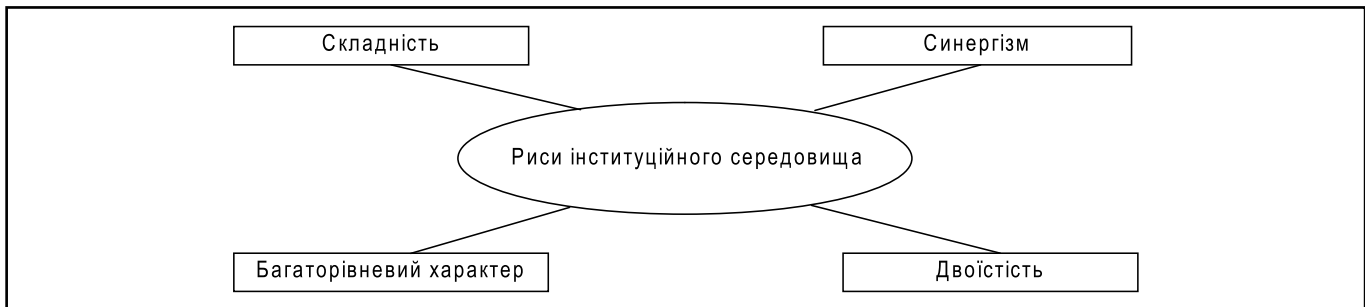


Рисунок 1. Риси інституційного середовища

будь-який набір правил нижнього рівня може розглядатися як частина набору правил верхнього рівня.

Відобразимо виділені риси на рис. 1.

Головною функцією інституційного середовища, як сукупності інститутів, вважається зменшення невизначеності. Так, Д. Норт відзначає «...зменшуючи невизначеність, інститути впливають на економічний процес тим, що впливають на витрати обміну і виробництва. Інститути визначають трансакційні та трансформаційні (виробничі) витрати, які в сукупності складають загальні витрати виробництва» [8, с. 20]. Неможливо не погодитися з Д. Нортом, але інститути впливають і на сукупні доходи. Загальновідомо, що в багатьох країнах Європи і в США виробникам сільськогосподарської продукції держава виплачує дотації.

Суб'єктом інституційних змін є індивідуальний підприємець, що реагує на стимули, закладені в інституційному середовищі. Джерелами змін служать зміни відносних цін чи переваг. Зміни в співвідношенні цін призводять одну або дві сторони обміну до висновку про те, що необхідно переглянути умови контракту, або ж набору правил більш високого рівня, або до зміни переваг індивідуумів.

На основі розглянутих вище характеристик інституційного середовища можна дати його визначення. На нашу думку, інституційне середовище – це сукупність економічних, соціальних і політичних інститутів, взаємозалежних у ієрархічному порядку, які координують поведінку господарюючих суб'єктів, визначаючи, тим самим, процес розміщення обмежених ресурсів та потенціал подальшого розвитку суспільства.

Економіка України характеризується як трансформаційна. Термін трансформація (від пізньолат. Transformatio – пере-

творення) має значення перетворення, зміна виду, форми, істотних властивостей чого-небудь [5]. Виділяють три види трансформації: одинично-локальні (мікроекономічні внутрішньосистемні), функціональні (макроекономічні внутрішньосистемні) та глобальні (міжсистемні) [9, с. 48]. Не залежно від виду, з точки зору інституційної теорії, трансформації супроводжуються зміною інститутів і інституційного середовища. Деталізуємо виділені нами ознаки інституційного середовища стосовно до умов трансформаційної економіки.

Складність, що характеризує інституційне середовище як взаємовплив і взаємовиключення різних видів правил, посилюється. Це можна пояснити тим, що проходження інституційного середовища між точками біфуркації не є миттєвим. Отже, зміна інститутів відбувається не синхронно, що посилює їх взаємовиключення, а тим самим і складність інституційного середовища.

Синергізм як взаємодія двох чи більше факторів, що характеризується тим, що їхня дія істотно перевершує ефект кожного окремого компонента у вигляді їх простої суми, зменшується. Це впливає з першого риси інституційного середовища трансформаційної економіки. Для посилення синергетичного ефекту складові мають доповнювати одна одну, впливати в одному напрямі. Посилення ж складності інституційного середовища внаслідок збільшення взаємовиключення інститутів чинить негативний вплив на синергетичний ефект.

Двоїстість, що виявляється в наявності формальних і неформальних правил, під час трансформації економіки посилює протиріччя між зазначеними типами правил. Формальні правила приймаються і змінюються протягом кількох місяців або навіть днів, а неформальні можуть спри-

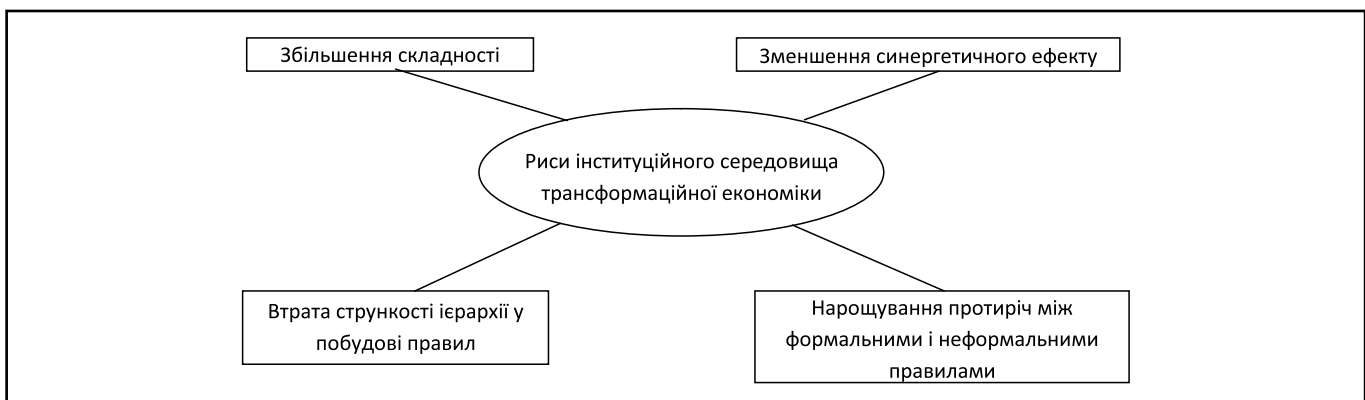


Рисунок 2. Риси інституційного середовища трансформаційної економіки

матися і приживатися роками. Чим швидше і значніше зазнає змін законодавча база, тим гостріше протиріччя між формальними і неформальними правилами. Особливістю трансформації є те, що не формальні правила є продовженням неформальних правил, а неформальні правила зазнають змін у зв'язку зі зміною формальних.

Багаторівневий характер інституційного середовища, що характеризується ієрархічності побудови інститутів, під час трансформації економіки втрачає строгу ієрархію. Несинхронна зміна правил призводить до їх взаємовиключення і невідповідності по рівнях значимості, що порушує ієрархічності побудови інституційного середовища.

Виділені риси, властиві інституційне середовище трансформаційної економіки, представлені на рис. 2.

В економіці України відбуваються трансформації, здійснюється перехід від адміністративно-командної до ринкової економіки. Змінюються принципи відносин між господарюючими суб'єктами, від повного підпорядкування державним планам до повної самостійності прийнятих рішень. Настільки значні трансформаційні зміни супроводжуються зміною законодавчої бази, появою нових інститутів, втрачаючи організаціями функцій, виконуваних ними в командно-адміністративній економіці, і придбанням нових функцій.

Зміна більшої частини формальних правил неможливо одчасно, тому законодавство трансформаційних економік, у тому числі й України, фрагментарно. У ньому відсутні правила, що регулюють цілі сфери відносин. Наприклад, в Україні відсутні законодавчі акти, що регулює право продажу землі. При цьому чинне законодавство України містить як елементи ринкової, так і елементи командно-адміністративної економік.

Трансформація економіки супроводжується «...втратаю відтворювальним процесом цілісності, його локалізацією на рівні функціональних ліній, а далі – на рівні окремих суб'єктів господарювання» [8, с. 41]. Це призводить до зниження ВВП і реальних доходів населення. Таким чином, трансформація економіки призводить до підвищення витрат виробництва і обміну, надає більше можливостей для опортуністичної поведінки, що, зрештою, призводить до зниження ефективності інституційного середовища.

Приватизація, що проводилася легітимним шляхом роздержавлення власності, а не капіталізації, призвела до концентрації капіталу у незначній кількості осіб, що суперечить справедливому розподілу майна серед населення України. Це підірвало довіру населення до органів державної влади і викликало глибоку диференціацію населення за рівнем доходу. Ми повністю згодні з думкою В. Гейця, який таким чином висловився з приводу диференціації українського суспільства за рівнем життя: «...надзвичайна маса бідних, слабкість середнього класу, підконтрольність багатьох сфер діяльності великому бізнесу як окремого закладу, що має всі ознаки олігархізму. І це починає набувати характер інституційного напрямку. Існуючі на сьогодні розробки стратегії розвитку економіки України в першу чергу орієнтовані на інтереси представників інституційного середо-

вища бізнесу і майже не враховують інтереси людей, які належать до нижніх шарів, особливо коли мова йде про економічні достатки» [9, с. 93]. Таким чином, інституційне середовище трансформаційної економіки України притаманні як риси системної трансформації, такі як фрагментарність законодавства і зниження рівня ВВП, так і специфічні риси, такі як підрив довіри населення до органів державної влади та глибока диференціація населення за рівнем життя.

Висновки

1. На відміну від наявних у науковій економічній літературі визначень нами запропоновано нове визначення категорії «інституційне середовище» – це сукупність економічних, соціальних і політичних інститутів, взаємозалежних у ієрархічному порядку, які координують поведінку домогосподарств та господарюючих суб'єктів, визначаючи, тим самим процес використання обмежених ресурсів і потенціал подальшого розвитку суспільства. Нове визначення на відміну від попередніх пов'язує сукупність інститутів з ієрархічним порядком формальних і неформальних правил, а також цілями і можливостями розвитку суспільства.

2. Доведено, що основними характеристиками інституційного середовища є його складність, синергізм, подвійність і багаторівневий характер.

3. Виділено риси, властиві трансформаційній економіці України: посилення складності, зниження синергетичного ефекту, нарощування суперечностей між формальними і неформальними правилами і втрата суворості ієрархічності в побудові формальних і неформальних правил.

4. Зроблено висновок про те, що трансформаційній економіці України властиве як риси трансформації (фрагментарність законодавства і зниження рівня ВВП), так і специфічні риси (підрив довіри населення до органів державної влади та глибока диференціація населення за рівнем життя).

Напрямами подальшого дослідження даної проблематики є визначення впливу інституційного середовища на поведінку господарюючих суб'єктів, на розміщення обмежених ресурсів і на траєкторію подальшого розвитку суспільства.

Література

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с. – ISBN 5-88581-006-0
2. Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория / А.Е. Шаститко. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1999. – 465 с. – ISBN 5-7218-02-39-1
3. Институциональная экономика: Учеб. / Под общ. ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М., 2007. – 704 с. – ISBN 5-16-002852-8
4. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: Учеб. / Р.М. Нуреев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма, 2008. – 640 с. – ISBN 978-5-468-00159-2
5. Мир словарей – Режим доступа: http://mirslovari.com/content_eco/INSTITUCIONALNAJA-SREDA-38401.html – 10.01.2010 г.

6. Шаститко А.Е. Институциональная среда хозяйствования в России: основные характеристики – Куда идет Россия?.. Кризис институциональных систем: Век, десятилетие, год / Под общ. ред. Т.И. Заславской. – М.: Логос, 1999. Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/images/pubs/2007/03/02/0000304001/028Shastitko.pdf> – 15.01.2010 г.

7. Прутська О.О. Особливості економічної поведінки в перехідній економіці України (інституційний підхід): дис. ... док. ек. наук:

08.01.01: захищена 28.05.2004 / Прутська Олена Олексіївна. – К., 2004. – 425 с.

8 Трансформаційна економіка: Навч. посіб. / В.С. Савчук, Ю.К. Зайцев, І.Й. Малий та ін.; За ред В.С. Савчука, Ю.К. Зайцева. – К.: КНЕУ, 2006 – 612 с. ISBN 966–574–869–6

9 Геец В. Матеріали міжнародної наукової конференції «Інституційні трансформації та соціально–економічний розвиток». Частина перша, Економічна теорія. – №2, 2008. – С. 90–113.

І.В. КОВАЛЬОВ,
с.н.с., НДЕІ,
В.М. КОЛОТІЙ,
к.е.н., с.н.с., НДЕІ
В.Г. ЛЮТКЕВИЧ,
с.н.с., НДЕІ

Визначення стартових цін на матеріальні цінності державного резерву, які підлягають реалізації

У статті розглянутий новітній підхід до визначення стартових цін реалізації матеріальних цінностей державного матеріального резерву.

В статье рассмотрен новый подход определения стартовых цен реализации материальных ценностей государственного материального резерва.

The new approach definition of the starting prices realization material assets is considered in article of the state material reserve.

Постановка проблеми. Створення ефективної моделі управління, економічно і науково обґрунтованого механізму та порядку формування номенклатури та обсягів накопичення матеріальних цінностей, визначення основних підходів для подальшого розвитку, а також особливостей та етапів структурної перебудови системи державного резерву значною мірою полягає у вирішенні проблеми реалізації матеріальних цінностей.

Світовий досвід свідчить, що імовірні такі варіанти формування пріоритетів цінової політики присутності на ринку Державного резерву:

- фінансування закупівель товарів для системи «резервів» за рахунок бюджету країни або місцевих бюджетів, інших джерел. Кошти, отримані від реалізації товарів з системи «резервів», дозволяють скоротити до мінімуму витрати щодо його функцій та розглядаються як такі, що збільшують кошти на оновлення матеріальних цінностей. Існують випадки, коли матеріальні цінності певних видів резервів окремих країн взагалі не потрапляють при реалізації на ринок, а використовуються як гуманітарна допомога;

- незначні суми надходжень з боку держави (бюджетів), подальше функціонування за рахунок самофінансування, прид-

бання матеріальних цінностей на оновлення та зміну їх номенклатури за рахунок коштів, які були отримані від продажу товарів, що підлягають реалізації з системи «резервів», що дозволяє скоротити до певного розміру витрати щодо здійснення його функцій за рахунок держави, (або інших джерел).

– резерви визначених товарів формуються за рахунок придбання та резервування їх певними приватними структурами (примусово, або за бажаннями операторів ринку). Діє система товарних запасів обов'язкового певного обсягу, окрема ціна на них не визначається.

Мета статті. Розкриття механізму побудови нового підходу до реалізації матеріальних цінностей державного матеріального бюджету.

Виклад основного матеріалу. Аналіз світового досвіду, сучасного стану розвитку економіки країни та системи державного резерву дозволяє зробити висновки щодо доцільності (перспективності) дотримання у теперішній час другого варіанту формування цінової стратегії системи державного резерву: незначні суми надходжень з боку держави, подальше функціонування за рахунок самофінансування, придбання матеріальних цінностей на оновлення та зміну їх номенклатури за рахунок коштів, які були отримані від продажу товарів, що підлягають реалізації з системи «резервів».

Державний резерв, як продавець матеріальних цінностей [5], ретельно визначає мету власного маркетингу (забезпечення виживання, максимізація поточного прибутку, завоювання лідерства по показниках частки ринку чи якості товару, тощо). Він як продавець аналізує стан попиту, який визначає ймовірну кількість товару щодо продажу на ринку протягом конкретного відрізка часу за цінами різного рівня. Якщо попит не є еластичним, ціна може бути призначена

більш високою (якщо під впливом невеликої зміни ціни попит не змінюється, він не є еластичним, а коли попит значно змінюється – він еластичний). Державний резерв як продавець розраховує, як змінюється сума витрат при різних рівнях продажів, вивчає ціни конкурентів для використання їх у якості основи при ціновому впровадженні на ринок власного товару.

У Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» обґрунтовуються терміни «звичайна ціна, справедлива ринкова ціна», які є визначеними у діючому механізмі встановлення стартових цін.

Справедлива ринкова ціна – це ціна, за якою товари передаються іншому власнику за умови, що продавець бажає передати такі товари, а покупець бажає їх отримати за відсутності будь-якого примусу, обидві сторони є взаємно незалежними юридично та фактично, володіють достатньою інформацією про такі товари, а також ціни, які склалися на ринку ідентичних (а за їх відсутності – однорідних) товарів.

Для визначення стартової ціни товару використовується інформація про укладені на момент продажу такого товару договори з ідентичними (однорідними) товарами у порівнянних умовах. Зокрема, але не виключно, враховуються знижки, пов'язані з сезонними та іншими коливаннями споживчого попиту на товари, втратою товарами якості або інших властивостей; закінченням (наближенням дати закінчення) строку зберігання (придатності, реалізації); збутом неликвідних або низьколиквідних товарів; маркетинговою політикою, у тому числі при просуванні товарів на ринки; наданням дослідних моделей і зразків товарів з метою ознайомлення з ними споживачів. Якщо ідентичні (однорідні) товари продаються з використанням конкурсу, аукціону, біржової пропозиції, стартовою є ціна, отримана при такому продажу.

Якщо товари, ідентичні (за їх відсутності – однорідні) товарам, стосовно яких визначається стартова ціна, прилюдно пропонуються до продажу, або мають ціни, мають біржову ціну (біржове котирування), визначення стартової ціни сторонами договору здійснюється із врахуванням саме таких цін.

Для товарів, які продаються шляхом прилюдного оголошення умов їх продажу, стартовою визнається ціна, що міститься у такому прилюдному оголошенні.

У разі коли ціни на товари підлягають державному регулюванню згідно із законодавством, стартовою вважається ціна, встановлена згідно з принципами такого регулювання. Це правило не поширюється на встановлення мінімальної продажної ціни.

Якщо стартова ціна не може бути визначена з використанням попередніх підходів, то для доказів обґрунтування її рівня застосовуються правила, визначені національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, а також національними стандартами з питань оцінки майна та майнових прав.

Додатково до правил визначення звичайної ціни Кабінет Міністрів України має право встановити методологію виз-

начення звичайної ціни товарів, які реалізуються на ринку природними монополістами відповідно до закону, виходячи з таких правил:

а) у разі коли неможливо визначити ціну товарів через відсутність або недоступність відповідної інформації, для визначення звичайної ціни використовується метод ціни перепродажу (наступного продажу) таких товарів;

б) у разі неможливості використання методу ціни перепродажу товарів використовується метод «витрати плюс» (витратний), за яким ціна товарів визначається як сума фактичних (понесених) витрат та звичайного для даного виду діяльності прибутку.

У результаті продавець вибирає для себе один із методів ціноутворення:

- «середні витрати плюс прибуток»;
- аналіз беззбитковості і забезпечення цільового прибутку;
- установлення ціни на основі цінності товару;
- установлення ціни на основі рівня поточних цін;
- встановлення ціни на основі торгів.

Аналізуючи діяльність державного резерву у процесі продажу товарів, які підлягають реалізації, можна визначити деякі особливості його присутності на ринку як продавця:

- він реалізує товар, який пройшов процес зберігання, у деяких випадках тривалого зберігання;
- ціна реалізації товару формується з тих самих складових, що й у інших продавців ринку, які не є виробниками товару.

Повні витрати держрезерву як продавця товару включають витрати щодо закупівлі товару, складські витрати та витрати з реалізації товару.

Держрезерву доцільно встановлювати остаточну ціну на товар з урахуванням її найбільш повного психологічного сприйняття і з обов'язковою перевіркою, що ціна ця відповідає обраній політиці цін і буде прийнята споживачами, дистриб'юторами і дилерами, власним торговим персоналом, конкурентами і постачальниками та державними органами.

Реалізація цінової стратегії (цінова тактика) – коректування, ініціативна зміна вихідної (стартової) ціни з урахуванням різних факторів, що діють у навколишньому середовищі, здійснюється окремими методами, а саме: на підставі методу встановлення цін на новий товар, ціноутворення в рамках товарної номенклатури, встановлення цін по географічному принципу, встановлення цін зі знижками і заліками, встановлення цін для стимулювання збуту і встановлення дискримінаційних цін, що призводить до відповідної реакції споживачів та конкурентів, яка повинна бути врахована при обґрунтуванні остаточної ціни на товар.

У таких умовах визначення стартових цін на матеріальні цінності державного резерву, які підлягають реалізації, може мати суттєве значення, як фактор збільшення фінансових надходжень у систему державного резерву.

Дійсно, відмова від припущення щодо зменшення споживчих властивостей усіх матеріальних цінностей у процесі

зберігання дозволяє інакше вирішити проблему (питання) визначення їх стартових цін.

Враховуючи розбіжності індивідуальних властивостей товарів, відмінності типів ринків таких товарів, стан попиту, пропозицій та вплив факторів навколишнього оточення щодо встановлення ціни, можна визначити чотири типи товарів [6].

1. Товари, які мають стабільні ціни у часі.
2. Товари, ціни яких стало зростають.
3. Товари, ціни яких мають тенденцію сезонних змін.
4. Товари, які мають тенденцію знижування ціни та якості.

Враховуючи наведену класифікацію товарів, найбільш доцільним та перспективним є сценарій цінової політики, по якому визначення стартових цін на товари, які підлягають реалізації з системи державного резерву здійснюється окремо, диференційовано по кожному товару відповідно його належності до однієї з чотирьох груп.

При визначенні стартових цін (цін реалізації) першої групи товарів слід враховувати стабільність їх ціни, яка залежить більш від зовнішніх факторів (інфляція, курси валют, стала пропозиція, регулювання їх ціни іншими законами (цукор), ін.). Встановлення ціни цієї групи товарів ефективно здійснювати з урахуванням рівня поточних цін на ринку, не зважаючи на власні витрати та застосовувати найбільш прогресивні методи їх визначення (довідкові ціни, питомі ціни, біржові котирування, аукціонні ціни, ціни фактичних угод, ціни пропозицій великих фірм тощо).

Друга група товарів об'єднує гостродефіцитні товари, товари, по яких сировинна база не відтворюється, товари, витрати виробництва котрих зростають, товари, які набувають додаткові якісні властивості у процесі зберігання, та ін. По цих товарах ціна має визначатися на основі цінності товару, яка враховує не стільки витрати продавця, скільки споживчі властивості товару. Доцільно також скоротити термін між продажем та закупівлею, або зробити його навіть від'ємним (за рахунок тимчасового використання коштів резервного фонду Кабінету Міністрів). Встановлення ціни цієї групи товарів здійснювати з урахуванням прогнозного рівня цін на ринку.

По сезонних товарах слід розробляти особливу тактику їх продажу: продаж здійснювати в період найбільшої ціни, а купівлю на етапі стабілізації ринку. Встановлення ціни цієї групи товарів ефективно здійснювати з урахуванням прогнозного рівня цін на ринку, або використовувати вимушене застосування методу цінового лідерства (наприклад по цукру), коли заздалегідь визначені рівень та динаміка цін.

По товарах четвертої групи слід встановлювати ціни з урахуванням зниження їх споживчих властивостей або не пропорційно великих витрат по зберіганню. По цій групі товарів треба або скоротити терміни зберігання, або застосовувати новітні технології їх зберігання, або виключити ці товари із номенклатури товарів, що зберігаються у держрезерві шляхом заміни їх на товар – імітатор. Слід скоротити витрати щодо зберігання товарів шляхом утилізації неліквідних та зайвих товарів. Стосовно цих матеріальних цінно-

стей їх стартова ціна не може бути нижче ринкової вартості вторинної сировини та її складових з урахуванням витрат на демонтаж, транспортування, інших витрат, пов'язаних з приведенням матеріальних цінностей до товарного виду.

Загальна реалізація цінової стратегії (цінова тактика) може містити для держрезерву такі підходи:

- встановлення стандартних та змінних цін, що передбачає як продаж товарів за незмінними цінами протягом тривалого часу, так і встановлення неоднакових цін для різних сегментів ринку, наприклад часових та географічних;
- застосування концепції взаємозв'язку ціни і якості, як механізму або методу встановлення високих цін, який відповідає високому рівню якості продукції та іміджу держрезерву, як надійного продавця;
- використання практики цінових ліній, щодо яких товари продаються у діапазоні цін, де кожна ціна відображає певний рівень якості;
- вимушене застосування методу цінового лідерства (наприклад по цукру), коли заздалегідь визначені рівень та динаміка цін;
- встановлення знижок на закупівлю товарів великими партіями;
- скорочення витрат на продаж товарів (спростити процедуру проведення тендеру, відмінити обов'язкові внески щодо учасників);
- розширювання продажу товарів (біржових) на біржовому ринку.

Висновки

Застосування нових запропонованих концептуальних принципів встановлення стартових цін на матеріальні цінності Державного резерву, які підлягають реалізації, вимагає зміни правил їх реалізації. Відмова від їх реалізації на конкурсних засадах відповідно до «Порядку реалізації матеріальних цінностей державного резерву» [1], на користь застосування нових, прогресивних видів укладання угод продажу (реалізації), таких як форвардні та ф'ючерсні контракти, дозволить встановлювати стартові ціни на рівні ринкових та застрахувати їх від загрози зниження цін та фінансових втрат. Поставка конкретного обсягу, відповідної якості товару із системи держрезерву у визначений заздалегідь термін у майбутньому дозволить зафіксувати та застрахувати ціну реалізації та спланувати оптовлення або зміну номенклатури матеріальних цінностей держрезерву, які підлягають реалізації.

Реалізація запропонованого варіанту запровадження нової концепції визначення стартових цін вимагає зміни процедури реалізації матеріальних цінностей з системи державного резерву. Відповідні якісні зміни (перехід від конкурсної реалізації матеріальних цінностей до їх продажу на біржі та аукціонах) потребують необхідність розробки нового (окремого) комплексу нормативно-правової регламентації та здійснення подальшого науково-методичного дослідження цього питання: повноваження та стратегія дій

Державного матеріального резерву на біржовому товарно-му ринку, регламентація та організація аукціонів з продажу матеріальних цінностей тощо.

У цілому певна цінова політика, її реалізація (здійснення цінової тактики) повинні дозволити держрезерву здійснювати беззбиткову діяльність відповідно до Закону України «Про державний матеріальний резерв» від 18.11.97 р. №642/97.

Література

1. «Порядок реалізації матеріальних цінностей державного резерву», «Методики визначення стартових цін на матеріальні цінно-

сті державного резерву, які підлягають реалізації», постанова Кабінетом Міністрів України від 25.08.2004 р. №1078.

2. Економічна енциклопедія. У 3 т. Видавничий центр «Академія». – К.: 2001.

3. Котлер Ф. Основы маркетинга. – Изд-во «Прогресс». – М.:1991.

4. Миронов А.А. и др. История государственных материальных резервов России / Государственный комитет Российской Федерации по государственным резервам. – М.: Транспорт, 1998.

5. Опыт применения математических методов и ЭВМ в экономико-математическом моделировании потребления. – Изд-во «Наука». – М.: 1968.

О.М. КОСТЮК,

аспірант, Національний технічний університет України «КПІ»

Податкова система і безпека кредитних операцій

У статті розглянуто теоретичні основи безпеки кредитних операцій та досліджуються основні закономірності забезпечення безпеки кредитних операцій банків. Автор дає деякі рекомендації.

В статье рассмотрены теоретические основы безопасности кредитных операций и исследуются основные закономерности обеспечения безопасности кредитных операций банков. Автор дает некоторые рекомендации.

In the article theoretical bases of safety of credit operations are considered and basic conformities to law of providing of safety of credit operations of banks are probed. An author does some recommendations.

Постановка проблеми. У всій сукупності банківських операцій чи не найголовніше місце посідають кредитні операції. Як показує практика банківської діяльності, понад 70% своїх доходів банки отримують від кредитних операцій. Разом із тим якраз на тлі кредитної діяльності банки несуть особливо великі збитки, а в деяких випадках кредитна діяльність банків і зовсім стає фатальною для них

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженнями певних питань даної тематики займалися Ф. Рід, П. Роуз, Дж. Хававін, Г. Сквейр, А. Бергера, В. Базилович та інші.

Мета статті. Дослідження забезпечення безпеки кредитних операцій банків.

Виклад основного матеріалу [1–3]. Аналіз діяльності банків у сфері кредитування показує, що основними причинами, які створюють негативний результат їх кредитної діяльності, є:

– неадекватна реакція банків на зміни економічної ситуації в країні, особливо з точки зору підвищення ризику комерційної діяльності, а також на стан, ефективність діяль-

ності та перспективність економічних проектів позичальників. З появою ринкових умов, розвитком комерційної діяльності створилась ситуація, за якої правове регулювання підприємницької діяльності стало відставати від темпів її розвитку. З часом окремі види такої діяльності стали вступати в протиріччя з певними правовими нормами, що призвело до підвищеного ризику будь-якої комерційної операції. Крім того, наявність платіжної кризи, значні обсяги бартерних операцій в розрахунках суб'єктів господарювання, створення великих бізнес-структур, значно звузили ринок для окремих банків і загострили умови, зокрема для фінансового кредитування, що також вплинуло на підвищення ризику кредитної діяльності банків. Разом із тим можливість отримання кредитних коштів від комерційних банків обумовила активізацію різного роду злочинних елементів, особливо у сфері банківського шахрайства. В історії кредитної діяльності банків були випадки, коли майже 50% позичальників, які прагнули отримати банківські кредити – мали на меті відповідні шахрайські задуми щодо посягання на кредитні кошти банків. За таких умов банки, які своєчасно не врахували зростання активності злочинних елементів, не вжили адекватних заходів захисту кредитних операцій, зазнали серйозних втрат. Тут слід акцентувати увагу, що на сьогодні кредитна діяльність банків здійснюється в умовах досить високого ризику, який за рівнем небезпеки створює для банків майже екстремальні умови;

– відсутність у технологіях кредитних операцій та методах кредитування суттєвих заходів захисту таких операцій, мінімізації ризиків їх проведення. Незважаючи на певний досвід банків і їх працівників у сфері кредитування, наявність у них відповідної нормативної бази, негативні показники від кредитної діяльності банків не зменшуються.

У більшості випадків кредитні операції проводяться по шаблону, із застосуванням у якості захисту інтересів банку тільки певних видів забезпечення, що в сьогоdnішніх умовах не завжди гарантує успіх;

- недосконалість законодавчої бази для банківської діяльності взагалі і кредитної зокрема. Один із найактивніших і найризиковіших видів діяльності банків залишився без законодавчого регулювання. Існуюче Положення НБУ «Про кредитування» регламентує тільки діяльність банків по проведенню кредитних операцій;

- отримання, використання, повернення банківських кредитів зокрема і інших кредитів взагалі зосталася поза межами правового регулювання. Тому банки у багатьох випадках не мають законних підстав для обґрунтованого впливу на позичальників з точки зору ефективного використання своїх коштів, в результаті чого несуть збитки;

- непрофесійні дії органів управління та персоналу банків щодо надання і особливо супроводження кредитів. Зусилля підрозділів установ банків не завжди сконцентровано в напрямі забезпечення безпеки кредитних операцій, а їх дії не в повному обсязі бувають узгодженими і організованими. Посадові особи, задіяні у кредитній діяльності, не завжди мають об'єктивне розуміння можливих загроз кредитним коштам при проведенні кредитних операцій, тому ефективність перевірки позичальників не завжди забезпечує об'єктивну картину їх можливостей, стану та діяльності;

- недобросовісна поведінка, а подекуди і кримінальний характер діяльності позичальників. Як показує практика роботи правоохоронних органів, певна частина комерційних підприємств створюється заздалегідь маючи на меті протиправну, злочинну діяльність, направлену, перш за все, на отримання коштів нечесним шляхом, в тому числі і незаконного отримання або використання кредитних коштів. Слід зауважити, що у ринковій економіці завжди існує ризик вкладання коштів як у банків, так і у підприємств. Тому на їх повернення буде впливати не тільки кримінальний характер діяльності позичальників, а й професійні якості та досвід роботи працівників підприємств, банків, поведінка контрагентів і партнерів, кон'юнктура ринку, зміни в правовому полі і т.і. Все вище наведене вказує на нагальну необхідність спорювати певну систему заходів безпеки кредитних операцій банків.

У той же час досвід показує, що якоїсь єдиної системи заходів безпеки кредитних операцій, яка була б притаманна всім банкам, в Україні не існує.

Усі банки використовуючи існуючу законодавчу і нормативну базу, виробляють свої заходи і з тією чи іншою ефективністю застосовують їх для захисту своєї кредитної діяльності.

Слід звернути увагу, що комерційним банкам надається право самостійно аналізувати, вивчати діяльність потенційних позичальників, визначати їх кредитоспроможність, прогнозувати ризик неповернення кредиту і приймати рішення про надання або відмову у кредиту.

Як правило, заходи безпеки класифікуються за терміном розвитку кредитних відносин банків з їх клієнтами: підготовка до надання кредиту і його надання, кредитний моніторинг у ході кредитних операцій і робота по поверненню кредитів.

Особливо слід наголосити, що забезпечення безпеки кредитних операцій не є прерогативою чи завданням якогось одного підрозділу банку (наприклад підрозділу безпеки), заходи безпеки реалізуються всіма підрозділами задіяними у таких операціях. Досвід показує, що у проведенні кредитних операцій беруть участь такі підрозділи банків: кредитні, юридичні, маркетингові, банківських ризиків, безпеки, які є основними у забезпеченні заходів безпеки таких операцій. Інші підрозділи (ресурсні, фінансово-економічні, бухгалтерського обліку і т.п.) хоч і беруть участь у кредитній діяльності банків, але вона суттєвого впливу на розвиток кредитних операцій не створює.

Враховуючи, що етап підготовки і видачі кредиту є чи не головним у структурі кредитної операції, особлива увага звертається на визначення кредитоспроможності позичальника.

Основними критеріями кредитоспроможності позичальників можуть бути:

- забезпеченість власними коштами не менше як 50% усіх видатків позичальника;

- репутація позичальника (кваліфікація, здібності керівника, дотримання ділової етики, договірної платіжної дисципліни).

Оцінка продукції, що випускається, наявність замовлення на її реалізацію, характер послуг, які надаються (конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках, попит на продукцію, послуги, обсяги експорту); економічна кон'юнктура ринку (перспективи розвитку позичальника, наявність джерел коштів для капіталовкладення тощо).

Підрозділи безпеки при проведенні кредитних операцій, як правило, здійснюють інформаційно-аналітичне їх забезпечення. Враховуючи вищезазначені критерії, безпосередньо на етапі підготовки до видачі і при видачі кредиту підрозділи безпеки здійснюють інформаційно-аналітичне дослідження позичальника, змістом якого є формування характеристики позичальника та його діяльності. Така характеристика включає два розділи: загальний і спеціальний. Загальний розділ складають такі відомості про позичальника:

- дата заснування підприємства, його походження, код реєстрації, коли приступило до діяльності, вид продукції (послуг), ринок збуту, засновники та власники;

- форма власності, організаційно-правова форма;

- статутний капітал;

- юридична та фактична адреса;

- місце розташування підприємства (територія, окрема будівля, частина будівлі, поверх, кімната чи декілька кімнат, приватна квартира);

- номери службових, домашніх та мобільних телефонів керівників та основних менеджерів підприємства, його факси, телекси, адреси електронної пошти та сайтів в Інтернеті;

- керівники підприємства (прізвище, ім'я та по батькові, посади), досвід роботи взагалі та на даному підприємстві, зокрема кваліфікація;
 - хто приймає остаточні рішення на підприємстві;
 - кількість працівників;
 - основний вид діяльності;
 - реалізація продукції (послуг) і канали збуту (обсяги реалізації, основні споживачі);
 - система виробництва (основні комплектуючі, сировина, постачання, обладнання і технологія, робоча сила);
 - структура підприємства, наявність дочірніх підприємств та підприємств, в яких позичальник виступає засновником, співзасновником або співвласником;
 - основні партнери;
 - нерухома власність підприємства (земельні ділянки, будівлі, обладнання, комунікації та ін.).
- Спеціальний розділ включає відомості про:
- наявність покровителів або осіб, зацікавлених в позитивному вирішенні питання з кредитом;
 - участь підприємства в державних програмах, наявність пільгових умов для ведення своєї діяльності в рамках конкретних програм;
 - наявність на підприємстві служби безпеки, хто її очолює;
 - взаємовідносини з кримінальним світом, правоохоронними органами, місцевими органами влади, наявність фактів розгляду справ у судах як по позовах підприємства, так і по позовах до нього;
 - плінність кадрів;
 - фактичну наявність підприємства, факт його виробничої діяльності, існування офісів, місце проживання керівників;
 - наявність у дочірніх підприємствах, підприємствах де позичальник виступає засновником (співзасновником), власником (співвласником), підприємствах з якими позичальник здійснює контрагентські або партнерські зв'язки родичів, близьких, друзів керівників позичальника, його засновників або власників, а також працівників банку;
 - кредитну історію позичальника (користування кредитами, яких банків, як і за яких умов повертались кредити, досвід роботи з позичковими коштами), податкову дисципліну;
 - повноваження керівників та керівних органів щодо отримання кредитів;
 - особистість керівників, засновників та власників підприємства, крім тих, які входять до складу загальних відомостей (вік, посада, освіта, попередні місця роботи, сімейний стан, близьке оточення, житлові умови, наявність автотранспорту, корінні жителі чи іногородні або іноземці, якщо не корінні жителі, то на яких умовах проживають, образ життя, морально-етичні якості, пороки і пристрасті, вади характеру: агресивність, авторитарність, імпульсивність, комунікабельність, ділова репутація.

Крім питань, пов'язаних з інформаційно-аналітичним дослідженням позичальника, підрозділ безпеки здійснює перевірку наданих документів з точки зору їх достовірності.

Враховуючи можливості підрозділів безпеки банків і існуючі правові умови їх діяльності, такі заходи передбачають уточнення таких питань: чи складено документ по встановленій формі, чи має він необхідні реквізити (назву документа, дату складання, підписи посадових осіб, зміст операції і її показники). До неправильно оформлених документів можуть бути віднесені документи, на яких не були заповнені всі реквізити, підписані особою, яка не має повноваження підписувати такі документи, порушено спосіб заповнення документа, допущено виправлення в тексті.

Слід зазначити, що документи можуть бути оформлені правильно, але вони будуть вважатись недійсними, якщо в них неправильно відображені виконані матеріальні операції, вказані фактично не здійснені (фіктивні) матеріальні операції, включено підставних осіб.

Залежно від повноти отриманої інформації, її змісту та достовірності підрозділ безпеки визначає ризик помилки вибору позичальника. На сьогодні банками України і Росії напрацьовано певний досвід щодо методик визначення такого ризику. Узагальнюючи існуючу практику, можна вказати такі ступені ризику помилки вибору позичальника:

- низький ризик – наявність інформації про позичальника в обсязі не менше 90%, відсутність у його діяльності кримінальних зв'язків, стабільність комерційної діяльності (хоча б протягом останнього року), позитивна кредитна історія, багатoproфільність діяльності, наявність філій, добре фінансове положення підприємства позичальника;

- малий ризик – наявність інформації про позичальника в обсязі не менше 80%, відсутність у його діяльності кримінальних зв'язків, стабільність комерційної діяльності (хоча б протягом останніх півроку), однопрофільність діяльності, відсутність філій, добре фінансове положення, перспективний бізнес, який здійснюється за участю багатьох партнерів, позитивна кредитна історія;

- середній ризик – наявність інформації про позичальника в обсязі не менше 70%, його діяльність здійснюється в ризиковій сфері підприємництва, є факти несвоечасного повернення кредитів (відсутній досвід роботи з позичковими коштами), ухилення від сплати податків, неодноразове відкриття (закриття) рахунків у банках (наявність неробочих рахунків);

- високий ризик – наявність інформації про позичальника в обсязі не менше 60%, є факти неповернення кредитів, судових розглядів справ за позовами до позичальника, наявність значних дебіторських боргів, часта реорганізація структури, велика плінність кадрів, нестійкі показники ділової активності, наявність клопотань «зверху» та фактів про проведення актів недобросовісної конкуренції на ринку;

- дуже високий ризик – наявність інформації про позичальника в обсязі менше 60%, відсутні ознаки реальної підприємницької діяльності, нерівномірна динаміка руху коштів на рахунках позичальника, наявність даних про кримінальні зв'язки, непорозуміння з правоохоронними органами, недбале ставлення до закону та своїх зобов'язань.

Встановлення відповідного ступеня ризику помилки вибору позичальника буде суттєво впливати на характеристичу його надійності і в наступному на рішення про надання кредиту.

Юридичні підрозділи на даному етапі кредитної операції вивчають правомірність існування та діяльності підприємства—позичальника, наявність документів, наданих позичальником, та їх відповідність встановленим в банку вимогам, забезпечують правову оцінку договорів позичальника з контрагентами в рамках реалізації його бізнес-плану, готують проекти кредитних та інших договорів, пов'язаних з проведенням банками кредитних операцій, здійснюють їх реєстрацію та облік, зберігання оригіналів договорів.

Кредитні підрозділи на етапі підготовки до надання та надання кредитів вивчають загальний стан підприємства—позичальника, його фінансові показники (ефективність, реалізація — прибуток, капітал, ліквідність), матеріали аудиту, кредитоспроможність позичальника, залежність позичальника від кредитних коштів (постійна, час від часу, тільки для реалізації даного проекту), уточнюють, як розрахована сума кредиту, та складають прогноз фінансових потреб підприємства, визначають, для чого конкретно буде використано кредит, чи враховано умови, на яких буде надано кредит, причини клопотання про надання кредиту саме цим банком.

Крім того, кредитний підрозділ проводить оцінку бізнес-проекту позичальника, в ході якого аналізує структуру і динаміку витрат (по власних і позичкових коштах), календарний план організації виробництва, динаміку випуску і реалізації продукції (робіт, послуг), розрахунок окупності, прибуток (в динаміці), рентабельність, структуру собівартості продукції, терміни та графіки окупності вкладень і повернення коштів банку.

Додатково кредитні підрозділи вивчають такі питання:

- як клієнт планує погашати кредит і в якому порядку;
- обсяги коштів, які клієнт отримує в процесі операційно-го циклу;
- чи має клієнт спеціальне джерело погашення кредиту.

Підрозділи маркетингу на зазначеному етапі вивчають кон'юнктуру ринку позичальника, визначають умови, рівень конкуренції на ньому, конкурентоспроможність позичальника і її перспективи на період дії кредитного договору, встановлюють можливість зміни кон'юнктури ринку протягом користування позичальником позичковими коштами, основних його конкурентів і ступінь їх впливу на позичальника у ході комерційної діяльності, а також перспективність даного виду бізнесу.

Підрозділи банківських ризиків у ході підготовки до видачі та видачі кредиту проводять дослідження забезпечення кредиту. Залежно від виду забезпечення вони:

- вивчають предмет застави, визначають його наявність, право власності на нього заставодавця, вартість (балансову та ринкову), його ліквідність, у тому числі і можливі її зміни на момент повернення кредиту, склад та стан предмету застави, умови зберігання та умови страхування, чи не зна-

ходиться предмет застави у заставі інших кредиторів, відповідність предмету застави вимогам законодавства;

- вивчають можливості гарантів (позичальників), їхню платоспроможність та повноваження осіб, що підписують документи про надання гарантії (поручительства), відповідність гарантії (поручительства) вимогам законодавства;

- вивчають можливості та платоспроможність страховиків, їхні повноваження та умови страхування.

На основі отриманих від позичальника документів та даних інших підрозділів, задіяних у роботі по підготовці до видачі кредиту, підрозділи банківських ризиків досліджують надійність позичальника та визначають ступінь ризику банку при проведенні даної кредитної операції.

Досвід забезпечення безпеки кредитних операцій банків показує, що вивчення і прогнозування стану підприємства—позичальника та ризику, пов'язаного з наданням кредиту здійснюється на основі дослідження п'яти груп коефіцієнтів та їх динаміки: показники ліквідності, показники заборгованості, показники погашення боргу, показники ділової активності, показники рентабельності.

Відповідно до існуючого в тому чи іншому банку порядку та методик підрозділів, задіяних у підготовці кредитної операції, на основі результатів вивчення позичальника та його діяльності надають кредитному комітету висновки, в яких вказують своє бачення щодо можливості, умов, розміру надання кредиту та перспектив його повернення. Кожен з підрозділів має безпосередньо у своєму висновку вказати один із варіантів: можна надати кредит, відмовити в наданні кредиту, можна надати кредит за відповідних умов. Підрозділи банківських ризиків крім цього вказують можливий ступінь ризику банку при проведенні даної кредитної операції.

Всі документи від підрозділів банку отримуються кредитним інспектором, який вивчає їх і складає пояснювальну записку кредитному комітету, в якій відображає сильні та слабкі сторони кредитної угоди, обґрунтовує деталі угоди, які не відповідають традиційній практиці банку, робить загальний висновок про можливість надання кредиту. Кредитний інспектор формує пакет документів по даній кредитній угоді і представляє їх керівнику кредитного підрозділу, який перевіряє повноту документів, визначає якість аналізу кредитної заявки і візує пояснювальну записку та направляє документи кредитному комітету.

Розгляд документів та прийняття рішення кредитними комітетами та керівництвом банків здійснюється відповідно до порядку, встановленого кожним з банків.

Після прийняття позитивного рішення про надання кредиту і перерахування коштів на позичковий рахунок клієнта починається другий етап забезпечення безпеки кредитної операції. Даний етап характеризується проведенням моніторингу кредитної операції (кредитний моніторинг), у ході якого здійснюється контроль за виконанням умов кредитної угоди сторонами, поведінкою і діяльністю позичальника. Як показує досвід, як раз з причин недостатньо ефективно-

го моніторингу кредитних операцій створюються досить негативні ситуації щодо повернення кредитних коштів.

Метою кредитного моніторингу є виявлення ознак і обставин, які вказують на зміни умов виконання кредитної угоди і реалізації проекту позичальника, своєчасне вжиття заходів по поверненню позичкових коштів. Досвід роботи банків показує, що до змісту кредитного моніторингу входять такі заходи контролю:

- контроль за цільовим використанням кредиту, платоспроможністю позичальника;
- контроль за виконанням графіку погашення кредиту і відсотків по ньому;
- контроль за наявністю і станом предмету застави, поведінкою і станом гарантів (поручителів) і страховиків;
- контроль за діяльністю партнерів (контрагентів) позичальника, поведінкою його керівників;
- контроль за ситуацією на ринку позичальника, змінами його кон'юнктури, господарської діяльності та ділової активності позичальника, його поведінки на ринку;
- контроль зв'язків позичальника.

При виявленні змін в умовах виконання кредитних угод або в діяльності позичальника можуть плануватися і реалізовуватися заходи, направлені на нейтралізацію проблемних ситуацій, які виникають у позичальника шляхом сумісних його дій з банком. У деяких випадках вживаються заходи, направлені на стимулювання дій позичальника по дотриманню графіку погашення кредиту.

Основними ознаками, які можуть вказувати на можливість виникнення проблем з поверненням кредитів і які можуть бути виявлені у ході кредитного моніторингу, є:

- конфліктні ситуації в колективах підприємства–позичальника, його керівництві, у відносинах позичальника з його партнерами і клієнтами;
- суттєві зміни в структурі підприємства–позичальника, створення дочірніх підприємств та заснування інших підприємств з передачею у їх власність частки активів позичальника, зміни в кадровому забезпеченні, звільнення з роботи провідних фахівців та посадових осіб керівного складу;
- втрата позичальником клієнтів і партнерів, закриття філій, розпродаж майна;
- розрив на невизначений час договорів оренди;
- виїзд керівників підприємства–позичальника і членів їх сімей за кордон, розпродаж ними особистого майна;
- призупинення робіт по реалізації бізнес–проекту;
- наявність ознак порушення законодавства позичальником, його зв'язків із кримінальним світом;
- здійснення проплат за новими рахунками, повна відсутність коштів на рахунках протягом певного часу, погіршення фінансових показників позичальника (зниження прибутку, зменшення обсягів реалізації товару, посилення залежності від позичкових коштів, зменшення обігових коштів);
- затримки надання в банк фінансових звітів, прострочення основних платежів банку, погіршення взаємовідно-

син з банком (відмова від зустрічей, відсутність відповіді на телефонні дзвінки, уникнення відвідування банку);

- запити від інших банків, пов'язаних із намірами позичальника отримати в них нові кредити;
- сімейні проблеми посадових осіб керівництва підприємства–позичальника (розлучення, виконання судових рішень, серйозні хвороби близьких та інші ситуації пов'язані з необхідністю додаткових витрат).

Подібні ознаки виявляються у ході роботи всіх підрозділів банку, задіяних у моніторингу кредитної операції.

Кредитні підрозділи банків контролюють виконання графіку погашення кредиту та сплати відсотків, його цільове використання, фіксують наявність затримок у наданні банку відомостей і звітів, проводять аналіз поточної фінансової документації. Крім того, кредитними підрозділами періодично проводяться перевірки безпосередньо на підприємстві позичальника, зокрема перевіряється надходження матеріальних цінностей, придбаних за позичкові кошти, реальність виробничої діяльності по реалізації бізнес–проекту.

Підрозділи безпеки у ході кредитного моніторингу здійснюють контроль поведінки позичальника, його ділової активності, появи нових комерційних зв'язків, загального режиму діяльності підприємства (кадрові зміни, конфліктні ситуації як на підприємстві, так і навколо його, зміни в організації виробництва і т.і.), наявність негативних відгуків про діяльність підприємства чи його власників або керівництва в засобах масової інформації, поведінки керівників і засновників (власників) підприємства, їх відношення до стану і перспектив діяльності підприємства. Підрозділи безпеки тримають у полі зору соціальну ситуацію на підприємстві, його взаємовідносини з правоохоронними органами і особливо податковою службою.

Юридичні підрозділи здійснюють контроль правової ситуації з питань кредитування та вживають заходів щодо захисту інтересів банку у разі її змін. Крім того, вони забезпечують контроль за дотриманням позичальником обумовлених в договорах умов виконання зобов'язань та відповідно до рішень керівних органів банку здійснюють юридичне оформлення змін виконання сторонами своїх зобов'язань або умов їх забезпечення.

Підрозділи банківських ризиків перш за все здійснюють вивчення ситуації щодо стану забезпечення повернення кредиту. Зокрема, з питань, що стосуються застави: чи не перезаставлені предмет застави, умови зберігання і стан предмету застави, чи не реалізовано (замінено), украдено предмет застави, дотримання передбачених договорами умов використання (експлуатації, оновлення) предметів застави.

У разі, коли у заставі майнові права позичальника підрозділи банківських ризиків контролюють терміни і ситуацію, коли майнові права позичальника перетворюються у конкретну продукцію і вживають заходів щодо прийняття останньої в заставу.

Щодо гарантів (поручителів), страховиків підрозділи банківських ризиків здійснюють контроль їх фінансового стану та можливостей щодо виконання своїх зобов'язань.

Підрозділи маркетингу контролюють ситуацію на ринку позичальника, стан та зміни конкурентоспроможності його продукції, появу на ринку нових суб'єктів, здатних обмежити діяльність позичальника, зміни кон'юнктури ринку.

Проведення моніторингу фахівці банків радять здійснювати у такому порядку:

а) перший етап – визначення відповідності використання кредитних коштів згідно з передбаченим кредитним договором мети, реальності придбання матеріальних цінностей за кредитні кошти, виявлення ознак намірів позичальника використати у подальшому кредитні кошти не за призначенням.

У ході даного етапу перевіряються документи, які можуть підтверджувати цільове використання кредиту. Такими документами можуть бути платіжні доручення, рахунки-фактури, митні декларації, складські розписки, довіреності тощо. Вказані документи мають підтверджуватися наявними товарно-матеріальними цінностями. Досвід показує, що з зазначених документів доцільно знімати копії, які у наступному включати до кредитної справи позичальника;

б) другий етап – перевіряються наявність та умови реалізації продукції і її зберігання. При цьому враховується відповідність ціни реалізації продукції передбаченій у бізнес-плані, можливість оптової та роздрібною реалізації, наявність складських приміщень, мережі торговельних пунктів, зміни кон'юнктури ринку, законодавства, умов оподаткування та ін.

Головна мета перевірки у ході другого етапу – переконатись в реальності здійснення угоди і отримання позичальником доходу в розмірі, який би дозволяв повернути банку кредитні кошти і відсотки за їх використання;

в) третій етап – встановлюється чи реалізовано товар, чи до його реалізації позичальник ще не приступав. На що направлені дії позичальника: на повернення кредитних коштів, пролонгацію терміну дії кредитного договору, неповернення кредиту взагалі чи щось інше.

У кожному окремому випадку по кожному з етапів встановлюються відповідні графіки проведення перевірок діяльності та документів позичальників.

Всі перевірки починаються з аналізу інформації, отриманої від позичальника згідно встановленому порядку. Після чого визначаються результати угод по даних бухгалтерського обліку, проводяться виписки із розрахункових рахунків, перевіряються дані журналів – ордерів по відповідних рахунках, книги обліку реалізації продукції. При необхідності проводяться переговори з керівництвом підприємства-позичальника, де уточнюються можливості щодо своєчасного погашення кредиту.

Крім того, у ході цього етапу обов'язково перевіряється наявність застави, її стан та умови зберігання, а за певних умов фінансовий стан гаранта (поручителя), страховика. Досить важливим також є вивчення характеру ділових відносин по-

зичальника з іншими юридичними і фізичними особами, особливо усвідомлення суті їх фінансово-господарських відносин. Слід переконатися, що серед таких осіб відсутні підозрілі підприємства та фізичні особи (родичі, друзі, кримінальні елементи і т. і.). Доцільно також звернути увагу і на наявність фактів виділення зі складу структури підприємства позичальника підрозділів у самостійні юридичні особи, створення дочірніх підприємств, заснування інших суб'єктів господарювання та отримання корпоративних прав в підприємствах, які не входять до структури позичальника.

У разі якщо кредит не повернуто і є клопотання позичальника про пролонгацію, робота по прийняттю такого рішення проводиться практично в тому ж обсязі, що і при підготовці до надання кредиту. Слід зауважити, що пролонгація кредитів не тягне за собою автоматичного продовження терміну дії договорів забезпечення. Тому в обов'язковому порядку такі договори мають бути також пролонговані.

За умов, коли кредит переведено до категорії прострочених, робота банку щодо повернення боргу може проводитися у такому порядку:

доарбітражне врегулювання предмету спору:

– надання претензій боржнику;

– повідомлення страховиків (гарантів, поручителів) про невиконання позичальником своїх зобов'язань;

– модифікація кредитної угоди, санація кредитної угоди (сек'юритизація – продаж повністю або частково виданого кредиту, факторингові операції, капіталізація банком боргу позичальника і т. і.); реструктуризація кредитного боргу і терміну його повернення;

– реалізація забезпечення;

– надання позову до господарського суду;

– виконання судового рішення;

– банкрутство позичальника.

На даному етапі, крім вищезазначеного, особливе значення, як показує досвід роботи сил безпеки банків, має забезпечення додаткового впливу на боржників з метою стимулювання їх дій до повернення кредитних коштів. Перш за все слід вжити заходів щодо правового впливу, зокрема використовуючи цивільно-правові або кримінально-правові засади.

У першому випадку, виходячи з ситуації, яка складається з неповернення коштів і необхідністю обмежити діяльність боржника, особливо його дій щодо витрат коштів та реалізації майна, доцільно провести відповідні цивільно-правові процедури щодо накладання арешту на активи боржника та отримання законного права на управління його майном. Найбільш ефективним у цьому випадку може бути використання інституту банкрутства без будь-яких попередніх заходів цивільно-правового характеру. У процесі процедури банкрутства право управління активами боржника переходить до арбітражного керуючого, основним завданням якого є формування сум коштів для повернення кредиторам боржника, в тому числі і за рахунок його майна.

За інших умов дійовим може бути прагнення банку до здійснення виконавчого напису на договорі застави та ініціювання роботи виконавчої служби. Є приклад, коли вже на цьому етапі боржники змінюють свою позицію та вдаються до дій по вирішенню питання з погашенням боргу.

Для застосування кримінально-правових засад характерним є наявність у діях позичальника ознак порушень законодавчих норм кримінального спрямування. Такими порушеннями можуть бути: нецільове використання позичальником кредитних коштів, продаж або передача без відома банку предмету застави, розтрата будь-яким чином отриманих коштів, привласнення (або придбання незаконним чином) майна, придбаного за кредитні кошти, обман кредитора та ін. У практичному дії банку щодо збору таких фактів будуть направлені на створення відповідної системи розмежування правомірного підприємницького ризику від неправомірного діяння, яке карається у кримінальному порядку. Маючи докази про зловживання позичальника, банк отримує підстави звернутися до правоохоронних органів із заявою про порушення кримінальної справи щодо такого позичальника, що само по собі може спонукати останнього до повернення кредиту. Крім того, у разі порушення кримінальної справи з'являється можливість обмежити позичальника у пересуванні і поз-

бавити його можливості переховуватися або оголосити його розшук, накласти арешт на наявне у нього майно, предмети застави тощо. До того ж у рамках кримінальної справи банк може заявити себе цивільним позивачем на суму непогашеного боргу.

Висновки

Таким чином, забезпечення безпеки кредитної діяльності банків є досить складний і трудомісткий процес, необхідної ефективності він може досягти тільки завдяки активним сумісним діям всіх підрозділів банку, які тим чи іншим чином задіяні в кредитних операціях. До того ж заходи безпеки мають проводитися цілеспрямовано і наполегливо, з необхідним ступенем активності протягом всієї кредитної операції, а не тільки на якомусь одному її етапі.

Література

1. Ершов М.Б. Банковская система и развитие российской экономики // Мировая экономика и международные отношения 2005. – №3. – С. 28–34.
2. Зубченко Л.А. Факторы и проблемы концентрации европейских банков // Бизнес и банки, 1998. – №28–32.
3. Мовсесян А.Г. Обеспечение безопасности кредитной деятельности банков // Деньги и кредит, 2007. – №3.

Д.О. МИКИТЕНКО,
науковий співробітник КРМ «Надія»,
Л.С. ЛАДОНЬКО,
к.е.н., Чернігівський державний інститут економіки та управління

Ресурсне та методичне забезпечення реструктуризації основних компонент соціально-економічної системи держави

У статті запропоновано системоутворюючі важелі регулювання розвитку акушерсько-гінекологічної служби за результатами моделювання наслідків провадження генетичного моніторингу в державі. Розроблено механізм фінансування бенчмаркінгового процесу в Україні за рівнем і якістю життя населення, дія якого здійснюється шляхом використання прикладного інструментарію на засадах реалізації багаторівневого моніторингу основних компонент медичної безпеки.

В статье предложены системообразующие факторы регулирования развития акушерско-гинекологической службы по результатам моделирования последствий проведения генетического мониторинга в стране. Разработан механизм финансирования бенчмаркингового процесса в Украине по уровню и качеству жизни населения, действие которого осуществляется путем использования прикладного инструментария на основе

реализации многоуровневого мониторинга основных компонент медицинской безопасности.

The article requested system-control key-factors of obstetric and gynecological services for modeling the consequences of conduct genetic monitoring in the state. A mechanism of financing the benchmarking process in Ukraine by the level and quality of living, the action of which is performing by using the application tool based on multilevel monitoring of main components of medical safety is carried out.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку соціально-економічної системи України зумовлює необхідність активізації процедур щодо забезпечення здорового життя населення за якісними ознаками, збереження його фізичного та психічного здоров'я, що є пріоритетним завданням, яке стоїть не лише перед нашою державою, а й перед провідними країнами світу. Слід зазначити, що за дани-

ми ВООЗ, в Україні народжуються щорічно більш 10 тисяч дітей з природженою і спадковою патологією. Причому її частота за 1993–2007 роки становила 26,7 на 1000 народжених живими [1]. Річ не лише в тім, що на сучасному історичному етапі розвитку держави в напівзруйнованому стані опинилася і соціальна інфраструктура, і система охорони здоров'я, значно посунувся життєвий рівень та зросла бідність, а й у деформуючому впливі техногенно–технологічного навантаження на навколишнє середовище. Відзначається значним впливом екологічний фактор ризику, який обумовлює зростання на рівні погіршеного генофонду нації й контингенту хворих злоякісними пухлинами, що несе надзвичайну загрозу демографічній безпеці держави (поряд із наслідками Чорнобильської катастрофи, викидами гірничо–металургійного комплексу України, забрудненням Дніпровського водного басейну хімічними та нафтохімічними підприємствами, понаднормативними викидами канцерогенів – окислу азоту, сірчастого ангідриду, гамма–, бета– і альфа–випромінюванням тощо). Результати експериментальних та прикладних досліджень [2–7] засвідчують: існує безпосередній зв'язок між якістю життя населення, рівнем соціальної й економічної безпеки, розвиненістю медичної допомоги в країні у цілому та акушерсько–гінекологічної служби, зокрема. Тому об'єктивним є визнати нагальну необхідність запровадження генетичного моніторингу окремих соціальних й медичних індикаторів, планування й реалізацію наукових робіт у сфері діагностики лікування та профілактики захворювань для усунення факторів, які шкідливо впливають на генетичний апарат людини та небезпечних соціальних явищ.

Метою статті є: а) розроблення механізму фінансового забезпечення генетичного моніторингу та провадження об'єктивного бенчмаркінгу України за рівнем і якістю життя населення з метою здійснення добору і введення дієвих засобів державного регулювання розвитку акушерсько–гінекологічної служби; б) обчислення обсягів одноразових витрат за етапами введення генетичного й онкологічного моніторингу параметрів медичної безпеки держави.

Виклад основного матеріалу. Методологічні принципи провадження генетичного моніторингу як і загального моніторингу основних компонент медичної безпеки, на думку авторів, повинні включати алгоритм методик оцінювання–прогнозування наступних параметрів: а) біологічного змісту поліморфізмів та їх ролі у розвитку патології вагітних і плода; б) вагомості впливу окремих чинників способу життя населення на розвиток будь–якої патології; в) перебігу пухлинних процесів та інших найнебезпечніших хвороб для розвитку українського суспільства.

Запропоновані авторами праць [3, 8–10] методи обчислення інтегральних та узагальнених показників, обґрунтовані ними їхні оптимальні, порогові та граничні виміри, а також розроблені логічні схеми і алгоритми розрахунку інтегрального індексу дозволяють у безперервному режимі за

кількісними значеннями аналізувати спосіб життя українського соціуму, визначати основні об'єкти докладання зусиль та провадження функцій дієвого регулювання розвитку кожного напрямку в межах системи охорони здоров'я. Зокрема, результати запровадження контролінгу патології вагітних і вроджених вад плоду в межах реалізації Цільової програми генетичного моніторингу в Україні на 1999–2003 роки (затверджена наказом Міністерства охорони здоров'я України №57 від 11.03.99 р.), що базуються на комплексному аналізі індикаторів і чинників виникнення тяжких хвороб та потенційно можливих загроз життю українського соціуму можна покласти в основу прийняття управлінських рішень в такій галузі науки як державне управління розвитком акушерсько–гінекологічних служб, нейтралізацією реальних і потенційних загроз у зазначеній сфері. Об'єктивним є визнати, що серед параметрів і показників–індикаторів медичної безпеки держави, які приведені у табл. 1, використовуються зазвичай такі:

- 1) інвестиції в систему охорони здоров'я на душу населення;
- 2) коефіцієнт природного приросту населення;
- 3) коефіцієнт смертності немовлят;
- 4) коефіцієнт смертності від онкозахворювань;
- 5) коефіцієнт відтворення населення;
- 6) тривалість життя населення;
- 7) коефіцієнт навантаження на економічно активне населення.

Проте серед подібних параметрів для обґрунтування етапів реалізації та складу профілактичних заходів з упередження виникнення патології вагітних і новонароджених в залежності від генотипічних особливостей необхідне врахування поширеності поліморфних варіантів серед породіль різних регіонів країни. Однак саме використання міждисциплінарного підходу до провадження генетичного моніторингу дозволить врахувати сучасні деформації у соціальній сфері та реформувати медицину галузь для ефективного регулювання розвитком держави за використання економіко–демографічних моделей адаптації системи охорони здоров'я до загроз, ідентифікації основних чинників смертності.

Сприяння захисту економічних інтересів сім'ї та забезпечення її економічної безпеки є важливим завданням державної політики. Необхідно зазначити, що реалізація дієвого інструментарію у напрямі забезпечення достатнього рівня соціальної безпеки держави полягає у: 1) здійсненні заходів, спрямованих на раціональне відтворення населення, збереження і покращанні генофонду нації, зміцнення сім'ї; 2) розробці і впровадженні національної програми збереження здоров'я жінок; 3) профілактиці онкологічних захворювань населення та якісному покращанні його здоров'я; 4) всебічному запровадженні систем генетичного та онкологічного моніторингу основних чинників резистентності захворювань до дії лікарських засобів; 5) здійсненні експертизи цільових програм по розбудові системи ранньої діагностики тощо.

Таблиця 1. Параметричні межі змін показників–індикаторів рівня та якості життя в Україні станом на 1 січня 2009 року*

Рівень показника–індикатора	Показник	Рейтингові межі оцінок
Узагальнений показник – індикатор	Якість життя населення	3,24–3,22
Складові інтегрального показника оцінки рівня та якості життя населення	Добробут	3,14–3,01
	Суспільство	3,43–3,32
	Галузь охорони здоров'я	2,78–2,65
	Тривалість життя	3,0–2,66
	Гендерний розрив	2,0–2,25
	Рання діагностика онкологічних захворювань	1,80–1,72
	Генофонд	2,54–2,32
	Смертність новонароджених	3,0–2,77
	ВІЛ та туберкульоз	2,0–2,21
	Витрати на реформування медицини	3,0–2,64
	Підготовка медичного персоналу	5,0–4,04
	Алкоголь та наркотики	2,0–1,64
	Освіта	3,67–3,55
	Довкілля	3,17–2,77

* Систематизовано та узагальнено авторами статті за даними [11].

Оскільки множина внутрішніх зв'язків між елементами системи охорони здоров'я та об'єктом – відповідним елементом соціальної безпеки створюють її структуру, її декомпозиція дозволяє визначити первинні складові. Еволюційний механізм оновлення останніх допускає наступний висновок, що зазначених компонент у системі медичної безпеки може бути тільки певна кінцева кількість. Відтак, субструктурний елемент соціальної безпеки – медична має обмежену кількість складових. З огляду на зазначене, можна висунути гіпотезу про її властивість до самоорганізації у певний проміжок часу у разі сформування специфічних умов за результатами об'єктивного моніторингу. Тобто мова йде про фрактальність кожного напрямку системи охорони здоров'я, що відрізняє запропоновану в дослідженні парадигму сформування нового типу показників для провадження генетичного моніторингу. При подальшій зміні парадигми та можливому спрощенні завдань щодо забезпечення достатнього рівня безпеки та при зміні пріоритетів і певних цілей, процедуру моделювання структури медичної, а відтак і соціальної безпеки можна адаптувати до окремих напрямів суспільної діяльності, а також і до прогнозування траєкторій еволюції тощо. Для управління основними компонентами системи охорони здоров'я та підвищення якості життя населення необхідне врахування визначених на певний час взаємозв'язків та місць прикладення зусиль, ієрархії складових, устрою, стійкої упорядкованості та кількості об'єктів/підсистем за використання певного математичного апарату:

1) фрактальних граф – для адекватного відображення особливостей типового моніторингу у відповідності до нової мети та завдань;

2) кореляційних матриць – для визначення фокусів ускладнення в межах системи охорони здоров'я, що дозволить побудувати новий практичний інструментарій моніторингу на основі моделювання ключових факторів впливу.

Використання теорії графів дозволить здійснити обґрунтований перерозподіл ресурсів і спроектувати нову конструкцію системи державного управління в межах МОЗ Ук–

раїни з урахуванням синергетичних підходів до побудови ієрархій за рахунок розширення функцій та сфер регулювання її розвитком. На рис. 1 показано обчислені авторами та проранжовані за пріоритетністю (методом логічного проектування – МЛП) ключові елементи та деструктивні фактори, що обумовлюють об'єкти докладання зусиль для досягнення достатнього рівня медичної безпеки в державі. Їх визначено (за побудованою матрицею парної кореляції другого рівня) в процесі проведення експериментального дослідження та при розв'язанні методологічних проблем з урахуванням вимог до розвитку зазначеного напрямку соціальної безпеки. Концентрація зусиль і ресурсів у визначених галузях дозволить продемонструвати силу сукупних впливів та реально знизити рівень загроз.

Побудову моделі головних компонент здійснено за використання стандартних пакетів «Статистика» або «Статистика+» у п'ять етапів, а саме: 1) розрахунок кореляційної матриці R; 2) виокремлення головних регуляторів впливу для забезпечення соціальної й медичної безпеки і розрахунок факторних навантажень; 3) ідентифікація головних факторів впливу на рівень загроз; 4) перевірка вагових коефіцієнтів методом логічного моделювання; 5) коригування кількісних значень вагових коефіцієнтів та модельних вирішень.

На наступному етапі матеріалізації методологічних засад і сформування інформаційної бази даних для провадження певного виду моніторингу (після розрахунку певної множини показників–індикаторів та визначення оптимальних, порогових та граничних їх значень) пропонується здійснення розрахунку агрегованого інтегрального показника, за яким і здійснюється моніторинг. Неважко переконатися, що сформована у дослідженні стратегія реалізації принципів генетичного та онкологічного моніторингу на підставі побудови безперервних прогнозів, значною мірою залежить від ступеня усвідомлення суб'єктом управління (керівниками Міністерства охорони здоров'я) вагомості впливу факторів різної природи, яким і буде визначатися цілі та обсяги структурних зрушень, конкретні напрями розвитку медици–

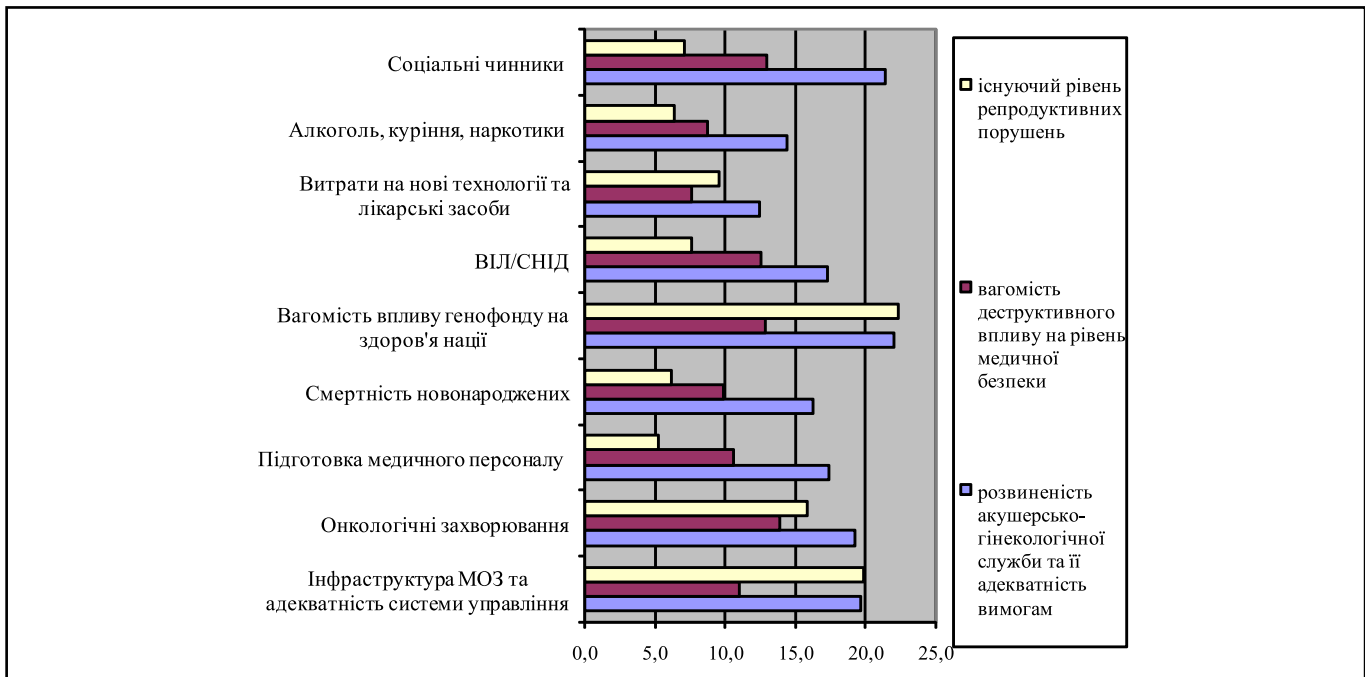


Рисунок 1. Обґрунтування вагомості впливу ключових факторів на забезпечення медичної безпеки в Україні

ни, здійснювати добір однієї з можливих альтернатив передбачених багаторівневим зустрічним прогнозом за використання практичного інструментарію комплексного моніторингу. Для реалізації завдань необхідно є побудова архітектури цільового програмного забезпечення, що має власну інформаційно-методичну базу даних, моделі кореляційних залежностей та вбудовані мережеві компоненти з адаптованими до змін у зовнішньому середовищі, а також адаптовану до сучасних умов систему збору даних.

Об'єктивним є визнати, що зазначені процедури вимагатимуть достатніх обсягів інвестицій та інших видів ресурсів, то доцільно провести певні розрахунки матеріальних потреб на запровадження системи моніторингу за будь-яким напрямом. Витрати, які пов'язані зі створенням та впровадженням моніторингу ключових компонент як медичної, так і соціальної безпеки, складаються з двох груп витрат, а саме: 1) одноразові витрати на створення та впровадження Єдиної державної системи моніторингу; 2) витрати на планування, координацію та організацію робіт, а також створення фонду заробітної плати фахівців в медичних установах та структурних підрозділів Системи моніторингу. Зауважимо, що одноразове обґрунтування послідовності проведення будь-якого типу моніторингу з урахуванням можливості включення до архітектури програмного забезпечення додаткових регресорів діагностики, дозволить утілювати багаторівневі бенчмаркінгові процеси, здійснюючи безперервне коригування та системний контролінг пріоритетних, для певного історичного етапу розвитку, параметрів.

Перші, одноразові витрати на створення та впровадження Системи моніторингу складаються з витрат на придбання обладнання та цільових технологій, а також витрат на

виконання робіт по створенню та запровадженню Системи, а саме: 1) придбання обладнання та технологій, зокрема:

- комп'ютерної та мережної техніки: а) для медичних установ і вищих навчальних закладів; б) для узагальнення результатів моніторингу на рівні міністерства охорони здоров'я та Кабінету Міністрів України; в) для розвитку регіональних рівнів Системи моніторингу; г) для побудови єдиного Науково-технологічного центру моніторингу соціальної безпеки; д) для районних рівнів Системи моніторингу та районних поліклінік і діагностичних центрів тощо; ж) для заміни і резервування технологічних баз;

- комплектів стандартних програм та ліцензійної компоненти програмного забезпечення, каналів зв'язку, розробка власного пакету програм;

- придбання обладнання та технологій, реактивів для проведення експериментальних досліджень для виділення ДНК, зв'язку поліморфізмів C677T та A1298C з розвитком патології вагітних і плода.

Для обґрунтування доцільності реалізації бізнес-проекту та проведення реінжинірингу процесів в системі охорони здоров'я доцільно звести усі одноразові витрати на придбання обладнання, технологій (наведено в табл. 2) з їх розбивкою за пріоритетами на два-три роки.

Витрати, що пов'язані з виконанням специфічних функцій по запровадженню Системи моніторингу, мають складатися із таких статей: створення та запровадження системи моніторингу (в них беруть участь фахівці розробника системи та інформаційного підрозділу медичної установи). При цьому, підкреслимо, що найбільш працемісткими є такі процеси: а) проектування і прив'язка окремих комунікаційних систем; б) обстеження та побудова інформаційних моделей; в) розробка та створення економіко-математичних моделей; г) погодження

Таблиця 2. Одноразові фінансові витрати на розроблення та запровадження системи багаторівневого моніторингу (генетичного й онкологічного)*

Код	Витрати на придбання технологій	Витрати, \$ тис.		
		всього	I рік	II рік
1. Придбання комп'ютерного та мережного обладнання				
0.1	для серверного центру МОЗ України	200	200	
0.2	для серверного центру КМУ	240	240	
0.3	для серверних центрів регіонального рівня	3285	2010	1275
0.4	для службового серверного центру	120	120	
0.5	для серверних центрів районного рівня	17150	7150	10000
0.6	комп'ютерно–проекційне обладнання	60	60	
0.7	принтерів, сканерів	326	200	126
0.8	резервування і безперебійного живлення (обчислено із розрахунку для 1586 серверів та 548 серверів БД)	619	400	219
Всього		22000	10380	11620
1.1. Придбання ліцензійного програмного забезпечення				
1.1	для розподілених і локальних БД (по 28)	16180	10000	6180
1.2	для розробки власних програм	873	600	273
1.3	для супроводження ліцензійних продуктів	1113	556	557
1.4	програмного продукту для робочих міст	317	317	
1.5	антивірусне програмне забезпечення для серверів та робочих місць	1012	600	412
1.6	для резервного копіювання та відновлення даних серверів БД	184	100	84
1.7	для діагностики ПК в центрах моніторингу	6	6	
Всього		19685	12179	7506
2. Витрати на придбання обладнання та технології		\$ тис.		
		всього	I рік	II рік
2.1	каналів зв'язку, що комутуються:			
	по 2 на серверний центр районного рівня	196	100	96
	по 16 на кожен серверний центр регіон рівня та службові сервера	86	50	36
	25 для серверного центру державного рівня	5	5	
	по 4 порти для службового серверу	2	2	
Разом		289	157	132
2.2	каналів зв'язку, що не комутуються	1036	600	436
2.3	систем генетичного моніторингу зв'язку із другим рівнем моніторингу (наприклад онкологічним)	35	35	
2.4	обладнання служб моніторингу, рівня:			
	державного,	125	125	
	регіональних	1350	600	750
	та районних рівнів	4980	1980	3000
	окремого медичного закладу	90	90	
	Разом	6 545	2 795	3 750
2.1. Витрати на експериментально–дослідну перевірку організаційних та техніко–технологічних нововведень				
2.5	проведення експериментальних досліджень в медичних установах та науково–дослідних інститутах МОЗ України тощо	550	320	210
2.6	проведення експериментальних досліджень щодо доцільності впровадження інноваційних процесів у міжгалузевих кластерах та регіональних промислових комплексах	825	450	375
	Разом	9280	4357	4923
Разом по таблиці		50965	26916	24049

* Тут і надалі розраховано та узагальнено авторами статті.

алгоритмів із інформаційними службами регіонів; д) створення необхідного програмного забезпечення та первинної бази даних з урахуванням особливостей кожного регіону; ж) добір технічних і технологічних рішень; з) монтаж обладнання і налагоджувальні роботи; к) організація локальних мереж; л) підготовка до запуску тощо. Витрати на виконання адаптивних функцій по запуску системи наведено в табл. 3.

Модель реалізації адаптивного бенчмаркінгу України за рівнем і якістю життя представлена на рис. 2.

Методологічні основи побудови системи моніторингу дозволяють використати:

а) єдиний науково-методичний підхід до побудови алгоритмів статистичної обробки інформаційних, параметричних, генетичних та молекулярно-біологічних характеристик;

б) уніфіковані методи аналізу інформаційних характеристик;

в) єдину нормативно-методичну базу (регламент системи моніторингу), яка забезпечить вірогідність і порівняльність кількісних вимірів, звітної інформації і результатів обробки експериментальних даних;

г) єдині правила створення і ведення розподілених баз даних, формування банків знань на всіх рівнях управління;

Таблиця 3. Одноразові витрати на запуск адаптивного моніторингу та бенчмаркінгу України за рівнем і якістю життя населення

Код	Витрати на виконання специфічних функцій	Витрати, \$ тис.		
		всього	I рік	II рік
0.1	Збір, систематизація первинної інформації для формування бази даних і технічного завдання	100	100	–
1. Розробка				
1.2	базових положень Системи моніторингу і окремих компонент	50	50	
1.3	методів ідентифікації органічності функціонування Системи адаптивного моніторингу	50	50	
1.4	інформаційних та адаптивних економіко–математичних моделей, імітаційних потоків.	95	45	50
1.5	регламенту Системи адаптивного моніторингу	20	10	10
1.6	системи резервних технічних завдань	20	20	
1.7	алгоритмів програмного забезпечення Системи на рівні: регіонів/міста/держави	90/40	45/20	45/20
Разом		50/180	30/95	20/ 85
2. Створення власного забезпечення				
2.1	структурно–інформаційної бази за результатами експериментальних робіт зі складу основних конститутивно–ключових характеристик	30	15	15
2.2	полігону для відпрацювання інформаційних компонент	30	30	
2.3	організація локальних мереж (із розрахунку не менше ніж на 4639 місць)	350	175	175
11	та системи резервування	60	40	20
12	засобів із інформаційної безпеки	200	100	100
Загальна сума		1195	735	460

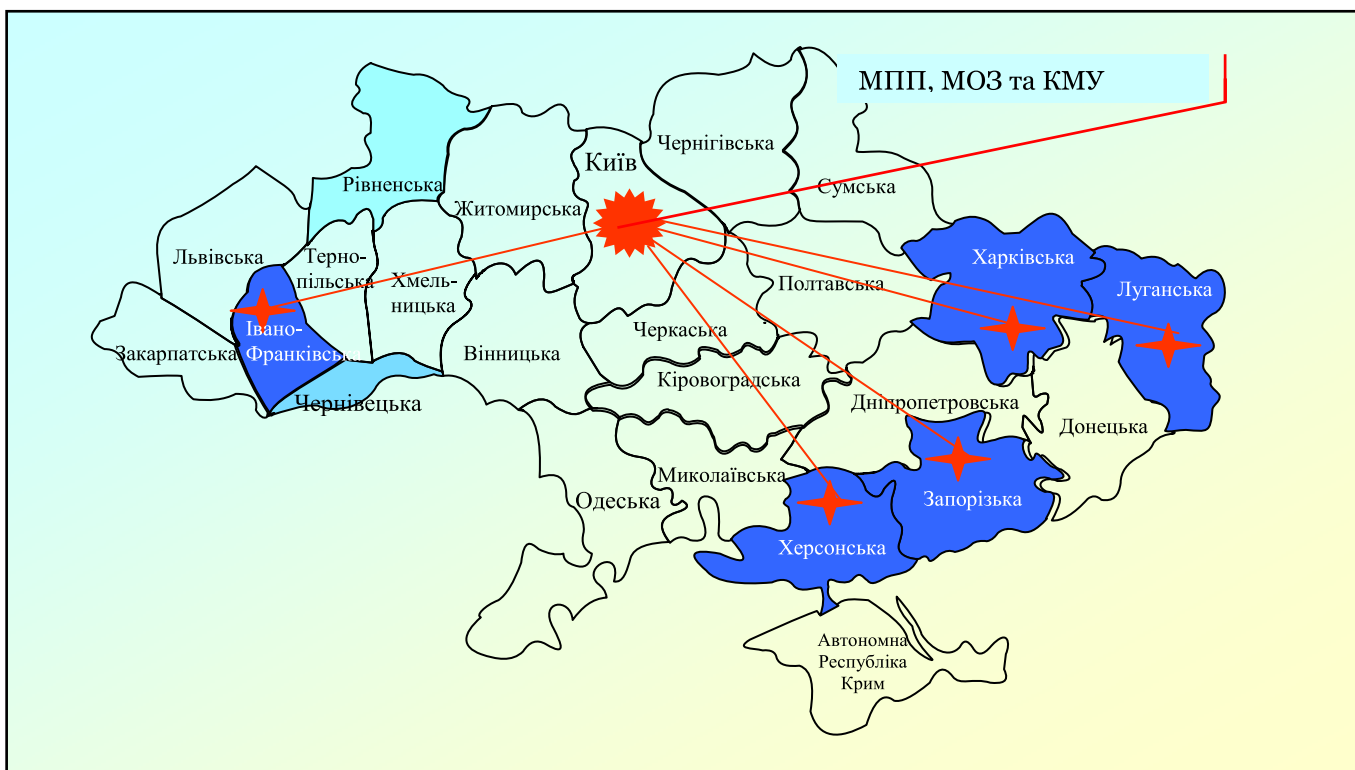
д) єдині положення для розробки науково–технічної політики стосовно стандартизації і сертифікації вимірювального, комп'ютерного, комунікаційного обладнання, розробка цільового програмного забезпечення.

Впровадження системи моніторингу основних компонентів сприяє вирішенню таких завдань:

а) забезпечення прозорості та органічності функціонування інноваційної системи, та системи, генетичної, соціальної й медичної безпеки;

б) формувати науково–дослідну базу для побудови достовірної вихідної інформаційної системи для проведення розрахунків і обчислення прогнозів за абсолютними значеннями;

в) прискорення і збільшення обсягів фінансових надходжень в систему охорони здоров'я України в цілому та акушерсько–гінекологічну службу, зокрема на подолання загроз, усунення ризиків виникнення найбільш небезпечних хвороб, порушення національного генофонду;


Рисунок 2. Модель реалізації адаптивного бенчмаркінгу України за рівнем і якістю життя

г) організування інформаційної підтримки на рівні прийняття оптимізаційних рішень і контролю на основі системи управління за відхиленнями;

д) створення постійно діючих програм по адаптації інформаційного полігону для проведення тендерних процедур по закупівлі лікарських засобів і новітніх технологій.

Висновки

Застосування пропонованих авторами даної статті результатів власних науково-методичних та прикладних розробок забезпечить скорочення терміни запровадження адаптивної системи моніторингу, спрямованої на створення адекватного реальним процесам в системі охорони здоров'я інформаційного простору¹, який буде сприяти: по-перше, організації своєчасного надання життя населення на засадах реалізації багаторівневого моніторингу медичних послуг; по-друге, об'єктивізації причин смертності економічно активного населення держави; по-третє, створенню і розвитку електронної бази даних для опрацювання параметричних змін та щільності зв'язків характеристик сучасного генофонду країни і здоров'я населення держави.

Література

1. Тимченко О.І. Генофонд і здоров'я: поширеність і чинники ризику виникнення щілини губи і/або піднебіння: Монографія / Тимченко О.І., Приходько Т.А., Линчак О.В., Кривич І.П. – К.: Міжрегіональний видавничий центр «Медінформ», 2008. – 156 с.
2. Сердюк А.М. Уроджена патологія середо новонароджених м. Києва і Київської обл. на хронічні інфекційні захворювання як керуваний чинник ризику її виникнення / А.М. Сердюк, О.І. Тимченко, Т.М. Поканевич та ін. // Медичні перспективи. – 2002. – Т. VII, №1. – С. 138–142.
3. Микитенко Д.О. Формування фенотипу лікарської резистентності: теорія, методологія та прогноз [Монографія]. / Микитенко Д.О. – Х.: ПП Вишемирський В.С., 2008. – 384 с.
4. Тимченко О.І. Роль гомоцистеїну в розвитку патології вагітних і природжених аномалій плода / Д.О. Микитенко, О.І. Тимченко // Педіатрія, акушерство та гінекологія. – 2009. – Т. 71, №4. – С. 90–94.
5. Тимченко О.І. Молекулярні основи виникнення вроджених вад розвитку плоду за умов гіпергомоцистеїнемії / Д.О. Микитенко,

О.І. Тимченко // Гігієна населених місць: збірник наукових праць. – Київ: ІГМЕ, 2009. – Випуск 53. – С. 390–395.

6. Тимченко О.І. Поширеність поліморфізмів гена метилентрагідрофолатредуктази серед породиць Київського регіону / Д.О. Микитенко, О.І. Тимченко // Медичні перспективи. – 2009. – Т. XIV, № 3. – С. 100–104.

7. Патент України на 20 років 87948 Україна, МПК G 01 N 33/53 Спосіб прогнозування чутливості раку молочної залози гормональних препаратів та сполук платини / Микитенко Д.О., Микитенко В.В. // Заявник та власник патенту Микитенко Д.О., Микитенко В.В. (Україна) – №А 200810896; заявлено: 04.09.2008; опубліковано: 25.08.2009, бюлетень №16.

8. Сердюк А.М. Генофонд і здоров'я населення: методологія оцінки ризику від мутагенів довкілля, напрямки профілактики генетично обумовленої патології: Монографія / А.М. Сердюк, О.І. Тимченко, Н.Г. Гойда та ін. – К., 2003. – 191 с.

9. А.С. Методика прогнозування критеріальних молекулярно-біологічних характеристик пухлинних клітин на основі випереджаючих показників-індикаторів. А. С. №24191 Україна / Микитенко Д.О. – Опубліковано «Офіційний бюлетень авторське право і суміжні права» 2008. – №14. – 420 с.

10. Галаган В.О. Медико-генетичне консультування в системі генетичного моніторингу населення: Автореферат дис. д. мед. н.: 03.00.15 / Інститут гігієни та медичної екології АМН України ім. О.М. Марзєєва. – К.: 2004. – 44 с.

11. Аналітичний звіт міжнародного центру перспективних досліджень. – К.: Вид-во ICPS, 2008. – 56 с.

12. Микитенко Д. О. Методичні підходи до моніторингу основних компонентів соціальної безпеки держави / В.В. Микитенко, Д.О. Микитенко / Під заг. ред. Л.І. Ільчука. – К.: Видавництво «Салютіс», 2007. – 89 с.

13. А. С. Комп'ютерна програма: «Цільове програмне забезпечення: прогнозно-аналітична оцінка коридорів еволюції української економіки та розробка технологій стратегічного управління її розвитком «MainStreaM. Pro v.5.1». А. С. 28674 / А.С. Микитенко Д.О., Микитенко В.В. – Заявлено: 07.04.2009 р. №29221. – Опубліковано «Офіційний бюлетень авторське право та суміжні права», 2009. – №18. – 400 с.

¹ За використання інформаційно-комунікаційних структур [12], положень цільового програмного забезпечення [13], що адаптовано до сучасних умов та ризиків соціально-економічному розвитку держави.

А.В. МОСТЕПАНЮК,
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Інституціоналізація державно-приватного партнерства в трансформаційній економіці

У статті проаналізовано процес становлення нового економічного інституту – державно-приватного парт-

нерства та подана характеристика взаємодії держави та бізнесу в сучасних ринкових економіках та в Україні.

В статье проанализирован процесс становления нового экономического института – государственного-частного партнерства и представлена характеристика взаимодействия государства и бизнеса в современных рыночных экономиках и в Украине.

The article analyzed the process of establishing a new economic institution – a public-private partnership and presented characteristics of interaction between state and business in the modern market economy and in Ukraine.

Постановка проблеми. Практика сучасного соціально-економічного розвитку засвідчує, що держава не завжди спроможна ефективно організовувати, фінансувати та вдосконалювати діяльність державних підприємств та об'єктів інфраструктури. З метою вирішення зазначеної проблеми в економічно розвинутих країнах активно впроваджується нова форма взаємодії держави та бізнесу, а саме інститут державно-приватного партнерства (ДПП). В Україні також розпочався процес впровадження ДПП. Відтак, аналіз та дослідження інституціоналізації співпраці державного та приватного секторів набуває важливого теоретичного та практичного значення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз творів вітчизняних та зарубіжних дослідників засвідчує, що проблема ДПП у сучасній економічній літературі висвітлюється у різних розрізах. Так, І. Бураковський досліджує державно-приватне партнерство як механізм залучення інвестицій у соціальну інфраструктуру [1], М. Вілісов аналізує ДПП у політико-правовому аспекті [2], В. Мамутов основну увагу приділяє аспектам поєднання держрегулювання та ринкової саморегуляції [3], В. Симоненко систематизує основні шляхи партнерства держави та бізнесу [4], Л. Федулова та І. Яненкова аналізують організаційний ресурс ДПП в умовах подолання наслідків фінансово-економічної кризи [5].

Незважаючи на вагомі здобутки науковців у дослідженні нових форм співпраці держави та бізнесу, деякі важливі проблеми залишаються ще недостатньо вивченими. Йдеться про аналіз інституційного забезпечення державно-приватного партнерства в Україні, удосконалення форм співпраці держави та бізнесу, виявлення впливу ДПП на стан економіки країни в середньо- та довгостроковій перспективі тощо.

Метою статті є висвітлення складного та суперечливого процесу інституціоналізації державно-приватного партнерства в ринковій економіці та розробка на цій основі практичних рекомендацій по удосконаленню ДПП в Україні.

Виклад основного матеріалу. Складність та динамізм сучасного соціально-економічного розвитку все більше переконує в тому, що домінуючі в світі суперництво та ворожнеча мають бути замінені співробітництвом та взаємодопомогою економічних суб'єктів з метою підвищення трансформаційної та адаптивної гнучкості національних та глобальної економічних систем. Відтак, розвиток державно-приватного партнерства, спрямованого на використан-

ня приватного капіталу і досвіду приватних компаній для побудови та оперування об'єктами, які перебувають у державній чи комунальній власності, і фінансуються за рахунок бюджетних коштів, набуває все більшого значення в практиці сучасного інституційного розвитку ринкових економік.

Аналіз засвідчує, що владу, бізнес і суспільство об'єднують такі ключові національні інтереси, як розвиток внутрішніх ринків, вихід на зовнішні ринки, досягнення успіху в міжнародній конкуренції, яка посилюється в умовах глобалізації. Ефективність співпраці влади і бізнесу становить необхідну умову підвищення економічної безпеки держави, більш повного задоволення суспільних потреб та покращання рівня життя громадян.

Як показало дослідження, інститут державно-приватного партнерства виник у Великобританії у 1992 році. Першою формою такої співпраці стала приватна фінансова ініціатива (Private Finance Initiative – PFI), за якої держава лише замовляла, але не оплачувала бізнесу будівництво, модернізацію та/або експлуатацію капітаємних об'єктів суспільного значення. Після завершення робіт держава брала побудований об'єкт у довгострокову оренду за умови, що підрядчик продовжував забезпечувати його експлуатацію. Здійснені підрядчиком інвестиції поверталися за рахунок орендних платежів. Після завершення визначеного терміну оренди об'єкт передається замовнику (державі) за символічну платню або безкоштовно.

Такий процес міг носити і зворотний характер: держава, не маючи змоги фінансувати розширене виробництво у таких галузях, як електроенергетика, транспорт, комунальне господарство, передавала відповідні об'єкти у довгострокову оренду (концесію) бізнесу, залишаючи за собою право контролю над їхньою діяльністю. Таким чином, за своєю сутністю приватна фінансова ініціатива була схожа на приватизацію, так як об'єкти повністю фінансувалися бізнесом і з часом могли перейти у власність приватного сектору.

За сучасних умов державно-приватне партнерство передбачає певний ступінь роздержавлення, однак у реалізованих схемах ДПП власність на інфраструктурні об'єкти та послуги колективного користування залишається у держави, рідше набуваючи державно-приватного статусу. Аналіз законодавства країн-членів ЄС, США, Канади, Австралії, Японії та ін. засвідчує, що за умови створення партнерства не передбачена передача державою прав власності приватному сектору. Разом з тим відбувається делегування останньому прав користування та володіння об'єктом. Саме тому у багатьох країнах ДПП називають також частковою приватизацією (semi-privatization) [6].

Практика підтверджує, що за умови ефективної та юридично окресленої співпраці держави та приватного сектору перша із сторін отримує якісний інфраструктурний об'єкт, додаткові фінансові вкладення у державну власність, перекладає економічний ризик на партнера, в той час як інша сторона отримує прибуток. Водночас за сучасних українсь-

ких реалій держава в особі чиновників всіяко перешкоджає отриманню прибутку для бізнесу шляхом створення колізій в інституційній сфері, яка не орієнтована на приватного партнера та потребує подальшого удосконалення.

У цьому контексті заслуговує на увагу Закон України «Про загальні засади державно–приватного партнерства» (Закон про ДПП), прийнятий Верховною Радою України 25 червня 2009 року. Головною метою цього закону є встановлення основних принципів функціонування ДПП в Україні. При цьому державно–приватне партнерство (ДПП) визначається як співробітництво на підставі договору між державою Україна, Автономною Республікою Крим чи місцевою владою (як державних партнерів) та юридичними особами, компаніями, які не є у володінні держави чи місцевої влади, та приватними підприємцями (як приватних партнерів). Також у законі подано перелік видів діяльності, в яких може застосовуватися структура ДПП, зокрема: будівництво та/або експлуатація автомобільних доріг, залізничних шляхів, злітно–посадочних смуг, тунелів та метрополітенів, річкових та морських портів та їхньої інфраструктури. При цьому декларується, що проекти співпраці держави та бізнесу мають бути спрямовані на виконання функцій: проектування, фінансування, будівництво, відновлення (реконструкція та модернізація), експлуатація, пошук, обслуговування держмайна. Формами їх реалізації визначено: концесію, спільну діяльність, розподіл продукції та ін. [7].

Водночас, на думку фахівців, суттєвим недоліком цього закону є те, що на відміну від європейських країн державно–приватне партнерство розглядається в ньому лише у формі договору між публічним і приватним партнером, а не у формі комплексного фінансово–правового механізму, заснованого на використанні різних фінансових інструментів, інститутів, а також організаційно–правових форм. Зокрема, дієвою формою ДПП можуть бути так звані кластери – організаційні об'єднання державного і приватного партнерів за участю фінансових установ з правом випуску фінансових інструментів (наприклад інфраструктурних облігацій) [8].

Державно–приватне партнерство – це спосіб організації відносин між державою та бізнесом з метою поєднання державних об'єктів та фінансових ресурсів приватного сектора для реалізації проектів у сферах суспільного забезпечення. Як правило, такі відносини мають тимчасовий характер, тобто на певний строк налагоджуються господарські зв'язки для здійснення конкретного проекту, які припиняються одразу після досягнення поставленої мети. При цьому співпраця двох секторів реалізується шляхом:

1) укладання контрактів, згідно з якими держава надає приватним компаніям право на виконання робіт, надання послуг, управління об'єктами державної власності, поставання продукції для державних потреб, надання технічної допомоги;

2) орендних договорів, спрямованих на передачу державою в оренду приватним особам своєї власності: буди-

вель, споруд і виробничого устаткування. За користування державним майном приватні компанії вносять до держбюджету орендну плату;

3) угод про розділ продукції, які закріплюються договором, відповідно до якого суб'єктові підприємницької діяльності на платній основі і на певний строк надаються виняткові права на пошук, розвідку і видобуток мінеральної сировини на ділянці надр, вказаній в угоді, і на ведення пов'язаних із цим робіт, а інвестор зобов'язується здійснити проведення зазначених робіт за свій рахунок і на свій ризик. Отримані результати та продукція підлягають розділу між державою й інвестором відповідно до угоди, яка повинна передбачати умови і порядок такого розподілу;

4) утворення державно–приватних підприємств шляхом акціонування (корпоратизації) і створення спільного підприємства. Ступінь участі в акціонерному капіталі визначає міру свободи приватного партнера в ухваленні адміністративно–господарських рішень;

5) договору про спільну діяльність або утворення простого товариства. В результаті виконання такого договору, як правило, виникає спільна власність, яка має змішану природу. Юридична особа не створюється, а прибуток ділиться пропорційно розміру внесків учасників;

6) договору концесії, згідно з яким держава (концедент) надає приватній юридичній або фізичній особі (концесіонері) права користування державною власністю за плату і на поворотній основі, а також право на здійснення видів діяльності, які складають виключну монополію держави.

Аналіз засвідчує, що всі згадані форми ДПП так чи інакше використовуються в Україні. Водночас за сучасних умов у нашій державі склалася така ситуація, що майже всі основні фонди державних об'єктів, побудованих ще при радянській владі, украй зношені, здійснення інвестицій у розвиток їх інфраструктури ускладнене та майже припинене, нові потужності майже не створюються. Навіть в умовах відновлюваного економічного зростання, що спостерігалось до початку економічної кризи, приплив інвестицій у державний сектор від приватного бізнесу залишається невеликим. За цих обставин недостатність бюджетних коштів і неготовність держави до передачі окремих прав на інфраструктуру інвесторам в рамках ДПП, а також значний ризик інвестування в капіталомісткі об'єкти інфраструктури за відсутності гарантій з боку держави, приводять до дефіциту приватних інвестицій у державний сектор України.

Важливо підкреслити, що вирішення зазначених проблем потребує подальшого розвитку державно–приватного партнерства в Україні та покращання інституційних засад співпраці держави та бізнесу з урахуванням існуючих проблем і нагромадженого досвіду успішної взаємодії держави, бізнесу та суспільства у розвинених країнах світу.

Дослідження міжнародного досвіду здійснення партнерських проектів дозволяє виділити такі основні напрямки розвитку взаємодії держави і бізнесу в Україні:

1) розвиток державно–приватного партнерства в галузях, які визначають доступ підприємств до факторів виробництва і ринків: професійної освіти, технологій, соціальної та виробничої інфраструктури тощо;

2) державно–приватне партнерство в окремих галузях на основі змішаних форм власності, кооперації державних та приватних компаній, укладення галузевих угод, координації дій з галузевими асоціаціями щодо поліпшення бізнес–середовища в конкретних секторах економіки тощо;

3) державно–приватне партнерство у сфері розвитку окремих територіальних виробничих сегментів, регіональних ринків праці, територіальної та комунальної інфраструктури та ін. [9].

Зауважимо, що в міжнародній практиці реалізовані різні моделі взаємодії держави та бізнесу залежно від ступеню розподілу ризику та участі сторони у спільному проекті, а саме:

- дизайн та будівництво (приватний сектор розробляє конструкцію та створює об'єкти інфраструктури для задоволення суспільних потреб, як правило, за фіксовану плату, так що ризик над витрат перекладається на приватні організації);

- операція та контракт на технічне обслуговування (приватний підприємець відповідно до умов контракту працює у державному секторі, використовуючи власні фінансові кошти протягом певного періоду часу; об'єкт знаходиться у державній власності);

- проектування–будівництво–фінансування–експлуатація (приватний сектор планує, фінансує та будує нові об'єкти для довгострокової оренди, також експлуатує об'єкт протягом терміну дії договору про оренду; приватний підприємець надає об'єкт у державну власність після завершення терміну оренди);

- будівництво–володіння–експлуатація (приватний сектор фінансує, будує, володіє та експлуатує об'єкт або надає послуги протягом необмеженого періоду; суспільні обмеження на володіння об'єктом вказані в угоді);

- будівництво–володіння–експлуатація–передача (приватний підприємець отримує франшизу на фінансування, проектування, будівництво та експлуатацію об'єкта та отримує платню від користувачів даного об'єкту протягом певного періоду, після завершення якого об'єкт повертається у державну власність);

- придбання–будівництво–експлуатація (передача державного майна приватній або квазідержавній організації за умови, що активи мають бути оновлені та використовуватися протягом визначеного періоду часу);

- операція ліцензії (приватний підприємець отримує ліцензію або право на здійснення функцій державної служби на певний термін);

- фінансування (приватний сектор надає власні кошти для фінансування або використовує фінансові механізми, такі як довгострокова оренда або випуск облігацій) [10].

Зазначені моделі державно–приватне партнерство можуть бути класифіковані в залежності від об'єму державного та приватного секторів та ступеню розподілу ризиків (рис. 1).

Як показано на рис. 1, процес вдосконалення моделей державно–приватного партнерства, пов'язаний з рухом від виключного права побудови об'єктів інфраструктури приватним сектором до повного володіння об'єктами державної власності. Водночас, як показує практика, за сучасних умов найпоширенішими в розвинених країнах є моделі: будівництво–фінансування та будівництво–фінансування–володіння, тому що саме вони надають приватному сектору можливість отримати прибуток та одночасно мати невеликий рівень ризику. В той же час держава прагне передати бізнесу занедбані держоб'єкти, які потребують значних капіталовкладень та мають велику ризикованість. Тому урізноманітнення моделей ДПП сприяє досягненню компромісу між державою та приватним сектором економіки.



Рисунок 1. Класифікація моделей ДПП залежно від частки участі та рівня ризику приватного сектору

Розроблено автором за [10].

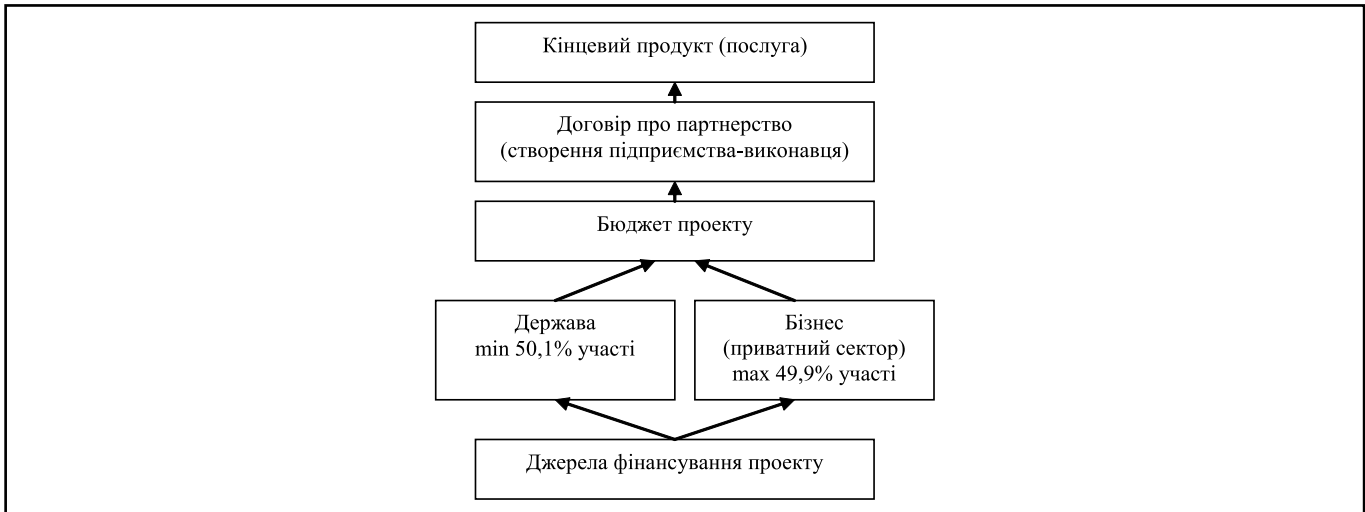


Рисунок 2. Схема організації державно-приватного партнерства у сучасних ринкових економіках

Розроблено автором за [11].

З метою кращого розуміння процесу співпраці держави та бізнесу в сучасних ринкових системах слід проаналізувати схему взаємодії приватного капіталу та державного сектору економіки (рис. 2). Йдеться про створення підприємства-виконавця, капітал якого становить понад 50%, організацію необхідних структур, визначення джерел та порядку фінансування проекту, узгодження дій учасників. Така схема організації державно-приватного партнерства дозволяє реалізовувати соціально орієнтовані проекти та ефективно поєднувати інтереси держави та бізнесу для досягнення поставлених цілей. Об'єднання зусиль на основі поєднання фінансових ресурсів для реалізації пріоритетних проектів у різних галузях економіки дозволяє зменшити витрати та підвищити віддачу від їх використання, досягнувши синергетичного ефекту.

Висновки

Дослідження процесу інституціоналізації державно-приватного партнерства в країнах світу та Україні дозволяє зробити такі висновки:

1. Державно-приватне партнерство – це спосіб організації відносин між державою та бізнесом з метою поєднання державних об'єктів та фінансових ресурсів приватного сектора для реалізації проектів у сферах суспільного забезпечення. Як правило, такі відносини мають тимчасовий характер, тобто на певний строк налагоджуються господарські зв'язки для здійснення конкретного проекту, які припиняються одразу після досягнення поставленої мети.

2. Основними цілями та завданнями держави у ДПП є такі: вирішення проблеми зношення капіталоемних елементів національної економіки, які впродовж тривалого часу не отримували необхідних інвестицій; будівництво нових капіталоемних споруд, необхідних для обслуговування соціально-економічного розвитку країни; забезпечення фінансової стабільності, недопущення різкого зростання державних витрат; розвиток конкуренції, зменшення присутності держави у ринковій економіці; підвищення ефективності вико-

ристання державної власності; залучення фінансових, технологічних, управлінських та експертних ресурсів приватних компаній до вирішення загальнодержавних завдань.

3. Приватні компанії прагнуть розвивати ДПП з метою отримання прибутку за умови мінімального ризику; залучення дешевих коштів у власні бізнес-проекти; доступу до управління та отримання прибутку від використання природних монополій, системи життєзабезпечення, капіталоемних споруд з подальшою частковою або повною приватизацією.

4. Сучасні науковці класифікують моделі ДПП в залежності від частки приватного бізнесу та рівня ризику: мінімальний ризик і частку має модель, яка передбачає дизайн та будівництво об'єкта на замовлення держави, наступні моделі передбачають, крім будівництва, фінансування, володіння та передачу майна. Максимальний рівень ризику і частки приватного бізнесу мають концесія та приватизація.

5. Процес становлення інституту державно-приватного партнерства в Україні має певні недоліки, пов'язані з колізіями в інституційній сфері, яка не орієнтована на приватного партнера. На відміну від розвинених країн, державно-приватне партнерство в Україні не розвивається у формі комплексного фінансово-правового механізму, заснованого на використанні сучасних фінансових інструментів та відповідних організаційно-правових форм. Вирішення зазначених проблем потребує покращання інституційних засад співпраці держави та бізнесу з урахуванням існуючих проблем і нагромадженого досвіду їхньої успішної взаємодії у розвинених країнах світу.

Література

1. Бураковський І.В. Державно-приватне партнерство як механізм залучення інвестицій інституціональних інвесторів у соціальну інфраструктуру // Досвід і проблеми соціально-економічних перетворень в умовах трансформації суспільства: регіон, місто, підприємство: збірник статей VI Міжнародної науково-практичної конференції. – РИО ПГСХА, 2008.

2. Виллисов М.В. Государственно–частное партнерство: политико–правовой аспект // Власть. – 2006. – №7.
3. Мамутов В. Про поєднання держрегулювання і ринкової саморегуляції // Економіка України. – 2006. – №1. – С. 59–65.
4. Симоненко В. Держава і ринок: шляхи партнерства // Економіка України. – 2007. – №1. – С. 71–77.
5. Федулова Л.І., Яненко І.Г. Організаційний ресурс державно–приватного партнерства в умовах подолання наслідків кризи // Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили. Серія: Економіка. Том 109. Випуск 96, 2009. – С. 57–60.
6. Немова Л. ГЧП за рубежом – пример для подражания или предостережение // <http://www.opes.ru/1145472.html>
7. Про загальні засади державно–приватного партнерства: Закон України від 25 червня 2009 року №3447 // <http://portal.rada.gov.ua>

8. Альошин О. Усупереч співпраці. Норми про партнерство з державою породять нові проблеми // Закон та бізнес. – №47 (931) // <http://www.zib.com.ua/article/1259110867307/>
9. Жаліло Я.А., Акімова І.М., Ляпін Д.В. та ін. Економічний діалог: партнерство заради прогресу // <http://www.niss.gov.ua/Table/8022007/80207/03.htm>
10. The Canadian Council for Public–Private Partnership, Scale of Public–Private Partnerships // http://www.pppcouncil.ca/aboutPPP_definition.asp
11. Балашова С.П. Государственно–частное партнерство и его роль в социально–экономическом развитии муниципального образования // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2009. – №9 (59). – С. 87–88.

М.М. НЕБОГА,
аспірант, Державний економіко–технологічний університет транспорту

Вплив структури акціонерного капіталу на права акціонерів

Приватизаційні процеси 90–х років дали початок переходу власності із державної в акціонерну та відбулося формування різних груп власників, що отримали неоднакові права та можливості при реалізації власних інтересів. При цьому визначальним стає співвідношення власності у руках кожного із власників та можливість об'єднання зусиль для досягнення спільної мети декількох власників. Проведеним дослідженням встановлено залежність рівня концентрації акцій на ефективність діяльності акціонерних товариств та захист прав акціонерів.

Приватизационные процессы 90–х годов положили начало переходу собственности из государственной в акционерную, произошло формирование различных групп владельцев, которые получили неодинаковые права и возможности при реализации собственных интересов. При этом определяющим является соотношение собственности у каждого из владельцев и возможность объединения усилий для достижения совместной цели нескольких владельцев. Проведенным исследованием установлена зависимость уровня концентрации акций на эффективность деятельности акционерных обществ и защиту прав акционеров.

Privatisation processes 90 years gave the beginning of transition from state ownership to shareholder and held the formation of different groups of owners that have unequal rights and opportunities to implement their own interests. This determinant is the ratio of ownership in the hands of each of the owners and the possibility of merging the efforts to achieve a common goal of several owners. The conducted research is set dependence of level of concentration of shares on efficiency of activity of joint–stock companies and defence of rights for shareholders.

Постановка проблеми. Проблеми корпоративного управління почалися обговорюватися в середині 90–х років минулого століття після завершення ваучерної приватизації. Основним предметом обговорення було домінування акціонерної власності працівників при фактичному контролі менеджерів.

До моменту завершення масової приватизації акціонерна власність українських підприємств розглядалася як розпилена і інсайдерська. Обмеження в реалізації прав власності (неліквідність акцій, відсутність дивідендів, виведення активів в інтересах менеджерів) на фоні сильного спаду економіки і високої інфляції стимулювали акціонерів до концентрації власності для отримання легітимного контролю над АТ (далі – АТ).

Український корпоративний сектор в умовах недосконалості правових інститутів пішов по шляху формування крупного акціонера з пакетом акцій, що дозволяє йому контролювати управління.

Існує багато наукових досліджень, присвячених програмі приватизації, її дизайну і темпам здійснення, а також результатам, до яких вона привела. Проте досліджень, в яких би простежувалися і аналізувалися основні тенденції, характерні для післяприватизаційного періоду, досить нечисельні, чим обумовлено актуальність теми дослідження.

Основними питаннями, на які має відповісти дослідження, є:

- як перерозподіл власності вплинув на поведінку акціонерних товариств і результати їх економічної діяльності;
- наскільки ефективними виявились різні механізми корпоративного управління, що виникла в післяприватизаційний період;

– оцінити, як приналежність акцій до різних груп власників вплинула на інвестиційну активність і результати діяльності АТ;

– визначити зв'язок між концентрацією власності і економічною поведінкою підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Зокрема, цим проблемам присвячені праці таких економістів, як А. Гальчинський, П. Єщенко, І. Лазня, Л. Мельник, С. Мочерний, В. Рибалкін.

На думку С. Кудина, суть акціонерної форми власності можна розкрити через «права володіння, користування і розпорядження певною часткою статутного капіталу співвласниками АТ, усередині якого існує їх обмежена відповідальність, а їхні права власності підтверджують цінні папери – акції» [1]. Проте глибинну суть будь-якої форми власності можна розкрити лише через категорію привласнення. А категорії права володіння, користування й розпорядження розкривають юридичний аспект власності, але не дають уявлення про реальний механізм її реалізації.

Значна частина вчених, наслідуючи західну точку зору на проблему власності, відносять акціонерну власність до приватної. Так, наприклад, В.Н. Петух зазначає, що «у сучасній економіці існують лише дві форми власності: приватна й державна, а всі інші різновиди – похідні від них» [2]. Така спроба провести поділ існуючих типів власності лише на дві полярні групи неправомірний, тому що це не відповідає вимогам діалектичного методу дослідження, який передбачає виділення проміжних форм. На думку А. Гальчинського, «акціонерна власність вважається не лише найвищою за рівнем своєї зрілості, а й найскладнішою за механізмами реалізації формою функціонування приватної власності, яка пройшла досить тривалий шлях свого становлення» [3].

Також слід розрізняти власність на засоби виробництва та власність на результати виробництва (наприклад, у формі дивідендів). За словами А. Гальчинського «...акціонерна власність вносить істотні корективи у спосіб взаємодії робочої сили із засобами виробництва. Формується їх пряме поєднання: долається відчуження робітника від засобів і результатів праці». Присвоєння засобів виробництва в акціонерному товаристві носить, безсумнівно, колективний характер.

Мета статті – визначити, як концентрація власності впливає на поведінку різних груп економічних агентів, акціонерів і кінцеві результати діяльності АТ; вивчити взаємозв'язок концентрації власності та захисту прав акціонерів.

Одним із найважливіших шляхів роздержавлення економіки виступає перетворення державних промислових підприємств на більш ефективні форми господарювання, зокрема в АТ. У нашій країні створено більш ніж 35 тис. акціонерних товариств, кількість власників акцій сягає близько 33 млн., загальний обсяг емісії цінних паперів дорівнює 100 млрд. грн. Порівняно з розвинутими країнами світу наша держава за показником чисельності акціонерів, їх питомі ваги у загальній кількості населення випереджає інші

країни. Але це не означає, що в Україні найбільше реальних власників. Для з'ясування причин такої невідповідності потрібно розкрити суть акціонерної власності.

Діяльність АТ засновується на акціонерній формі власності. Власниками акцій може стати держава в особі її органів, підприємства, кооперативи, приватні фірми, члени колективу й громадяни, що не працюють на підприємстві, тобто на одному підприємстві концентруються ресурси, що початково належали до найрізноманітніших форм власності. Цим викликані полярні позиції щодо суті акціонерної форми власності. Залежно від кількості акцій, що належать державі, фізичним та юридичним особам, акціонерна форма власності може набувати різних за характером форм. Саме цим викликана дискусія навколо природи акціонерної форми власності та невирішені дотепер питання щодо її економічної оцінки.

Виклад основного матеріалу. Відмінність акціонерної власності від приватної полягає в тому, що присвоєння засобів виробництва на акціонерному підприємстві носить колективний характер. К. Маркс стверджував, що акціонерний капітал – це «необхідний та перехідний пункт до зворотного перетворення капіталу у власність виробників, але вже не у приватну власність відокремлених виробників, а у безпосередньо суспільну власність», перехід від «...капіталістичного способу виробництва до асоційованого» [4].

Акціонерна форма власності характеризується виникненням виробничих відносин між рядовими дрібними акціонерами, власниками контрольного пакета акцій, управлінським персоналом акціонерного товариства та іншими суб'єктами з приводу привласнення засобів виробництва, прибутку у вигляді заробітної плати та дивідендів, інших об'єктів власності. При цьому численні власники цінних паперів, залишаючись відносно економічно відокремленими, стають носіями колективного економічного інтересу, перед ними ставиться задача прийняття спільних рішень, у процесі виробництва відбувається колективне привласнення засобів виробництва на підприємстві, і суб'єктом привласнення тієї частини прибутку, що йде на виплату дивідендів, є колектив людей. Усе це дає змогу віднести акціонерну форму власності до її колективного типу.

Для рядових власників акцій ця форма власності також має певні переваги. Кожний акціонер як співвласник корпорації несе лише обмежену відповідальність (за банкрутства фірми він втрачає тільки вартість своїх акцій). Важливо й те, що окрема особа може зменшити свій власний фінансовий ризик, якщо купуватиме акції кількох акціонерних товариств. Кредитори можуть пред'явити претензії лише корпорації як юридичній особі, а не окремим акціонерам як фізичним особам.

Поряд із цим необхідно відзначити, що акціонерна форма власності не позбавлена також деяких недоліків, а саме:

– банкрутство дрібних акціонерів у періоди криз та через фінансові махінації;

– можливість контролю крупних корпорацій над дрібнішими компаніями через закупівлю контрольного пакета акцій;

– акціонерна форма підприємництва може застосовуватися як засіб економічного примусу для викупу окремих нерентабельних підрозділів рядовими акціонерами;

– розбіжності між функціями власності і контролю інколи негативно впливають на необхідну гнучкість оперативного управління корпорацією. Розподіл функцій власності та контролю може призвести до виникнення соціальних суперечностей (конфліктів) між менеджерами й акціонерами корпорації;

– акціонерне товариство сплачує більші податки в розрахунку на одиницю отриманого прибутку, ніж інші організаційні форми бізнесу. Адже оподаткуванню підлягає спочатку отриманий корпорацією прибуток, а потім – дивіденди акціонерів, тобто може виникнути проблема подвійного оподаткування;

– існують потенційні можливості для зловживань із боку посадових осіб. Наприклад, керівництво корпорації може організувати емісію акцій для покриття збитків, спричинених безгосподарністю певних структурних ланок.

Слід зауважити, що акціонерний капітал часто ототожнюють із статутним капіталом. В українському законодавстві відсутнє чітке визначення акціонерного капіталу на відміну від статутного капіталу, визначення якого містять багато законів та нормативних актів (закони України «Про господарські товариства» від 09.09.91 р. та «Про цінні папери і фондову біржу» від 23.02.2006 р., «Про акціонерні товариства» (далі – ЗУ «Про АТ») від 17.09.2008 р.) [5].

Ю.В. Куваєва у своїй дисертаційній роботі наводить порівняльну характеристику сутності акціонерного та статутного капіталів (табл. 1) [6].

Таким чином, акціонерна форма власності – це особливий суспільний, правовий, фінансовий та організаційний інститут, що формує розвиток капіталістичних об'єднань на пайовій основі. Економічний зміст акціонерної форми власності полягає в тому, що за характером присвоєння засобів виробництва це є колективний тип власності, а за характером присвоєння результатів праці – індивідуально-колективний. Конкретні характеристики цієї форми власності залежать від тих суб'єктів, які об'єдналися в акціонерне товариство та конкретних умов цього об'єднання.

Міжнародні дослідження впливу структури акціонерного капіталу на результати діяльності компанії є предметом

дослідження протягом останніх 80 років, і беруть початок з моменту опублікування праці Адольфа Берла і Гардінера Мінза «Сучасна корпорація і приватна власність» [7]. Починаючи із 1970-х років дане питання розглядається в контексті агентських відносин між власниками і менеджерами. При значній розпиленості акціонерного капіталу власники дрібних пакетів акцій не в стані спільно управляти компанією і вимушені передавати права управління та організації діяльності АТ менеджерам.

Таке розмежування власності від управління, що типове для більшості великих підприємств, призводить до виникнення так званих агентських витрат. Через розбіжність інтересів власників та менеджерів є ризик того, що останні будуть використовувати ресурси компанії у власних інтересах. Таким чином перед власниками компаній постає проблема контролю за діяльністю керуючих.

Існує чотири основні механізми корпоративного контролю, що обмежують свободу дії менеджерів і змушують їх приймати рішення, які є оптимальні з точки зору акціонерів. До цих механізмів відносяться ринки капіталів, правова і регулятивна система, товарні ринки і ринки факторів виробництва, а також система внутрішнього контролю, що забезпечує участь акціонерів в управлінні через вибори і представництво в раді директорів.

Концентрація акціонерного капіталу є найбільш простим способом усунення неефективності, що пов'язана із розпорошенням власності.

Іншим напрямом дослідження впливу характеру власності є конфлікти інтересів між власниками великих пакетів акцій та дрібними акціонерами, що дослідженні по австрійських фірмах [8]. При цьому основними проблемами є те, що власники великих пакетів акцій намагаються отримати власну вигоду із контролю не враховуючи інтереси дрібних акціонерів; при значній концентрації власності збільшуються витрати на залучення капіталу в результаті падіння ліквідності акцій; висока ліквідність акцій, що пов'язана зі значною розпорошеністю власності, збільшує увагу фондового ринку до менеджерів компанії.

При більш широкому підході до проблем корпоративного управління важливе значення має тип власника та його

Таблиця 1. Порівняльна характеристика акціонерного та статутного капіталів

Статутний капітал	Акціонерний капітал
Статутний капітал є сукупністю капіталу, що належить акціонерному товариству, яке є власником майна, переданого в оплату статутного капіталу	Акціонерний капітал є сукупністю окремих акцій, що належать різним учасникам акціонерного товариства
Статутний капітал є власністю однієї юридичної особи	Акціонерний капітал складає портфель акцій товариства, що належать багатьом власникам
Статутний капітал є результатом централізації індивідуальних капіталів акціонерів з метою авансування в різні види активів підприємства	Акціонерний капітал є результатом децентралізації в тому сенсі, що на фондовому ринку обертається певна кількість різноманітних акцій
Статутний капітал не підлягає відчуженню її власником (юридичною особою)	Акціонерний капітал може вільно відчужуватись власниками
В кількісному вираженні розмір статутного капіталу – це номінальна вартість акцій, що визначена в статуті (не враховуючи оголошених акцій)	В кількісному вираженні вартість акціонерного капіталу – це його ринкова вартість (капіталізація)

«ідентичність». Цільові функції і витрати контролю над менеджерами у різних типів власників неоднакові [9]. Тому існує декілька теорій, що пояснюють зв'язок між результатами діяльності компаній і різними типами власності: власність у руках менеджерів, зовнішні власники, власність у руках працівників компанії.

Власність у руках менеджерів. Міжнародними науковцями було досліджено взаємозв'язок структури власності компанії і ефективності її діяльності за допомогою аналізу частки компанії у власності менеджменту, що може варіюватися в широких межах, не обов'язково перевищуючи частку акцій інших акціонерів. Певний розподіл акцій між різними акціонерами може призводити до виникнення агентських конфліктів, сутність яких в розбіжності інтересів менеджменту компанії і зовнішніх власників акцій.

У результаті емпіричних досліджень встановлено, що структура власності компанії впливає на ринкову вартість її акцій, зокрема, ринкова вартість компанії корелює з часткою голосуючих акцій її менеджменту. При цьому зв'язок не є очевидний: менеджери менш зацікавлені в зростанні ринкової вартості компанії, чим зовнішні акціонери, так як вони мають і інші джерела доходів (зарплата, премія, в залежності від прибутку та інших позитивних факторів, вигоди від споживання нематеріальних активів компанії).

У роботі [10] запропоновано теоретичне обґрунтування залежності ринкової вартості компанії від структури акціонерного капіталу. Автори висунули гіпотезу, що при певній частці власності менеджера в капіталі компанії, його зацікавленість в максимізації вартості компанії збільшується, відбувається злиття інтересів менеджера з інтересами акціонерів. Ця гіпотеза отримала назву гіпотези про конвергентність інтересів.

У роботі [11] була вказана і протилежна залежність – при певних частках власності менеджера в капіталі компанії спостерігається зниження вартості акцій зі збільшенням частки менеджера. Існують і інші теоретичні обґрунтування позитивного та негативного впливу менеджерської власності на вартість компанії, частина базуються на загрозі недружніх поглинань (модель Штульца, модель Харриса і Равива). У праці А. Берле і Г. Мінза сформульовано тезис, що в умовах децентрації власності діяльність найманих менеджерів стає фактично неконтрольованою [12].

В Україні формально присутні розрізнені компоненти всіх традиційних моделей: відносна розпорошеність власності, явна і стійка тенденція до концентрації власності і контролю, елементи перехресного володіння і формування складних корпоративних структур різного типу. Така розмитість створює труднощі для прийняття рішень в галузі права і економічної політики. По даним опитувань в 1992–1999 років, на більш ніж 77% досліджуваних російських підприємств відбулася заміна менеджменту.

Для дослідження впливу структури власності компанії на ефективність її діяльності за допомогою аналізу долі ком-

панії у власності менеджменту російськими науковцями проведено дослідження на базі опитування працівників російських АТ [13].

Проведений аналіз дозволяє зробити припущення, що характер залежності ефективності від частки акцій менеджерів змінюється, коли доля менеджера досягає 10 і 25%.

Отримана залежність ефективності від частки менеджерів в капіталі компанії має схожий характер із залежністю, отриманою в (Mork, Shleifer, Vishny, 1988) при аналізі вибірки американських підприємств.

Зовнішні власники. Вплав цього типу власності на результати діяльності компанії визначається ступенем контролю акціонерів над діями менеджерів. Концентрація акціонерного капіталу у зовнішніх акціонерів сприяє здійсненню більш жорсткого контролю. Вплив одного і того ж рівня концентрації на діяльність компанії може бути різним, в одному випадку існує один власник значного пакету акцій, що має повний контроль, в іншому – два акціонери, що мають великі пакети акцій і різні інтереси, в третьому – декілька великих акціонерів, при чому чітко виражений центр контролю відсутній.

Власність у руках працівників компанії. Як зазначають Фрідман і Рапачинські [14], такий вид власності довгий час розглядався як неефективний. Проте, працівники практично всіх галузей знаходяться в вигідних умовах для моніторингу діяльності компанії і обізнані в деяких аспектах діяльності, їм легко об'єднатися для спільного прийняття рішень. У таких компаніях менше можливостей для залучення капіталу із зовнішніх джерел: потенційний інвестор зіштовхується із ризиком, що надані ним кошти будуть використані для оплати праці, а не капіталу.

Практично всі відомі російські емпіричні дослідження [15] показують, що висока концентрація власності характерна для багатьох компаній і ступінь її рік за роком зростає. Наприклад, такий показник, як частка найбільшого акціонера в капіталі промислового підприємства, становив в кінці 1990-х – на початку 2000-х року, по даним ряду досліджень, приблизно 30–40%. Частка компаній, в яких явно є власник з контрольним пакетом акцій, оцінюється в 20–40% вибірки. При цьому по неофіційним даним респонденти [16] підтверджують той факт, що домінуючий власник існує у не менш ніж 2/3 відкритих АТ.

Разом із тим спроби економетричного аналізу впливу концентрації власності на ефективність роботи компаній не дали однозначних результатів. В одних випадках відмічено позитивний вплив концентрації власності на різні показники ефективності роботи підприємств [17], в інших – негативний [18], а у деяких зв'язку не виявлено [19]. В деяких дослідженнях виявлений нелінійний зв'язок. Так, згідно з дослідженням «Російського економічного барометра», проведеному для переважно середніх промислових підприємств [20], найбільш ефективними виявляються підприємства із середнім рівнем концентрації (власність 10–50% акцій), а за даними великих російських компаній [18],

зв'язок концентрації і рентабельності, навпаки, має U-подібну форму, досягаючи мінімуму при 52%—ній власності найбільшого акціонера.

У перехідній українській економіці механізми корпоративного управління знаходяться в недостатньо розвиненому стані: акції більшості підприємств не котируються і, відповідно, потенційним інвесторам недоступна інформація з фондових ринків; ринок злиттів та поглинань розвинений слабо; поширеними є порушення вимог розкриття інформації; система бухгалтерської звітності не відповідає міжнародним стандартам; права міноритарних акціонерів залишаються практично незахищеними; судова система громізка і низькоєфективна; об'єми банківського кредитування незначні, тому моніторинг зі сторони банків ускладнений; формування ринку менеджерської праці знаходиться на початковій стадії; ради директорів часто підконтрольні вищому керівництву компанії і т.д.

У цих умовах чи не єдиним механізмом контролю, доступним акціонерам, є концентрація великих пакетів акцій, що дають можливість встановлювати ефективний контроль над діяльністю АТ. Дослідження «Російського економічного барометра» свідчать, що концентрації великих пакетів акцій в руках менеджерів і фінансових аутсайдерів дійсно супроводжується значно кращими показниками господарської діяльності [20].

По західних оцінках, українську та російську акціонерну власність можна вважати концентрованою. Проте висока концентрація однієї частини акціонерної власності супроводжується сильною розпорошеністю іншої частини [21].

Недостатній розвиток ринкових інститутів, таких як фондовий ринок і незалежна судова система, істотно ускладнює контроль над менеджерами і покарання їх за погану роботу. Керівники мають практично необмежені можливості для присвоєння прибутків і активів. Доказом цього є те, що після приватизації підприємства продавались за ціною у тисячі разів меншою, ніж аналогічні західні. Різниця пояснюється відмінностями у рівні життя, характері державного втручання в економіку, в керівництві підприємствами, а також неспроможністю дрібних акціонерів захиститись від експропріації прибутку менеджерами.

Для визначення концентрації українського акціонерного капіталу, результатів економічної діяльності АТ та вплив діяльності на стан корпоративного управління і захист прав акціонерів було проведено дослідження на основі співставлення даних фінансової звітності АТ та іншої загальнодоступної інформації про корпоративне управління.

Об'єктами дослідження стали нефінансові ВАТ, акції яких котируються на Першій торговій фондовій системі, першого та другого рівня [22]. Загальна вибірка – 17 підприємств. Для визначення результатів діяльності було використано загальнодоступну інформацію, яка оприлюднюється на сайті Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку (далі – ДКЦПФР) [23] у розділі «Звітність емітентів», серед якої ін-

формація про загальні збори акціонерів, про дивіденди, про зобов'язання емітента, про стан корпоративного управління, про осіб, що володіють 10% та більше акцій емітента, річна фінансова звітність за 2008 рік. Також з метою визначення об'єктивних і суб'єктивних причин збитковості, забезпечення єдності підходів при оцінці фінансово-господарського стану та ефективності управління АТ було використано Методику аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств, затверджену Міністерством фінансів України №170 від 14.02.2006 р. (далі – Методика) [24].

Результати дослідження щодо вказаних українських АТ. Обсяг корпоративних прав акціонерів залежить від кількості акцій, якими він володіє. За ЗУ «Про АТ» можна виділити такі групи акціонерів: кількість акцій у власності одного акціонера від 0 до 10% – право вносити пропозиції щодо питань, включених до порядку денного загальних зборів, від 5% – обов'язкове включення запропонованих питань до порядку денного загальних зборів; від 10%+1 до 25% – право вимагати скликання позачергових загальних зборів, вносити пропозиції до порядку денного; від 25%+1 до 50% – блокування рішень загальних зборів, що потребують $\frac{3}{4}$ голосів загальних зборів; від 50%+1 до 75% – приймати рішення з усіх питань, крім тих, що потребують $\frac{3}{4}$ голосів загальних зборів, від 75%+1 до 100% – повний контроль АТ, крім випадків обмежень, передбачених статутними документами.

Виходячи даних табл. 2, у 12 із 17 АТ (71%) один власник має контрольний пакет акцій, крім того, у 10 АТ (59%) два власника володіють сукупно пакетом акцій понад 75%, тому можна зробити висновок, що український акціонерний капітал має значну концентрацію.

До груп АТ з концентрацією від 10%+1 до 25% та від 25%+1 до 50% віднесено лише по одному підприємству, що робить подальший аналіз таких груп необ'єктивним. Тому подальший аналіз проводився у тих групах АТ, де кількість їх не менша трьох.

Слід відмітити, що у 1-й досліджуваній групі значна частка акцій належить менеджерам АТ – у середньому 22,35% на одне підприємство, в той час як у 2-й – 1,27%, у 3-й – 1,5%.

У 1-й досліджуваній групі підприємств, на відміну від інших груп, за результатами діяльності у 2008 році середній прибуток збільшився до 55 528 тис. грн., у той час як у 2007 році склав 41 915 тис. грн. Чистий прибуток у розрахунку на одну просту акцію зменшився з 1,331 грн. у 2007 році до 0,864 грн. у 2008 році. За результатами загальних зборів, проведених у 2008 та 2009 роках, дивіденди за результатами діяльності у 2007 та 2008 роках не нараховувалися.

У 2-й досліджуваній групі підприємств за результатами діяльності у 2008 році середній прибуток зменшився до 507639 тис. грн., у той час як у 2007 році становив 588 399 тис. грн. Чистий прибуток у розрахунку на одну просту акцію зменшився з 10,534 грн. у 2007 році до 5,335 грн. у 2008 році. За результатами загальних зборів, проведених у 2008 та 2009 роках, дивіденди нараховувалися лише у

Таблиця 2. Концентрація акціонерного капіталу у БАТ на ПФТС

БАТ 1–го та 2–го рівня ПФТС	Концентрація акціонерного капіталу, %			
	найбільші власники акцій			акції у власності менеджерів
	1–й власник	2–й власник	3–й власник	
Від 75%+1 до 100 % – досліджувана група № 3				
Алчевський металургійний комбінат	96,132	–	–	–
«Укртелеком»	92,79	–	–	–
Запорізька кондитерська фабрика	84,8	–	–	0,022
Ужгородський «Турбогаз»	82,01	15,09	–	7,46
«Центренерго»	78,29	–	–	–
Від 50%+1 до 75 % – досліджувана група № 2				
«Азовсталь»	70,56	21,56	–	–
«Західенерго»	70,1	–	–	0,12
«ІНТЕРПАЙП Нижньодніпровський трубопрокатний завод»	60	21,84	12,06	3,74
Єнакієвський металургійний завод	55,29	30,34	–	5
Шахта «Червоноармійська–Західна №1»	55,14	40,85	–	–
«Укрнафта»	50	–	–	–
Шахта «Комсомолец Донбасу»	50	44,64	–	0,0009
Від 25%+1 до 50 %				
«Дніпровагонмаш»	46,28	24	21,02	0,0005
Від 10%+1 до 25 %				
«Мотор Січ»	14,98	–	–	15,01
Від 0% –до 10 % – досліджувана група № 1				
Токмацький ковальсько–штампувальний завод	9,92	9,92	9,92	49,96
АвтоКрАЗ	9,85	8,84	3,89	–
Стахановський вагонобудівний завод	8,81	6,77	–	17,086

двох АТ (БАТ «Укртелеком», БАТ «Центренерго») за результатами діяльності у 2007 році, за результатами діяльності у 2008 році дивіденди не нараховувалися.

У 3-й досліджуваній групі підприємств за результатами діяльності 2008 року у середньому на одне АТ отримано

збиток у розмірі 414 402 тис. грн., причому результатом 2007 року був середній прибуток 131 330,2 тис. грн. Чистий прибуток у розрахунку на одну просту акцію зменшився з 0,047 грн. у 2007 році до 0,015 грн. у 2008 році. За результатами загальних зборів, проведених у 2008 та

Таблиця 3. Концентрація акціонерного капіталу у БАТ 1-го та 2-го рівнів ПФТС

Компанії, 1-го та 2-го рівня ПФТС	Коеф. рентаб. активів	Коеф. рентаб. власного капіталу	Коеф. рентаб. сукупного капіталу	Коеф. рентаб. діяльності	Коеф. зносу осн. засобів	Коеф. оборотно-сті активів
Від 75%+1 до 100 % – досліджувана група № 3						
Алчевський металургійний комбінат	–0,008	–0,025	–0,001	–0,023	0,178	0,369
«Укртелеком»	–0,030	–0,048	–0,003	–0,230	0,243	0,133
Запорізька кондитерська фабрика	0,002	0,003	0,009	0,004	0,254	0,566
Ужгородський «Турбогаз»	0,0004	0,001	0,001	0,077	0,292	0,005
«Центренерго»	–1,081	–0,023	0,006	–0,042	0,274	0,255
Середнє значення	–0,224	–0,018	0,002	–0,043	0,248	0,266
Від 50%+1 до 75 % – досліджувана група № 2						
«Азовсталь»	0,031	0,051	0,041	0,092	0,274	0,332
«Західенерго»	–0,008	–0,017	0,005	–0,019	0,441	0,415
«ІНТЕРПАЙП Нижньодніпровський трубопрокатний завод»	–0,007	–0,015	–0,006	–0,019	0,137	0,344
Єнакієвський металургійний завод	0,025	0,094	0,027	0,048	0,417	0,531
Шахта Червоноармійська–Західна №1	–0,007	–0,018	–0,008	–0,050	0,223	0,148
«Укрнафта»	0,031	0,037	0,042	0,153	0,249	0,200
Шахта «Комсомолець Донбасу»	0,005	0,018	0,033	0,037	0,389	0,145
Середнє значення	0,010	0,021	0,019	0,035	0,304	0,302
Від 0% – до 10 % – досліджувана група № 1						
Токмацький ковальсько–штампувальний завод	0,002	0,003	–0,003	0,053	0,390	0,030
АвтоКрАЗ	0,004	0,012	0,004	0,059	0,453	0,068
Стахановський вагонобудівний завод	0,024	0,106	0,033	0,054	0,330	0,442
Середнє значення	0,010	0,041	0,011	0,055	0,391	0,180

2009 роках, дивіденди нараховувалися лише у двох АТ (ВАТ «Укртелеком», ВАТ «Центренерго»).

Коефіцієнтний аналіз. Коефіцієнт рентабельності активів (ефективність використання активів) у 1-й та 2-й групах однаковий і становить 0,01. За показниками рентабельності власного капіталу (ефективність укладання коштів у підприємство) та рентабельності діяльності (прибутковості діяльності підприємства) АТ 1-ї досліджуваної групи мають перевагу – 0,041 та 0,055 відповідно. За показниками рентабельності сукупного капіталу (рентабельність активів, яку забезпечує прибуток від основної діяльності) та оборотності активів мають перевагу АТ 2-ї групи – 0,019 та 0,302 відповідно. Лише за коефіцієнтом зносу основних засобів АТ 1-ї групи мають перевагу – лише 0,248, при 0,304 у АТ 2-ї групи.

Аналіз корпоративного управління. Аналіз корпоративного управління проводився з урахуванням норм Закону України «Про господарські товариства» та норм ЗУ «Про АТ».

У 1-й досліджуваній групі підприємств загальні збори у двох із трьох АТ проводилися мінімум раз на рік, у одного АТ загальні збори не проводилися (згідно ст. 45 ЗУ «Про господарські товариства» та ст. 32 ЗУ «Про АТ» загальні збори проводяться не менше одного разу на рік), голосування у одному АТ проводилось підняттям карток у іншому – бюлетенями (згідно ст. 43 ЗУ «Про АТ» починаючи з 2009 року публічні АТ зобов'язанні проводити голосування на загальних зборах тільки бюлетенями); ревізійна комісія та наглядова рада створені у також лише у двох АТ (що відповідає ст. 55 ЗУ «Про АТ» наглядова рада та ревізійна комісія створюється на кожному АТ); спеціальна посада, що відповідає за роботу з акціонерами створена у на двох АТ (можливість створення посади корпоративного секретаря передбачено ст. 56 ЗУ «Про АТ»); статут двох АТ містить положення, яке обмежує повноваження виконавчого органу приймати рішення про укладення договорів, враховуючи їх суму; відсутня інформація про діяльність АТ на власній інтернет-сторінці (ст. 77 ЗУ «Про АТ» передбачає обов'язкове опублікування фінансової звітності, статуту та внутрішніх документів, протоколів загальних зборів акціонерів на власній інтернет-сторінці АТ); жодне АТ не має власного кодексу корпоративного управління. Таким чином, можна зробити висновки, що деякі норми корпоративного управління в АТ не відповідають прийнятому ЗУ «Про АТ» та мають бути враховані у діяльності АТ у 2009 році.

У 2-й досліджуваній групі підприємств загальні збори проводилися мінімум раз на рік у всіх семи АТ, голосування у п'ятих АТ проводилось бюлетенями, у двох підняттям карток; ревізійна комісія, наглядова рада та спеціальна посада, що відповідає за роботу з акціонерами створена на всіх АТ; статут шести АТ містить положення, яке обмежує повноваження виконавчого органу приймати рішення про укладення договорів, враховуючи їх суму; на власній інтернет-сторінці оприлюднювалася інформація лише про фінансові результати двох АТ; жодне АТ не має власного кодексу корпоративного управління.

У 3-й досліджуваній групі АТ загальні збори проводилися мінімум раз на рік у всіх п'яти АТ; голосування у трьох АТ проводилися бюлетенями, у першому підняттям рук та у першому картками; ревізійна комісія та наглядова рада створені на всіх АТ; спеціальна посада, що відповідає за роботу з акціонерами, створена на трьох АТ; статuti усіх АТ містять положення, яке обмежує повноваження виконавчого органу приймати рішення про укладення договорів, враховуючи їх суму на власній інтернет-сторінці інформація оприлюднюється не повністю, лише два АТ оприлюднили фінансові результати, протоколи загальних зборів у 1-го; лише одне АТ має власного кодексу корпоративного управління.

Аналіз використання залучених коштів. У даному дослідженні з метою аналізу оптимізації структури капіталу було визначено ефект фінансового важеля (далі – ЕФВ) – використання підприємством залучених коштів, що забезпечує ріст прибутковості власного капіталу і дозволяє отримати додатковий прибуток на власний капітал [25]. ЕФВ показує на скільки відсотків зміниться рентабельність капіталу при включенні в структуру капіталу залучених коштів. Фінансовий важіль може мати як додатне, так і від'ємне значення:

$$ЕФВ = \frac{ЗВ}{ВК} * (ДА - ПК) * (1 - П), \quad (1)$$

де ЕФВ – ефект фінансового важеля, %

ДА – рентабельність власних активів, %

ПК – рівень плати за користування кредитними коштами, %

П – ставка податку на прибуток

ЗВ/ВК – коефіцієнт структури капіталу; нормативне значення коефіцієнта 0,33, а критичне – 1.

У той же час слід зазначити, що оптимальне значення коефіцієнту структури капіталу суттєво залежать від галузі та специфіки діяльності підприємства, уміння ефективно розпоряджатися власними та залученими коштами. Різницю (ДА – ПК) називають диференціалом фінансового важеля, від якого залежить від'ємне або додатне значення показника. Якщо рентабельність активів підприємства ДА перевищує рівень плати за користування кредитними коштами, то залучення довгострокових позик вигідне підприємству і зумовить ріст рентабельності власного капіталу та позитивне значення показника ЕФВ.

Крім того, для аналізу використання власних та залучених коштів було використано коефіцієнтний аналіз за методикою.

Результати використання залучених коштів. Середнє значення ЕФВ по групах концентрації у ВАТ: перша група (–0,011), друга (–0,037), третя (–0,14). Від'ємне значення пояснюється отриманими збитками за результатами діяльності у 2008 році, низькою рентабельністю активів та високими відсотковими ставками за залученими кредитами (9–12%). У 1-й групі також кращі показники коефіцієнту загальної ліквідності (відношення одиниці оборотних засобів до одиниці довгострокових та поточних зобов'язань) – 1,11.

У 2-й групі кращі показники коефіцієнту абсолютної ліквідності (можливість ліквідувати поточну заборгованість грошима, що є в розпорядженні підприємства) – 0,195, коефіцієнт заборгованості (залежність від залучених коштів) – 1,21, коефіцієнт залученого капіталу (частка залученого капіталу у валюті балансу) – 0,512.

У 3-й групі найкращі показники – коефіцієнт фінансової стійкості (співвідношення власних та залучених коштів) – 1,2 та коефіцієнт покриття (співвідношення поточних активів до поточних зобов'язань) – 1,75.

Висновки

За даними проведеного дослідження фінансових результатів та стану корпоративного управління у АТ України, можна зробити висновки, що оптимальною концентрацією акціонерного капіталу серед досліджуваних груп є група №2, в якій концентрація акцій у одного власника знаходиться на рівні від 50%+1 до 75 %.

За рівнем чистого прибутку дана група хоч і мала динаміку до зменшення його рівня порівняно з 2007 роком, проте отриманий середній чистий прибуток на одне АТ найбільший серед досліджуваних груп, крім того у 28,6% АТ нараховувались дивіденди за результатами діяльності 2007 року, також найбільшим є отриманий середній чистий прибуток у розрахунку на одну акцію – 5,33 грн. За коефіцієнтним аналізом у 2-й досліджуваній групі кращими є показники рентабельності активів, рентабельності сукупного капіталу та оборотності активів. За рівнем корпоративного управління у 72% АТ голосування проводилось шляхом таємного голосування (бюлетенями), у більшості АТ, створена спеціальна посада, що відповідає за роботу з акціонерами, присутній значний обсяг внутрішніх документів, що регламентує діяльність різних органів управління АТ, що відповідає нормам ЗУ «Про АТ» Також аналіз використання залучених коштів показав кращі показники у 2-й групі з коефіцієнту абсолютної ліквідності, коефіцієнту заборгованості та коефіцієнту залученого капіталу.

Враховуючи певні недоліки в корпоративному управлінні АТ у порівнянні з нормами прийнятого ЗУ «Про АТ» та обмежену вибірку досліджуваних підприємств, оптимальною концентрацією акціонерного капіталу в українській економіці можна вважати концентрацію у одного власника пакету акцій на рівні від 50%+1 до 75%, що забезпечує стабільне фінансове становище компанії та рівень корпоративного управління.

Література

1. Кудин С.І. Акціонерна власність в умовах ринкової трансформації економіки України/ Авт. дис. – Львів. – 2003. – 21 с.
2. Петюх В.Н. Рыночная экономика: настольная книга делового человека. – К.: Урожай, 1995. – 432 с.
3. Гальчинський А. Власність, яка вона є: чи зможемо подолати глибоку деформованість // <http://www.zn.kiev.ua>
4. Маркс К. К критике политической экономии. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. т. 13. – С. 3–167.

5. Закон України «Про господарські товариства» // Відомості Верховної Ради України. – 1991, №49. Закон Української РСР «Про цінні папери та фондову біржу» // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991, №3. Закон України «Про акціонерні товариства» // <http://zakon1.rada.gov.ua>

6. Куваева Ю. В. акционерный капитал в системе финансовых отношений субъекта хозяйствования // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук Екатеринбург – 2006.

7. Berle A. and Means G. The Modern Corporation and Private Property. New York: Macmillan, 1932.

8. Gugler K., Stomper A., Zechner J. and Kalss S. The Separation of Ownership and Control: An Austrian Perspective; in: The Separation of Ownership and Control: A Survey of 7 European Countries. Preliminary Report to the European Commission submitted on 27 October 1997. Vol. 2.

9. Shleifer A. and Vishny R. A Survey of Corporate Governance // Journal of Finance, Vol. 52 (2), June 1997.

10. Jensen M. and Meckling W. (1976) Theory of the Firm: Management Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. // Journal of Financial Economics, vol. 3, p. 305–360.

11. Mork R., Shleifer A., Vishny R. (1988) Management Ownership and Market Valuation. // Journal of Financial Economics, vol. 51, p. 293–315.

12. Berle A. and Means G. The Modern Corporation and Private Property. New York: Macmillan, 1932.

13. Сысо П.А. Динамика структуры собственности и ее влияние на эффективность деятельности российских предприятий. Российская экономика: взгляд молодых исследователей (сборник рефератов). – М.: ИЭПП, 2006. – 218 с.

14. Frydman R., Rapaczynski A. Privatisation in Eastern Europe: Is the State Withering Away? Central European University Press, in co-operation with Oxford University Press, 1994.

15. Долгопятова Т.Г. Становление корпоративного контроля и эволюция акционерной собственности. Препринт WP1/2003/O3. – М.: ГУ–ВШЭ, 2003; Капелюшников Р.И. Собственность и контроль в российской промышленности. Вопросы экономики (12): 103–124, 2001.; Кузнецов Б.В., Долгопятова Т.Г., Симачев Ю.В. Преобразование отношений собственности. В сб.: Российская промышленность: институциональное развитие. Под ред. Т.Г. Долгопятовой. М.:ГУ–ВШЭ; 17–36, 2002.

16. Голикова В.В., Долгопятова Т.Г., Кузнецов Б.В., Симачев Ю.В. Спрос на право в области корпоративного управления: эмпирические свидетельства. В сб.: Развитие спроса на правовое регулирование корпоративного управления в частном секторе. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ» № 148. – М.: МОНФ; АНО «Проекты для будущего: научные и образовательные технологии»; 229–339, 2003.

17. Радыгин А.Д., Энгов Р.М. Корпоративное управление и защита прав собственности: эмпирический анализ и актуальные направления реформ. Научные труды ИЭПП № 36. М.: ИЭПП. <http://www.iet.ru/papers/36/index.htm>

18. Кузнецов П.В., Муравьев А.А. Структура акционерного капитала и результаты деятельности фирм в России. (Анализ «голубых

фишек» фондового рынка). Экономический журнал ВШЭ 4 (4): 475–504, 2000.

19. Долгопята Т.Г., Кузнецов Б.В. Факторы адаптации промышленных предприятий (по результатам опроса руководителей). В сб.: Модернизация экономики России: социальный контекст. Под ред. Е.Г. Ясина. Кн. 2. – М.: ГУ–ВШЭ; 237–272, 2004.

20. Капелюшников Р.И. Собственность и контроль в российской промышленности. Вопросы экономики (12): 103–124, 2001.

21. Долгопята Т. Модели и механизмы корпоративного контроля в российской промышленности (опыт эмпирического исследования) // Вопросы Экономики, № 5, 2001.

22. <http://www.pfts.com>

23. <http://smida.gov.ua>

24. <http://zakon1.rada.gov.ua>

25. Сич Є.М., Пилипенко О.В., Стасишен М.С. Стратегічний аналіз: Навч.–метод. Посіб. – К.: Каравела, 2010. – 304 с.

О.Ю. САРАНА,

аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Фактори трансформації економічних функцій держави

У статті проаналізовано чинники трансформації економічних функцій держави під міжнародними, політичними, правовими, економічними, соціокультурними, науково–технічними, екологічними впливами.

В статье проанализированы факторы трансформации экономических функций государства под международными, политическими, правовыми, экономическими, социокультурными, научно–техническими, экологическими влияниями.

The report is devoted to analysis of the main conditions that caused changes in the functional role of the government by the main political, legislation, economical, social and cultural, science and technology influences.

Постановка проблеми. Дослідження природи і теоретичних засад еволюції міжнародних економічних відносин в контексті інтенсифікації обмінів, ускладнення взаємодії суб'єктів інтернаціоналізованого підприємництва, переходу до цивілізованих форм державного і корпоративного регулювання світогосподарських процесів, дає змогу визначити роль і місце держави в формуванні стратегії міжнародного економічного зростання, визначенні напрямів і механізмів узгодження економічних інтересів суб'єктів глобального економічного простору.

Важливою умовою успішної міжнародної діяльності економічних суб'єктів на сучасному етапі глобалізації є адаптація національної економіки до умов і вимог функціонування світової економічної системи на основі вдосконалення внутрішніх факторів економічного прогресу і формування дієвої системи управління економічними процесами в інтернаціоналізованому економічному просторі. Актуалізується роль держави і законодавчих органів, що робить державне регулювання провідною, визначальною ініціативою, оскільки саме за нею фіксується багато вирішальних функцій міжнародного співробітництва.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До питання функцій національної держави в сучасних умовах

звертається багато провідних вітчизняних і зарубіжних дослідників. Теоретико–методологічні засади дослідження трансформації ролі держави в умовах глобалізації висвітлюються в роботах вітчизняних учених: О. Білоруса, О. Каніщенко, В. Рокочі, А. Старостіної та інших. Істотний внесок у розробку теоретичних і практичних аспектів трансформації ролі держави в умовах глобалізації зробили зарубіжні вчені: Р. Бехн, Т. Гейблер, К. Гуд, Д. Кеттл, Н. Кондратьєв, Л. Лінн, Ед. Луттвак, Л. Моргунов, И. Осадчая, Д. Осборн, Г. Пітерс, К. Поллітт, Р. Родес, В. Ростой, Л. Саламон, Т. Шаклеина та ін. Частина науковців схильється до того, що держава втрачає свою роль в економічних процесах, інші фахівці переконані, що делегування функцій не означає втрати державою своєї керівної ролі в глобальних економічних процесах, а призводить лише до її посилення і ускладнення взаємодії складових управлінського процесу.

Питання можливості національної держави впливати на стрімкий розвиток глобальної економіки і можливостей ефективного виконання своїх економічних функцій є дискусійним і не достатньо вивченим. Потребують подальшого визначення та обґрунтування фактори, що визначають специфіку трансформації економічних функцій держави, напрямки забезпечення конкурентних позицій економічних суб'єктів на ринку.

Метою статті є дослідження змін, що відбуваються економічних функціях держави під міжнародними політичними, правовими, економічними, соціокультурними, науково–технічними, екологічними впливами та визначення наслідків для формування системної державної економічної політики.

Виклад основного матеріалу. Усвідомлення сучасних закономірностей і тенденцій світового господарства виступає фактологічним базисом розвитку міжнародної економічної діяльності держави, зміст якої полягає в ефективному поєднанні інтересів національних і міжнародних економічних суб'єктів у динамічному та високоінтернаціоналізованому ринковому середовищі.

Фактори, що визначають специфіку трансформації економічних функцій держави можна розглядати як сукупність загальногосподарських макроекономічних факторів кон'юнктури інтернаціоналізованих (світових) ринків, невідкладних впливів окремих економічних суб'єктів. Макрофактори формують глобальне економічне середовище, яке становить інтегральне поєднання політичних пріоритетів, правових норм і правил, економічних досягнень, соціокультурних особливостей та технологічних вимог. На відміну від поширених класифікацій факторів міжнародного ринкового середовища, аналіз в контексті трансформації функціональної ролі держави підтверджує доцільність виділення в окремі групи політичного, правового, економіко-організаційного, соціокультурного, науково-технологічного та екологічного впливу на трансформацію економічних функцій держави, що набувають відокремленого значення та специфіки в умовах глобалізації економіки (див. рис.).

Серед основних впливів на трансформацію економічних функцій держави необхідно виділити насамперед політичний, який відіграє ключову роль у визначенні перспектив і пріоритетів міжнародного співробітництва економічних суб'єктів як на національному ринку, так і в умовах іншої політичної системи. Зміни в глобальному політичному середовищі впливають на економічний розвиток країн та регіонів і формує можливості застосування тих чи інших акцентів в економічному розвитку. Політичний вплив на трансформацію економічних функцій держави залежить від таких факторів, як:

– *тип політичної системи*. Рівень демократичності має відповідати потребам економіки у прозорості, відкритості, можливості ефективного впровадження економічних реформ та інше;

– *політична стабільність*. Формується на передбачуваності політико-економічних змін та тенденцій;

політичні ризики. Базується на можливості визначення впливу окремих очікуваних і неочікуваних політичних ситуацій на загальний економічний стан суспільства і розвиток міжнародних контактів.

Як показує досвід, найбільш сприятливим для виконання державою своєї функціональної ролі є ситуація, коли внутрішні та геополітичні інтереси глобальних економічних ін-

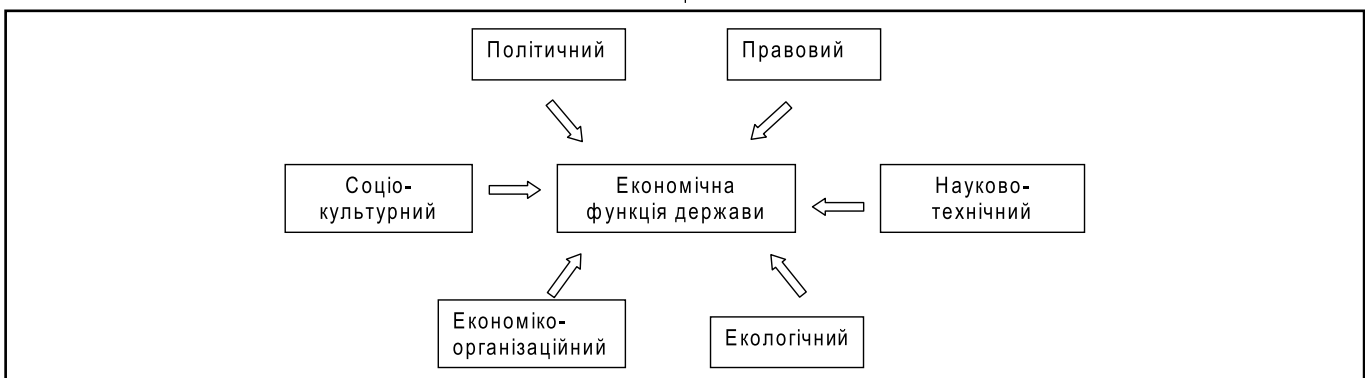
тересів лежать в одній площині. Так, країни Європейського Союзу значно легше знаходять спільну мову у вирішенні політичних питань за допомогою однакових підходів до розуміння демократії, політичних свобод, рівноправ'я, суверенітету тощо. Проте досвід міжнародної взаємодії країн з різними або принципово різними політичними системами також доводить можливість вирішення політичних суперечностей, узгодження інтересів [1, с. 168].

При встановленні ділових стосунків з тією чи іншою державою, суб'єкти глобального економічного простору звертають увагу на такий аспект як політичний імідж країни.

Інша група чинників, які формують напрям і динаміку трансформацій економічних функцій держави має правову основу. Важливість правового впливу полягає в можливості держави формувати міжнародне правове середовище, використовувати можливості міжнародного правового розв'язання комерційних питань у глобальному економічному просторі. Важливість правового впливу полягає у тому, що національна держава, яка делегує частину своїх повноважень міжнародним та наднаціональним органам, може відкликати їх в будь-який момент. Поки що саме держава забезпечує «легітимність дій транснаціональних гравців» [4, с. 68].

Складна структура правового середовища вимагає від суб'єктів глобального економічного простору дотримання одночасно великої кількості норм і правил, що мають певну субординацію з погляду їх обов'язковості, значущості, політико-правових прагнень і традицій, типу зовнішньоекономічної політики та рівня інтернаціоналізації господарської діяльності. До найбільш загальних правових впливів належить глобальне регулювання, здійснюване в переважно рекомендованому режимі міжнародними глобальними організаціями, такими як ГАТТ/СОТ, Світовий банк, МВФ, Міжнародний економічний форум та ін., які розробляють загальносвітові норми міжнародного економічного спілкування.

Успішний розвиток міжнародної економіки передбачає в кожному конкретному випадку виділення, аналіз та узгодження основних моментів активних сфер правового впливу і захисту. Однією з таких важливих правових сфер можна вважати національні податкові системи, які залежно від ступеня захисту та обов'язковості, створюють стимулюючі або стримувальні умови для розвитку міжнародного бізне-



Впливи на трансформацію економічних функцій держави

су на тій чи іншій території. Відомо, що країни з недосконалою системою правового регулювання, законодавчо не забезпечують абсолютну зумовленість сплати податків усіма учасниками підприємницької діяльності й створюють можливість уникнення оподаткування в повному обсязі. Наприклад, в Україні широко застосовуються різноманітні схеми уникнення або мінімізації податкових платежів, найбільш поширеними серед яких є: створення офшорних «дірок», роздавання галузевих преференцій, організація інвестиційних фондів, формування мережі приватних підприємців – платників єдиного податку тощо [3, с. 29].

Важливе місце серед чинників трансформації економічних функцій держави займають економічні чинники, які формуються під економіко–організаційним впливом даних функцій. Зміни в глобальному економічному середовищі визначаються процесами інтернаціоналізації. Залежно від типу економічної системи, структури економіки, динаміки економічного зростання, умов економічного прогресу, параметрів інвестиційного клімату, який розуміється не тільки як умови інвестування, а й як фактор соціально–економічного прогресу в міжнародній співпраці, економічна складова функцій держави зазнає певних трансформацій. Країни з традиційною економікою відіграють малопомітну роль в процесі глобальних економічних трансформацій, але, як правило являються багатими на сировинні ресурси, що робить їх «сировинними додатками» більш розвинених країн і територією для розміщення шкідливого виробництва міжнародних компаній. Командно–адміністративна економіка характеризується домінуючими централізованими планово–регуляційними методами управління, які найбільш повно можуть бути реалізовані в умовах державної або колективної власності. Ринковій економіці, навпаки, властиві панування приватної власності на засоби виробництва та розвинена система товарно–грошових відносин, наявність стимуляційних механізмів конкуренції. Фактично оптимальне поєднання елементів різних типів економіки сприяє успішній реалізації сучасних ринкових відносин і організації успішного і рівноправного міжнародного співробітництва.

Непрямими, але важливими для економічного розвитку країни є соціальні і культурні чинники, що формують соціокультурні впливи на економічні функції держави, оскільки визначають ринкову поведінку всіх учасників глобального економічного середовища. Культурна складова аналізу передбачає розгляд таких складових, як наука, освіта, мова, релігійні вірування, народні традиції та інше. Участь країни у соціальних і культурних заходах міжнародного масштабу сприяють формуванню позитивного іміджу країни.

Ще однією важливою умовою ефективної реалізації державою своїх економічних функцій є розгляд факторів науково–технічного впливу. Рівень технології на сучасному етапі розвитку цивілізації є одним із найважливіших показників стану суспільства і ринку, що сприяє субординації сил у світі та пріоритети їх відокремленого або спільного ро-

звитку. Наявний науково–технологічний потенціал країни здатний забезпечити її економічний прогрес, тому більшість розвинених держав спрямовує свою економічну політику на створення передумов технологічного лідерства. Згідно теорії «довгих хвиль» М. Кондратьєва сучасна економіка характеризується переміщенням виробничих пріоритетів у сферу споживчих товарів та послуг і формуванням так званого суспільства масового споживання [2]. Сучасні прогресивні технології розвиваються одночасно з поліпшенням соціально–економічного добробуту та захищеності суспільства, що сприяє формуванню сучасного інтенсивного типу споживання. За іншою теорією економіко–технологічного розвитку, запропонованої У. Ростоу [5]. Сучасний етап економічного розвитку характеризується збільшенням у структурі зайнятості відсотка висококваліфікованих робітників та працівників офісів, і також формуванням суспільства масового споживання. На сьогодні рівень розвитку технологій, їх використання, здатність до інновацій є вирішальним чинником досягнення й утримання конкурентних переваг на світових ринках. Ефективна міжнародна взаємодія економічних суб'єктів передбачає також визначення ступеня технологічної відповідності учасників міжнародного співробітництва, що можна здійснювати на принципах паритету або підпорядкування чи підряду. Останній варіант може, як показує світовий досвід, спровокувати відносини неокolonіалізму та технологічної залежності [1, с. 163].

Сучасний розвиток міжнародного співробітництва розвивається під впливом ряду глобальних екологічних проблем людства, вирішення яких вимагає об'єднання зусиль і економічних ресурсів всіх держав світу. Тому досить вагомого значення починають відігравати екологічні впливи на трансформацію економічних функцій держави. Сьогодні виникло нове поняття в розвитку цивілізації – екологічна політика. У сучасному суспільстві екологічна політика стала самостійною сферою в політичній діяльності держав. Міжнародне співробітництво здійснюється відповідно до пріоритетних напрямів. Україна є членом та бере участь у роботі провідних міжурядових організацій, діяльність яких пов'язана з вирішенням проблем охорони довкілля та ядерної безпеки. Об'єктивна необхідність міжнародного співробітництва в галузі охорони природи на міждержавному рівні впливає із глобального характеру екологічної кризи.

Сучасний рівень розвитку суспільства на перший план висуває систему екологічних показників. Тринадцять країн Європи, США та Канада ввели споживчу плату – це плата за те, що за дорученням державних органів певні підприємства збирають, зберігають та знешкоджують відходи тих виробництв, які не упорядкували цієї системи самі [6]. На даний момент у світі відсутній цілісний механізм вирішення екологічних проблем. Це пов'язано з неготовністю урядів та населення до прийняття ідеї колективної відповідальності людства за збереження біосфери. Провідною державою у світі у сфері державного регулю-

вання проблеми екології і системи соціального захисту населення є Німеччина. Майже за 30 неповних років тут було прийнято більш як 600 різноманітних законодавчих актів у галузі охорони навколишнього середовища. [6] У міжнародному екологічному праві провідне місце займає принцип запобігання, відповідно до якого основною метою цивільних дій є попередження порушень природного середовища, а не ліквідація наслідків таких порушень. Недосконалість даної системи полягає у тому, що економічно розвинені країни використовують ряд слабозрозумілих країн, розташовуючи на їхніх території екологічно небезпечні підприємства.

Висновки

Загальносвітові фактори трансформації економічних функцій впливають на формування нових інструментів і методів економічної діяльності держави, яку вона здійснює через реалізацію своїх економічних функцій. Вони формують глобальне економічне середовище, яке становить інтегральне поєднання політичних пріоритетів, правових норм і

правил, економічних досягнень, соціокультурних особливостей та технологічних вимог. Розгляд економічної діяльності держави по кожному із напрямків і у сукупності дозволить системно трансформувати економічну політику держави з метою економічного зростання країни.

Література

1. Каніщенко О.Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств. – К.: Знання, 2007. – 446 с.
2. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. – М.: Экономика, 1989. – 528 с.
3. Пасхавер А., Тымкив О., Панова К. Сплыв средства. Тема: на логи // Корреспондент. – 2007. – №6 (245). – С. 29.
4. Шаклеина Т. Критическое направление исследований мирового порядка в США // Международные процессы. 2007. Сентябрь–декабрь. – С. 68.
5. Rostow W.W. The stages of Economic Growth. – 2nd ed. – Cambridge: The University Press, USA, 1971.
6. Екологічні проблеми в стратегії сталого розвитку // <http://www.conference.mdpu.org.ua>

О.С. ЧМИР,
д.е.н., професор, НДЕІ

До питання оцінювання трансакційних витрат

У статті розглянуто базові питання понятійного апарату трансакцій, їх класифікації та оцінки. Зроблено огляд відомих підходів до економічного аналізу трансакційних витрат, які розглядаються в єдності якісного та кількісного аспектів.

В статье рассмотрены базовые вопросы понятийного аппарата трансакций, их классификации и оценки. Осуществлен обзор известных подходов к экономическому анализу трансакционных издержек, которые рассматриваются в единстве качественного и количественного аспектов.

The paper deals with basic questions of the conceptual apparatus of transactions, their classification and evaluation. The review of known approaches to economic analysis of transaction costs, considered in the unity of the qualitative and quantitative aspects, is undertaken.

Постановка проблеми. Методологічні принципи, які можуть бути покладені в основу аналізу трансакційних витрат, різноманітні. У даній статті розглядаються базові питання понятійного апарату, гносеології теоретичних засад вивчення трансакцій, їх класифікації, якісної та кількісної оцінки, різних типів господарських взаємодій економічних агентів у нетотожних соціально-економічних умовах. Лише на основі аналізу різноманітних сторін

і ознак даного явища можливе визначення сутності цієї економічної категорії.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Як відомо, поняття трансакції було вперше введено у науковий обіг Дж. Коммонсом [1]. Р. Коуз у своїй статті «Природа фірми» (1937) розвинув цю ідею, однак до 60-х років вона не набула належного поширення [2]. Лише після появи ще однієї роботи Р. Коуза «Проблема соціальних витрат» (1960), значення трансакційних витрат стало об'єктом широкої дискусії. Наступними кроками у розвитку теорії трансакційних витрат стали роботи Кеннета Ерроу 1969 року, зокрема щодо трансакцій та трансакційних витрат [3]. Пізніше, у 1985 році Олівер Уільямсон представив наукову статтю, яка містила докладний узагальнюючий опис теорії трансакційних витрат [4]. Розробці цієї проблеми присвятили свої роботи Д. Норт [5], Х. Сімон [6], Т. Степлтон [7]. Спочатку до трансакційних відносили лише витрати, що виникають у ринковій економіці. Але якщо брати до уваги три різновиди трансакцій та п'ять їх основних типів, не можна ігнорувати можливість існування трансакцій у централізованому керованій економіці [8; 9].

Поряд з економічним контекстом також були здійснені спроби використання теорії трансакційних витрат у політиці, хоча предмет обміну не є зовсім очевидним. Так, у про-

цесі вибору відбувається обмін голосу виборця на передвиборчі обіцянки одного з кандидатів, що пов'язано з трансакційними витратами збору інформації.

У психології також використовується теорія трансакцій. Вона базується на концепції Еріка Берна про те, що людина запрограмована «ранніми рішеннями» відносно життєвої позиції і проживає своє життя відповідно до «сценарію», написаного за активної участі його близьких (у першу чергу батьків) та приймає рішення, засновані на стереотипах, які колись раніше були необхідними для виживання, але зараз здебільшого є марними [10]. При цьому трансакціями називаються вербальні та невербальні взаємодії між людьми, обмін впливами між їх его-станами. Впливи можуть бути умовними або безумовними, позитивними або негативними. Розрізняють трансакції паралельні (доповнюючі), перехресні і приховані.

У сучасній економічній літературі доволі активно розробляються питання трансакцій [11]. Але досі не вирішене питання вимірювання обсягів, оцінювання динаміки та виявлення факторів зростання трансакційних витрат. Отже, недостатня розробленість науково-методичних аспектів аналізу процесу формування трансакційних витрат в економіці України та вироблення програм їх оптимізації визначила мету даного дослідження.

Метою дослідження є аналіз існуючих підходів до трактування та оцінювання трансакційних витрат.

Виклад основного матеріалу. Існують різноманітні погляди на природу трансакційних витрат.

Зокрема, Дж. Коммонс розглядав трансакцію не як обмін товарами, а як відчуження та присвоєння (набуття) прав власності та свобод, створених суспільством, що має сенс в силу того, що інститути забезпечують розповсюдження волі окремої людини за межі сфери, у рамках якої вона може впливати на оточуюче середовище власними діями, — за межі її фізичного контролю, та, відповідно, виявляються трансакціями на відміну від індивідуальної поведінки як такої або простого обміну товарами.

Відповідно він виділяє три основних види трансакцій: трансакції угоди, трансакції управління та трансакції раціонування. Трансакція угоди слугує для фактичного відчуження та присвоєння прав власності, при здійсненні яких необхідна обов'язкова згода сторін, заснована на взаємному економічному інтересі. Трансакція управління передбачає таку взаємодію між людьми, за якої приймати рішення належить лише одній стороні. Трансакція раціонування передбачає взаємодії, що реалізуються на засадах асиметричності правового положення сторін, коли керує не одна особа, а колективний орган. Через таку трансакцію здійснюється наділення багатством того чи іншого економічного агента [1].

У рамках сучасної економічної теорії трансакційні витрати отримали безліч трактувань, іноді — діаметрально протилежних. Так, К. Ерроу визначає трансакційні витрати як витрати експлуатації економічної системи [3]. У трактуванні Д. Норта

трансакційні витрати «складаються з витрат оцінювання корисних властивостей об'єкту обміну та витрат із забезпечення прав та примусу до їх дотримання» [5]. Ці витрати є джерелом соціальних, політичних й економічних інститутів.

У теоріях деяких економістів трансакційні витрати існують не лише в ринковій економіці (Р. Коуз, К. Ерроу, Д. Норт), але й в альтернативних способах економічної організації, зокрема, у плановій економіці (С. Чанг, А. Алчіан, Г. Демсец). Так, згідно Чангу, максимальні трансакційні витрати спостерігаються в плановій економіці, що у кінцевому підсумку, визначає її неефективність [12].

Аналіз трансакційних витрат потребує певних уточнень. У ринковій економіці витрати фірми можна розділити на три групи: 1) трансформаційні, 2) організаційні, 3) трансакційні. Трансформаційні витрати пов'язані зі зміною фізичних властивостей продукції у процесі використання факторів виробництва. Організаційні витрати спрямовуються на забезпечення контролю та розподілу ресурсів, а також витрати по мінімізації опортуністичної поведінки всередині організації. Такий підхід отримав подальший розвиток: виробничі і трансакційні витрати почали розглядати як взаємодоповнюючі та взаємозамінні категорії. Наприклад, зростання трансформаційних витрат може супроводжуватись зниженням трансакційних і навпаки: власне виробництво комплексуючих виробів підвищує трансформаційні витрати фірми, але скорочує трансакційні, оскільки усуває залежність від зовнішніх поставок [12].

Ринкові трансакційні витрати досить докладно описані в літературі. Зазвичай в їхній структурі виділяють п'ять основних елементів: витрати пошуку інформації, витрати ведення переговорів та підготовки контрактів, витрати вимірювання, витрати специфікації та захисту прав власності, а також витрати опортуністичної поведінки [1, с. 660].

Наведена класифікація не єдина. Наприклад, існує також класифікація К. Менара, згідно з якою розрізняють: витрати виокремлення (аналогічні витратам опортуністичної поведінки); інформаційні витрати; витрати масштабу; витрати поведінки [8].

Слід зазначити, що трансакційні витрати мають місце не лише у відносинах між окремими економічними суб'єктами, а й всередині фірми. Останні також обумовлені процесом господарських взаємодій, хоча всередині фірми такі витрати не завжди пов'язані зі зміною власника ресурсів. Однак питання про внутрішньофірмові трансакційні витрати на даний час недостатньо розроблені. Ряд авторів пропонують відносити до них витрати, пов'язані з такими формами опортуністичної поведінки, як моральний зиск та здирицтво. До внутрішньофірмових трансакційних витрат можна віднести витрати опору інноваціям, а також витрати, обумовлені механізмом прийняття господарських рішень усередині сучасної корпорації, що вимагає процедур узгодження між відділами та підрозділами фірми, які супроводжуються, зазвичай, бюрократичними процедурами, втратою інформації тощо.

Отже, конкретні умови й форми господарських взаємодій надзвичайно різноманітні. Однак вони мають спільну рису, що пояснює причини появи трансакційних витрат: в усіх випадках вони пов'язані з узгодженням інтересів агентів, які вступають у взаємодію. Тому трансакційні витрати можна охарактеризувати як витрати, що виникають у відносинах між суб'єктами з приводу узгодження їх економічних інтересів або здійснення асиметричного управління.

Важливо підкреслити, що причина трансакційних витрат – не сам факт взаємодії економічних агентів, адже господарські взаємодії супроводжуються не тільки трансакційними, а й іншими витратами, наприклад, організаційними. Останні являють собою витрати, пов'язані з перерозподілом ресурсів усередині організації та забезпеченням контролю за їх використанням. Йдеться про витрати ієрархічної організації, субординації, що є, на відміну від трансакційних, витратами узгодження.

Одним з найскладніших питань теорії трансакційних витрат є здійснення їх кількісної оцінки. Існують два основних підходи до проблеми вимірювання трансакційних витрат – ординалістський і кардиналістський.

Відповідно до ординалістського підходу для практичного застосування концепції трансакційних витрат має значення лише напрямок зміни їхнього рівня. Оскільки головна роль трансакційних витрат вбачається у визначенні ефективності різних соціально-економічних інститутів, то при порівнянні наявних альтернатив вважається достатнім установити їх відносну величину в рамках діючих інституціональних угод, а також критичний рівень при виборі напрямків реформування інституціональної структури суспільства. Такий підхід є домінуючим у сучасній економічній науці, що обумовлено насамперед розмитістю самого поняття трансакційних витрат. Оскільки, як відзначає С. Малахов, «значна частина цих витрат невлічима, вони залишаються невидимими для неокласичної теорії, а в неоінституціоналізмі вивчаються, в основному, у порівняльному плані» [13].

Кардиналістський підхід припускає можливість безпосереднього кількісного виміру трансакційних витрат, на чому наполягають ряд економістів: Х. Демсец, Д. Норт, Дж. Уолліс.

Оскільки трансакційні витрати здійснюють обидві сторони угоди, то при визначенні їхньої величини Дж. Уолліс і Д. Норт використали два критерії:

1) з погляду «покупця» до них відносяться всі витрати, які він несе понад ринкову ціну, сплачену за товар; 2) з погляду «продавця» трансакційними є всі витрати, які він несе, продаючи товар стороннім суб'єктам. Загальний обсяг трансакційних витрат на макrorівні пропонується обрахувувати як суму послуг так званого «трансакційного сектору», що охоплює сферу посередницьких послуг (торговельних, кредитних, страхових і т.п.) та трансакційних послуг, які надаються всередині так званого «трансформаційного сектору» або реального сектору економіки. Отже, відповідно до підходу Уолліса – Норта, динаміку трансакційних ви-

трат можна оцінити шляхом зіставлення темпів зростання (спаду) у названих секторах економіки. За розрахунками цих науковців у період з 1870 по 1970 рік частка трансакційних послуг у приватному секторі США зросла з 23 до 41%, а у державному – з 3,6 до 13,9% ВВП. Загальне зростання трансакційних витрат в економіці США впродовж сторіччя було суттєвим: з 28,6% ВВП у 1870 році до 54,7% у 1970 році. Розширення трансакційного сектору, на думку авторів дослідження, демонструє структурні зрушення першочергової важливості, причинами яких стали: поглиблення спеціалізації й розподілу праці; технічний прогрес у промисловості та на транспорті, що супроводжувався укрупненням фірм; посилення державного впливу [14].

Інший підхід до кількісної оцінки трансакційних витрат національної економіки був запропонований В. Кокоревим. На його думку саме сполучення мікро- та макроекономічних факторів визначає величину трансакційних витрат: на макrorівні на них впливає розмір накладних витрат фірм відносно інших статей собівартості, а на макrorівні – динаміка товарообігу [15]. Однак не можна погодитися, що зростання товарообігу слід ототожнювати зі зростанням трансакційного сектору і, відповідно, трансакційних витрат.

На нашу думку, кількісне вимірювання трансакційних витрат може бути лише масштабним. Щоб оцінити динаміку таких витрат, необхідно визначити співвідношення між вимірюваною й невимірюваною, явною й неявною частинами трансакційних витрат. Причому до складу невимірюваної частини варто включити не лише неринкові, але й «тіньові» трансакційні витрати. У більшості наукових публікацій автори, як правило, акцентують увагу на причинах зростання трансакційних витрат. Але існують різні фактори, що спричиняють зворотний процес – зниження трансакційних витрат. Наприклад, процес глобалізації супроводжується уніфікацією форм господарських взаємодій. Це призводить до зростання трансакційних витрат, оскільки вимагає витрат на розробку єдиних правил і норм господарської діяльності, утримання відповідних інституцій тощо. З іншого боку, це ж саме у подальшому призводить до заощадження індивідуальних трансакційних витрат окремих економічних суб'єктів, які працюють у «стандартизованому» господарському середовищі. До аналогічних результатів веде зростання державного впливу на розвинуті сектори економіки. Формування єдиного «правового поля», забезпечення доступності економічної інформації спричиняє економію ресурсів при взаємодії господарських суб'єктів. Зростання державних видатків на охорону здоров'я й освіту підвищує якість робочої сили, її кваліфікацію, фізичний та психічний стан, сприяє формуванню нового відношення до праці як засобу самовираження, а не лише матеріального забезпечення. Це знижує витрати контролю й можливість опортуністичної поведінки індивідів. У багатьох випадках високі трансакційні витрати на рівні всього суспільства ведуть до зменшення їхньої величини для індивідуальних суб'єктів.

Висновки

При дослідженні трансакційних витрат необхідно враховувати, що вони притаманні будь-якій економічній системі, оскільки в ній завжди має місце невизначеність та опортуністична поведінка економічних суб'єктів при здійсненні трансакцій. Різноманітність поглядів на сутність трансакційних витрат пояснюється існуванням оригінальних підходів та наукових шкіл, які тривалий час застосовували досліджувану категорію для вирішення різних задач. Досі не сформовані єдині усталені підходи до визначення, класифікації та аналізу трансакційних витрат, хоча науковці єдині у розумінні важливості цієї категорії. Систематизація основних напрямів дослідження трансакційних витрат, які в першу чергу пов'язані з вивченням можливостей вимірювання таких витрат на різних рівнях управління, вивченням основних факторів, що впливають на їхній рівень, та найважливішими важелями впливу на них з метою підвищення загальної ефективності діяльності, є основою для подальшого розширення та доповнення відповідної методології. Отже, економічна теорія трансакційних витрат є інструментом дослідження відносин як всередині підприємства, так і між підприємствами як економічними суб'єктами. На основі постановки питання щодо економічного змісту трансакційних витрат з'являється можливість з одного боку – оцінити результати та перспективи їх кількісної оцінки, а з іншого – досліджувати ситуації, що кваліфікуються як трансформаційні або перехідні.

Література

1. Commons J.R. Institutional Economics / J.R. Commons // American economic Review. – 1931. – Vol. 21. – P. 648–657.
2. Coase R. The Nature of the Firm / R. Coase // Economica. – 1937. – №4. – P. 386–405.

3. Эрроу К. Возможности и пределы рынка, как механизма распределения ресурсов / К. Эрроу // THESIS. – 1993. – Т. 1, вып. 2. – С. 53–68.
4. Williamson O.E. The economic institution of capitalism. – New York: Free Press, 1985.
5. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт; [пер. з англ. Т. Дзюби]. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
6. Simon H. Theories of decision making in economics and behavioral science. // American Economic Review, 1959. – Vol. 49, No. 3. – P. 253–283.
7. Stapleton, Tony Complexity and the External Environment. – Open University Business School, 2003
8. Менар К. Экономика организаций. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 160 с.
9. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. – М.: ИМЭМО, 1990.
10. Берн Э. Трансактный анализ в группе. ? М.: Лабиринт, 1994. – 176 с.
11. Вольчик В. В. Курс лекций по институциональной экономике. – Ростов-н/Д: Изд-во Рост. Ун-та, 2000. – 80 с.
12. Cheung, Steven N.S. On the New Institutional Economics. Contract Economics / Steven N.S. Cheung; ed. by Lars Werin, Hans Wijkander. – Blackwell, 1992.
13. Малахов С. Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия (двухфакторная модель трансакционных издержек) // Вопросы экономики. – 1996. – №10. – С. 77–86.
14. North D.C., Wallis J.J. Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History; A Transaction Cost Approach // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 1994. – №4. – P. 610–634.
15. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики трансакционных издержек // Вопросы экономики, 1996. – №12. – С. 61–72.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

О.Г. ДАВИДОВА,
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Інноваційна модель розвитку рекреаційної діяльності в Україні

Розглянуто основні тенденції розвитку рекреаційної діяльності. Виявлено проблеми, які гальмують розвиток вітчизняної туристичної діяльності. Запропонована сучасна інноваційна модель рекреаційної системи України.

Рассмотрены основные тенденции развития рекреационной деятельности. Выявлены проблемы, которые тормозят развитие отечественной туристической деятельности. Предложена современная инновационная модель рекреационной системы Украины.

Main trends in development of recreation activities are considered. The challenges are exposed that retard development of the national recreation activities. An up-to-date innovation model of the recreation system in Ukraine is suggested.

Постановка проблеми. Туризм є однією з найбільших і динамічних галузей економіки, високі темпи розвитку та збільшення обсягів валютних надходжень якої активно впливають на різні сектори економіки. Туристична діяльність в Україні сприяє розвитку територій, де є рекреаційні ресурси і немає перспектив для промисловості [10; с. 372].

Розвиток туристичної галузі сприяє підвищенню життєвого рівня населення, розвитку інформаційних та інших технологій, транспорту, громадського харчування, сфери

розваг, водночас забезпечує збереження та відновлення пам'яток історії, архітектури, культури.

Світові глобалізаційні та євроінтеграційні прагнення України роблять туристичну галузь важливим соціально-економічним та культурно-політичним фактором розвитку держави і сегментом міжнародного ринку. Туристичну галузь визначають як одну з пріоритетних у світовій індустрії, вона є прибутковим сектором національної економіки. Тому динамічні кроки до інноваційного оновлення туристичної та рекреаційної сфери є найважливішим чинником конкурентоспроможності та просування вітчизняних туристичних послуг на світовий ринок туристичних послуг.

Індустріальний розвиток цивілізації, забруднення екологічних систем навколо великих промислових районів, збільшення психологічного навантаження на людину через прискорення темпу життя, змушує все більшу кількість людей шукати відпочинок та оздоровлення в поки що екологічно благополучних регіонах світу [7; с. 59–65].

Спад життєвого рівня, залишковий принцип фінансування системи охорони здоров'я, економічна неефективність існуючої системи фінансування охоронно-оздоровчих заходів, орієнтованих переважно на лікувальну компоненту, ефективність якої становить тільки 8% [1], суттєво позна-

чилися на погіршенні здоров'я населення України. Фактичним проявом цього є те, що з року в рік зростає смертність та падає народжуваність в Україні. Тому успішне перетворення всіх ланок народногосподарського комплексу України вимагає якісно нових підходів до розв'язання проблем охорони здоров'я, створення гнучкої й ефективної системи управління охоронно-оздоровчими заходами, інтенсивного розвитку мережі оздоровчих центрів з метою підвищення ефективності витрат на охорону здоров'я.

Україна, маючи великий туристичний потенціал, є невід'ємною складовою частиною світового туристичного процесу. Найяскравіші її перлини – це Крим і Карпати. За висловом М.В. Багрова, Крим має стати Причорноморською Швейцарією, а саме курортно-рекреаційним, торгово-фінансовим регіоном міжнародного значення, що забезпечений сучасною інфраструктурою з розвинутим морегосподарським комплексом, ефективним, екологічно чистим сільським господарством та переробною промисловістю [3; с. 157].

Українськими Карловими Варами є унікальний і найдавніший бальнеологічний курорт України – Моршин. Туристи мають можливість не тільки відпочити і відтворити функціональні можливості свого організму, а й ознайомитися з її історією та культурою країни.

Проте організація вітчизняного рекреаційного господарства є неконкурентоспроможною на світовому ринку: слабка матеріально-технічна база, на 70% потребує реконструкції чи нового будівництва привабливих для туристів об'єктів, низький рівень сервісу, відсутність необхідної індустрії розваг, занедбаність пам'яток історії та культури, екологічні проблеми. Подолання цих негативних тенденцій можливо шляхом впровадження нововведень у високотехнологічній галузі сфери туристичних послуг.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження даної проблеми відображено в працях вітчизняних дослідників: О.О. Бейдик, В.І. Биркович, К.В. Ермілова, С.І. Ковалева, О.О. Любіцева, С.Т. Соколова, А.В. Чечель, І.М. Школа. Водночас питання щодо особливостей та перспектив розвитку інноваційної складової туристичної та рекреаційної сфери України потребують подальшого дослідження.

На початку XXI ст. в туризмі сформувалися дві тенденції: схильність до впливу зовнішніх економічних і політичних факторів та здатність до швидкого відновлення своїх об'ємів у несприятливій обстановці. Нестабільність на світових фінансових ринках призвела до деяких змін у відпускних звичках туристів. Необхідно досліджувати особливості туризму саме у контексті умов економічної нестабільності, оскільки це економічне явище вплинуло на всі сфери життя, відпочинок в тому числі.

Мета статті. Проаналізувати проблеми та розглянути перспективи інноваційної моделі розвитку туристичної та рекреаційної сфери України з урахуванням наслідків.

Виклад основного матеріалу. Високий рівень розвитку туризму в Україні виступає необхідною складовою фор-

мування сучасної національної економіки. За даними Всесвітньої туристичної організації (ВТО), доходи від міжнародного туризму становлять майже \$500 млрд., що є 12% світового валового продукту. Більш ніж у 40 держав світу туризм є головним джерелом надходжень до бюджету, а ще у 70 – однією з трьох основних статей доходів. До 2020 року доходи від туризму досягнуть \$3 трлн. [5; с. 191].

Дані зі статистичного бюлетеня «Туризм в Україні» свідчать, що в останні роки спостерігається стабільне зростання кількості іноземних туристів. Україна посідає 22-ге місце в рейтингу кращих туристичних країн світу, Росія – 12-те, Чехія – 13-те, Туреччина – 19-те [4; с. 34]. Але навіть поверхнева оцінка ролі національного та міжнародного туристичного бізнесу для будь-якої країни світу, в тому числі й України, свідчить про його значення та високу економічну ефективність, які, перш за все, забезпечують: зміцнення політичних та економічних зв'язків держав; перехід членів світового співтовариства на нові позиції, в основу яких закладені принципи ООН та загальнолюдські цінності; розвиток широкої мережі інфраструктури, що забезпечує потреби національних міжнародних туристів у різних послугах; створення значної кількості робочих місць для економічно активного населення [2; с. 56–59].

Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм», прийнятим Верховною Радою України в листопаді 2003 року, впроваджується ряд нововведень. Туристичний ринок буде діяти за новими правилами. Новий закон вводить різницю між поняттями суб'єктів туристичної діяльності – «туристичний оператор» та «туристичний агент».

Туроператори – це юридичні особи, діяльністю яких є організація та забезпечення створення туристичного продукту, а туристичні агенти – це юридичні та фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, які здійснюють посередницьку діяльність по реалізації туристичного продукту і туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності [1].

Законом передбачено зобов'язання фінансового забезпечення відповідальності суб'єктів туристичної діяльності перед туристами. Мінімальний розмір страхового внеску туроператорів, що займаються в'їзним і виїзним туризмом, повинен складати суму, еквівалентну не менше 20 тис. євро. Туроператори, що надають послуги виключно внутрішнього та в'їзного туризму, вноситимуть 10 тис. євро. Мінімальний розмір фінансового забезпечення турагента (посередника, перепродавця) – 2 тис. євро [1].

В Україні санаторно-курортний відпочинок є одним з найдавніших видів рекреації. З XXI ст. відомі кліматичні курорти Південного узбережжя Криму, бальнеологічні курорти Прикарпаття та Закарпаття, Поділля, Полтави, грязьові курорти Криму та Одеси. Послуги санаторно-курортних установ України складають 40% від загального обсягу діяльності туристичної галузі. Україна має широку та різноманітну базу, що представлена майже всіма бальнеологічними типами мінеральних вод: вуглекислі; радонові; сульф-

фідні; залізисті; бромисті, йодо-бромисті, йодні; крем'янисті; води з підвищеним вмістом органічних речовин; води без специфічних компонентів

Грязьові курорти використовують торф'яні, мул, сапропельові грязі, значні поклади яких зосереджені в озерах і лиманах Криму, Одеської, Херсонської, Запорізької областей.

На території України розташовані бальнеологічні групи мінеральних вод. Їх класифікують наступним чином:

1. *Група А.* Води без специфічних компонентів та властивостей. Їхня лікувальна дія зумовлена основним іонним складом та загальною мінералізацією; азот та метан містяться у них у розчиненому стані в умовах атмосферного тиску тільки у незначних кількостях. Води цієї групи виведені на земну поверхню свердловинами, вивчені та використовуються на курортах Миргорода (Полтавська обл.), Куяльнику (Одеська обл.), Трускавця (Львівська обл.), Феодосії (Крим), Очакова (Миколаївська обл.).

2. *Група Б.* Води вуглекислі. Лікувальна дія зумовлена наявністю у великих кількостях розчиненого вуглекислого газу, який становить 95–100% газів, а також іонним складом та загальною мінералізацією. Ці води виведені на поверхню, вивчені та використовуються на курортах Поляна (Закарпатська обл.).

3. *Група В.* Води сульфідні. Фізіологічна та лікувальна дія зумовлена наявністю сульфідів. Води цієї групи вивчені та використовуються на курортах Любена-Великого (Львівська обл.), Синця (Закарпатська обл.), Черчого (Івано-Франківська обл.).

4. *Група Г.* Води залізисті, миш'яковисті або миш'якові з високим вмістом марганцю, міді, алюмінію.

5. *Група Ґ.* Води бромні, йодні та з високим вмістом органічних речовин. Виділено два типи мінеральних вод з високим вмістом органічних речовин. Води групи вивчені та використовуються на курортах Трускавця (Львівська обл.), Березівських мінеральних вод (Харківська обл.).

6. *Група Д.* Радонові (радіоактивні) води використовуються на курорті Хмільник (Вінницька обл.). В Україні є великі запаси лікувальних грязей. До них відносяться різні за походженням природні утворення, які складаються з води, мінеральних та органічних речовин і являють собою однорідну тонкодисперсну пластичну масу з певними тепловими та іншими фізико-хімічними властивостями. В Україні експлуатується сім торф'яних і десять сульфідних родовищ лікувальних грязей. Особливе місце займають унікальні ресурси озокериту («гірський віск») Бориславського родовища у Львівській області. Торфові грязі є у Львівській та Івано-Франківській областях. Серед мулистосульфідних значними є Куяльницьке та Шаболатське (Одеська обл.), Чокракське (Крим) родовища [12; с. 125].

Крім того, діяльність рекреаційного комплексу України дає можливість оздоровити великі маси населення за наступними напрямками: неспецифічні захворювання органів дихання, цереброваскулярні захворювання, захворювання

нервової системи, периферійної нервової системи, захворювання опорно-рухового апарату, серцево-судинні захворювання, гінекологічні захворювання, захворювання органів травлення.

Оскільки галузь туризму вимагає постійного руху вперед, то для досягнення успіху в туристичному бізнесі, необхідно забезпечити високий професіоналізм, складовою частиною якого виступає використання інноваційних підходів. Важливою особливістю туристичного продукту є широка участь людей у виробничому процесі. Підвищення інноваційного потенціалу персоналу є однією з актуальних проблем управління сучасними компаніями.

В умовах загострення конкуренції на світовому туристичному ринку, впровадження активних інноваційних ідей для ефективної боротьби необхідно на рівні країни, а не лише окремих бізнесових туристичних структур, відсутність або не активна позиція нашої держави може привести до втрати Україною будь-яких шансів зайняти чільне місце на світовому туристичному ринку. Бо саме відсутність належної державної підтримки сприяє руйнуванню внутрішнього туристичного ринку, згортанню внутрішнього та в'їзного туризму в Україні, утвердженню монополії на території нашої країни іноземних туристичних фірм.

Формування та функціонування рекреаційної інноваційної системи неможливе без інноваційної інфраструктури, яка забезпечує інноваційну сферу всіма видами послуг, а також взаємодію елементів інноваційного процесу, сприяє дифузії інновацій в усі сфери економіки. В Україні елементи інноваційної інфраструктури розвинені неоднаково. Практично відсутні такі елементи, як біржі (ярмарки) науково-технічних розробок, інноваційних проектів, вкрай слабо розвиваються венчурний капітал, страхування інноваційних ризиків. Особливо актуальною з точки зору забезпечення економічної безпеки територіальних утворень в перспективі, постає проблема розробки та реалізації інноваційної моделі розвитку рекреаційних зон України (див. рис.).

Головними структуроутворюючими блоками рекреаційної інноваційної системи є валеологічний інноваційний центр, центр формування та розвитку трудового потенціалу, підприємства (установи, організації), науково-технічний потенціал та інноваційна інфраструктура. Відповідно до потреб рекреаційної зони її інноваційна інфраструктура повинна обов'язково складатися з таких елементів: центрів маркетингових досліджень; венчурних фондів; технопаркових структур; промислово-фінансових груп; консалтингових фірм; лізингових та страхових компаній; центрів моніторингу інноваційної діяльності; бізнес-інкубаторів.

Назва валеологічні інноваційні центри (ВІЦ) походить від валеології – науки про здоров'я. Основу їх організаційної структури управління становить «інноваційний» тип структур, орієнтований на нововведення. Тому діяльність цих центрів повинна бути зорієнтована на постійну розробку, реалізацію і впровадження сучасних наукоємних технологій

щодо рекреації, лікування і реабілітації на основі виключно природних профілактичних і відновлюваних засобів.

До основних завдань ВІЦ відносять:

- освоєння базиснорекреаційних ресурсів для формування оздоровчих установ ВІЦ, санаторно-курортних закладів, закладів відпочинку і туризму;
- удосконалення методів і форм збалансованого надання оздоровчих послуг;
- поліпшення забезпечення профілактично-відновлюваними засобами;
- удосконалення матеріально-технічного забезпечення, розвитку матеріальної бази;
- удосконалення системи заходів щодо здорового способу життя, розвитку закладів фізичної культури і спорту;
- удосконалення структури організації й управління ВІЦ;
- розширення науково-дослідницької діяльності з питань профілактики, збереження та відновлення здоров'я населення [9; с. 49–55].

Валеологічний інноваційний центр складається з: рекропарків, рекрополісів, курортполісів та рекреаційних зон.

Рекропарки – це ВІЦ, розташовані на території міст і районів України як окремі господарські комплекси. Вони організовані на основі природно-ресурсних, екологічних, соціально-економічних та історико-культурних умов регіону і

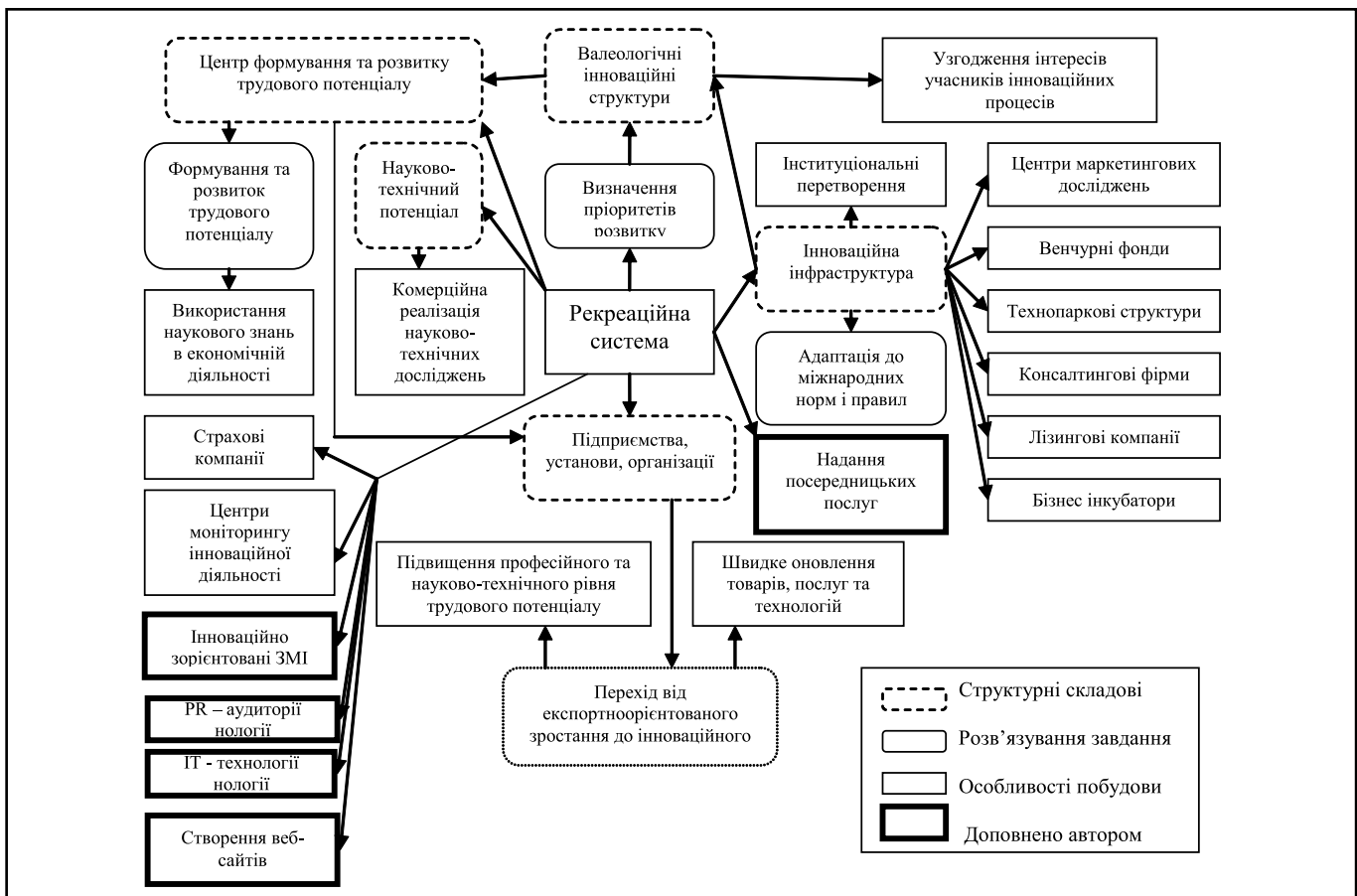
займаються охоронно-оздоровчою діяльністю, виходячи з розробки, реалізації й впровадження в охоронно-оздоровчий процес наукомістких технологій профілактичної та відновлювальної терапії.

Рекрополіси – ВІЦ, аналогічні рекропаркам, тільки територіально можуть становити окремі міста чи селища і займатися рекреацією населення країни і зарубіжжя, тобто, можуть входити як у загальнодержавну мережу ВІЦ, так і в міжнародні. Такого зразка охоронно-оздоровчі центри в карпатському регіоні, наприклад, можуть бути організовані в таких містах і селищах, як Сколе, Славське, Яремче, Косів.

Курортполіси – ВІЦ, аналогічні рекрополісам. Вони займатимуться, окрім рекреаційної, ще й постклінічною реабілітаційною діяльністю. Ними можуть стати такі міста-курорти, як Трускавець, Моршин, Східниця, Ялта.

Рекреаційні зони – це сукупність рекропарків, рекрополісів і курортполісів певного регіону, об'єднаних територіально та на економічній основі, аналогічно, наприклад, холдинг-компаніям. В Україні виділяють чотири рекреаційні зони: Карпатську, Поліську, Північно-причорноморську та Кримську [11, с. 372].

Це дає змогу сформувати загальноукраїнську мережу ВІЦ, яка б входила в міжнародні аналогічні мережі і за відповідністю її охоронно-оздоровчої діяльності прийнятим



Інноваційна модель рекреаційної системи України*

* Доповнено автором на основі Звіту про виконання другого етапу науково-дослідної роботи Ковенської О.А. на тему: «Дослідження шляхів забезпечення економічної безпеки територій». – Дрогобич: ДДПУ, 2006. – С. 49–55

стандартам могли б здійснювати контроль, надавати відповідні консультації та методичні вказівки державним органам охорони здоров'я.

Сьогодні зразком моделі рекрополісів, курортполісів і рекреаційних зон, місцем відпрацювання та поширення новітніх технологій в курортній галузі, впровадження ефективних методів лікування, реабілітації та оздоровлення населення, забезпечення раціонального використання рекреаційних ресурсів та належний рівень природоохоронних заходів здатний бути курорт Трускавець.

Головним завданням науково-технічного потенціалу, як одного з основного структуроутворюючого блоку інноваційної системи рекреаційної зони, є комерційна реалізація науково-технічних досягнень. Як показує світовий досвід, маючи сильні науково-дослідні підрозділи, компанія може випередити конкурентів у перетворенні результатів наукової діяльності у нововведення, тобто впровадження в практику і тим самим створити основи довгострокової своєї конкурентоспроможності [9; С. 49–55].

В умовах конкурентного ринку послуг гостинності підприємства готельного бізнесу при обслуговуванні туристів та інших громадян прагнуть забезпечити не лише високий рівень комфорту проживання, але й постійно підвищують рівень сервісного обслуговування клієнтів, пропонуючи широкий набір додаткових та супутніх послуг, в тому числі інформаційні, побутові, посередницькі послуги, послуги бізнес-центру, поштово-телеграфні, послуги щодо організації дозвілля, послуги прокату, банківські послуги.

Тому, на думку автора, інноваційну модель рекреаційної системи України необхідно доповнити: наданням посередницьких послуг; застосуванням інноваційно зорієнтованих ЗМІ; PR-аудиторій, ІТ-технологій; створенням веб-сайтів.

Однією з особливостей туристичних (рекреаційних) послуг є їх невіддільність від виробництва. Це є наслідком територіальної відокремленості місця придбання (оплати) туристичних послуг від місця їх надання. Отже, реалізація туристичного продукту і послуг на туристичному ринку може здійснюватися безпосередньо напряду споживачем або через канали продажів, що включають одного або декілька посередників.

Найяскравішим прикладом в даному випадку можуть бути готелі, які реалізують свої послуги з розміщення через численні турфірми, а також обслуговують туристів, що звернулися до їх напряду, минувши посередників в особі турагентств. Використовується два методи збуту послуг: прямий метод, що припускає встановлення безпосередніх зв'язків між продавцем і покупцем, тобто покупець купує послугу безпосередньо на місці; непрямий метод, що припускає використання торгово-посередницької ланки.

Оскільки створення власних агентів за кордоном пов'язане з великими витратами, набагато вигідніше використовувати зарубіжні туристичні організації, що мають хороші позиції на місцевому ринку. Тут набуває сили посередницький апарат. Це є прикладом зовнішніх каналів продажів.

Внутрішні канали продажів представлені системою філіалів, відділень, представництв і посередницьких організацій в своїй країні.

Формування іміджу фірми і послуги в туристичній галузі є засоби масової інформації: реклама на телебаченні, місцевих і всеукраїнських радіостанціях, а також друкування каталогів, брошур та проспектів з переліком пропонованих послуг. Також досить ефективно використовувати рекламні щити, на яких розміщується інформація досить короткою і ясною, оскільки об'єм інформації, що повідомляється, обмежений не тільки розмірами щита, але і здатністю людини сприйняти її.

Інформаційно-технічна революція змінила характер і методи ведення бізнесу. Кожен день приносить нові та ще більш оптимістичні прогнози щодо ролі автоматизації інформаційних технологій в туризмі. Для більшості турфірм України (60%), впровадження ІТ-технологій є необхідним, і вже стало реальним фактом, критично важливим для успішного розвитку бізнесу. Як в усьому світі, так і в Україні, використання сучасних ІТ-технологій стає засобом конкурентної боротьби туроператорів.

Застосування ІТ-технологій дозволяє проводити гнучку маркетингову і цінову політику, досягаючи максимальної прибутковості від кожної отриманої заявки чи пропозиції. Створювати високоефективну стратегію продажів, що базується на аналізі тенденцій і взаємодій на ринку, туристична фірма має можливість, контролюючи умови реалізації своїх пакетів послуг (мінімальний тариф і тривалість перебування гостя, обмеження на кількість проданих путівок по типах, вимоги, гарантії заявок, передоплату), приводячи їх у відповідність з кон'юктурою ринків у тих або інших географічних регіонах. У такий спосіб турфірма одержує максимально можливу віддачу від кожного сегменту ринку. Важливою перевагою для будь-якої турфірми, представленої в Інтернеті є своєчасність, повнота і доступність переданої інформації. Одержується економічний ефект від надання послуг, що забезпечує зворотній зв'язок з потенційними клієнтами і тим самим дозволяє оперативно перевіряти ідею нової продукції або послуги без значних витрат на рекламу і прямі маркетингові дослідження.

Інформаційна система турфірми дозволяє у найкоротший термін виключити з асортименту послуги, що реалізуються погано, і замінити їх новими, отримати ефект за рахунок більш точного визначення того, які категорії клієнтів отримують конкретні послуги, у який час і як змінюються їхні смаки.

У сучасній економіці зміни, що динамічно розвиваються, в ціновій політиці, випуск нового вигляду товарів і послуг відбуваються швидше, ніж з'являється замовлена реклама на телебаченні. В результаті така реклама виявляється даремною, а замовник втрачає реальні гроші. У Інтернеті виробник може гнучко змінювати і ціни, і номенклатуру, і умови продажу товарів та послуг. Ця якість Інтернету ідеально підходить для турбізнесу – миттєве оновлення інформації

стосовно вільних місць в готелях і квитків на авіарейси, «палаючі пропозиції», зміни цін на тури.

Відсутність стандартних методик і досвіду ведення бізнесу в електронному просторі створює проблему вибору оптимальної моделі використання Інтернету для конкретного туристичного підприємства.

Інколи компанія, що намагається створити електронну торговельну систему, при детальному розгляді має потребу лише у інформаційній веб-сторінці. Можлива і зворотна ситуація: крупний туроператор, що має всі передумови для успішної торгівлі через Інтернет економить на створенні хорошого сайту і, у результаті, втрачає значну долю ринку збуту своїх путівок.

В умовах загострення конкуренції на світовому туристичному ринку, впровадження активних інноваційних ідей для ефективної боротьби необхідно на рівні країни, а не лише окремих бізнесових туристичних структур, відсутність або не активна позиція нашої держави може привести до втрати Україною будь-яких шансів зайняти чільне місце на світовому туристичному ринку. Бо саме відсутність належної державної підтримки сприяє руйнуванню внутрішнього туристичного ринку, згортанню внутрішнього та в'їзного туризму в Україні, ствердженню монополії на території нашої країни іноземних туристичних фірм.

Впровадження інформаційної системи відкриває нові можливості для ефективного вирішення основних задач туристичного бізнесу. Експлуатація системи дозволяє турфірмі реалізувати програми ресурсозбереження шляхом зниження експлуатаційних витрат на утримання систем зв'язку, зниження енергоспоживання, уникнути пікових навантажень, збільшити продуктивність праці, поліпшити якість послуг, виконуваних робіт і підвищити кваліфікацію працівників турфірми.

Серед технологій слід зазначити: туристичні портали; «палаючі» путівки на сайтах; веб-сайти туркомпаній; статистичні сайти; тиражування сайту (експорт бази даних); розміщення відеороликів на сторінках готелів; можливість оплати за допомогою кредитних карток; он-лайн бронювання.

Висновки

Таким чином, виведення України до числа передових туристичних держав світу є завданням комплексним, що вимагає системних зусиль як з боку влади, так і з боку представників вітчизняних туристичних бізнес-структур. Щоб забезпечити сталий розвиток туризму і курортів необхідно

вирішити певні законодавчі проблеми, розробити і прийняти відповідні нормативно-правові та інші підзаконні акти.

Формування та функціонування рекреаційної інноваційної системи неможливе без інноваційної інфраструктури, яка забезпечує інноваційну сферу всіма видами послуг, а також взаємодію елементів інноваційного процесу, сприяє дифузії інновацій в усі сфери економіки, забезпечує зростання рівня життя населення, збільшує валютні надходження.

У сфері туризму і рекреації з урахуванням інших галузей та тимчасової зайнятості протягом активного туристичного сезону в 2010 році очікується зайнятих 3,63 млн. осіб [7; с. 59–65].

Література

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм». – К., 18.11.2003 р., №1282–IV.
2. Європейська хартія про місцеве самоврядування // Медіа-поліс. – №1–2. – 1996. – С. 56–59.
3. Багров Н.В. Геополитическая модель трансграничного региона // Культура народов Причерноморья. – 2002. – №34. – С. 157.
4. Биркович В.І. Модернізація туристичного та рекреаційного потенціалу регіонів України // Статистика України. – 2006. – №3 (34).
5. Бородненко Л.І. Улучшение качества гостиничных услуг // Культура народов Причерноморья. – 2002. – №34. – С. 191.
6. Єрмілова К.В. Розвиток міжнародного туризму як виду зовнішньоекономічної діяльності в Донецькій області // Вісник Інституту туристичного бізнесу. – 2002. – №6. – С. 54.
7. Каганек К., Амброжи Т. Функции туризма людей с ограниченными возможностями с учетом типа их физического ограничения // Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту. – Харків: ХДАДМ (ХХПІ), 2009. – №3. – С. 59–65.
8. Ковалева С.І. О деяких пріоритетних напрямках державного розвитку сфери туризму // Економічні науки. – 2006. – №5. – С. 34.
9. Ковенська О.А. Звіт про виконання другого етапу науково-дослідної роботи на тему: «Дослідження шляхів забезпечення економічної безпеки територій». Дрогобич: ДДПУ, 2006. – С. 49–55.
10. Решетов А.В. Нова модель глобалізації туризму // Федерація. – 2006. – №3. – С. 66.
11. Смолій В.А., Федорченко В.К., Цибух В.І. Енциклопедичний словник-довідник з туризму / Передмова В.М. Литвина. – Видавничий Дім «Слово», 2006. – 372 с.
12. Соколова С. Туристична галузь можливості та перспективи // Українська культура. – 2007. – №1 (964). – С. 125.

Розробка елементів концепції ефективного впровадження інвестиційних проектів на підприємстві

У статті розглянуто важливі напрями розробки елементів концепції ефективного впровадження інвестиційних проектів на підприємстві з метою залучення додаткових фінансових ресурсів. Також розглядається стратегія «корегування поведінки» інвесторів під час рецесії, яка виникає в економічних кризах та спонукає до розробки нового підходу вирішення даної проблеми.

В статье предложено внедрение основных стратегий инвестиционных проектов и определение этапов проектного цикла внедрения инвестиционного проекта с учетом базовых проблем маркетингового анализа при внедрении проектов и усовершенствовании механизма стратегий привлечения финансовых инвестиций на предприятия.

In the article introduction of basic strategies of investment projects and determination of the stages of project cycle of introduction of investment project is offered taking into account the base problems of marketing analysis at introduction of projects and perfection of mechanism of strategies of bringing in of financial investments on enterprises.

Постановка проблеми. У міжнародній практиці план розвитку підприємства представляється у вигляді спеціальним чином оформленого бізнес-плану, який, по суті, є структурованим описом проекту розвитку підприємства. Якщо проект пов'язаний із залученням інвестицій, він носить назву «Інвестиційного проекту». Зазвичай будь-який новий проект підприємства в тій чи іншій мірі пов'язаний із залученням нових інвестицій.

Концепції впровадження, які існують на даний час, вимагають внесення коректив шляхом розробки її нових складових елементів. Це пов'язано з необхідністю обліку впливу зовнішніх економічних чинників у вигляді економічних криз, які серйозним чином впливають як на стан ділової активності в економіці в цілому, так і на окремі її складові, під якими слід розуміти інвестиційні проекти. Також дана проблема зв'язана з необхідністю мінімізації втрат при впровадженні інвестиційного проекту, які додатково можуть бути спричинені економічними кризами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню деяких аспектів цієї проблематики присвячені роботи таких вчених, як В.М. Шелудько, С.Ф. Покропивний, Е.Ф. Бриггем, А.Д. Шеремет та ін. Питання теоретико-практичного спрямування наукових розробок питань інвестиційної активності в економіці є дуже актуальним. Згідно з потребами практики економічна теорія, яка пов'язана

з інвестиційними проектами, отримала відповідний імпульс розвитку, і окремі положення якої розглядаються в працях багатьох економістів, що ведуть дослідження в цій галузі.

Метою статті є розробка елементів концепції ефективного впровадження інвестиційних проектів на підприємстві з урахуванням загальноєвропейських підходів та фінансового стану підприємств взагалі в умовах фінансово-економічних криз з метою мінімізації можливих втрат. Корегування поведінки інвесторів під час рецесії, яка виникає в економічних кризах, спонукає до нового підходу вирішення даної проблеми, яка розглядається в цій статті.

Виклад основного матеріалу. У науковому розумінні проект – це спеціальним чином оформлена пропозиція про зміну діяльності підприємства, переслідуючи певну мету. Проекти прийнято підрозділяти на тактичні і стратегічні. До останніх зазвичай належать проекти, що передбачають зміну форми власності (створення орендного підприємства, акціонерного товариства, приватного підприємства, спільного підприємства та інше), або кардинальну зміну характеру виробництва (випуск нової продукції, перехід до повністю автоматизованого виробництва, і тому подібне). Тактичні проекти зазвичай пов'язані із зміною продукції, що випускається, підвищенням якості продукції, модернізацією.

Для вітчизняної практики поняття проекту не є новим. Його відмінна якість колишніх часів полягала в тому, що основні напрями розвитку підприємства, як правило, визначалися на вищому, по відношенню до підприємства, рівні управління економікою галузі. У нових економічних умовах підприємство в особі його власників і топ-менеджерів повинне само турбуватися про свою подальшу долю, вирішуючи самостійно всі стратегічні і тактичні питання. Таку діяльність в області інвестиційного проектування необхідно спеціальним чином організувати. Це мають бути певні елементи концепції ефективного впровадження інвестиційних проектів.

Дані елементи загальної процедури впорядкування інвестиційної діяльності підприємства по відношенню до конкретного проекту пропонується формалізувати у вигляді певного проектного циклу, який повинен пройти такі етапи:

1. Формулювання проекту (використовується термін «ідентифікація»). На цьому етапі топ-менеджмент підприємства повинен проаналізувати поточний стан підприємства і визначити найбільш пріоритетні напрями його подальшого розвитку. Результат даного аналізу має бути оформлений у вигляді визначеної бізнес-ініціативи, яка є планом дій, на вирішення найбільш важливих для підпри-

емства завдань. На цьому етапі необхідно мати переконливу аргументацію відносно здійснення цієї інновації. Також на даному етапі має з'явитися декілька ідей подальшого розвитку підприємства. Якщо всі вони можуть бути представлені однаковою мірою корисними і здійсненними, далі необхідно провести паралельну розробку декількох інвестиційних проектів з тим, щоб рішення про найбільш прийнятних з них зробити на завершуючій стадії розробки.

2. Розробка (підготовка) проекту. Після того як бізнес-інновація проекту проходить перевірку, необхідно розвивати її до того моменту, коли можна буде ухвалити тверде рішення. Це рішення може бути як позитивним, так і негативним. На цьому етапі необхідне поступове уточнювати і удосконалювати план проекту у всіх його вимірюваннях – комерційному, технічному, фінансовому, економічному, інституційному і так далі. Також важливим питанням на даному етапі є пошук і початкової інформації для вирішення окремих завдань проекту. Необхідно розуміти, що від міри достовірності початкової інформації і уміння правильно інтерпретувати дані, що з'являються в процесі проектного аналізу, залежить успіх реалізації проекту. Необхідно відзначити, що стадію розробки можна розділити на такі етапи:

2.1. Загальна послідовність розробки і аналізу проекту. Нрізноманітність проектів їх аналіз зазвичай слідує деякій загальній схемі, яка включає спеціальні розділи, що оцінюють комерційну, технічну, фінансову, економічну і інституційну здійснимість проекту. Гідний з погляду стратегічного інвестора проект має закінчуватися аналізом ризиків. Слід також відзначити, що проект може бути відхилений в своєму початковому вигляді. В той же час він може бути відозмінений з причини, наприклад його технічної нездійсненності, і тоді аналіз модифікованого проекту має початися із самого початку;

2.2. Аналіз комерційної здійснимості проекту – сутність маркетингового аналізу полягає у відповіді на два питання:

1. Чи можливо продати продукт, що є результатом реалізації проекту?

2. Чи можливо отримати від цього достатній об'єм прибутку, реалізуючи інвестиційний проект?

За статистикою останніх років ступінь банкрутств фірм у деяких випадках відбувається у зв'язку з недостатньо організованими діями у сфері маркетингу.

Базові питання маркетингового аналізу впровадження інвестиційного проекту, що впливають на рішення, мають полягати в такому:

– на який ринок сфокусовано проект? (міжнародний або внутрішній)?

– чи проект баланс між міжнародним і внутрішнім ринком?

– якщо проект націлений на міжнародний ринок, чи збігається його метаз принциповими політичними рішеннями держави?

– якщо проект сфокусовано на внутрішній ринок, чи відповідають його цілі внутрішній державній політиці?

– якщо проект несумісний з політикою держави, чи варто його розглядати далі?

Оскільки проекти здійснюються при вже існуючих ринках, у проекті необхідно привести їх характеристики. У маркетинговий аналіз необхідно також включати аналіз споживачів і конкурентів. Аналіз споживачів повинен визначити споживчі запити, потенційні сегменти ринку і характер процесу купівлі. Для цього розробник проекту має провести детальне дослідження ринку. Крім того, необхідно провести аналіз основних конкурентів в рамках ринкової структури і інституційних обмежень, на неї що впливають. На основі результатів маркетингового аналізу розробляється маркетинговий план. У ньому мають бути визначені стратегії розробки продукту, ціноутворення, просування товару на ринки збуту. Ці елементи маркетингової суміші мають бути об'єднані в єдине ціле, яке повинне забезпечити продукту найбільш вигідне конкурентне положення на ринку. Маркетинговий план має також враховувати наявність інших продуктів в асортиментному наборі фірми, а також організаційні, фінансові, виробничі і постачальницькі аспекти її діяльності. В рамках маркетингового плану бажано спрогнозувати реакцію конкурентів і її подальший вплив на можливість виконання маркетингового плану.

Також необхідно відзначити, що маркетинговий аналіз має включати прогнозування попиту. При розробці інвестиційного проекту необхідно визначитися з точністю прогнозу, зіставивши його з витратами для досягнення бажаної точності. Хоча процес ухвалення рішень здійснюється в умовах невизначеності, правильний прогноз може зменшити цієї невизначеності.

3. Виконання експертизи проекту. Перед початком здійснення проекту його кваліфікована експертиза є дуже бажаним етапом життєвого циклу проекту. Якщо фінансування проекту проводиться за допомогою істотної частки стратегічного інвестора (кредитового або прямого), інвестор сам проведе цю експертизу, наприклад за допомогою якої-небудь авторитетної консалтингової фірми, при цьому необхідно витратити деяку суму на цьому етапі, щоб не було втрати більшої частини своїх оборотних коштів в процесі виконання проекту. Якщо підприємство планує здійснення інвестиційного проекту переважно за рахунок власних, то експертиза проекту також необхідна для перевірки правильності основних положень проекту.

4. Стадія здійснення проекту. Охоплює реальний розвиток бізнес-інновації, до того моменту, коли проект повністю входить в експлуатацію. Сюди можна віднести відстежування і аналіз всіх видів діяльності у міру їх виконання і контроль з боку контролюючих органів усередині країни і/або іноземного або вітчизняного інвестора. Дана стадія включає також основну частину реалізації проекту, завдання якої, полягає в перевірці достатності грошових потоків, що генеруються проектом для покриття початкової інвестиції і забезпечення бажаної інвесторами віддачі на вкладені гроші.

5. Оцінка результатів. Проводиться як по завершенню проекту, так і в процесі його виконання. Основна мета цього виду діяльності полягає в отриманні реального зворотного зв'язку між закладеними в проект ідеями і ступенем їх фактичного виконання. Результати даного порівняння створюють безцінний досвід розробників проекту, дозволяючи використовувати його при розробці і здійсненні інших проектів.

При проведенні експертизи проекту також корисно використовуватиме фінансові дані проекту, оскільки зрештою експертизи полягає в перевірці правильності того, що складає зміст розробленого інвестиційного проекту.

Зараз актуальним способом залучення інвестора є варіант створення спільного підприємства у вигляді акціонерного товариства за участю вітчизняної сторони (реципієнта) і зарубіжного партнера (інвестора). В цьому випадку ініціатива повинна виходити від реципієнта, який намагається зацікавити потенційного інвестора. Успіх ухвалення інвестиційного проекту істотним чином залежатиме від ступеня задоволення вимог зарубіжного інвестора, які можуть відрізнятися від загальноприйнятих. В цьому випадку етапу розробки інвестиційного проекту може передувати стадія підготовки інвестиційних пропозицій (або інвестиційного меморандуму). В такий документ включаються докладні відомості про реципієнта, результатах його діяльності у минулому, складі продукції, що випускається, стратегії і тактиці поведінки на ринку та інші дані. Крім того, необхідно привести результати інвестиційного аналізу, але виконувати його необхідно без зайвої деталізації і зможливим розглядом декількох інвестиційних сценаріїв. Після схвалення потенційним інвестором цього меморандуму, повинна відбуватися детальна розробка інвестиційного проекту з урахуванням зауважень і побажань інвестора. Дана схема організації робіт дозволяє економити зусилля реципієнта. В цьому випадку необхідно виділити певні інвестиційні проекти.

Практика проектного аналізу дозволяє узагальнити досвід розробки проектів. Пропонується впровадження таких основних стратегій інвестиційних проектів:

1. Заміна застарілого устаткування, як природний процес продовження існуючого бізнесу в незмінних масштабах. Звичай подібного роду проекти не вимагають дуже тривалих і багатоскладових процедур обґрунтування і рішень. Многоальтернативність може з'являтися у разі, коли існує декілька типів подібного, і необхідно обґрунтувати переваги однієї з них.

2. Заміна устаткування з метою зниження поточних виробничих витрат. Метою подібних проектів є використання досконалішого устаткування замість того, що працює, але порівняно менш ефективного, яке останнім часом піддається моральному старінню. Цей тип проектів дуже детальний аналіз вигідності кожного окремого проекту, оскільки досконаліше в технічному сенсі устаткування ще не однозначне вигідніше з фінансової точки зору.

3. Збільшення випуску продукції і/або розширення ринку послуг. Даний тип проектів вимагає дуже відповідального

рішення, яке приймається верхнім рівнем управління підприємства. Найдетальніше необхідно аналізувати комерційну здійснюємість проекту з обґрунтуванням розширення ринкової ніші, а також фінансову ефективність проекту, з'ясувавши, чи приведе збільшення реалізації до відповідного зростання прибутку.

4. Розширення підприємства з метою випуску нових продуктів. Цей тип проектів є результатом нових стратегічних рішень і може зачіпати зміну суті бізнесу. Всі стадії аналізу однаковою мірою важливі для проектів даного типу. Особливо слід підкреслити, що помилка, зроблена в ході проектів даного типу, приводить до найбільш драматичних наслідків для підприємства.

5. Проекти, що мають екологічне навантаження. В ході інвестиційного проектування екологічний аналіз є необхідним елементом. Проекти, що мають екологічне навантаження, за своєю природою завжди пов'язані із забрудненням навколишнього середовища, і тому ця частина аналізу є критичною. Основна проблема, яку необхідно вирішити і обґрунтувати за допомогою фінансових критеріїв, – який з варіантів проекту обрати: (1) використовувати досконаліше і дорожче устаткування, збільшуючи капітальні витрати, або (2) придбати менш дороге устаткування і збільшити поточні витрати.

6. Інші типи проектів, значущість яких в сенсі відповідальності за прийняття рішень менш важлива. Проекти подібного типу стосуються будівництва нового офісу, покупки нового автомобіля і так далі

Далі необхідно розглянути попередню стадію розробки і аналізу проекту. Після формулювання бізнес ідеї майбутнього інвестиційного проекту необхідно вирішити таку проблему: чи здатне підприємство реалізувати цю ідею в принципі. Для цього потрібно проаналізувати стан галузі економіки, до якої належить підприємство, і порівняльне положення підприємства в рамках галузі. Даний аналіз і складає зміст попередньої стадії розробки і аналізу інвестиційного проекту. У дослідженні проектного аналізу можна використовувати два критерії:

- зрілість галузі;
- конкурентоспроможність підприємства (його положення на ринку).

Зіставляючи критерії зрілості галузі і конкурентоспроможності підприємства, можна розробити матрицю життєвих циклів підприємства.

Кінцевим результатом попередньої стадії аналізу проекту є встановлення положення конкретного підприємства по певних критеріях.

Висновки

Необхідність розробки елементів концепції ефективного впровадження інвестиційних проектів на підприємстві є дуже актуальною темою. Закінчення рецесії в економіці країни буде сприяти підвищенню ділової активності для інвесторів також. Проте необхідно розробити якісно новий під-

хід їх поведінки. Це може бути завдяки впровадженню наступних стратегічних дій з боку інвесторів:

1. Формалізувати етапи проектного циклу у стадії формування проекту з метою рішення про найбільш прийнятних з них;
2. Розробити (підготувати) проект і ухвалювати тверде рішення про подальшудолу проекту.
3. Виконати кваліфіковану експертизу проекту, не уникнути втрат більшої частини своїх оборотних коштів в процесі виконання проекту, також для перевірки правильності основних положень проекту.
4. Розробити бізнес-інновації і провести перевірку достатності грошових потоків, що генеруються проектом для покриття початкової інвестиції і забезпечення бажаної інвесторами віддачі на вкладені гроші, до того моменту, коли проект повністю входить в експлуатацію.
5. Провести оцінку результатів з метою отримання реального зворотного зв'язку між закладеними в проект ідеями і ступенем їх фактичного виконання.

Також поведінка інвесторів повинна спонукати їх до впровадження таких стратегічних дій:

1. Заміна застарілого устаткування як природний процес продовження існуючого бізнесу в незмінних масштабах.

2. Заміна з метою зниження поточних виробничих витрат.
 3. Збільшення випуску продукції і/або розширення ринку послуг, що має привести до збільшення реалізації і відповідному зростанню прибутку.
 4. Розширення підприємством переліку випуску нових продуктів за допомогою нових стратегічних рішень.
 5. Проведення в ході інвестиційного проектування екологічного аналізу для проектів, що мають екологічне навантаження.
 6. Розгляд інших типів проектів, значущість яких в сенсі відповідальності за рішення менш важлива (будівництво нового офісу, покупки нового автомобіля і т.д.).
- Таким чином розробка елементів концепції впровадження інвестиційних проектів є дуже актуальною у зв'язку з метою мінімізації втрат підприємства та урахування факторів розвитку сучасної економіки.

Література

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 1995.
2. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2000.

Р.Л. КАРПІНСЬКИЙ,
аспірант, Київський національний університет ім. Т.Шевченка

Економічна оцінка ефективності інвестицій

У статті наведена методика оцінки ефективності інвестицій, яка більш точно розкриває поняття прибутковості і ризику при виборі інвестиційного рішення для інвестора.

В статті приведена методика оцінки ефективності інвестицій, которая более точно раскрывает понятие прибыли и риска в выборе инвестиционного решения для инвестора.

Постановка проблеми. Перш за все необхідно обрати основний показник ефективності. На нашу думку, таким показником має бути термін окупності (або обернений показник рентабельності) інвестицій. У розрахунках цього показника доцільно виходити із суми прибутку, а не грошових потоків, але розраховувати дисконтований термін окупності, беручи до уваги лише прибуток. Прибуток потрібно дисконтувати за стільки років, скільки необхідно для досягнення окупності інвестицій.

Метою статті є обґрунтування власного підходу до визначення економічної ефективності інвестицій.

Виклад основного матеріалу. Обґрунтовуючи методику розрахунків дисконтованого терміну окупності, потрібно з'ясувати ще два положення – прогнозування прибутку і розрахунок інвестицій. Дисконтування прибутку не є прогнозуван-

ням його величини в майбутні роки, а лише характеризує зміну вартості грошей у часі. Величина річного прибутку, визначена в інвестиційному проекті, в старій методиці (та досить часто в новій) приймається як незмінна для всіх років. У виробничо-господарській практиці розмір прибутку може змінюватися під впливом багатьох факторів: зміни ринків збуту, загострення конкуренції, зміни цін на сировинні та паливно-енергетичні ресурси, дії законодавчих актів та ін.

Зрозуміло, що на тривалий період прогнозувати вплив цих факторів на прибуток дуже важко чи неможливо. Тут доводиться обмежитися лише загальним побажанням прогнозувати вплив найважливіших факторів, спираючись на тенденції їх змін у минулі роки, передбачувані зміни в наступні роки тощо.

Серед багатьох факторів є зонайменше один, значний вплив якого на прибуток можна і необхідно враховувати. Йдеться про освоєння проектних значень виробничої потужності та собівартості продукції новозбудованих чи реконструйованих об'єктів. У переважній більшості випадків освоєння виробничої потужності триває від декількох місяців до 1–2 і навіть більше років, а проектна собівартість продукції досягається через певний час після освоєння виробничої потужності.

На терміни освоєння промислових об'єктів існують різні погляди. Одним з них є твердження, що при досконалих техніці, технології та раціональному проектуванні об'єкта він може (і має) працювати на повну проектну потужність з моменту його введення в експлуатацію.

На нашу думку, потрібно по-різному розглядати це питання залежно від ступеня автоматизації техніки і виробничого процесу. Наприклад, переважно невеликі машини і механізми багатосерійного виробництва, які діють автоматично, без втручання людини можуть працювати на повну потужність з початку експлуатації. Це стосується і великих машинних комплексів, якщо вони повністю автоматизовані і працюють без втручання працівників у виробничий процес.

Проте зовсім по-іншому розпочинається експлуатація складних спеціалізованих машинних комплексів, які включають багато машин і механізмів та працюють за участю багатьох працівників, що виконують виробничі функції. Головна риса таких комплексів полягає в тому, що вони є людино-машинними системами. Ці системи через технічні, організаційні та психологічні фактори потребують певного часу для «узгодження роботи в системі». Протягом цього періоду обсяги виробництва та економічні показники не досягають проектних значень, тобто відбувається процес освоєння об'єктів. Тривалість освоєння залежить від складності комплексів. Наприклад, у відповідності до нормативів, які діяли раніше, тривалість освоєння доменних печей різного обсягу мала продовжуватися не більш як 6–9 місяців, прокатних станів – один–два роки. Зазначимо, що, спираючись на попередній досвід освоєння аналогічних агрегатів, якість придбаної техніки і залучення кваліфікованого персоналу, можна досить упевнено прогнозувати тривалість освоєння об'єктів і тим самим підвищити вірогідність розрахунків ефективності інвестиційних проектів.

Розрахунок прибутку в роки неповного освоєння об'єкта можна проілюструвати на умовному прикладі. Якщо освоєння виробничої потужності (В) у першому році прогнозується на 80%, в наступні роки – 100%, а фактична собівартість одиниці продукції в першому році буде вища за проектну (С) на 5%, у другому році – на 3%, далі досягне проектного рівня, то прибуток (П) у першому році при незмінній ціні (Ц) становитиме $\Pi_1 = (Ц - С \cdot 1,05) \cdot 0,9В$, у другому році $\Pi_2 = (Ц - С \cdot 1,03) \cdot В$, у наступні роки – $\Pi_1 = (Ц - С) \cdot В$.

Друге положення, що стосується дисконтованого терміну окупності, полягає у розрахунку суми інвестицій. Потрібно брати до уваги, що інвестиції витрачаються здебільшого не за один рік, а протягом тривалого часу. Тому треба брати не номінальну суму інвестицій, як це часто рекомендується в літературі при викладі нової методики, а наращену з урахуванням «заморожених» частин інвестицій в роки їх реалізації та дисконтованих частин інвестицій, які, згідно з проектом, витрачаються для завершення яких-небудь робіт, після введення об'єкта в експлуатацію.

Загальну суму приведених інвестицій з урахуванням їх нарощення і дисконтування (K_n) потрібно розраховувати наступним чином:

$$K_n = \sum_{t=1}^m K_t (1+r)^t + \sum_{t=m}^n \frac{K_t}{(1+r)^t}, \quad (1)$$

Де K_t – інвестиції кожного року інвестування, r – відсоткова ставка, m – кількість років інвестування до введення об'єкта (випуску продукції) в експлуатацію, n – кількість років інвестування після введення об'єкта (випуску продукції) в експлуатацію.

Переважає частина інвестицій реалізується до введення об'єкта в експлуатацію. Зазначимо, що чим більша тривалість інвестування і чим більші частки інвестицій реалізуються у перші роки інвестування, тим значніше наращена сума інвестицій перевищуватиме номінальну.

Для розрахунку дисконтованого терміну окупності (Т) потрібно прогнозовані річні прибутки дисконтувати за стільки років, щоб їх сума досягла чи перевищила приведені інвестиції (K_n):

$$\sum_{i=1}^T \frac{\Pi_i}{(1+r)^i} - K_n \geq 0, \quad (2)$$

де $i = 1, 2, \dots, T$; T – кількість років експлуатації об'єкта до повної окупності інвестицій, тобто дисконтований термін окупності інвестицій.

У розрахунках за формулою (6) інвестиції з нарощенням і дисконтовані інвестиції, а також дисконтований прибуток, розрахований за формулою (30), приводяться до року, що передує року введення об'єкта в експлуатацію. Щорічний прибуток дисконтується за стільки років, щоб його сума досягла (або перевищила) суму наращених і дисконтованих інвестицій.

Розглядаючи економічну сутність терміну окупності (незалежно від того, дисконтований він чи ні), нагадаємо, що ним характеризується співвідношення інвестицій і генерованого ними річного прибутку. Саме так розраховується цей показник за старою методикою, де інвестиції відносяться до річного прибутку. Щоб розраховувати аналогічний показник у нашому випадку, потрібно віднайти середньозважений дисконтований річний прибуток (Π_p):

$$\Pi_p = \sum_{i=1}^T \frac{\Pi_i}{(1+r)^i} / T \dots \quad (3)$$

Тоді дисконтований термін окупності (T_p), виходячи з середньорічного прибутку (Π_p) становитиме: $T_p = K_n / \Pi_p$.

Беручи обернене відношення річного прибутку до інвестицій, одержуємо коефіцієнт ефективності (рентабельності) інвестицій (Е). У нашому випадку дисконтований коефіцієнт ефективності інвестицій (виходячи із середньозваженого річного прибутку) дорівнює: $E = 1 / T_p = \Pi_p / K_n$.

Економічна сутність показників T і E однакова – вони характеризують ефективність інвестицій. У практичному відношенні коефіцієнт ефективності є більш інформативним, дає змогу аналізувати ефективність конкретного інвестиційного проекту в порівнянні з рентабельністю інших проек-

тів, рентабельністю основних фондів діючих підприємств, із ставками банківських депозитів і кредитів і взагалі відповідає прийнятому у світовій практиці грошово-кредитних операцій принципу зіставлення прибутку (доходу) з витратами (інвестиціями, діючим капіталом).

Для кожного інвестиційного проекту залежно від суми і розподілу в часі інвестицій, термінів освоєння об'єкта, розміру прибутку визначається дисконтований термін окупності інвестицій. Значення цього терміну для різних проектів можуть змінюватися в широкому діапазоні. Якщо, наприклад, термін становить три-чотири роки, то не виникає сумнівів відносно високої ефективності проекту. Термін окупності в 10–15 і більше років, вірогідно, є свідченням незадовільної ефективності проекту.

Очевидно, що чим більший термін окупності (менший коефіцієнт ефективності), тим нижча ефективність проекту. У зв'язку можна дійти висновку про існування такого (граничного) значення терміну окупності (рентабельності) інвестицій, яке відділяє економічно ефективні інвестиційні проекти від неефективних.

Принципово важливим є питання, як визначити граничне значення коефіцієнта ефективності інвестицій. У плановій економіці централізовано затверджувалися нормативні коефіцієнти ефективності, які були обов'язковими для всіх організацій, де визначалась економічна ефективність капіталовкладень, нової техніки, технічного та організаційного розвитку підприємств.

На нашу думку, в ринковій економіці також доцільно визначити граничний рівень коефіцієнта ефективності інвестицій. Безумовно, цей коефіцієнт не може бути директивним чи нормативним. В умовах приватної чи корпоративної власності прийнятність або неприйнятність інвестиційних проектів з будь-якими рівнями рентабельності визначають власники і керівники підприємств. Однак останнім теж потрібні певні орієнтири для прийняття раціональних рішень. Саме таким орієнтиром може слугувати граничне значення показника економічної ефективності.

На практиці можуть складатися різні ситуації. Наприклад, коли інвестиційний проект розширення підприємства має рентабельність інвестицій нижчу за граничний рівень, але вищу за рентабельність діючого капіталу підприємства, позитивне рішення щодо реалізації цього проекту може зумовлюватись очікуваним зростанням рентабельності всього капіталу підприємства після його розширення.

Керівники підприємства можуть прийняти інвестиційний проект до реалізації для одержання додаткового прибутку і в тому випадку, коли його рентабельність нижча за граничний рівень і навіть нижча за рентабельність діючого капіталу. Це їх право і їх відповідальність, але вони мають знати, що ефективність прийнятого ними проекту досить низька і це негативно впливатиме на вартість їх підприємства.

Складною проблемою є визначення граничного рівня коефіцієнта ефективності інвестицій у промисловості. Як у

попередні часи, коли нормативні коефіцієнти ефективності капіталовкладень централізовано встановлювалися на рівні 0,12–0,15, так і сьогодні відсутні загальноприйняті методи розрахунку нормативних чи пропонованого граничного коефіцієнтів.

Обґрунтування граничного коефіцієнта ефективності інвестицій необхідно проводити на підставі фактичних і прогнозованих даних рівня і динаміки рентабельності основних фондів та інвестицій у промисловості. При обґрунтуванні всі вихідні дані потрібно брати у порівнянних цінах, враховувати зміни галузевої структури промисловості, стан справ у фондостворюючих галузях, таких як машинобудування і будівництво, вплив інших факторів.

На нашу думку, таке обґрунтування можуть виконати центральні науково-дослідні інститути, які володіють усією необхідною інформацією і мають досвід аналізу макроекономічних показників.

Граничний рівень рентабельності має забезпечувати підвищену ефективність інвестиційних проектів порівняно з раніше реалізованими інвестиціями і діючими основними фондами. Саме за такої умови реалізація всієї сукупності інвестиційних проектів у промисловості, що мають рентабельність інвестицій вищу за граничний рівень і відповідно високий науково-технічний рівень, буде вирішальним фактором зростання ефективності суспільного виробництва.

Для оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів, які мають порівняно невеликі обсяги інвестицій і терміни реалізації, а також для вибору ефективного проекту з декількох альтернативних доцільно використовувати статичні показники абсолютної і порівняльної ефективності (коефіцієнт ефективності, термін окупності інвестицій, зведені витрати), які забезпечують простоту розрахунків і вірогідність їх результатів.

Для оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів із значними обсягами інвестицій і тривалістю реалізації необхідно розраховувати динамічні показники ефективності – дисконтований термін окупності чи дисконтований коефіцієнт ефективності інвестицій.

По-перше, застосування пропонованих динамічних показників не потребує недоцільного і непотрібного прогнозування прийняття терміну дії проектів, у багатьох випадках з точністю до року, і тим самим забезпечує вірогідність оцінки ефективності. По-друге, виключає штучне завищення ефективності, що має місце при розрахунках КРУ та інших показників на основі грошових потоків.

Висновки

В обох методичних підходах при застосуванні статичних і динамічних показників слід віддавати перевагу коефіцієнту ефективності, який є більш інформативним, ніж термін окупності, оскільки дозволяє порівнювати його з рентабельністю виробничих фондів на власному підприємстві, на інших підприємствах, у цілому по галузі промисловості, з коефіцієнтами ефективності інших інвестиційних проектів, а

також з граничним коефіцієнтом ефективності (після його встановлення), з процентними ставками тощо.

Граничний коефіцієнт ефективності інвестицій може бути встановлено науковими інститутами на замовлення і під керівництвом Міністерства економіки України на базі аналізу і прогнозування рівня рентабельності інвестицій, основних фондів й інших показників на макрорівні. Цей коефіцієнт не повинен бути обов'язковим для інвесторів і підприємств, але його існування і практичне використання як орієнтира забезпечуватиме відбір ефективних інвестиційних проектів і підвищення ефективності виробництва.

Література

1. Петренко С., Симонов С. Управление информационными рисками. Экономически оправданная безопасность. — М.: ДМК Пресс, 2004. — С. 302. ISBN: 5-98453-001-5.

2. Бланк И. А. Управление активами и капиталом предприятия. — К.: Ника-центр, Эльга, 2003. — 446 с.

3. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. — К.: Эльга Н., Ника — Центр, 2001. — 448 с.

4. Максимов В.А., Ермишина А.В., Спиридонов М.А. Практикум по экономике предприятия (в 4-х частях). — Ростов н/Д.: Ростовский государственный университет, экономический факультет, УПЛ, 2005. — С. 47–94.

5. Merton, R.C., 1989. On the Applications of the Continuous-Time Theory of Finance to Financial Intermediation, Geneva Papers on Risk and Insurance, Vol. 14, pp. 225–261.

6. Smith, C.W., 1995, «Corporate Risk Management: Theory and Practice», Journal of Derivatives, Vol. 2, pp. 21–30.

7. Grable, J. E. (2000). Financial Risk Tolerance and Additional Factors That Affect Risk Taking in Everyday Money Matters. Journal of Business and Psychology, 14(4), 625–630.

С.Ю. ШЕВЧЕНКО,
аспірант, РВПС України НАН України

Державне регулювання залізничного транспорту та напрями активізації інвестиційної діяльності в умовах реформування галузі

У статті обґрунтовується необхідність внесення змін у державне регулювання залізничного транспорту та його адаптації до умов реформування галузі. Аналізується вплив трансформації державного регулювання галузі на зміст організаційно-економічних заходів активізації інвестиційної діяльності залізничного транспорту.

В статье обосновывается необходимость внесения изменений в государственное регулирование железнодорожного транспорта и его адаптации к условиям реформирования отрасли. Анализируется влияние трансформации государственного регулирования отрасли на содержание организационно-экономических мероприятий активизации инвестиционной деятельности железнодорожного транспорта.

The article substantiates the need for changes in state regulation of railway transport and its adaptation to the conditions of reform. The impact of the transformation of state regulation on the content of the organizational and economic activities intensify investment railways is analyzed.

Постановка проблеми. Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України №1390 від 16.12.2009 р. «Про затвердження Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010–2015 роки» була прий-

нята Державна цільова програма реформування залізничного транспорту на 2010–2015 роки [7].

Головною метою Державної цільової програми реформування залізничного транспорту є створення економіко-організаційних структур залізничного транспорту та впровадження відповідних нормативно-правових основ, що мають забезпечити відповідні умови для залучення фінансових ресурсів і впровадження у галузі інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, здатної забезпечити ефективне функціонування підприємств в умовах ринкової економіки та надавати послуги на рівні європейських стандартів.

На першому етапі реформування передбачається розробка та прийняття відповідних законодавчих і нормативно-правових актів, створення державного господарського об'єднання залізниць та інших підприємств залізничного транспорту у формі державного концерну, розробка та впровадження економічних механізмів для переходу до розширеного відтворення виробничих фондів на основі інноваційної моделі розвитку й інші організаційні заходи.

Виходячи із завдань першого етапу реформування постає задача розробки та впровадження організаційно-економічних заходів державного регулювання, як в цілому галузю, так й окремих сфер діяльності, зокрема активізації інвестиційної діяльності. Шляхом вирішення цієї

проблеми є створення сприятливих умов для залучення інвестицій, необхідних для оновлення і модернізації виробничо-технічної бази залізниць, розробка механізму регулювання інвестиційною діяльністю, який би відповідав вимогам функціонування галузі в умовах реформування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженнями державного регулювання залізничного транспорту та інвестиційної діяльності, формуванням організаційно-економічного механізму займалися такі вчені економісти: О.О. Бакаєв, Т.В. Будько, В.Г. Галабурда, О.Г. Дайнека, В.Л. Дикань, Ю.Ф. Кулаєв, М.В. Макаренко, А.М. Новікова, Ю.Є. Пашченко, В.М. Самсонкин, Е.М. Сич.

Метою статті є обґрунтування ролі державного регулювання в умовах реформування залізничної галузі та визначення його впливу на активізацію інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Сутність державного регулювання економікою полягає в тому, що держава шляхом застосування правових, адміністративних і економічних важелів регулює поведінку товаровиробника, визначає перспективи розвитку національної економіки, виконує організаційну роль щодо реалізації довгострокових програм розвитку. При цьому вона може впливати на товаровиробника прямо, видаючи вказівки й розпорядження, і опосередковано – шляхом оподаткування, кредитування, інвестування, цінової політики і т.п.

У світовій практиці можна виділити три основних способи регулювання економіки: ринкове саморегулювання, totale й часткове регулювання.

1. Класична ринкова економіка характеризується механізмом ринкового саморегулювання. Він функціонує на основі взаємодії ринкової ціни, співвідношення попиту та пропозиції, а також конкуренції.

2. Суть тотального регулювання економіки полягає в тому, що держава координує господарство в масштабах всієї країни через державний план. Держава в обов'язковому порядку вказує кожному товаровиробникові програму дій – скільки й чого виробляти, скільки, де й за якою ціною реалізувати продукцію, у централізованому порядку забезпечує ресурсами, здійснює фінансову підтримку, якщо є потреба, не допускає ініціативи й самостійності.

3. Перехід України до ринкових відносин передбачав скасування директивного централізованого планування, створення системи часткового державного регулювання ринку. Однак вже в перші роки незалежності в Україні, не були враховані специфічні умови ринкової трансформації економіки, дія окремих законів враховувало умови класичного ринку, які ще не були створені, і суспільство виявилось неготовим користуватися можливостями вільного підприємництва.

Даючи загальну оцінку позитивних і негативних сторін ринкової економіки, можна констатувати, що об'єктивними причинами необхідності державного регулювання в сучасних умовах є:

- наявність монополізму в багатьох галузях національного господарства й відсутність конкуренції;
- недосконалість цінового механізму для певної групи товарів та послуг, що робить їхнє виробництво неефективним;
- повільна адаптація до сучасних умов господарювання окремих ринків – робочої сили, капіталів, інтелектуального продукту й т.п.;
- забезпечення стабільності й гармонійного розвитку суспільства;
- вирішення питань міжнародної політики й співробітництва.

До основних функцій державного регулювання економіки варто віднести:

1. Цільову, яка складається у визначенні цілей, пріоритетів і основних напрямків розвитку економіки.
2. Стимулюючу, котра передбачає формування таких важелів і регуляторів, які здатні ефективно впливати на діяльність суб'єктів господарювання.
3. Регламентуючу, здатну за допомогою нормативно-правової бази визначити певні правила діяльності для суб'єктів господарювання, сформувати відповідний правовий простір.
4. Коригувальну, котра зводиться до внесення певних змін у хід реалізації економічної політики з метою усунення негативу.
5. Соціальну, яка передбачає регулювання державою соціальних відносин, перерозподіл доходів, соціальний захист і соціальні гарантії.
6. Контролюючу, яка означає державний нагляд і контроль за виконанням і дотриманням нормативно-правових актів, норм і стандартів.
7. Безпосереднє керування неринковим сектором економіки.

Із практичної точки зору державне регулювання економіки – це сфера діяльності держави щодо цілеспрямованого впливу на поведінку суб'єктів господарювання з метою забезпечення пріоритетів державної економічної політики.

У контексті цього визначення для залізничного транспорту пріоритетом державного регулювання є створення умов реформування галузі на основі змінення організаційно-правових форм господарювання.

Змінення організаційно-правових форм господарювання потребує перегляду та удосконалення змісту методів державного регулювання, приведення його у відповідність з новими умовами функціонування галузі.

Це твердження виходить з того, що реформування галузі базується на розмежуванні державного та господарського управління на залізничному транспорті.

Теоретико-методологічна основа розробки державного регулювання залізничної галузі базується на положенні, що вона в основному співпадає з загальними принципами та методами державного регулювання, але має ряд особливостей характерної для даної галузі.

В умовах реформування галузі державне регулювання потребує змін та доповнень до законодавчо-правових, організаційно-адміністративних та економічних методів регулювання.

Державне регулювання галузі здійснюється через організаційно-економічний механізм, який являє собою комплекс заходів державної регуляції, що забезпечує безперервність, стабільність та ефективність функціонування підприємств залізничного транспорту й технологічно пов'язаних з ним галузей.

У цілому механізм державного регулювання залізничної галузі ми розглядаємо у вигляді цілісної системи, що складається із взаємозалежних і взаємообумовлених підсистем: організаційно-адміністративної, законодавчо-правової, техніко-технологічної, фінансово-економічної, соціальної.

Щодо організаційно-адміністративної складової механізму державної регуляції залізничного транспорту в умовах реформування, то тут першочерговим завданням є вдосконалення організаційної структури галузі з метою запобігання сумісництва в межах одного регулюючого органа функцій регуляції й керування, що часто приводить до лобювання керівниками інтересів державних підприємств і нерівних умов ведення господарства для підприємств різних форм власності та забезпечення ефективного функціонування ринку транспортних послуг на основі збалансування інтересів суспільства, виробників та споживачів транспортних послуг.

Для цього необхідно прийняти Закон України «Про національну комісію регулювання транспорту України».

В основу закону має бути покладена концептуальна зміна регулювання галузі. З введенням Закону більшість функцій у сфері регулювання візьме на себе незалежна від виконавчої влади Національна комісія регулювання транспорту (НКРТ).

Незалежність НКРТ має забезпечуватися тим, що вона буде підконтрольна лише президентові й підзвітна Верховній Раді. На НКРТ необхідно покласти такі найважливіші регуляторні функції:

- здійснення відповідно до закону тарифного регулювання в сфері транспортних послуг, надання Антимонопольному комітету України матеріалів у випадку виявлення порушень законодавства про захист економічної конкуренції;
- створення сприятливих організаційних і економічних умов для залучення інвестицій у сферу транспортної галузі;
- формування організаційно-правових умов для функціонування приватних операторських компаній вантажних та пасажирських перевезень.

Законодавчо-правова підсистема створює передумови для здійснення державно-регуляторних функцій через формування правового поля, у рамках якого повинні функціонувати всі суб'єкти залізничного транспорту. Згадане правове поле формується: Конституцією України [1], законами України «Про транспорт» [3], «Про залізничний транспорт» [4], «Про захист економічної конкуренції» [6], «Про природні монополії» [5], статутом залізниць України, затвердженим КМУ у 1998 році, наказами, інструкціями Міністерства транспорту і зв'язку й іншими нормативними документами.

Оскільки статтею 92 Конституції України [1] передбачено, що засади організації й експлуатації транспорту визначаються

виключно законами України, для забезпечення законодавчого процесу реформування необхідно прийняти закон України «Про внесення змін до Закону України «Про залізничний транспорт» та закон України «Про концерн «Укрзалізниця».

Також необхідно розробити необхідне нормативно-правове забезпечення, а саме прийняти нові нормативні акти: Указ Президента України «Про реформування залізничного транспорту України», постанови Кабінету Міністрів України «Про утворення Державного департаменту залізничного транспорту», «Про створення сприятливих умов для доступу компаній операторів різних форм власності до інфраструктури залізниць Державного концерну «Укрзалізниця», рішення Кабінету Міністрів України «Про утворення Державного концерну «Укрзалізниця», «Про утворення Державного департаменту залізничного транспорту у складі Міністерства транспорту і зв'язку України», статут Державного концерну «Укрзалізниця», накази Міністерства транспорту і зв'язку України «Про керівні органи Державного концерну «Укрзалізниця», «Про розподіл функцій державного та господарського управління» та ін.

Підсистема техніко-технологічного впливу на розвиток галузі – це ще один інструмент державної регуляторної політики. Техніко-технологічний розвиток галузі в умовах реформування необхідно забезпечити дієвими механізмами державного регулювання у пріоритетних напрямках:

- оновлення і модернізація основних фондів, насамперед рухомого складу, розвиток систем телекомунікації. Здійснення заходів по підвищенню продуктивності роботи рухомого складу, подовженню термінів його експлуатації, розвиток з цією метою базових підприємств по ремонту рухомого складу;
- перехід на ресурсозберігаючі, безлюдні та малолюдні технології утримання, технічного обслуговування і ремонту інфраструктури та рухомого складу;
- впровадження технологій перевізного процесу, орієнтованих на високу якість транспортних послуг і зниження ресурсоемності перевезень;
- впровадження комбінованих перевезень, інформаційних та логістичних технологій;
- розвиток власної науково-технологічної бази для оновлення основних фондів залізниць;
- підвищення експлуатаційних можливостей залізниць;
- впровадження нових технологій, спрямованих на забезпечення конкурентоспроможності на ринку транспортних послуг;
- розробка і здійснення заходів щодо забезпечення техніко-технологічного зближення рухомого складу та транспортної мережі України з європейською транспортною системою;
- створення та використання на основі спільних інвестиційних проектів з країнами СНД об'єктів транспортної інфраструктури;
- техніко-технологічне переоснащення на основі забезпечення інвестицій в основні фонди, енерго- і ресурсозберігаючих технологій, інноваційний розвиток.

Фінансово-економічна підсистема державної регуляції передбачає поряд з іншими використання такого важеля впливу, як створення заходів по сприянню активізації інвестиційної діяльності.

На сучасному етапі залізничний транспорт України за організаційно-правовою формою господарювання і формою власності є державною монополією, яка для цілей розвитку може мати такі джерела фінансування: власні кошти Укрзалізниці, бюджетні інвестиції, кредити банків і міжнародних фінансових організацій, доходи від спільної діяльності та фінансовий лізинг.

Розглянуті вище джерела інвестування не дозволяють у необхідному обсязі оновити її основні фонди та рухомий склад, а це негативно впливає на конкурентоспроможність залізничного транспорту.

Зміна організаційно-правових форм господарювання, при якій Укрзалізниця набуде статусу суб'єкта господарської діяльності, дасть змогу значно розширити спектр нормативно-правових повноважень залізниці в сфері залучення нових джерел інвестування, в тому числі нетрадиційних.

Істотно змінити ситуацію в галузі на кращу можна за рахунок здійснення регуляторних заходів у напрямках активізації інвестиційної діяльності.

Згідно з Законом України «Про інвестиційну діяльність» [2], державне регулювання інвестиційної діяльності, проведення інвестиційної політики, направленої на соціально-економічний і науково-технічний розвиток України, забезпечується державними органами, місцевими органами в межах їх компетенції і здійснюється шляхом:

- надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик на розвиток окремих регіонів, галузей, виробництв;
- державних норм та стандартів;
- заходів щодо розвитку та захисту економічної конкуренції;
- роздержавлення і приватизації власності;
- визначення умов користування землею, водою та іншими природними ресурсами;
- політики ціноутворення;
- проведення державної експертизи інвестиційних програм та проектів будівництва;
- інших заходів.

Державне регулювання та активізація інвестиційної діяльності має здійснюватися в таких напрямках і формах:

1. Створення сприятливих економічних умов для розвитку інвестиційної діяльності:

- амортизаційна політика;
- використання пільгового оподаткування інвестицій, спрямованих на вирішення першочергових проблем;
- розширення можливостей використання коштів населення і інших позабюджетних джерел;
- залучення широкого кола «дрібних» інвесторів шляхом розробки привабливих інвестиційних програм, спрямованих на вирішення першочергових проблем;

– формування ринку цінних паперів шляхом впровадження різних інструментів інвестування – матеріалізованих цінних паперів у вигляді цільових облігацій, сертифікатів тощо з більш простою схемою їх обігу на вторинному ринку;

– створення можливостей використання застави при кредитуванні інвесторів;

– розвиток фінансового лізингу рухомого і нерухомого майна;

– формування відповідної інфраструктури фондового ринку галузі для здійснення необхідних операцій з цінними паперами – депозитарії, клірингові банки, реєстратори цінних паперів і т. ін.;

– створення можливостей суб'єктам інвестиційної діяльності для формування власних грошових фондів розвитку;

– розробки механізму та гарантій захисту інвесторів, зниження ризику інвестування, системи страхування інвестицій.

2. Пряма участь держави в інвестиційній діяльності, яка здійснюється у формі капітальних вкладень:

– розробка, затвердження і фінансування інвестиційних проектів, які здійснюються за рахунок коштів державного бюджету і бюджетів суб'єктів інвестиційної діяльності, а також реалізація проектів сумісно з іноземними інвесторами;

– надання на конкурсній основі державних гарантій за проектами, що реалізуються за рахунок коштів державного бюджету і бюджетів суб'єктів інвестиційної діяльності;

– розміщення на конкурсній основі коштів державного бюджету і бюджетів суб'єктів інвестиційної діяльності для фінансування проектів;

– випуск облігаційних позик для фінансування конкретних інвестиційних проектів;

– надання концесій вітчизняним і іноземним інвесторам за підсумками торгів.

3. Інші форми регулювання інвестиційної діяльності:

– експертиза інвестиційних проектів;

– захист законних прав і інтересів суб'єктів інвестиційної діяльності.

Розробка заходів, які стимулюють активність інвестиційної діяльності в галузі, дозволяють вирішити проблеми, що стають на шляху її інтенсифікації, створити умови широкого залучення капіталу та раціонального використання на залізничному транспорті.

Соціальна підсистема механізму державної регуляції дає можливість вплинути через:

– впровадження сучасних механізмів стимулювання сумлінної праці;

– розвиток соціального партнерства з галузевими профспілками в питаннях забезпечення соціального захисту працівників галузі і пенсіонерів, удосконалення колективно-договірного регулювання оплати праці і соціальних гарантій;

– поступове збільшення інвестицій у посилення охорони і поліпшення умов праці, профілактику професійних захворювань;

– збереження у складі галузі об'єктів соціальної сфери, медичних закладів, пов'язаних із забезпеченням безпеки

процесу перевезень, охороною праці та формуванням кадрового потенціалу галузі, із оптимізацією їх структури за результатами моніторингу;

- створення умов для забезпечення професійного розвитку персоналу та впровадження новітніх технологій, підтримання його відповідності основним стандартам якості;
- підвищення якості фахівців галузі;
- збереження кадрового потенціалу галузі шляхом оптимізації контингенту працюючих та задіяння надлишкової робочої сили в інших видах діяльності на залізничному транспорті.

Серед інших напрямків реалізації державного регулювання в сфері розвитку залізничного транспорту слід виділити наступні.

Розробка й реалізація програм раціонального й найбільш ефективного використання інвестиційних ресурсів. Заходи, які стимулюють інвестиції, передбачають створення макроекономічних і політичних умов для залучення в галузь вільних грошових ресурсів (як іноземних, так і вітчизняних). Головними серед таких умов є: політична стабільність держави, зокрема – наявність сформованої законодавчо-правової бази інвестиційного процесу; економічна стабільність, що включає помірні темпи інфляції, наявність привабливої для інвестицій податкової системи, можливість репатріації прибутку; наявність кваліфікованого персоналу; місткість внутрішнього ринку й рівень платоспроможного попиту населення (у випадку, коли інвестиції орієнтуються на внутрішній ринок); наявність відповідної інфраструктури (фінансової, транспортної, інформаційної, зв'язку тощо); територіальний фактор і відсутність експортно-імпортних обмежень (у випадку орієнтації на зовнішні ринки).

Головною проблемою, що повинні вирішити державні органи, які регулюють діяльність у залізничній галузі України є, на наш погляд, запобігання витратного характеру ведення господарства залізницями, що властиво для природних монополій.

Удосконалення тарифної політики в залізничній галузі України. Найважливіші завдання державної регуляції тарифів на послуги залізничного транспорту, на нашу думку такі:

- максимальне задоволення попиту споживачів на послуги залізничного транспорту;
- підвищення ефективності діяльності галузі;
- одержання засобів для інвестування наступного розвитку, модернізації засобів та інфраструктури, розширення ринку послуг і поліпшення їхньої якості;
- забезпечення доступності соціально значимих послуг всім користувачам.

Удосконалення законодавчої бази для забезпечення рівних можливостей у діяльності всіх підприємств галузі незалежно від форми власності.

Висновки

Ефективне функціонування залізничного транспорту в умовах реформування потребує істотних змін та доповнень до організаційно-економічного механізму державного регулювання галузі.

Зокрема, організаційно-адміністративний механізм регулювання необхідно доповнити розробкою закону України «Про національну комісію регулювання транспорту»; законодавчо-правовий механізм регулювання доповнити нормативно-правовими актами: постановами КМУ «Про утворення Державного департаменту залізничного транспорту», «Про створення сприятливих умов для доступу компанії операторів різних форм власності до інфраструктури залізниць», статутом Державного концерну «Укрзалізниця»; наказами Міністерства транспорту та зв'язку «Про керівні органи Державного концерну «Укрзалізниця», «Про розподіл функцій державного та господарського управління» та ін.; техніко-технологічний механізм регулювання доповнити переліком заходів регулювання пріоритетних напрямків розвитку галузі; фінансово-економічний механізм регулювання доповнити заходами по залученню нетрадиційних джерел інвестування галузі.

Література

1. Конституція України. Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28.06.96 р. (зі змінами і доповненнями).
2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.91 р. №1560–XII, // zakon1.rada.gov.ua
3. Закон України «Про транспорт» від 10.11.94 р. №233/94–ВР, // zakon1.rada.gov.ua
4. Закон України «Про залізничний транспорт» від 04.07.96 р. №274/96–ВР, // zakon1.rada.gov.ua
5. Закон України «Про природні монополії» від 20.04.2000 р. №1682–III, // zakon1.rada.gov.ua
6. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 р. №2210–III, // zakon1.rada.gov.ua
7. Постанова КМУ від 16.12.2009 р. №1390 «Про затвердження Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010–2015 роки». // zakon1.rada.gov.ua
8. Дідківська Л.І., Головка Л.С. Державне регулювання економіки. – К.: Знання, 2004. – 213 с.
9. Денисенко М.П. Організаційно-економічний механізм інвестування. Монографія. – К.: Наук. світ, 2001. – 414 с.
10. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
11. Стеченко Д.М. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. – 3 вид., випр. – К.: Знання, 2006. – 262 с.
12. Чистов С.М. Державне регулювання економіки. – К.: КНЕУ, 2004. – 441 с.

Державна політика стимулювання якісних перетворень у структурі населення в контексті мобілізаційно-інноваційної моделі розвитку

У статті запропоновані заходи, які спрямовані на комплексне вирішення демографічної проблеми України та забезпечення базису у вигляді висококваліфікованих і високоосвічених фахівців для переходу до постіндустріальної стадії на основі мобілізаційно-інноваційної моделі розвитку.

В статье предложены мероприятия, направленные на комплексное решение демографической проблемы Украины и обеспечение базиса в виде высококвалифицированных и высокообразованных специалистов для перехода на постиндустриальную стадию на основе мобилизационно-инновационной модели развития.

The article argues measures to be taken to solve Ukraine's demographic problem and provide the necessary basis of highly qualified and educated professionals in order to transit to post-industrial stage based on the mobilization innovation development model.

Постановка проблеми. На початку нового тисячоліття світова цивілізація вступила в принципово новий етап свого розвитку, характерними особливостями якого є інтелектуалізація, технологізація, інформатизація й глобалізація економіки. На цьому етапі провідна роль людського фактору в економічному розвитку і національному багатстві стає все більш очевидною. За оцінками Світового банку, у кінці 20 століття 64% світового багатства складав людський капітал; 21% – фізичний капітал; 15% – природні ресурси [7, с. 25] або за іншими оцінками в грошовому еквіваленті: сукупне національне багатство країн оцінювалось у \$550 трлн., з яких понад половина формувалася за рахунок людського капіталу – \$365 трлн., у той же час як на уречевлений і природний капітал припадало відповідно \$95 і \$90 трлн. [9, с. 12].

Сучасний етап розвитку світової економічної системи засвідчує необхідність переходу національних економік периферії та напівпериферії (до яких належить Україна) до постіндустріальної стадії розвитку, формування економіки, яка базується на знаннях. Ефективний розвиток інновацій на регіональному та національному рівні без висококваліфікованого, високоосвіченого та здорового населення є неможливим. В Україні подібні перетворення ускладнюються одночасним загостренням соціально-економічної, світоглядної та демографічної кризами; особливе занепокоєння викликає на цьому тлі відсутність комплексної програми національного відродження з метою запобігання втрати

національної ідентичності, що фактично означатиме втрату реального суверенітету та внутрішніх стимулів до конкурентоспроможного розвитку.

Успішними достатньо наближеними до сучасності прикладами мобілізаційних моделей виступають «Новий курс» Т. Рузвельта (США); мобілізаційна модель економічної модернізації Ш. де Голля (Франція); німецька повоєнна мобілізаційна модель експортної експансії Л. Ерхарда; японська повоєнна інноваційна модель; китайська мобілізаційна модель індустріального прориву [14]; окремі дослідники додають до цього переліку Індію на сучасному етапі розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На доцільності використання мобілізаційного розвитку національних економік у сучасних умовах наголошують представники теорії залежності А. Франк, П. Беран, Х. Марьятегі, Р. Маріні, А. Кіхано, С. Амін, В. Родні, Т. Дос Сантос, А. Еманюел. На їхню думку, торгівля й інвестування ТНК у країни периферії породжують економічні очікування «середнього класу», який набуває смак до «престижного споживання»: усе менша частина приросту виробництва поступає у якості капіталовкладень у підприємства, машини й обладнання; замість цього представники середнього і вищого класів витрачають гроші на предмети престижного споживання або довіряють свої збереження фінансовим інститутам провідних держав світу [18, с. 255 – 256].

Вітчизняні науковці О. Білорус [4, с. 351], Ю. Пахомов [11, с. 20], Н. Татаренко [13, с. 73], О. Шморгун [16, с. 321] наполягають на використанні окремих елементів мобілізаційного розвитку Україною для здійснення перебудови соціально-економічної структури та подальшої експансії на зовнішні ринки.

Російський дослідник О. Гаман-Голутвіна вказує на мобілізаційну модель як спосіб розвитку в умовах дефіциту необхідних для розвитку ресурсів (фінансових, інтелектуальних, часових, зовнішньополітичних та інших) і/або в умовах випередження нових завдань перед соціумом ступеня зрілості внутрішніх факторів або суб'єктів розвитку (і/або в ситуації комбінації цих факторів) [3].

Найбільш адекватна сутнісна інтерпретація такого явища як мобілізаційна модель економіки, яка дозволяє усунути непорозуміння в умовах існування розмаїття підходів до трактування, надана російським ученим А. Городецьким, який зазначає, що мобілізаційна модель економіки застосо-

вується у випадках, коли «звичайні, нормальні – ринкові (саморегулювання) та неринкові (державне) системи регулювання – на певних етапах історії перестають діяти або діють у прямо протилежному від очікуваних результатів напрямі, не здатні забезпечити розробку необхідних рішень та їх реалізацію». Спираючись на праці В. Федотової з теорії модернізації, у яких сформульовано поняття інноваційно-мобілізаційних траєкторій розвитку, А. Городецький стверджує про можливість їх поєднання з розвитком на основі національної ідентичності, представляючи мобілізаційну модель у вигляді цільової тріади «постіндустріальний стрибок – трансформаційні зрушення – антикризовий прорив і економічне зростання» [2], що фактично означає постановку на порядок денний теоретико-практичного питання формування національної мобілізаційно-інноваційної моделі розвитку.

Не зважаючи на цілісне концептуальне дослідження національної мобілізаційно-інноваційної моделі розвитку додаткової уваги потребує інституційний блок, який спрямовано на стимулювання соціально-економічних зрушень у структурі населення України.

Метою статті є виявлення напрямів удосконалення державної демографічної політики в контексті національної мобілізаційно-інноваційної моделі спів-розвитку України в глобальному конкурентному середовищі.

Виклад основного матеріалу. Уже давно минули часи, коли була актуальною реклама одного із телевізійних каналів, де зазначалося, що «Ти – не один! Нас – 52 мільйони». Відповідно до даних офіційного сайту ЦРУ, на 01.07.2009 р. чисельність населення України досягла позначки 45,7 млн. осіб [10] і продовжує стрімко скорочуватися. Відповідно до даних фонду «Демократичні ініціативи» і Київського інституту соціології 16 млн. громадян хотіли б емігрувати, покинувши країну. Ураховуючи, що цей контингент – лише доросле працездатне населення, то виходить, що покинути країну хочуть більше половини тих, хто здатен з неї виїхати [5, с. 282]. Україна перебуває у глибокій демографічній кризі, ознаками якої виступають: 1) низька народжуваність (1,26 на жінку), переважання сімей із однією дитиною, що не забезпечує простого відтворення населення (2,15 на жінку) [12, с. 263–264]; 2) висока смертність, особливо серед чоловіків працездатного віку; 3) погіршення здоров'я населення, низька очікувана тривалість життя; 4) стійка тенденція до старіння населення.

Необхідно активізувати заходи державної підтримки сімей з дітьми, оскільки нині в Україні є значна кількість молоді найактивнішого репродуктивного віку (20–30 років). Причому це останнє з поколінь, більше половини якого складається з другої дитини та наступних дітей. Тому воно більшою мірою орієнтовано на створення сімей з двома або трьома дітьми. Після 2010 року у фертильний вік вступає нечисленне покоління, де переважатимуть люди, які походять з сімей, де була одна дитина; народжуваність падатиме: щороку народжуватиметься в 1,5 раза менше дітей, ніж тепер [12, с. 263]. За

припущеннями М. Тетчер, при збереженні існуючої лінії розвитку пройде жорстке балансування економічного потенціалу і чисельності населення України. У 2035–2040 роках в Україні буде проживати 15–20 млн. осіб [15, с. 393]. Звичайно, можна сказати, що даний процес є притаманним для більшості європейських країн, де спостерігається старіння населення, проте необхідно звернути увагу, що в Україні зниження народжуваності носить перш за все соціально-економічний характер і поєднується зі швидким зниженням середньої очікуваної тривалості життя населення, загального рівня розвитку, здоров'я та освіченості населення.

Вирішення проблеми за допомогою імміграції дешевої, але низько кваліфікованої робочої сили з країн третього світу містить у собі серйозні загрози для національної безпеки. Європейський досвід доводить, що приймаюча країна здатна інтегрувати і навіть асимілювати прибуваючих до країни мігрантів, якщо їхня сукупна чисельність не перевищує 10% населення території (село, місто, район, регіон, країна). Крім цього повинен бути подолано анклавний спосіб життя громад іммігрантів: громади носять закритий, захисний характер, а тому стають бар'єром на шляху інтеграції в місцеві суспільства прибуваючих іммігрантів у якості окремих, самостійних індивідів [6, с. 51]. Ураховуючи, що народжуваність новоприбулих іммігрантів, як правило, значно перевищує показник місцевого населення, то протягом не тривалого періоду часу можуть виникнути серйозна загроза втрати національної ідентичності, що вже відбувається в таких країнах світу як Великобританії, Франція, Німеччина та значною мірою США.

Малий бізнес, який виступає в інших країнах джерелом добробуту країни і основою формування успішного середнього класу, в Україні за цими критеріями зовсім не відбувся. Ті мільйони крамарів і базарних міняйло, які складають кістяк малого бізнесу, скоріше можна віднести до соціальних деградантів. Парадокс ситуації полягає в тому, що серед найбільш опинилися кваліфіковані працівники – лікарі, вчителі, інженери, вчені, робітники культури [5, с. 282]. Стабільне функціонування ринкової економіки у провідних державах світу значною мірою пов'язано із наявністю у структурі населення значного прошарку середнього класу, рівень добробуту якого виступає якісним індикатором ефективності середньострокової та довгострокової національної стратегії соціально-економічного розвитку.

Відповідно до більшості оцінок, соціальна структура сучасного суспільства у пострадянському просторі виглядає таким чином: трохи більше 1% складає надбгата еліта, порядку 18–29% – середній клас, 60–70% – базовий прошарок, неоднорідний всередині, що знаходиться в інтервалі від нижче середнього до трохи більше бідного; 15–20% – це частина населення, яка знаходиться за межею бідності. Розходження у підрахунках частки базового прошарку й бідних визначається різними критеріями оцінки бідності [7, с. 23]. Середній клас пострадянського простору отримав право на

життя у жорсткій конкурентній боротьбі, завдячуючи особистим якостям, часто всупереч державній політиці, тому очікувати від його представників прояву національної свідомості та захисту національних інтересів особливо не доводиться.

Можливою альтернативою для існуючої системи «природного відбору» та саморозвитку «дикого капіталізму» виступає застосування національної мобілізаційно-інноваційної моделі розвитку на основі адаптації в українських умовах ефективного міжнародного досвіду та опрацювання власних інституційних інструментів з урахуванням цивілізаційних і ментальних особливостей.

У межах даного дослідження людина (відповідно, населення в цілому) розглядається в трьох головних іпостасях: 1) як виробник у єдності його фізичних та інтелектуальних здібностей до праці; 2) як споживач матеріальних, соціальних, духовних благ, які виступають необхідними умовами існування людини праці та його сім'ї; 3) як суб'єкт вільного часу, яке витрачається на відпочинок, дозвілля, творчість і розвиток особистості. Відтворення населення в єдності трьох вищенаведених іпостасей відбувається протягом всього життєвого циклу та охоплює три основні часові фази: 1) формування людини у соціально-економічному сенсі (від народження до виходу на ринок праці); 2) її використання та розвиток у процесі творчої діяльності; 3) вивільнення з процесу суспільного виробництва й адаптація після завершення трудової діяльності [17, с. 5]. У даному контексті доцільно звернути увагу на пропозиції російських дослідників, які є абсолютно прийнятними для українських умов через подібність соціально-економічних систем і проблем, які ускладнюють трансформаційні процеси в Росії та Україні.

Адаптовані рекомендації можна представити у вигляді комплексного підходу. **Першочерговим елементом** має стати підвищення ціни праці, яка українською владою зводиться до фізіологічного мінімуму. Ціна праці в умовах переходу до постіндустріального суспільства є функцією витрат на відтворення людини та його сім'ї у єдності всього спектру матеріальних і духовних потреб: витрати на підтримку здоров'я, навчання, іпотеку повинні визнаватися суспільно необхідними і включатися у відповідні споживчі кошики, тим більше в умовах комерціалізації соціальної сфери [17, с. 6].

Другим елементом виступає підвищення частки праці у новоствореному продукті. У розвинених країнах частка зарплати у ВВП становить 60–65%, у той час як у Росії вона сягає 27–28% [17, с. 6], в Україні частка заробітної плати знаходиться приблизно на такому ж рівні.

Третім елементом є установлення правильного співвідношення ціни праці та продуктивності праці. Політичні діячі та деякі навіть вельмишановні науковці вказують на те, що маленька заробітна плата пов'язана з низькою продуктивністю праці. Таке постановка питання є некоректною. Загальновідомо, що продуктивність праці – це кількість продуктів, яка виробляється за одиницю робочого часу, і вона залежить (відповідно до класики економічної науки) від 5 головних

факторів: 1) рівня розвитку техніки; 2) ступеню кваліфікації кадрів; 3) стану організації праці; 4) науково-технічного прогресу та технологічного застосування його результатів; 5) природних умов. По-перше, рівень розвитку техніки напряму пов'язано з капіталовкладеннями, а недоінвестування, вивезення вітчизняного капіталу за кордон усім відомо. По-друге, в умовах платності освіти неправомірно перекладати всю відповідальність за кваліфікацію працівника на нього самого. По-третє, належна організація праці є найважливішою функцією власника. Що стосується рівня розвитку науки й стану природних умов, то це напряму залежить від політики, яка здійснюється державою [17, с. 6]. Таким чином, намагання перекласти повністю тягар неефективності економіки на працівників є дуже вигідним для власників засобів виробництва, хоча вони скромно умовчують про обсяги вивезення капіталу та його акумуляції в офшорних зонах.

Низький рівень оплати праці має значні негативні наслідки, які переважають видуману вигоду від цінової конкурентоспроможності, яка крім цього не підтверджується практикою зовнішньоекономічних відносин; основні недоліки [8, с. 25–27]: 1) погіршення демографічної ситуації; 2) зменшення стабільності сім'ї та занепад традиційних цінностей; 3) звуження платоспроможного попиту населення, який, як показує фінансова криза, не можливо компенсувати за рахунок споживчого кредитування; 4) висока плинність кадрів; 5) зростання додаткової зайнятості, яка погіршує якість як основної, так і додаткової роботи; 6) зростання еміграційних настроїв.

Не можна забувати, що у значній мірі продуктивність праці залежить також від стану здоров'я працівників. На стан здоров'я впливають різноманітні фактори: 1) клімат; 2) харчування: низька зарплата породжує неоптимальну для здоров'я структуру харчування; все більшу популярність особливо серед молоді отримують заклади громадського швидкого харчування з набором іноземних блюд, які не відповідають клімату та національним традиціям; 3) шкідливі звички: паління, наркоманія, «пивний алкоголізм» серед молоді та підлітків. Переважна більшість працедавців не створюють належних умов для відпочинку та оздоровлення своїх працівників; рівень експлуатації перевищує фізичні та духовні можливості пересічної людини.

Якість і доступність медичного обслуговування як основа ефективного відтворення робочої сили викликають особливі нарікання. В Україні послуги надаються на платній і безоплатній основі в державних медичних закладах і на платній основі у приватних центрах. У державних закладах платні медичні послуги надаються на законній договірній основі (за прейскурантом) і неофіційно за хабарі. Часто пацієнти у державних клініках самі купують дефіцитні дорогі ліки й препарати. Основні медичні центри зосереджені в найкрупніших містах, що робить лікування в них для громадян, які проживають у віддалених містах, важкодоступним. Жахливим є факт, що часто платність надання медичних

послуг не зацікавляє лікаря в швидкому та ефективному одужанні пацієнта. Призначаються дорогі препарати певних виробників (які виплачують лікарю комісійні). Невиправдані операції та лікувальні процедури. Для лікарів-бізнесменів головним є не здоров'я пацієнта, а отримання від нього як можна більше грошей [8, с. 24–25].

Четвертим елементом виступає удосконалення існуючої системи оподаткування, особливо в частині оподаткування доходів фізичних осіб. В Україні, як і в Росії, застосовується плоска ставка оподаткування (в Україні – 15%, у Росії – 13%), у той час як у провідних країнах світу податкова система носить ступеневий, прогресивний характер [17, с. 7]. За роки незалежності 20 олігархічних родин зосередили у своїх руках понад 80% національного капіталу, близько 70% населення живуть у бідності [5, с. 212], таким чином існуюча система оподаткування створює умови для продовження тенденції: багаті стають багатшими, а бідні – біднішими.

Плоска система оподаткування позбавляє уряд необхідного маневру в стимулюванні народжуваності в категорії середнього класу. Провідні країни світу мають власні специфічні механізми стимулювання народжуваності, які спрямовані на відносно заможні верстви населення.

У центрі системи федеральних податків США знаходиться податок з доходів фізичних осіб (personal income tax), який забезпечує близько 49% податкових надходжень до федерального бюджету. Платники індивідуального податку діляться на 4 категорії (табл. 1, 2):

- самотні фізичні особи;
- подружні пари, які сплачують податки спільно;
- члени сімей, які виплачують податок самостійно;
- глави домогосподарств.

Поріг доходу для застосування максимальної ставки для всіх категорій платників єдиний, а для мінімальної ставки різний. У найбільш непривілейованому становищі знаходяться неодружені, що, можливо, є ознакою певної демографічної політики, здійснюваної через фіскальні заходи.

Цікавою особливістю оподаткування доходів фізичних осіб у США є те, що в даній прогресивній шкалі більш висока ставка застосовується виключно на ту частину, яка потрапляє у межі її дії, а не на всю суму доходу, що відповідно не знижує стимулів для роботи й отримання додаткових доходів.

У Німеччині при визначенні величини оподатковуваного доходу із сукупного доходу вираховуються особливі та передбачені витрати. До особливих витрат віднесені затрати, що мають характер матеріального забезпечення платника та його сім'ї в майбутньому: страхові внески; цільові внески на житлове будівництво; витрати на професійне навчання та підвищення кваліфікації; аліменти; підтримка благодійних, церковних, наукових установ (загальний обсяг таких пожертвувань не може перевищувати 5–10% загальної суми доходів платника). До не передбачуваних витрат належать вимушені затрати у випадку: лікування; інвалідність; догляд за хворими членами сім'ї (у межах установленого рівня).

У Франції податок з доходів фізичних осіб стягується за 6-розрядною прогресивною шкалою. Одна з особливостей французького підходу оподаткування доходів фізичних осіб є система коефіцієнтів: самотні платники без дітей мають коефіцієнт 1, подружжя без дітей – 2, подружжя з однією дитиною – 2,5, з двома дітьми – 3 і т.д. Податок розраховується в такому порядку: загальну суму доходу ділять на відповідний коефіцієнт, вираховують податок за ставкою, передбаченою для даної рубрики доходів, а одержану суму множать на той самий коефіцієнт. Наприклад, якщо сім'я має коефіцієнт 3 і дохід 300 тис. євро, то визначають податок на 100 тис. євро, і одержаний показник податку збільшують у три рази. Для деяких категорій платників (пенсіонерів, інвалідів, а також осіб, які одержують цільову допомогу на харчування) передбачені податкові пільги.

У Великобританії (доцільно порівняти з українською практикою), ПДВ стягується за ставкою 0% з таких видів товарів: продукти харчування; ліки; книги й журнали; вугілля; газ та електрична енергія; житлове будівництво; дитячий одяг і

Таблиця 1. Оподаткування неодружених [1]

Оподатковуваний дохід, \$	Податкове зобов'язання	З суми, вищої від, \$
0 6 000	10%	0
6 000 27 950	\$600,00 + 15%	6 000
27 950 67 700	\$3 892,50 + 27%	27 950
67 700 141 250	\$14 625 + 30%	67 700
141 250 307 050	\$36 690 + 35%	141 250
307 050 – ...	\$94 720 + 38,6%	307 050

Таблиця 2. Подружжя зі спільною декларацією (Married filing jointly) [1]

Оподатковуваний дохід, \$	Податкове зобов'язання	З суми, вищої від, \$
0 12 000	10%	0
12 000 46 700	\$1 200 + 15%	6 000
46 700 112 850	\$6 405 + 27%	27 950
112 850 171 950	\$24 265,50 + 30%	67 700
171 950 307 050	\$41 995,50 + 35%	141 250
307 050 – ...	\$89 280,50 + 38,6%	307 050

взуття; золото; цінні папери; транспортні послуги. Таким чином, товари й послуги, які відіграють важливу роль у відтворенні населення оподатковуються за пільговою ставкою.

У Росії нераціональність структури соціально-економічної системи, яка виступає однією з головних причин сучасної кризи, намагаються компенсувати за рахунок прямої державної допомоги сім'ям із дітьми. Уже сьогодні сім'ям гарантовано 5 видів державної підтримки: 1) одноразова допомога при народженні дитини становить 8 тис. рублів (близько \$320) 2) допомога по догляду за дитиною до 1,5 року становить: за першу дитину 1,5 тис. рублів (майже \$60) на місяць і 3 тис. рублів (близько \$120) за кожну наступну дитину. Причому це мінімум, що одержує непрацююча жінка. Водночас працююча жінка одержує допомогу у розмірі 40 відсотків заробітку, але не більше 6 тис. рублів (близько \$240) на місяць; 3) одноразова допомога жінкам у період вагітності та пологів – понад 16 тис. рублів (близько \$640); 4) родовий сертифікат – 10 тис. рублів (майже \$400): запровадження спрямовано на стимулювання роботи жіночих консультацій і пологових будинків з метою зниження материнської та дитячої смертності, підвищення рівня обслуговування та супроводу вагітності жінок. Право на його одержання надається жінкам, які є громадянами Росії, а також іноземним громадянам та особам без громадянства, які проживають на законних підставах на території РФ; 5) разова допомога при усиновленні – 8 тис. рублів (близько \$320). Держава намагається розв'язати проблему сиріт, підтримуючи тих, хто забажає усиновити чи узяти під опіку чужу дитину. Розмір виплат на утримання дитини в опікунській сім'ї становить не менше 4 тис. рублів (близько \$160) щомісячно, а розмір оплати праці прийомних батьків – не менш 2,5 тис. рублів (близько \$100) щомісячно. Завдяки цьому планується поступовий перехід від утримання дітей-сиріт в інтернатах до сімейних дитячих будинків, а також розвиток системи соціалізації сиріт і дітей, які залишилися без піклування батьків.

Мати, яка народила другу дитину, має право отримати від держави 250 тис. рублів (близько \$10 000). Аналогічну суму може отримати і сім'я (або батьки), що усиновила другу (чи наступну дитину). Сім'я може скористатися отриманими грошима не раніше, ніж через три роки після народження (усиновлення) дитини. Це розроблений засіб проти стимулювання соціально неблагополучних жінок народжувати дитину і відмовлятися від неї. Закон спрямований на заохочення народжуваності не лише другої, а й третьої та наступних дітей. 1 січня 2008 року капітал буде проіндексовано з урахуванням інфляції 267,5 тис. руб. (близько \$10 700). У 2009 році материнський капітал зросте ще на 17 тис. руб. і становитиме 284,9 тис. руб. (майже \$11 000) і до 2010 року дорівнюватиме вже 302 тис. рублів (близько \$12 000).

Прийнятий федеральний закон «Про внесення змін до глави 23 частини другої Податкового кодексу РФ» звільняє від оподаткування на доходи фізичних осіб суму материнського (сімейного) капіталу, спрямовану на забезпе-

чення реалізації допоміжних заходів державної підтримки сімей, які мають дітей. При цьому податкові відрахування не застосовуватимуться у випадках спрямування коштів материнського капіталу на навчання. А також на будівництво чи придбання житлового будинку, квартири чи частки в них.

Розвиток іпотечного житлового кредитування населення – одна з основних цілей програми «Житло» на 2002–2010 роки (іпотека – це можливість стати власником квартири, якщо внести лише перший внесок – від 10 до 30% її собівартості). Якщо молода сім'я купує квартиру за допомогою іпотеки, сума першого внеску при наявності однієї дитини дорівнює 20%, при наявності двох дітей – 15%, при наявності трьох і більше дітей – 10% її собівартості. Сума, що залишилася видається банком (іпотечний кредит) строком на 10–15 років. Уряд планує у майбутньому зниження відсоткових ставок при видачі іпотечних кредитів до 5–7% річних (нині кредитна ставка у середньому становить від 12 до 16% річних), розробку особливих умов видачі таких кредитів молодим сім'ям, передусім тим, хто має право на отримання материнського капіталу.

Дедалі більше молодих сімей одержує житло, отримуючи на це субсидії у рамках підпрограми «Забезпечення житлом молодих сімей». Субсидії призначені на сплату першого внеску при отриманні іпотечного житлового кредиту чи займу на придбання житла або будівництва індивідуального житла. Причому для молодих сімей без дітей субсидія дорівнює 35% вартості житла, а для сімей з однією і більше дітьми – 40% [12, с. 266–268]. Таким чином, державна допомога спрямовується на активне населення, яке намагається власними силами покращити свій добробут.

Висновки

Ураховуючи вищенаведене, необхідно зазначити, що не зважаючи на доцільність програм прямої фінансової допомоги при народженні дитини в Україні, дана практика не вирішує основного завдання, яке стоїть на порядку денному – покращення кількісних та якісних характеристик населення в контексті застосування мобілізаційно-інноваційної моделі розвитку. На основні проведені дослідження необхідно викласти такі рекомендації:

1) перехід від концепції «дешевої робочої сили» до концепції інформатизації та збільшення інноваційної складової у створеному продукті (наданих послугах), що відповідає сучасним вимогам конкурентоспроможності національної економіки;

2) відповідальність покращення продуктивності праці покласти на власників засобів виробництва: технологічні та технічні удосконалення виступають основною передумовою покращення продуктивності праці;

3) мінімальна заробітна плата повинна зростати з перевищенням темпу інфляції;

4) одним із джерел фінансування покращення економічних передумов подолання демографічної кризи виступає

запровадження прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб з такими особливостями:

- підвищена ставка застосовується виключно до частини доходу, який підпадає у межі її дії;
- дохід подружжя користується більш високою ставкою неоподаткованого мінімуму;
- застосування коефіцієнтів, які враховують кількість членів родини (1 – за дорослого, по 0,5 – за кожну дитину) з метою зменшення податкового навантаження на багатодітні сім'ї;
- зменшення сукупного доходу до оподаткування на обсяг страхових внесків; цільових внесків на житлове будівництво; витрати на професійне навчання та підвищення кваліфікації; аліменти;

5) доповнення виплат матерям за народження дитини накопичувальним фондом, який можна використати з метою покращення житлових умов, отримання освіти тощо;

6) запровадження візового режиму з більшістю країн світу та обмеження трудової імміграції виключно галузями інноваційного спрямування, якщо відповідних висококваліфікованих спеціалістів не вистачає на внутрішньому ринку.

Перспективними для подальшого дослідження виступають економіко-математичні розрахунки та побудови моделей застосування поданих рекомендацій; розробка конкретних шкал оподаткування доходів фізичних осіб з обґрунтуванням податкових ставок та розрядів.

Література

1. Андрущенко В.Л., Данілов О.Д. Податкові системи зарубіжних країн: Навчальний посібник / В.Л. Андрущенко, О.Д. Данілов. – К.: Комп'ютер прес, 2004. – 300 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vuzlib.net/taz_zk/4.htm.
2. Выход России из кризиса. Возможные сценарии развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.netda.ru/slovo/krizis1.htm>.
3. Гаман-Голутвина О.В. Тип развития общества как приоритетный фактор элитообразования / О.В. Гаман-Голутвина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gaman1.narod.ru/ww03b2.htm><http://gaman1.narod.ru/ww03b2.htm>.
4. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія / О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко та ін.; Керівник авт. колективу і наук. ред. О.Г. Білорус. – К.: КНЕУ, 2002. – 789 с.

5. Глобальний конкурентний простір: Монографія / О.Г. Білорус та ін.; кер. авт. колективу і наук. ред. О.Г. Білорус. – К.: КНЕУ, 2007. – 680 с.
6. Добаев И. Исламизация Европы: миф или реальная угроза? / И. Добаев // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – №4. – С. 50–56.
7. Кучуков Р., Савка А. Современная экономика России и проблемы ее конкурентоспособности в условиях глобализации / Р. Кучуков, А. Савка // Международная экономика. – 2008. – №8. – С. 22–36.
8. Михайлин А. Кадровые аспекты экономического роста в России в условиях глобализации / А. Михайлин // Международная экономика. – 2008. – №11. – С. 22–33.
9. Новицкий В.Е. Программно-целевой подход в государственной институциональной модели / В.Е. Новицкий. – К.: Аристей, 2005. – 40 с.
10. Офіційний сайт ЦРУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov>.
11. Пахомов Ю. Хибність догматичного сприйняття економічних моделей / Ю. Пахомов // Концепція і модель економічного розвитку для України: Мат. наук. диск. – К.: Українські пропілеї, 2001. – С. 17–20.
12. Русанова Т.Е. Демографічна політика РФ: проблеми та досвід їх розв'язання / Т.Е. Русанова // Стратегічна панорама. – 2008. – №2. – С. 263–270.
13. Татаренко Н. Виклики глобалізації і загальнонаціональна ідея / Н. Татаренко // Глобальні тектонічні зрушення: виклики та відгуки: Матер. міжвід. наук.-теорет. конф. – К.: ICEMB НАНУ, 2005. – С. 60–73.
14. Татаренко Н. Економічний націоналізм проти глобалізаційних впливів? / Н. Татаренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.politdumka.kiev.ua>.
15. Теплицкий Ю.М. «Запад–Восток» и феномен славянской цивилизации. История и альтернативные сценарии развития / Ю.М. Теплицкий. – К.: Аристей, 2005. – 448 с.
16. Шморгун А.А. Национально-корпоративный авторитаризм: Шарль де Голль / А.А. Шморгун // Цивилизационные модели современности и их исторические корни. – К., 2002. – С. 321–332.
17. Шулус А. Социальноэкономические приоритеты развития страны / А. Шулус // Международная экономика. – 2008. – № 8. – С. 5–7.
18. Эндрейн Ч.Ф. Сравнительный анализ политических систем. Эффективность осуществления политического курса и социальные преобразования. – Пер. с англ. – М.: Изд. дом «Инфра–М», Изд. «Весь мир», 2000. – 320 с.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

І.К. ЧУКАЄВА,
д.е.н., РВПС України НАН України

Формування ефективних пропорцій паливно-енергетичних балансів як основа енергетичної безпеки України

У статті акцентовану увагу на тому, як різні варіанти балансів можуть впливати на основні складові енергетичної безпеки.

В статті сконцентровано внимание на том, как разные варианты балансов могут влиять на основные составляющие энергетической безопасности.

У паливно-енергетичному балансі (ПЕБ) України відображаються пропорції, основні джерела формування та виробництва енергетичних ресурсів та найважливіші напрями їх розподілу у відповідний термін. Розподіл паливно-енергетичних ресурсів здійснюється на базі визначеної потреби в них усіх секторів економіки, житлово-комунального господарства і населення. Паливно-енергетичний баланс на перспективу визначає такі масштаби піднесення галузей паливно-енергетичного комплексу, які б забезпечували передбачувані темпи розвитку соціально-економічної сфери та підвищення рівня енергетичної безпеки країни.

Постановка проблеми. Вирішення складних завдань соціально-економічного розвитку країни, коли вона активно інтегрується у суспільно-економічні процеси європейського

співтовариства і сучасного світу, вимагає використання нових підходів до формування енергозабезпечення як шляхом реалізації дійового енергозбереження та розвитку власного енергетичного сектору економіки, так і здійснення виваженої енергетичної політики. Незбалансованість розвитку економіки і енергетики може привести до не передбачуваних наслідків як то спонтанного росту інфляції, зниженню темпів економічного росту, загостренню відносин в соціальній сфері, виникненню негативних диспропорцій в економіці тощо.

Аналіз сучасного стану та обґрунтування рішень щодо перспективного енергозабезпечення пов'язане із проведенням комплексних багатоаспектних оцінок різних стратегій розвитку економіки і альтернативних підходів до покриття попиту на енергоносії. Компактне представлення енергетичних потоків в соціально-економічних системах і окремих секторах економіки дає зведений паливно-енергетичний баланс (ПЕБ) країни.

Слід зазначити, що економічна та енергетична безпека держави вимагає розробки паливно-енергетичних балансів, як звітних, так і на середню і далеку перспективу навіть у ринкових відносинах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні та прикладні проблеми розвитку і реформування паливно-енергетичного комплексу та його складових, розробки паливно-енергетичного балансу країни досліджено в наукових працях відомих учених-економістів і практиків. Вагомий внесок у розробку цих проблем зробили А.К. Шидловський, М.П. Ковалко, І.М. Карп, Г.Г. Бурлака, П.Ф. Шпак [1–7].

Проте проблеми розвитку паливно-енергетичного комплексу, підвищення рівня енергетичної безпеки та розробки паливно-енергетичного балансу потребують подальшого дослідження, оскільки докорінно змінились внутрішні і зовнішні умови соціально-економічного розвитку країни.

Метою статті є надання рекомендацій щодо складання системи перспективних паливно-енергетичних балансів як основного інструментарію визначення енергозабезпечення економіки країни за умов ощадливого використання енергетичних ресурсів при різних варіантах соціально-економічного розвитку країни відповідно до пріоритетів енергетичної безпеки держави.

Виклад основного матеріалу. За роки трансформаційних перетворень використання виробничого потенціалу України суттєво скоротилося. Значно скоротилося використання потужностей й у тих галузях, що були найбільшими споживачами енергетичних ресурсів. Так, потужності металургійного комплексу зараз використовуються на 60–65%, хімічної промисловості – на 20–50%, машинобудування – на 4–6%. Майже на 40% скоротилося виробництво в електроенергетиці, більш, ніж у 4 рази зменшилося перевезення вантажів усіма видами транспорту. Відповідно зменшилася й потреба у паливно-енергетичних ресурсах. Тому поточний попит на паливно-енергетичні ресурси – це ті їх обсяги, що задовольняють потреби відповідно до існуючого рівня виробництва. Зі зростанням цін на енергоносії попит на окремі види може значно скоротитися.

Так, споживання паливно-енергетичних ресурсів безпосередньо населенням в Україні у теперішній час є відносно сталою величиною. Зумовлено це тим, що порівняно з країнами, наприклад, Західної Європи населення України значно менше користується побутовою технікою. Споживання енергетичних ресурсів практично обмежене лише життєво необхідними послугами. Тому, незважаючи на загальну кризу, воно суттєво не міняється навіть за значних змін на енергетичному ринку. І зростатиме це споживання досить повільно відповідно до зростання доходів населення.

Виробниче ж споживання знаходиться під впливом великого комплексу факторів, включаючи: динаміку загальної економічної ситуації, структурних змін в економіці, динамічності ситуації на внутрішньому і зовнішніх ринках енергоносіїв тощо.

Практичне визначення та оптимізація параметрів паливно-енергетичного комплексу на перспективу відповідно до конкретних масштабів і пропорцій соціально-економічного розвитку країни базується на створенні адекватних систем

моделей формування очікуваного попиту на енергоносії (з урахуванням їх економії) та реалізації альтернативних шляхів його покриття на основі дослідження передбачуваних сценаріїв здійснення державної енергетичної політики, стану та реальних можливостей використання власного потенціалу із видобутку і переробки первинних енергетичних ресурсів, залучення інших видів та джерел енергії, використання транзитного потенціалу території країни, а також імпортування дефіцитних енергоносіїв. Здійснення комплексу взаємозв'язаних розрахунків в концентрованому вигляді реалізується на основі їх формалізації в рамках складання системи паливно-енергетичних балансів (ПЕБ).

Структура нарощування потужностей із видобутку, переробки палива та генерації електроенергії і виробництва теплоенергії здійснюється відповідно до пріоритетів енергетичної безпеки країни.

Для підтримки енергетичної безпеки України на відповідному рівні належить здійснювати виважену енергетичну політику в межах країни та на зовнішньому ринку, основними положеннями якої є:

- розробка і здійснення ефективної державної політики енергозбереження;
- стимулювання та здійснення заходів щодо нарощування енергетичного потенціалу в пріоритетних галузях ПЕК;
- створення умов для отримання нафти і газу з двох-трьох країн-постачальників;
- створення умов зацікавленості країн-постачальників в стратегічних партнерських відносинах з Україною й більш ефективного використання розташування країни та існуючої транспортної інфраструктури для транзиту вантажів (насамперед ПЕР).

При здійсненні енергетичної політики, пріоритет у якій належить розвитку вугільної промисловості і атомної енергетики, слід враховувати можливі ризики, основними серед яких є:

- недостатня увага держави до ефективної реструктуризації і нарощування потужностей з видобутку і переробки вугілля, що може призвести до руйнації з перших років прогнозного періоду цілісності цієї доктрини і можливості досягнення поставленої мети;
- несвоечасність реабілітації та нарощування потужностей ядерної енергетики (в зв'язку з інерційністю відтворювальних процесів);
- подальше зволікання з проведенням дійової державної енергозберігаючої політики, що унеможливить збалансований розвиток економіки і спровокує невиправдану соціальну напруженість в суспільстві.

Крім того, вирішення стратегічних завдань розвитку енергетики вимагає створення адекватного правового поля функціонування підприємств енергетики та ефективної діяльності енергетичного ринку. Ключовими факторами, які впливають на формування та розподіл енергетичних ресурсів на рівні ПЕК в цілому, є:

- забезпеченість геологічними запасами природних ПЕР;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- підтримка діючого та своєчасне нарощування потенціалу видобутку, переробки первинних та виробництва похідних ПЕР;
- реалізації заходів із енергозбереження;
- проведення політики щодо зниження матеріалоемності ВВП;
- здійснення гнучкого митного регулювання щодо постачання ПЕР;
- впорядкування і стабілізація функціонування енергетичного ринку;
- повніше використання транзитного потенціалу енерготransпортних систем країни;
- обмеження екологічного навантаження діяльності ПЕК на навколишнє середовище.

При оцінці рівня споживання ПЕР враховуються основні положення, що базуються на енергетичній доктрині країни на довгостроковий термін:

- вважати базисними галузями ПЕК України вугільну промисловість (із урахуванням її реструктуризації та підвищення ефективності діяльності) і атомну енергетику, як таких, що спираються на внутрішній потенціал і забезпечують енергетичну безпеку країни;
- підтримка і забезпечення певного зростання обсягів видобутку нафти та газу, а також нарощування обсягів виробництва нафтопродуктів;
- диверсифікація постачання нафти і газу;
- розвиток та підвищення ефективності роботи енергетичної інфраструктури з доведенням до нормативного рівня втрат енергоресурсів та їх витрат на технологічні потреби;
- послідовне проведення державної політики енергозбереження з наближенням в перспективі енергоемності і матеріалоемності ВВП в Україні до рівня розвинених країн.

Так як Україна імпортує значну частину необхідних енергоносіїв, то пропозиція їх на внутрішньому ринку суттєво залежить від пропозиції паливно-енергетичних ресурсів на світовому ринку і від доступності їх для України.

На внутрішньому ринку діють внутрішні ціни, які, як правило, відрізняються від цін внутрішніх ринків інших країн або ж цін світового ринку. Це співвідношення цін є одним з визначальних чинників, що формують пропозицію на внутрішньому ринку. Чим нижчі ціни внутрішнього ринку порівняно з зовнішніми ринками, тим сильніші тенденції переорієнтації пропозиції на зовнішні ринки.

Потенційний попит на енергоресурси на виробництво продукції виробничо-технічного призначення розраховується виходячи з існуючих виробничих потужностей по виробництву відповідних видів проміжної і кінцевої продукції (послуг). При цьому враховуються споживчі якості товару, а ціновий фактор та інші умови враховуються виходячи із завдань і реальних можливостей реалізації енергозберігаючих заходів.

При цьому, оскільки Україна здійснює структурну перебудову національного господарського комплексу, то при визначенні потенційного попиту необхідно враховувати ті на-

прямі цієї перебудови, які впливатимуть на потреби в окремих видах паливно-енергетичних ресурсів.

Масштаб споживання енергоносіїв значною мірою визначається технічним рівнем і технологічною досконалістю вітчизняного виробництва, які впливають на рівень норм використання енергетичних ресурсів на одиницю виробленої продукції (послуг) та реальними можливостями поширення інноваційних технологій в першу чергу в енергоемних секторах економіки

Так, наприклад, впровадження енергозберігаючих технологій обумовлює зниження попиту на енергоносії. Активізація інвестиційної діяльності призводить до зростання попиту на певні види металургійної продукції, устаткування, будівельні матеріали тощо, зокрема, і енергетичні ресурси. Використання сучасних сільськогосподарських технологій викликає появу попиту на такі види сільськогосподарської техніки, які досі не використовувалися, і знову ж підвищує попит на паливо. У зв'язку з цим потенційний попит може суттєво змінюватися у часі, відповідно до темпів та масштабів зміни галузевої структури.

Можливі сценарії прогнозу потреби в ПЕР розробляються адекватно темпам і пропорціям соціально-економічного розвитку виходячи із припущень щодо можливого його енергозабезпечення. Нижче представлені окремі варіанти можливих сценаріїв оцінки потреби в енергетичних ресурсах (табл. 1 та 2)

Методичні положення кожного із сформульованих сценаріїв слід реалізовувати відповідно до визначеної схеми комплексного прогнозування енергозабезпечення соціально-економічного розвитку країни. При цьому енергозабезпечення житлово-комунального господарства та населення розраховується окремо відповідно до очікуваної чисельності, адекватних прогнозного розвитку житлово-комунального господарства, в тому числі бюджетної сфери, та передбачуваної державної політики у забезпечення ПЕР населення на перспективу і додається до отримуваних оцінок потреби в ПЕР.

Узагальнені методичні положення імітаційного моделювання окремих та взаємопов'язаних економічних процесів свідчить про велику невизначеність конкретних ситуацій, які належить враховувати при вивченні динаміки параметрів ключових секторів економіки, розвиток яких залежить від загальноекономічних тенденцій і, в свою чергу, самі масштабно впливають на економіку в цілому. Тому моделювання таких секторів економіки належить здійснювати в чіткій функціональній ув'язці із загальним соціально-економічним розвитком країни. Стан соціально-економічного розвитку країни за умов глобалізації світогосподарських відносин залежить не тільки від власного потенціалу, нормативно-правового забезпечення в державі, її зовнішньоекономічної політики, а і багатьох факторів, що впливають на ситуацію на зовнішніх ринках.

Для визначення потреби в конкретних видах ПЕР належить спиратися на надійну звітну інформацію базового періоду, використовувати очікувану в прогнозованому періоді характеристику споживачів, які будуть сприяти диференціації за видами енергоносіїв загального споживання ПЕР.

У прогнозно-аналітичних розрахунках належить враховувати динаміку якісних характеристик палива.

Прогнозування потреби в ПЕР – багатоваріантний процес, в якому використовується інформація стосовно стану використання ПЕР при певних обсягах виробництва продукції, робіт і послуг та рівня енергозабезпечення соціальної сфери і населення в базовому періоді, а також намічених темпах економічного росту, завдань розвитку житлово-комунального господарства та намічений рівень енергозабезпечення населення.

Як ключові фактори визначення тенденцій споживання енергетичних ресурсів в розрізі секторів економіки використовуються і показники зміни валової доданої вартості та її структури в прогнозованому періоді. В розрахунках потреби враховується вплив науково-технічного прогресу на зміну питомих витрат споживання паливно-енергетичних ресурсів в секторах реальної економіки та зростання споживання енергетичних ресурсів в соціальній сфері та населенням в рамках підвищення рівня життя населення у перспективі. Потреби в ПЕР соціальної сфери визначаються виходячи із завдань росту рівня життя населення (в частині енергозабезпечення), нарощування житлового будівництва, а також забезпечення паливом, електричною і тепловою енергією будівель громадського призначення.

У розрахунки потреби котельно-пічного палива включаються позиції, що належать до найбільш енергоємних видів продукції і робіт, а по сумарних обсягах споживання палива складають більше 60–65% від загальної потреби економіки і в житлово-комунальному господарстві. В енергоємних секторах економіки це такі види продукції та технологічні процеси: виробництво електроенергії, що відпускається тепловими електростанціями; відпуск теплової енергії ТЕС і промисловими та районними котельними; виробництво чавуну; прокат

чорних металів та інші. В житлово-комунальній сфері та енергозабезпеченні населення до цих позицій відносяться: опалення житлового фонду, будівель і споруд громадського призначення, санітарно-гігієнічні потреби (гаряче водопостачання), приготування їжі, господарські потреби населення (прання білизни, прибирання приміщень, приготування кормів для домашніх тварин, підігрів води тваринам для пиття та інші), а також виробництво теплової енергії в котельнях і ТЕЦ теплопостачальних підприємств галузі.

У прогнозованому періоді слід значно скоротити використання природного газу на виробництво електричної та теплової енергії шляхом впровадження нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії, а також заміна його вугіллям власного видобутку. Доцільно пропонувати поетапне освоєння геотермальної енергетики, використання метану вугільних родовищ та залучення інших видів енергетичних ресурсів.

Виходячи з цих положень оцінки потреби в ПЕР житлово-комунального господарства та населення виконуються з урахуванням майбутніх структурних зрушень в житлово-комунальному господарстві та в його підгалузях, задоволення в паливі, теплоенергії і електроенергії населення міського і сільського, комунально-побутових споживачів з урахуванням приросту житлового фонду, приміщень соціальної сфери, чисельності населення, що намічається.

Таким чином основні методологічні засади визначення перспективної потреби України в паливно-енергетичних ресурсах повинні враховувати ряд основних положень:

– перспективну потребу України у паливно-енергетичних ресурсах належить визначати на основі дослідження реального (за виключенням невинуватених втрат та технічного стану виробничого потенціалу) поточного попиту, який має розраховуватися відповідно до потреб населення та

Таблиця 1. Зведення характеристики потреби в паливі економіки України в перспективі до 2030 року за варіантами соціально-економічного розвитку країни, тис. т у.п.

Галузі економіки	Період	Потреба, всього	Вугілля та продукти його переробки	В тому числі			Природний газ	Нафтопродукти, всього	в т.ч. топковий мазут	Інші види палива
				вугілля	кокс	кокс-овий газ				
1 варіант										
Економіка України, всього	2015	180774	67553	46357	16899	4297	74585	27075	2158	11561
Економіка України, всього	2020	190825	67421	44809	17706	4906	78585	29908	2260	14911
Економіка України, всього	2025	201148	71637	49171	17650	4816	78438	33629	2875	17444
Економіка України, всього	2030	207119	75744	52789	18230	4725	77854	37635	3489	15886
2 варіант										
Економіка України, всього	2015	197843	78676	57480	16899	4297	80002	24365	2281	14800
Економіка України, всього	2020	215691	86416	63804	17706	4906	89853	27081	2370	12341
Економіка України, всього	2025	229989	88837	65806	18215	4816	93730	29339	2603	18083
Економіка України, всього	2030	239957	92479	69524	18230	4725	98481	33439	2840	15558
3 варіант										
Економіка України, всього	2015	219531	89253	68057	16899	4297	93176	28588	2534	8514
Економіка України, всього	2020	246313	91593	68981	17706	4906	107440	32403	2740	14877
Економіка України, всього	2025	265308	101500	78469	18215	4816	115600	36169	2968	12039
Економіка України, всього	2030	279951	106689	83734	18230	4725	117083	40064	3196	16115

Таблиця 2. Прогноз споживання електроенергії по Україні в галузевому розрізі в перспективі до 2030 року за варіантами соціально-економічного розвитку країни, млрд. кВт. г

	2015 (по варіантах)			2020 (по варіантах)			2025 (по варіантах)			2030 (по варіантах)		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Всього по Україні	210,8	235,5	250,0	235,0	265,0	283,0	255,0	290,0	310,0	280,0	320,0	350,0
1. Промисловість	143,6	159,3	169,1	158,9	179,2	191,4	172,4	196,0	210,0	189,2	216,4	235,0
у тому числі:												
Електроенергетика: власні потреби електростанцій та втрати в мережах	38,7	42,2	44,8	45,0	47,5	50,7	52,3	60,1	60,6	62,1	71,9	76,0
паливна	13,2	14,8	15,7	14,7	16,6	17,7	16,0	18,2	19,4	17,5	20,0	21,9
металургія	58,2	61,3	64,2	62,5	69,2	73,6	63,6	68,0	75,3	65,3	69,3	76,3
хімічна та нафтохімічна	9,4	11,4	11,5	10,1	12,6	12,7	11,0	13,8	13,9	11,8	15,0	15,5
машинобудування та металообробка	8,5	9,9	11,3	9,3	11,1	12,8	10,8	12,6	14,1	12,2	14,0	16,0
лісова, д/о і ц/п	1,6	2,1	2,4	1,8	2,3	2,7	1,9	2,5	2,9	2,1	2,8	3,1
будівельних матеріалів	3,4	4,2	5,2	3,9	4,8	6,1	4,3	5,4	6,7	4,7	6,0	7,3
легка	0,9	1,0	1,1	1,0	1,1	1,2	1,0	1,2	1,3	1,1	1,3	1,4
харчова	4,8	6,3	5,2	5,3	6,9	7,0	5,8	7,4	8,0	6,2	8,2	8,7
інші промисл. виробн.	4,8	6,1	6,2	5,2	6,7	6,9	5,7	6,8	7,8	6,2	,9	8,8
2. Сільське господарство (виробничі потреби)	7,4	7,9	8,2	7,6	8,9	9,5	8,9	10,0	11,1	9,9	11,7	12,9
3. Будівництво	1,4	1,4	1,5	1,5	1,7	2,0	1,7	1,9	2,2	2,1	2,3	2,6
4. Транспорт	12,7	17,4	21,5	17,5	23,1	28,0	21,2	28,6	32,8	25,8	33,9	39,7
5. Комунально-побутові потреби міського та сільського населення	45,7	45,7	45,7	47,8	47,8	47,8	49,0	49,0	49,0	50,2	50,2	50,2
інші види діяльності (галузі)		3,8	4,0	1,7	4,3	4,3	1,8	4,5	4,9	2,8	5,5	9,6

наміченого на цю перспективу зростання суспільного виробництва відповідно до його структурної трансформації;

– рівень забезпечення енергетичними ресурсами економіки як складової національної безпеки України слід розглядати за різних ситуацій і не повинен бути менший за його критичний обсяг;

– варіанти енергозабезпечення, що розглядаються повинні оцінюватись відносно їх впливу на рівень енергетичної та екологічної безпеки країни в разі реалізації певного сценарію;

– для стабільного забезпечення енергоносіями пріоритетних сфер і секторів економіки повинна формуватись така державна політика в енергозабезпеченні щоб вразливі верстви населення і сектори економіки несли мінімальні втрати від дестабілізації на енергетичному ринку країни.

Альтернативність процесів щодо енергозабезпечення в майбутньому обумовлює необхідність розробки певного бачення (сценаріїв) не тільки оцінки попиту на енергоресурси, але і формування різних підходів до його покриття як за рахунок нарощування внутрішнього виробництва, розширення джерел і видів енергоносіїв та імпортування дефіцитних енергоносіїв. При цьому слід орієнтуватися на технічні можливі і економічно доцільні варіанти енергозабезпечення, дотримуватись вимог стосовно енергетичної та екологічної безпеки.

Висновки

Висока залежність економіки від рівня і стабільності енергозабезпечення обумовлює необхідність розробки ПЕБ на основі створення засобів комплексного імітаційного прогнозування енергозабезпечення відповідно до сце-

наріїв динаміки соціально-економічного розвитку країни у визначеній перспективі. Унормування складання ПЕБ дозволить стимулювати розширення використання балансових методів обґрунтування рішень із визначення базових показників щодо енергозабезпечення відповідно до соціально-економічної стратегії з урахуванням ринкових умов господарювання, підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів та дотриманням вимог і обмежень в області енергетичної безпеки. Основну увагу необхідно зосередити на рекомендаціях щодо очікуваного попиту та розкриття джерел його покриття за певного сценарію соціально-економічного розвитку країни.

Література

1. Паливно-енергетичний комплекс України на порозі третього тисячоліття // Під ред. А.К. Шидловського, М.П. Ковалка. – К.: Українські енциклопедичні знання, 2001. – 400 с.
2. Енергетичні ресурси та потоки / Від. ред. А.К. Шидловський. – К.: Українські енциклопедичні знання, 2003. – 427 с.
3. Нафта і газ України / За ред. М.П. Ковалка. – К.: Наукова думка, 1997. – 377 с.
4. Карп І.М. Стратегія прогнозування нафтового комплексу // Екотехнологии и ресурсосбережение. – 2004. – №1. – С. 3–11.
5. Главаті О., Бурлака Г. Стан та перспективи нафтопереробної промисловості України // Економіка України. – 1997. – №3. – С. 18–27.
6. Шпак П.Ф. Власні мінеральні ресурси паливно-енергетичної сировини – головний фактор енергетичної безпеки України // Нафта і газ. – 2001. – №4. – С. 22–24.

Венчурні фонди як засіб акумулювання та розміщення венчурного капіталу: досвід України

У статті розглядаються особливості діяльності венчурних фондів як важливої організаційної форми венчурного капіталу. Проаналізовано сучасний стан їх розвитку в Україні, досліджено основні проблеми діяльності венчурних фондів в Україні та можливі шляхи їх подолання. Визначена роль держави у формуванні сприятливого середовища для їх розвитку та інтеграції в міжнародний простір.

В статье рассматриваются особенности деятельности венчурных фондов как важной организационной формы венчурного капитала. Проанализировано современное состояние их развития в Украине, исследованы основные проблемы деятельности венчурных фондов в Украине и возможные пути их преодоления. Определена роль государства в формировании благоприятной среды для их развития и интеграции в международное пространство.

In the article the peculiarities of the activity of venture funds as important organizational form of the venture capital are considered. The modern condition of their development in Ukraine has been analyzed, the basic problems of activity of venture funds in Ukraine and possible ways of their overcoming have been explored. The state role in the formation of the favorable environment for their development and integration into the international space has been defined.

Постановка проблеми. Актуальне питання у сучасній економіці більшості країн світу — це способи її побудови на інноваційних засадах. Стало зрозумілим, що для того, аби мати конкурентоспроможну продукцію, необхідно впроваджувати інновації у виробництво. Однак при практичному підході до виконання цього завдання виникають певні складності, які пов'язані головним чином із визначенням джерел фінансування нових інноваційних проектів, оскільки вони відрізняються великим ступенем ризику. Найбільш прийнятною формою фінансування таких проектів стає венчурний капітал.

У контексті декларування Україною переходу на інноваційний шлях розвитку актуальність дослідження венчурних фондів важко переоцінити, адже вони є важливими посередниками між венчурним капіталом та інноваційними підприємствами. Саме така організаційна структура дозволяє інвесторам попри значний ризик отримувати високі прибутки, а інноваційним підприємствам впроваджувати свою продукцію у широке виробництво. Однак діяльність венчурних фондів в кожній країні має свої особливості, пов'язані із

законодавчою базою, загальним економічним середовищем, інвестиційним кліматом та активністю суб'єктів венчурної індустрії. Дослідження таких особливостей в Україні дозволять чітко сформулювати існуючі проблеми та розробити шляхи їх вирішення задля активізації розвитку венчурної індустрії в нашій країні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Протягом останнього часу венчурний капітал є темою досліджень багатьох українських науковців, які докладніше стали розглядати різні аспекти венчурного інвестування. Однак у більшості публікацій увага приділяється загальному механізму здійснення венчурних інвестицій, а венчурні фонди розглядаються лише як одна з ланок у цьому процесі. Комплексно не досліджується історія становлення українських венчурних фондів, динаміка економічних показників та особливості їхньої діяльності в Україні.

Венчурний капітал досліджується у працях А.М. Поручника, Л.Л. Антонюка, О.І. Амоші, О. Мацнева, Р.О. Стрежемецького, П. Гулькина, І.В. Власової та ін.

Метою статті є вивчення венчурних фондів як важливої організаційної форми венчурного капіталу; дослідження процесу становлення венчурних фондів та особливостей їхньої діяльності в Україні; визначення обмежувальних факторів у розвитку венчурних фондів в Україні та можливі шляхи поліпшення середовища їхньої діяльності.

Виклад основного матеріалу. Венчурний фонд представляє собою специфічну організаційну форму венчурного капіталу, головна функція якого полягає в акумулюванні інвестиційних коштів та їх розміщенні у ризикові проекти, реалізація яких, як очікується, принесе надзвичайно високі прибутки. Ризик пов'язаний з тим, що кошти виділяються на виведення у широке виробництво нової продукції, попит на яку важко спрогнозувати.

Основними об'єктами венчурного фінансування є високотехнологічні галузі. Для здійснення венчурних інвестицій інноваційне підприємство повинно забезпечити зростання капіталу на 30–50%. Підприємства венчурні фонди надають кошти на безпроцентній основі, а в обмін отримують цінні папери, що підтверджують право на участь в бізнесі та у розподілі прибутків. Здебільшого венчурні фонди не купують акції на вторинному ринку, вони є фондами прямих інвестицій. Інвесторів цікавить приріст ціни придбаних цінних паперів. Професійний управляючий таких фондів — венчурний капіталіст, який може бути головою фонду або компанії з управлін-

ня активами [1]. Його функція полягає у посередництві між інвесторами та підприємцями. Венчурний капіталіст самостійно ухвалює рішення про вибір того або іншого об'єкту для здійснення інвестицій, бере участь в роботі ради директорів і всіляко сприяє зростанню і розширенню бізнесу венчурної компанії. Однак остаточне рішення про здійснення інвестицій приймає спеціальний комітет, що представляє інтереси інвесторів. Зрештою отриманий венчурним капіталістом прибуток належить тільки інвесторам, а не йому особисто. Він має право розраховувати тільки на його частину.

Дослідження показали, що традиційні джерела формування інвестиційних фондів у більшості країн світу – це кошти приватних інвесторів, інвестиційні інститути, пенсійні фонди, страхові компанії, промислові і торгові корпорації, різні урядові агентства та міжнародні організації. Проте структура джерел венчурного капіталу відрізняється сильною специфікою країн, що є наслідком особливостей законодавчого регулювання і укоріненими у фінансовій сфері нормами [2].

В Україні діяльність венчурних фондів отримала законодавче підґрунтя у 2001 році, коли було прийнято Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та інвестиційні фонди)».

У цьому законі було прописане таке визначення венчурного фонду: «У разі якщо недиверсифікований ІСІ (інститут спільного інвестування) закритого типу здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів власного випуску та активи якого більш ніж на 50 відсотків складаються з корпоративних прав та цінних паперів, що не допущені до торгів на фондовій біржі або у торговельно-інформаційній системі, він вважається венчурним фондом».

Зміни до цього закону в 2008 році торкнулися багатьох його положень, зокрема було надане нове трактування поняття «венчурний фонд»: «Недиверсифікований ІСІ закритого типу, який здійснює виключно приватне (закрите) розміщення цінних паперів ІСІ серед юридичних осіб та фізичних осіб, є венчурним фондом» [3]. Важливою відмінністю для венчурних фондів стало розширення кола його можливих учасників. Так, у відповідності зі змінами, окрім юридичної, учасником венчурного фонду може бути фізична особа, однак виключно за умови придбання цінних паперів такого фонду на суму не менше ніж 1500 мінімальних заробітних плат. Цей факт беззаперечно можна трактувати як позитивне та довгоочікуване зрушення, оскільки дозвіл участі фізичних осіб у венчурному інвестуванні значним чином розширює потенційні джерела залучення капіталу та відкриває приватним інвесторам нові можливості для вкладення власних коштів.

За даними Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ), станом на 2002 рік в Україні нараховувалося три венчурні фонди, кількість яких почала стрімко зростати: 20 у 2003 році, 68 у 2004 році, 199 у 2005 році та 377 у 2006 році. Тобто за чотири роки відбулося збільшення більш ніж у 125 разів. Це свідчить про зростання зацікавленості інституційних інвесторів у здійсненні венчурного ін-

вестування та про стрімке розширення цієї галузі. Динаміка економічних показників діяльності венчурних фондів у 2006 році також це підтверджує. Так, приріст вартості чистих активів за 2006 рік становив 183,33%, що в абсолютному обчисленні дорівнює більш ніж 8,245 млрд. грн.

Позитивними стали показники прибутковості венчурних фондів за даний період: прибуток становив 4 141 042 447 грн., а його співвідношення з середнім значенням активів (прибутковість діяльності) дорівнює 40,36%. Однак прибутковість фондів не слід ототожнювати з їхньою доходністю. Перший показник характеризує загальну результативність фонду, а доходність – результативність інвестування для інвестора. Розглядаючи другий аспект діяльності, можна зробити позитивні висновки. Доходність перебувала у межах від -99,71% до 4328,62%, а її середній показник склав 126,8%, що є значним фактором при вирішенні інвестора ввійти у галузь венчурного інвестування.

Аналіз даних УАІБ дозволяє визначити найдоходніші венчурні фонди. Так, у 2006 році ними стали: «Стратегія розвитку», «Агроперспектива», «ГАММА», «Стратегічні інвестиції» та «Будінвест-2».

Визначена тенденція мала місце і в наступному році. Серед усіх інвестиційних фондів найвищу середню доходність у 2007 році мали венчурні ІСІ (100,32%). Слід однак відмітити високий розмах цього показника. Так, найменша зафіксована доходність склала -99,3%, а найбільша – +5334%, що яскраво відображає таку специфіку венчурних інвестицій, як ризик та невизначеність кінцевого результату.

За підсумками 2007 року, найдоходнішими венчурними фондами стали новостворені фонди: «Дельта», «АСД-Інвест», «Забудовник», «Фаворит» та «ЕПСІЛОН».

У 2008 році зберігався процес зростання кількості венчурних фондів: на кінець року їх було 636. Однак слід відзначити тенденцію до зменшення приросту вартості активів: приріст за 2008 рік становив 61,02%, у той час як за 2007 рік 131,12%, за 2006 рік – 183,33%. Така ж тенденція до зменшення спостерігалася щодо показника доходності. Хоча венчурні фонди закріпили статус найдоходніших серед всіх ІСІ, але у порівнянні із минулими роками вона значно скоротилася: 22,98%. Зменшився також діапазон доходності серед таких фондів: від -96,6% до +296,69%.

Останні квартали 2008 року були одними з найскладніших для всіх інститутів спільного інвестування, в першу чергу, через початок в Україні фінансової кризи. Наслідком цього стало падіння довіри інвесторів до вітчизняних фінансових установ. Збільшення кількості компаній з управління активами та інвестиційних фондів відбулося у зв'язку з довгим проміжком часу, необхідним для їхньої державної реєстрації.

Суттєвою ознакою розвитку венчурних фондів є нерівномірність їх розподілу за регіонами. Більшість відповідних структур знаходяться в Києві та Київській області, що свідчить про недостатню розгалуженість мережі венчурних фондів та неповноцінне використання регіонального потенціалу.

Аналізуючи діяльність венчурних фондів слід звернути окрему увагу на структуру їхніх активів (див. рис.). У 2006–2008 роках найбільшу частку серед усіх активів займали цінні папери (ЦП). Значно менший обсяг складають грошові кошти – від двох до майже п'яти відсотка та нерухомість – менше 1%. Інші активи займають досить вагому частину – близько 40%. Динаміка цих показників протягом визначеного періоду не мала значних коливань, однак варто зазначити, що у 2008 році спостерігається зменшення частки грошових коштів та цінних паперів на користь інших активів [2].

Визначена структура активів яскраво свідчить про те, що українські венчурні фонди на сьогодні реалізують середньоризикові інвестиційні проекти, здебільшого використовуючи операції з фінансовими активами та нерухомістю. Така тенденція, на нашу думку, призводить до того, що українська венчурна індустрія, незважаючи на своє активне становлення, втрачає можливість підтримувати розвиток високотехнологічних галузей.

Ми вважаємо, що діяльність венчурних фондів в Україні має свої особливості. Насамперед вони стосуються законодавчої бази, яка повинна створювати адекватне правове поле для функціонування подібних інституцій.

Сьогодні точиться активна дискусія щодо форми створення такого поля. З одного боку, відмічається необхідність прийняття окремого законодавчого акту з регулювання діяльності венчурних фондів в Україні. З іншого боку, практика багатьох країн свідчить, що венчурна індустрія може активно розвиватися та нарощувати свої обсяги і без такого закону. Так, у країнах із розвинутою ринковою економікою венчурне інвестування здійснюється в межах правового регулювання інвестиційної діяльності загалом. І лише в Угорщині та Індії прийняті спеціальні закони, а в Китаї проводиться його розробка [4, с.35].

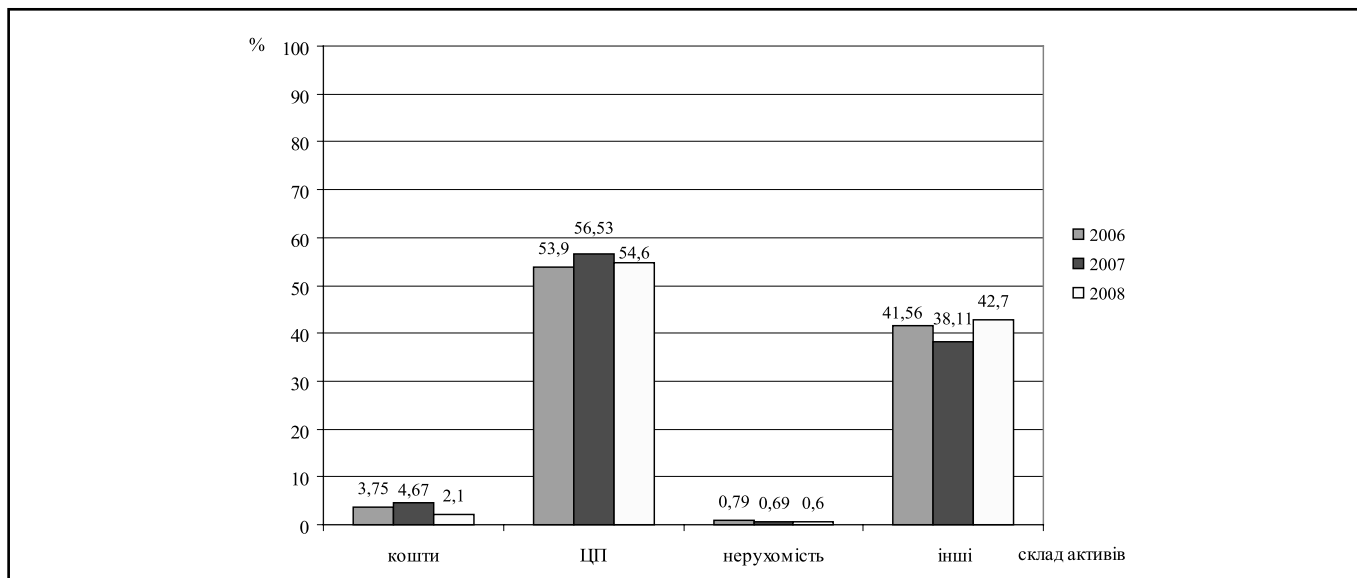
В Україні діяльність щодо створення окремого закону втілювалася у розробленні проекту Закону України «Про венчурні фонди» від 25.06.2008 р., який визначає правові та органі-

заційні основи створення і діяльності венчурних фондів, встановлює вимоги до складу їхніх активів, порядок державної реєстрації та контролю у сфері венчурного інвестування. Даний проект уже був вивчений УАІБ, котра виробила та представила власні рекомендації щодо його вдосконалення. Вважаємо, що виникнення активного діалогу між відповідними владними структурами та суб'єктами венчурної індустрії є важливою передумовою у створенні адекватного та сприятливого правового поля для їхньої діяльності.

На нашу думку, альтернативним шляхом подолання існуючих прогалин в українському законодавстві можна розглядати удосконалення Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та інвестиційні фонди)». Вважаємо, що існує необхідність розширення понятійного апарату та включення до нього термінів, які стосуються галузі венчурного інвестування, зокрема «венчурний капітал», «венчурне інвестування» та інших.

Наступним важливим фактором, який впливає на діяльність венчурних фондів, є податкове законодавство країни, адже умови оподаткування такої діяльності значною мірою відображається на показниках ділової активності у цій сфері.

В українському законодавстві прописані значні позитивні моменти для венчурних фондів. Зокрема, у статті 4, пункті 4.2 Закону «Про оподаткування прибутку підприємств» визначається, що: «Не включаються до складу валового доходу: ... Кошти спільного інвестування, а саме кошти, залучені від інвесторів інститутів спільного інвестування (ІСІ), доходи від здійснення операцій з активами ІСІ та доходи, нараховані за активами ІСІ, а також кошти, залучені від власників сертифікатів фондів операцій з нерухомістю, доходи від здійснення операцій з активами фондів операцій з нерухомістю та доходи, нараховані за активами фондів операцій з нерухомістю, створених відповідно до закону» [5]. Стаття 3, пункт 3.2 Закону «Про податок на додану вартість» свідчить про те, що операції венчурних фондів з цін-



Структура активів венчурних фондів в Україні 2006–2008 роках

ними паперами не є об'єктом оподаткування [6]. Тож можна впевнено констатувати, що в Україні склалися сприятливі умови для входження нових інвесторів до складу венчурних фондів, адже ці інститути мають значні спрощення в оподаткуванні своєї діяльності.

Відмінною особливістю венчурного капіталу в Україні є традиційна галузева спрямованість інвестицій: більше 50% венчурних фондів інвестують у сільське господарство, будівництво, фінансові послуги; близько 30% – у транспорт, виробництво продуктів харчування, машинобудування, оптову торгівлю; 10–20% фондів вкладають кошти в енергетику, хімічні матеріали, металургію та промисловість. Це слугує важливим показником того, що інвестори поки не готові приймати на себе значні ризики, які продукує венчурна діяльність. Також мотиваційним чинником стає період окупності інвестицій: якщо при здійсненні венчурного інвестування він складає 5–15 років, то при виборі менш ризикових галузей цей строк значно скорочується. Однак при цьому втрачаються ознаки венчурного капіталу, який по своїй природі і є ризиковим. Вважаємо доцільним розглядати цю проблему в тісному зв'язку із податковими спрощеннями, які надаються фондам венчурного капіталу.

Паралельно з опосередкованою участю щодо забезпечення правового середовища для венчурного капіталу, держава може впливати на діяльність венчурних фондів прямо. Державне агентство України з інвестицій та інновацій працює над низкою нормативно-правових документів, які необхідні для створення венчурного фонду за участю держави. Основними завданнями такого фонду стане зростання інноваційного потенціалу України, розвиток наукоємних виробництв, впровадження інноваційних технологій та сприяння розвитку інноваційної інфраструктури, а головне, він дозволить активно впливати на розвиток економіки у визначених державою напрямках зі сталою динамікою.

Досвід багатьох країн свідчить, що неправомірно покладати функцію структурної перебудови економіки на комерційний сектор і тому на період становлення ринкових механізмів необхідне використання спеціальних державних установ, які акумулюють ресурси для впровадження загальнонаціональних пріоритетних проектів [7, с. 33]. Однак слід вживати активних практичних заходів щодо впровадження таких змін, адже наразі вони існують лише у формі намірів.

Слід відмітити, що останнім часом у венчурній індустрії відбувається активне налагодження міжнародних зв'язків. Цьому сприяє активна робота Української асоціації інвестиційного бізнесу.

У 2007 році розпочато переговори з приводу вступу УАІБ до Європейської асоціації прямого інвестування та венчурного капіталу (EVCA), проведено моніторинг внутрішніх документів EVCA з метою визначення можливості їхнього застосування в Україні. У 2008 році здійснювалась робота з вивчення та адаптації стандартів EVCA до українського законодавства та економічного середовища.

На основі стандарту EVCA «Рекомендації з питань звітності» розроблено проект «Рекомендацій з питань розкриття інформації для інвесторів венчурних фондів», який сприятиме гармонізації зі світовими стандартами, що дасть змогу активізувати надходження іноземних інвестицій, виходити на світові ринки, формувати конкурентоспроможне ринкове середовище.

УАІБ напрацьовує досвід спільної участі в інноваційних проектах разом із іноземними інвесторами. Зокрема, у першому кварталі 2009 року УАІБ отримано лист від корейської компанії MECEN IPC Ltd з пропозицією участі у спільному венчурному проекті. Лист було направлено венчурним фондам-учасникам УАІБ, для розгляду ними можливості подальшого співробітництва.

Висновки

Результати проведеного дослідження свідчать про те, що сучасний ринок венчурного капіталу в Україні знаходиться в стадії формування та розвитку, а отже має істотний потенціал до його розширення.

Вивчення венчурних фондів як важливої організаційної форми венчурного капіталу показує, що він є головним джерелом підтримки розвитку інноваційних підприємств, рушійною силою становлення ринкових механізмів та зростання інноваційного потенціалу країни.

Аналіз сучасного рівня розвитку венчурних фондів та особливостей їхньої діяльності в Україні дозволяє зробити висновок, що вони наразі реалізують середньоризикові інвестиційні проекти, здебільшого використовуючи операції з фінансовими активами та нерухомістю. Така тенденція, на нашу думку, призводить до того, що українська венчурна індустрія, незважаючи на своє активне становлення, втрачає можливість підтримувати розвиток високотехнологічних галузей.

У ході дослідження були визначені обмежувальні фактори у розвитку венчурних фондів в Україні. Головні з них: нерівномірний регіональний розподіл, відсутність прямої участі держави та недостатня інтегрованість у міжнародний простір. Необхідно напрацьовувати досвід спільної участі в інноваційних проектах разом із іноземними інвесторами, адже Україна має створити індустрію венчурного інвестування, яка забезпечить прорив вітчизняних технологій на світові ринки.

Перспективами подальших наукових розробок з даної тематики є дослідження окремих аспектів діяльності венчурних фондів, зокрема процесу відбору інноваційних проектів, якість залучених трудових ресурсів, розробка моделей прямої участі держави у створенні та діяльності венчурних фондів.

Література

1. Поручник А.М., Антонюк Л.Л. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні: Монографія. – К.: КНЕУ, 2000. – 172 с.

2. Українська асоціація інвестиційного бізнесу <http://www.uaib.com.ua>
3. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та інвестиційні фонди)» №2299-III від 15.03.2001 р.
4. Федчук С. Фінансово-правове регулювання діяльності венчурних фондів: уроки для України // Юридична Україна. – 2007. – №12. – С. 32–36.
5. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» №334/94-ВР від 28.12.94 р.

6. Закон України «Про податок на додану вартість» №168-97ВР від 03.04.1997 р.
7. Москвін С.О. Роль Держінвестицій у формуванні та забезпеченні реалізації державної політики у сфері інвестицій // Інвестиції та інноваційний розвиток. – 2008. – №1. – С. 33–36
8. Амоша О.І. Особливості формування та використання венчурного капіталу в умовах невизначеності // Академічний огляд. – 2009. – №1. – С. 14–22.

О.І. ДРАГАН,
д.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Передумови та проблеми розвитку підприємств м'ясної промисловості України

У статті аналізуються передумови та проблеми, які мають бути вирішеними для забезпечення конкурентоспроможності на ринку та подальшого розвитку підприємств м'ясної промисловості України.

В статье анализируются предпосылки и проблемы, которые должны быть решены для обеспечения конкурентоспособности на рынке и дальнейшего развития предприятий мясной промышленности Украины.

This article analyzes the conditions and problems to be solved to ensure competitiveness in the market and further development of meat industry enterprises of Ukraine.

Постановка проблеми. Входження України у світове економічне співтовариство, формування ринкових відносин обумовлює необхідність проведення досліджень щодо передбачення розвитку вагомих галузей харчової промисловості. Одне з провідних місць у системі харчової промисловості України посідає м'ясна промисловість.

М'ясна промисловість – це високорозвинута галузь на-родногосподарського комплексу України, яка задовольняє потреби населення у продукції і є важливим джерелом наповнення бюджету та формування експортного потенціалу країни. Розвиток підприємств м'ясної промисловості у сучасних умовах пов'язаний із зміцненням конкурентних позицій з врахуванням вимог споживачів, розвитком інфраструктури постачання, ринку і збуту, науково-технічним прогресом для забезпечення інноваційного потенціалу галузі. Останнє потребує проведення аналізу передумов та невирішених проблем функціонування підприємств м'ясної промисловості для подолання кризових явищ та досягнення сталого економічного зростання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми розвитку підприємств м'ясної промисловості знаходять своє висвітлення у працях вітчизняних науковців, зо-

крема: Л.В. Дейнеко, П.О. Заремби, С.М. Кваші, Д.Ф. Крисанова, В.Я. Месель-Веселяка, Т.Л. Мостенської, П.Т. Саблука, М.П. Сичевського, С.П. Ярошенка, В.М. Яценка та ін. У роботах цих вчених досліджувалися і аналізувалися різні аспекти становлення та інтенсифікації м'ясної промисловості, пропонувалися теоретичні і практичні рекомендації щодо забезпечення підвищення ефективності функціонування підприємств м'ясної промисловості. Однак розвиток м'ясної галузі вимагає постійного моніторингу невирішених проблем підприємств з врахуванням історичних, техніко-технологічних, екологічних, правових, інформаційних та інших аспектів, які недостатньо висвітлені в наукових працях.

Мета статті. Проаналізувати передумови та невирішені проблеми щодо подальшого розвитку підприємств м'ясної промисловості України.

Виклад основного матеріалу. М'ясної промисловості, як індустріальної галузі з комплексним переробленням худоби і м'яса, в Україні до революції (1917 року) не існувало. Забій худоби в основному проводився на приватних бойнях, більшість з яких була примітивно обладнана. У 1913 році в Україні нараховувалося п'ять тисяч забійних пунктів, з яких лише 40 знаходилося в цегельних приміщеннях. Худоба для переробки на м'ясо в основному надходила від поміщицьких і багатих селянських господарств. Виробництво ковбасних виробів здійснювалося у дрібних приватних майстернях. У 1913 році було вироблено м'яса – 219 тис. т; консервів – 30,3 муб [1, с. 6].

Роки перших п'ятирічок стали роками становлення галузі. При розробці першого плану було намічено заходи щодо індустріалізації м'ясної промисловості. 20 грудня 1929 року ЦК ВКП(б) прийняв постанову «Про заходи розв'язання м'ясної проблеми», в якій серед іншого наголошувалося, що до соціалістичної промисловості щороку залучається мільйони нових робітників. Швидке зростання населення міст,

поява нових промислових центрів, численних індустріальних підприємств обумовили зростання потреби населення у продуктах харчування. 28 вересня 1931 року ЦК ВКП(б) і Радою Народних Комісарів СРСР було опубліковано звернення «Про розвиток м'ясної і консервної промисловості». В ньому підкреслювалося: «Швидке розгортання м'ясної і консервної промисловості, яка спирається на новітні досягнення світової техніки, становить одну із найважливіших ланок соціалістичної реконструкції нашої країни», і надавалася програма побудови м'ясної промисловості. Було поставлено завдання створити комбіновані промислові підприємства (комбінати), щоб раціонально використовувати сировину і, поряд з виробництвом продукції, забезпечити повне використання і перероблення всіх побічних продуктів: ендокринної сировини, крові, кісток тощо. До числа перших промислових будівництв першої п'ятирічки належить будівництво Вінницького, Київського, Одеського, Полтавського, Кременчуцького, Дніпропетровського м'ясокомбінатів. В інших містах України також почали будуватися м'ясокомбінати і м'ясопереробні заводи.

До 1941 року м'ясна промисловість України нараховувала 38 м'ясокомбінатів, 15 ковбасних фабрик і ряд інших підприємств, специфічними рисами яких було широке застосування принципів комбінування виробництва. У республіці були побудовані Козятинський, Первомайський, Бахмацький та інші птахокомбінати, які були оснащені передовою технікою із впровадженням передової технології виробництва. На цих підприємствах вирощувався молодняк, здійснювалася його переробка і зберігання готової продукції. Асортимент цих виробів складався з 17 найменувань у 1933 році і розширився до 111 найменувань в 1940 році. Було організовано промислове виробництво котлет, пельменів, пиріжків, натуральних м'ясних напівфабрикатів, технічних жирів, альбуміну, сухих тваринних кормів, лікарських препаратів. Велика увага приділялася створенню потужної холодильної бази.

Велика Вітчизняна війна зупинила поступовий рух у створенні виробничих потужностей м'ясної промисловості республіки. Більш того, значну кількість підприємств було зруйновано. Крім того, різко скоротилося поголів'я худоби і, відповідно, обсяги виробництва м'яса.

У післявоєнні роки була проведена велика робота щодо відновлення і нарощування виробничих потужностей м'ясної промисловості республіки і технічного переоснащення вже діючих підприємств. Почали працювати дев'ять нових м'ясокомбінатів у містах Олександрія, Котовськ, Красноград, Євпаторія, Первомайськ, Житомир та ін. містах. Введено в експлуатацію чотири великих м'ясопереробних заводи в Лисичанську, Торезі, Харкові і Києві. Реконструйовано зі збільшенням потужності 42 м'ясокомбінати і 14 птахокомбінатів [1, с. 35].

За адміністративно-командної системи господарювання був сформований потужний технічний потенціал м'ясної промисловості. Так, на 01.01.90 р. працювало 147 підпри-

ємств м'ясної галузі України, які могли переробити за зміну понад 2 тис. т худоби та птиці, виробити 1300 т ковбасних виробів, понад 500 т м'ясних напівфабрикатів, 250 т сухих білкових кормів та інших видів продукції [2, с. 84]. Це давало можливість задовольнити потреби населення у м'ясопродуктах, а також, експортувати м'ясо, консерви, шкіру, ендокринно-ферментну сировину, субпродукти в країни ближнього і дальнього зарубіжжя.

Підприємства м'ясної промисловості входили до складу монопольних утворень – обласних виробничих об'єднань м'ясної промисловості. В Україні нараховувалося 24 обласних виробничих об'єднання, які об'єднували 147 підприємств м'ясної промисловості та 206 відгодівельних радгоспів та пунктів «Заготхудобавідгодівля». Для об'єднань був характерний монополізм багаторівневого характеру (власності, технології, управління). Понад 30% підприємств були гігантами з чисельністю працюючих від 1 до 8 тис. осіб з багатогалузевою структурою (Вінницький, Дніпропетровський, Донецький, Житомирський, Запорізький, Івано-Франківський, Київський, Львівський, Миколаївський, Полтавський, Одеський, Харківський та інші м'ясокомбінати).

Формування організаційної структури підприємств м'ясної промисловості йшло в напрямі створення великих та середніх підприємств, до складу яких, у свою чергу, входили заводи, цехи та дільниці. Вони були сформовані за предметним поділом – виробництвом готової продукції: м'яса, ковбасних виробів, консервів, технічних фабрикатів, медичних препаратів тощо. Крім того, підприємства м'ясної промисловості зосереджували поряд із основним виробництвом велику кількість допоміжних та обслуговуючих виробництв і служб, а також об'єкти соціальної інфраструктури: гуртожитки, дитячі дошкільні установи, об'єкти охорони здоров'я, пансіонати відпочинку тощо. Таким чином, підприємство являло собою багаторівневе лінійно-функціональне утворення.

В умовах адміністративно-командної системи управління взаємовідносини із сільськогосподарськими підприємствами-постачальниками сировини та збутовими організаціями і підприємствами-виробниками м'ясної продукції формувалися залежно від постанов центральних ланок керівництва держави. Держава прикріплювала до кожного підприємства галузі в наказовому порядку постачальників сировини – колгоспи і радгоспи, які працювали за затвердженими планами і графіками постачання тваринницької сировини. Крім того, держава забезпечувала централізований збут продукції, який, у свою чергу, спирався на плани постачання готової продукції, розроблені Міністерством м'ясної і молочної промисловості.

У грудні 1985 року Міністерство м'ясної і молочної промисловості було ліквідовано. Підприємства м'ясної промисловості були підпорядковані обласним агропромам, які, в свою чергу, входили до складу Міністерства сільського господарства і продовольства України. Наслідком даної реструктуризації стало погіршення умов розвитку м'ясної

промисловості за напрямками: впровадження науково-технічного прогресу у сфері техніко-технологічних змін, організація виробництва і праці, обліку та ціноутворення. Головний недолік – керівництво галузі здійснювалося спеціалістами сільського господарства і сільськогосподарської техніки, які ігнорували проблеми галузі і не були зацікавлені у подальшому розвитку м'ясної промисловості.

У 1992 році, на початку здобуття країною незалежності, був прийнятий Закон України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» – перша редакція закону з конкурентного права [116]. Це була визначальна подія у законодавчому забезпеченні державного курсу на реформування економічних відносин на засадах створення соціально-орієнтованої ринкової економіки. Відповідно до даного закону була сформована конкурентна політика початку реформи, яка була спрямована на подолання пострадянського інституціонального монополізму, запобігання структурному (підприємницькому) монополізму та створення конкурентного середовища в усіх сферах економічного життя. Пріоритетними завданнями були: створення інфраструктури ринкової економіки, підтримання єдиного економічного простору України; запобігання появі приватних монопольних утворень; сприяння створенню приватного сектору економіки, малого та середнього підприємства; недопущення дискримінації суб'єктів господарювання за формою власності; прищеплення конкурентних засад на всіх рівнях економічних відносин.

Формування законодавчої бази сприяло реформуванню і приватизації великих і середніх підприємств м'ясної промисловості шляхом акціонування. Зміна форм власності підприємств галузі здійснювалася відповідно до вимог Декрету Кабінету Міністрів України «Про особливості приватизації майна в АПК» №51–93 від 17.05.93 р. та Указу Президента України «Про прискорення приватизації майна в АПК» № 66/95 від 19.01.95 р., а також Закону України «Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі» №290/96–ВР від 10.07.96 р. [3]. Згідно із законодавством України при приватизації підприємств м'ясної промисловості застосовувались наступні методи акціонування: обмін приватизаційних паперів на акції; викуп майна, зданого в оренду з правом викупу трудовими колективами; викуп акцій керівництвом підприємства за готівку на пільгових умовах; купівля–продаж акцій за конкурсом або на аукціоні, фондовій біржі.

У 1996 році функціонувало 76,4% акціонерних товариств м'ясної промисловості, в яких була сформована модель управління «колективна власність + колективна форма організації виробництва й праці».

Більшість виробничих об'єднань м'ясної промисловості були ліквідовані, внаслідок чого підприємства отримали статус самостійності і були приватизовані трудовими колективами та працівниками сільського господарства, й перетворенні в акціонерні товариства. Після приватизації під-

приємства мали можливість об'єднатися в обласні асоціації на добровільній основі.

Станом на 01.05.96 р. згідно з Наказом Мінсільгосппродукту України від 12.04.96 р. № 114 «Про заходи щодо демонаполізації агропромислового виробництва Мінсільгосппродукту на 1996 рік» у галузі були створені дев'ять обласних асоціацій: Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Кіровоградська, Львівська, Полтавська, Сумська, Черкаська, Чернігівська. Крім того, створені на рівні областей акціонерні товариства: на базі виробничих об'єднань (БАТ «Вінницям'ясо», ЗАТ «Луганськм'ясо» і БАТ «Одесам'ясо» з підпорядкованими їм дочірніми підприємствами), на базі головних підприємств (Тернопільське, Херсонське, Чернівецьке) та три з відокремленим апаратом управління (Волинське, Івано-Франківське і Хмельницьке).

19 грудня 1995 була створена Національна асоціація виробників м'яса і м'ясопродуктів «Укрм'ясо», яка є добровільною, недержавною, некомерційною і саморегульованою організацією. Головними цілями асоціації є: сприяння розвиткові системи виробництва м'яса та м'ясних продуктів, стабілізації і постійному поліпшенню функціонування ринку їх в Україні, сприяння розвитку конкуренції; підвищення довіри постачальників товарів до споживачів м'яса та м'ясопродуктів до учасників асоціації; розроблення і виконання стандартів етики і правил поведінки учасників ринку м'яса та м'ясопродуктів, що направляються учасниками асоціації на ринок відповідно до кодексу поведінки, погодженого з Антимонопольним комітетом України; представництво інтересів учасників асоціації перед державними і громадськими органами, організаціями, іншими особами; захист інтересів учасників асоціації, в тому числі шляхом їх представництва в державних органах; сприяння створенню необхідної нормативної бази для розвитку відповідних товарних ринків України, розроблення, обговорення та затвердження обґрунтованих видів класифікаторів та стандартів галузі, що не суперечать антимонопольному законодавству; впровадження взаємодовіри, взаємної надійності, порядності і ділового партнерства у взаємовідносинах між учасниками асоціації, постачальниками та споживачами; ознайомлення громадськості з діяльністю асоціації та її учасників; створення системи технічного інформаційного забезпечення та освіти учасників асоціації, в тому числі шляхом організації мережі необхідних структур; сприяння розвитку сучасного менеджменту, правдивої реклами та проведенню спільного маркетингу; збирання, розроблення та розповсюдження технічної та спеціальної інформації відповідно до чинного законодавства [4].

Національна асоціація «Укрм'ясо» фінансується за рахунок вступних і членських внесків, субсидій, відрахувань коштів на утримання персоналу та інших джерел прибутку, пов'язаних з діяльністю асоціації. За останні роки фінансування асоціації значно погіршилося, тому що більшість підприємств-учасників збиткові і не мають коштів для членських внесків.

Дослідження свідчать, що приватизація не забезпечила кардинальних змін у господарській діяльності власників, не стимулювала структурну перебудову виробництва підприємств галузі. Сертифікатна приватизація по суті сформувала економічно неефективну стартову структуру акціонерної власності, розпорошення прав власності на тисячі акціонерів, які були розміщені по містах і селах України. Реалізована схема акціонування виявила важливу особливість власності в м'ясній промисловості – її нинішні реальні власники не мали достатньо капіталів для інвестицій у розвиток підприємства, тобто не були здатні виконати функції стратегічних власників та інвесторів. При цьому були зруйновані традиційні механізми управління власністю, що сприяло розквіту тіньової економіки та занепаду підприємств.

Водночас майно соціальної сфери, яке було передане при приватизації безоплатно акціонерним товариствам (гуртожитки, дитячі садки, поліклініки, професійно-технічні училища, пансіонати, бази відпочинку, їдальні, клуби тощо), почало перепрофільовуватися і розпродаватися комерційним структурам для іншого призначення.

Фондом державного майна України та його регіональними відділеннями вчасно не були вжиті заходи щодо приватизації або продажу підприємств – об'єктів незавершеного будівництва. Так, наприклад, недобудований Крижопільський м'ясокомбінат (Вінницька область) проектною потужністю 50 т м'яса за зміну було знищено. Не враховуючи, що станом на 01.01.93 р. вартість освоєних капіталовкладень у будівництво даного підприємства становила 17 млн. рублів, повністю були побудовані адміністративний корпус, очисні споруди, які проектували для обслуговування підприємства і всього міста Крижопіль. Це сталося тому, що не був достатньо відпрацьований механізм ефективної приватизації і державного нагляду за післяприватизаційним періодом функціонування підприємств м'ясної промисловості.

У періоді 1999–2003 років почався другий етап реформування власності підприємств м'ясної промисловості за рахунок відкриття вторинного ринку продажу акцій. У зв'язку з тим, що у більшості акціонерних товариств не було проведено індексації статутного капіталу відповідно до індексації основних засобів, виникла можливість у керівників підприємств та інших осіб викупити акції за номінальною вартістю 0,25–0,35 грн. Водночас балансова вартість акцій складала від 3,5–30 грн. і більше. Таким чином підприємства м'ясної промисловості почали змінювати організаційну форму господарювання шляхом перетворення відкритих акціонерних товариств у закриті акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю. В руках приватних осіб сконцентрувалися контрольні та блокуючі пакети акцій. Асоціації на обласному рівні перестали задовольняти потреби нових власників підприємств. У зв'язку з високою конкуренцією на ринку сировини та збуту продукції, підприємства переходять на прямі зв'язки із сільськогосподарськими підприємствами та зі споживачами продукції. Саме

тому були ліквідовані асоціації в Донецькій, Львівській, Черкаській та інших областях, які виявилися недієздатними в умовах переходу до ринкової економіки.

Внаслідок банкрутства було ліквідовано: Київський м'ясокомбінат, Ровенський м'ясокомбінат, Смілянський м'ясокомбінат, Катеринопільський птахокомбінат, Дніпропетровський м'ясокомбінат та інші великі підприємства галузі. Натомість, максимально пропагувалися переваги малого бізнесу. Малий бізнес отримав активну законодавчу підтримку – так, протягом 1998–2008 років на підтримку малого підприємництва було прийнято майже 20 указів Президента України. Активно діє Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва», затверджено Національну програму розвитку малого підприємництва. Внаслідок чого у м'ясній промисловості було введено в дію велика кількість малих підприємств і цехів, які побудовані в сільськогосподарських підприємствах. Водночас малі підприємства м'ясної галузі частіше допускають порушення в своїй роботі: несвоєчасне проведення капітальних та поточних ремонтів виробничих приміщень, недостатня забезпеченість технологічним та холодильним обладнанням, порушення поточності технологічних процесів, порушення при оформленні посвідчень якості, відсутність відомчих лабораторій (лабораторний контроль на договірній основі не забезпечує необхідний обсяг та періодичність досліджень), недостатня забезпеченість працівників санітарним одягом, а виробництва – миючими та дезінфікуючими засобами, несвоєчасне проходження працівниками медичних оглядів, невиконання графіків проведення санітарних днів, утримання виробничих приміщень у незадовільному стані, залучення на виробництво працівників без спеціальної освіти [5, с. 24].

На нашу думку, малий бізнес не може бути основою економіки м'ясної галузі. Малі підприємства не зможуть конкурувати з великими та середніми підприємствами щодо забезпечення вимог дотримання якості, впровадження міжнародних стандартів.

Станом на 01.01.2009 р. основні структурні зрушення в економіці більшості великих підприємств м'ясної промисловості відбуваються при зниженні обсягів виробництва продукції, скороченні робочих місць. Майже весь виробничий потенціал базується на експлуатації основних фондів з фізичним зносом 50–60%.

В Україні існують заводи, що виготовляють обладнання для підприємств галузі: ВАТ «Полтавамаш», АТ «Донецький завод «Продмаш», ВАТ Черкаський машинобудівний завод «Темп», ВО «ЮМЗ» і Машинобудівний завод «Дуко-Технік» (м. Дніпропетровськ), виробником консервного обладнання є ВАТ «Криммаш» (м. Сімферополь). Однак вітчизняні машинобудівні підприємства поступаються зарубіжним у питаннях якості, програмного забезпечення та автоматизації процесів (операцій), впровадження технічних інновацій, а також маркетингу і реклами через брак коштів для просування своєї продукції на вітчизняний ринок. Тому підпри-

емства переважно закуповують нове обладнання або таке, що було в експлуатації, відомих іноземних фірм, представлених на ринку України у великій кількості. Цей сегмент ринку в галузі освоїли німецькі фірми: Schaller, Stephan, Bertsch–Laska, Fessmann, Kilia, Higel; словацькі та польські фірми: PSS, Karpowicz, Ruhle, Maja, InjectStar, Ecomex, Dakstar; російські фірми: ТОВ «Силд Ейр» (м. Вороніж), фірма «Крипмаш»; білоруська фірма «Корунд»; іспанська фірма Metalquimia; французька фірма Dadaux та інші. Недоліки придбання іноземного обладнання: достатньо високі ціни, відсутність сервісного обслуговування, складності щодо ремонту і забезпечення запчастинами.

У Законі України «Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу» зазначається, що пріоритетним напрямом є забезпечення потреб агропромислового комплексу вітчизняною технікою та обладнанням, в тому числі для переробки сільськогосподарської продукції. Даним законом передбачено здійснення за рахунок бюджетних коштів часткової (до 70%) компенсації облікової ставки Національного банку України за кредити банків, які надаються машинобудівним підприємствам, а також часткова (до 40%) компенсація державою вартості техніки й обладнання, що постачається підприємствам харчової та переробної промисловості. Однак практичне втілення цих положень дуже обмежене.

Для подальшого розвитку вітчизняних підприємств машинобудування необхідна підтримка на рівні держави щодо залучення інвестицій для модернізації, реконструкції і оновлення технічної бази. Водночас бажано залучити іноземних інвесторів – машинобудівні підприємства Німеччини, Польщі, Угорщини, Росії, що спеціалізуються на виробництві обладнання для підприємств м'ясної промисловості, до створення спільних підприємств.

Необхідно враховувати, що іноземні інвестори обережні при вкладанні своїх капіталів у підприємства м'ясної промисловості України через такі причини:

- високий рівень збитковості підприємств м'ясної галузі;
- недосконала нормативно-законодавча база щодо захисту інвесторів не сприяє інвестуванню підприємств;

- стан сировинної бази;
- слабо розвинутий фондовий ринок;
- значні політичні та економічні ризики.

Серйозною проблемою залишається для підприємств м'ясної галузі дотримання екологічної безпеки. Підприємства мають у своїй структурі екологічно небезпечні підрозділи: аміачно-компресорні цехи, аміакосховища, бази передзабійного утримання худоби, санітарні забійні пункти, цехи технічних фабрикати, що займаються накопиченням та переробленням відходів виробництва та інші. Більшість існуючих споруд з очистки стічних вод, систем зворотного та повторного використання води підприємств м'ясної промисловості малопотужні, фізично та морально застарілі і не забезпечують їхньої ефективної очистки, а на малих підприємствах вони взагалі відсутні. Саме тому підприємства галузі потребують оснащення сучасними потужними очисними спорудами.

Результати роботи м'ясної промисловості за 1990–2008 роки, наведені у табл. 1, свідчать, що обсяги виробництва м'яса (включаючи субпродукти I категорії) у динаміці не мали сталого значення зростання або зниження [6].

Періоди високих темпів приросту виробництва м'яса і м'ясної продукції змінилися періодами (1990–2008) абсолютного скорочення їх виробництва. Загальний обсяг виробництва м'яса (включаючи субпродукти I категорії) у 2008 році порівняно з 1990 роком зменшився з 2763 до 992,4 тис. т, більше як у 2,8 раза, ковбасних виробів – з 900 до 332 тис. т (зменшення у 2,7 раза), м'ясних консервів – з 247 до 20,5 млн. умовних банок (скорочення у 12 разів).

Наявність м'ясопродуктів у необхідному асортименті за доступними для покупців цінами є запорукою соціальної стабільності у країні. Від розв'язання цієї проблеми залежить реалізація генетичного потенціалу населення країни, гармонійний розвиток фізичних сил і духовних здібностей людини. Основою збалансованого харчування є рівень споживання продуктів тваринного походження, насамперед м'яса – основного джерела повноцінних білків, жирів, мінеральних солей, вітамінів, ферментів, амінокислот. До того ж потреба організму людини у кожному з компонентів має певні норми і не може бути взаємозамінна [7, с. 15]. Нез-

Таблиця 1. Виробництво м'ясної продукції в Україні за 1990–2008 роки

Номенклатура продукції	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
М'ясо, включаючи субпродукти I категорії, тис. т	2763	957	400	625	766	972	992,4
У % до 1990 року	100	34,6	14,5	22,6	27,7	35,2	35,9
У % до 1995 року	x	100	41,8	65,3	80,0	102	103,7
У % до 2000 року	x	x	100	156,0	191,5	243	248
Ковбасні вироби, тис. т	900	277	175	309	301	330	332
У % до 1990 року	100	30,8	19,4	34,3	33,4	36,7	36,9
У % до 1995 року	x	100	63,2	111,5	108,7	119,1	119,9
У % до 2000 року	x	x	100	176,6	172,0	188,6	189,7
М'ясні консерви, млн. умовних банок	247,0	159	68	26,4	21,5	20,6	20,5
У % до 1990 року	100	64,4	27,5	10,7	8,7	8,3	8,3
У % до 1995 року	x	100	42,8	16,6	13,5	13,0	12,9
У % до 2000 року	x	x	100	38,8	31,6	30,3	30,2

Розраховано за даними Держкомстату України [6].

Таблиця 2. Споживання м'яса в Україні (на одну особу за рік в кг) за 1990–2008 роки

Вид продукції	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2005	2006	2007	2008
М'ясо і м'ясопродукти	84	44,5	33,8	31,2	34,2	36,1	39	42	46	41
У % до раціональної норми споживання, за-твердженої МОЗ України на 2005–2015 роки (83 кг (100%))	101	53,6	40,7	37,6	41,2	43,5	47,0	50,6	55,4	48,8

Розраховано за даними Держкомстату України [6].

Таблиця 3. Виробництво м'ясної продукції на одну особу за рік, в кг

Номенклатура продукції	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
М'ясо, включаючи субпродукти I категорії	53,2	18,6	8,1	13,2	16,3	20,9	21,7
У % до 1990 року	100	35,0	15,2	24,8	30,6	39,3	40,8
Ковбасні вироби	17,3	5,4	3,5	6,6	6,4	7,1	7,2
У % до 1990 року	100	31,2	20,2	38,2	37,0	41,0	41,6
М'ясні напівфабрикати	5,7	0,8	0,3	3,0	3,2	3,8	2,0
У % до 1990 року	100	14,0	5,3	52,6	56,1	66,7	35,1

Розраховано за даними Держкомстату України [6].

начне збільшення виробництва м'яса і м'ясної продукції суттєво не вплинуло на забезпечення населення м'ясною продукцією, про що свідчать дані, наведені в табл. 2.

Споживання м'яса і м'ясопродуктів в Україні із розрахунку на одну особу за 1990–2008 роки поступово зростає із року в рік, дуже повільно наближаючись до фізіологічної норми споживання – 83 кг м'яса і м'ясопродуктів. У 1990 році споживання м'яса і м'ясопродуктів населенням становило 101% від норми споживання. За період 1991–2008 роки споживання м'яса і м'ясопродуктів зменшилось у 2,3 раза і у 2008 році становило 41 кг із розрахунку на одну особу, що становить 48,8% нижче раціональної норми споживання. Це приблизно у 3 рази менше, ніж у розвинених європейських країнах (Англія, Франція, Австрія, Німеччина та ін.). Суттєве зменшення обсягів виробництва м'яса і м'ясопродуктів на одну особу за рік ілюструють такі дані в табл. 3.

У 2008 році виробництво м'яса на одну особу становило 40,8% від показника 1990 року, виробництво ковбасних виробів – 41,6%; м'ясних напівфабрикатів – 35,1%. Рівень 1990 року залишається не досягнутим по всіх основних товарних групах. Водночас тенденція підвищення споживання м'ясної продукції на одну особу зберігається за рахунок зростання в раціоні м'яса птиці: 2005 рік – 53%; 2006 рік – 55,2%; 2007 рік – 56,5%; 2008 рік – 65,4% від загального обсягу м'яса, що споживається. Споживання яловичини у структурі харчування пересічного українця знижується із року в рік: 2005 рік – 31%; 2006 рік – 25,1%; 2007 рік – 22,5%; 2008 рік – 17,0%. Однією з основних причин спаду виробництва яловичини є відсутність сировини як результат скорочення поголів'я худоби.

Висновки

Аналіз розвитку підприємств м'ясної галузі свідчить про існування цілого комплексу проблем, які не можуть бути вирішені на рівні окремих підприємств, тому існує нагальна

потреба в створенні нових організаційних утворень на регіональному рівні, які б захищали інтереси підприємств–виробників всіх форм власності та господарювання, сприяли б налагодженню взаємовигідних міжгалузевих зв'язків та виходу на зовнішні ринки, але не обмежують економічну свободу підприємств. Дані організаційні утворення могли б забезпечувати моніторинг споживчих ринків м'ясної продукції та інформаційне обслуговування, здійснювати прогнозування розвитку галузі на рівні регіонів, надавати юридичну, консультативну та іншу допомогу підприємствам.

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємств м'ясної промисловості необхідне детальне вивчення існуючих проблем та шляхів їх вирішення, а також, дослідження можливостей утримання конкурентних переваг та пошук резервів підвищення ефективності виробництва.

Література

1. Флагман м'ясної індустрії України [За ред. А. Степаненко]. – Вінниця: «Універсум–Вінниця», 2000. – 292 с.
2. Ярошенко С.П. Резерви підвищення конкурентоспроможності м'ясного підкомплексу України: монографія / С.П. Ярошенко. – Суми: Козацький вал, 1998. – 249 с.
3. Закон України «Про особливості приватизації майна в АПК» від 10.07.96 р. №290/96-ВР // Урядовий кур'єр. – 1996. – 15 серпня. – С. 7, 8.
4. Статут Національної асоціації виробників м'яса та м'ясопродуктів України. – К.: Нац. асоц. «Укрм'ясо», 1995. – 18 с.
5. Литвиненко Л. Випускати якісну і безпечну продукцію означає працювати в рамках закону / Л. Литвиненко // М'ясний бізнес. – 2004. – №11 (29). – С. 24–25.
6. Україна у цифрах у 2008 році: збірник. [За ред. О.Г. Осауленка] / Держ. комітет статистики України. – К.: «Консультант», 2009. – 258 с.
7. Заяс Ю.Ф. Качество мяса и м'ясопродуктів / Ю.Ф. Заяс. – М.: Легкая и пищевая промышленность, 1981. – 480 с.

Економічні аспекти модернізації газотранспортної системи України

У статті ідентифіковано основні проблеми, пов'язані з планами реконструкції та модернізації газотранспортної системи України, запропоновано концептуальні підходи до їх дослідження та подальшого вирішення.

В статье идентифицированы основные проблемы, касающиеся планов реконструкции и модернизации газотранспортной системы Украины, предложены концептуальные подходы к их исследованию и дальнейшему решению.

Main problems relating to plans for reconstruction and modernization of the Ukrainian gas transmission system has been indentified in the article. Conceptual approaches has been proposed to their investigation and further development.

Постановка проблеми. Реалізація масштабних завдань реконструкції та модернізації газотранспортної системи (ГТС) України вимагає залучення великих обсягів зовнішніх інвестицій в силу обмеженості внутрішніх можливостей фінансування таких проектів. За різними оцінками тільки для потреб реконструкції та модернізації пріоритетних об'єктів ГТС потрібно від \$2,5 млрд. до \$3 млрд. Відповідно 23 березня 2009 року прем'єр-міністром України на розгляд європейського співтовариства було подано План модернізації ГТС України, яким визначено перелік пріоритетних об'єктів та загальні обсяги необхідних інвестицій у сумі \$3018,5 млн. [1], а у жовтні 2009 року уряд схвалив Концепцію розвитку, модернізації і переоснащення газотранспортної системи України на 2009–2015 роки [2]. Наявні план та концепція не дають чіткої і однозначної відповіді на питання щодо критеріїв вибору пріоритетних об'єктів ГТС та економічної доцільності і ефективності інвестицій в їх реконструкцію та модернізацію. Подальшого розвитку і удосконалення потребують і теоретико-методичні підходи щодо вибору і обґрунтування конкретних напрямів і об'єктів модернізації ГТС та її розвитку в умовах стрімкого зростання вартості енергетичних ресурсів та динамічних змін на європейському ринковому просторі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні та прикладні проблеми розвитку і реформування паливно-енергетичного комплексу та його складових, енергетичної безпеки країни досліджувались у працях відомих учених-економістів і практиків. Вагомий внесок у розробку цих проблем здійснили О.М. Алімов, О.І. Амоша, В.Г. Бар'яхтар, В.М. Бабушкін, М.І. Воропай, М.О. Данилюк, С.І. Дорогунцов, М.І. Іванов, В.Л. Канторович, О.О. Макаров, Л.О. Мелентьев, В.І. Мельник, І.В. Недін, В.І. Потапов, Б.З. Піріашвілі, О.О. Решетняк, В.О. Рильський, В.Ф. Столяров, А.М. Федорищева, І.К. Чукаєва, А.К. Шидловський,

Ю.П. Яценко та інші. Більш вузько прикладні аспекти ефективності функціонування газотранспортної системи України розглядалися у роботах Р.М. Говдяка, В.Я. Грудза, І.В. Діняка, М.А. Жидкової, Б.О. Клюка, М.Д. Середюк, О.Є. Шандрівської, А.І. Шевцова.

Свій вклад у дослідження проблем теорії і практики управління газовою галуззю та об'єктами трубопровідного транспорту газу внесли і такі російські науковці, як Ю.І. Боксерман, Н.А. Волинська, В.І. Волошин, Р.І. Вяхірев, М.Х. Газєєв, А.І. Гриценко, А.Н. Дмитрієвський, М.А. Лапшина, А.А. Макаров, К.Н. Міловідов, Т.А. Мітрова, А.С. Некрасов, С.В. Оралов, Є.В. Яркін.

Проте проблеми розвитку газової галузі України та її важливої складової – системи транспортування газу в умовах реформування економіки потребують подальших досліджень, оскільки відбуваються динамічні зміни внутрішніх і зовнішніх умов економічного розвитку країни. Передусім це стосується теоретико-методологічних підходів до розробки стратегії модернізації та розвитку газотранспортної системи України на основі довгострокових прогнозів розвитку паливно-енергетичного комплексу України, його реформування у відповідності з умовами ринкової економіки, а також з урахуванням ролі та значення ГТС України не тільки у забезпеченні потреб економіки нашої країни, але і енергозабезпечення Європи в цілому.

Мета статті. Поглиблення теоретико-методологічних підходів до дослідження проблем модернізації та подальшого розвитку ГТС України з урахуванням тенденцій і прогнозів розвитку Європейського та національного ринків природного газу; вироблення пропозицій щодо удосконалення окремих положень Концепції розвитку, модернізації і переоснащення газотранспортної системи України на 2009–2015 роки.

Виклад основного матеріалу. Газотранспортна система України є другою за розмірами та обсягами транспортування газу на євразійському континенті. Основними виробничо-технологічними об'єктами ГТС є магістральні газопроводи різного призначення та продуктивності загальною протяжністю 38,2 тис. км, 73 компресорні станції, понад 1600 газорозподільних станцій, 13 підземних сховищ газу, об'єкти інфраструктури, які забезпечують функціонування системи. Очевидною є і роль та стратегічне значення ГТС України в міжнародній системі транспортування газу.

Разом із тим, як зазначається у «Концепції...» [3], сьогодні гостро постала потреба модернізації та технічного переоснащення об'єктів ГТС, яка обумовлена моральним та фізичним зносом технологічного обладнання та устаткування, негатив-

ними результатами діагностики та обстеження технологічного та допоміжного обладнання, неможливістю продовження ресурсу експлуатації значної частини технологічного обладнання та устаткування, зниженням показників надійності та ефективності транспортування газу, низькими коефіцієнтами корисної дії (24–26 відсотків) парку газоперекачувальних агрегатів системи магістральних газопроводів порівняно з сучасними енергоефективними агрегатами (34–42 відсотки), що зумовлює значні виробничо–технологічні витрати газу для потреб його транспортування.

Реалізація «Концепції...», на думку її авторів, забезпечить: надійне та ефективне функціонування газотранспортної системи України та її інтеграцію в загальноєвропейську мережу газопроводів; модернізацію та технічне переоснащення об'єктів газотранспортної системи або окремого технологічного устаткування; підвищення рівня безпеки експлуатації газопроводів; економію природного газу та скорочення виробничо–технологічних витрат природного газу внаслідок переведення газоперекачувальних агрегатів, які використовують в якості приводу газотурбінні та поршневі двигуни, на електропривід, або використання комбінованого варіанту заміни газоперекачувальних агрегатів на компресорних станціях газотранспортної системи (ГПА з газотурбінним і електроприводом), що може здійснюватись за умови визначення економічної доцільності; створення сприятливого інвестиційного клімату для подальшого розвитку ГТС; створення додаткових робочих місць; збільшення надходжень до державного та місцевого бюджетів.

Окрім того, документами [1 і 3] передбачено розширення виробничих потужностей ГТС за рахунок будівництва нових газопроводів, зокрема Новопсков – Ужгород та Торжок – Долина [1].

Погоджуючись в цілому із домінуючою сьогодні думкою про доцільність та необхідність модернізації та технічного переоснащення ГТС України, тим не менше, вважаємо за необхідне висловити певні міркування і застереження, зокрема щодо вибору пріоритетних об'єктів, черговості та послідовності виконання робіт, методологічних підходів стосовно обґрунтування та прийняття остаточних рішень.

У комплексі проблем, які потребують подальших досліджень ми б виділили такі:

1. Необхідність достовірної та коректної оцінки рівня фізичного зношення окремих об'єктів ГТС, в першу чергу, газоперекачувальних агрегатів, лінійної частини газопроводів, запірної та регулювальної арматури. Таку оцінку слід здійснювати як пооб'єктно, так і для цілісних виробничо–технологічних комплексів газотранспортної системи, зокрема окремих газопроводів. Результати такого оцінювання дозволять сформувати цілісну картину технічного стану ГТС та її окремих елементів, визначити потенційний ресурс придатності окремих елементів, більш обґрунтовано підійти до вибору пріоритетних об'єктів для подальшої їх реконструкції, модернізації, капітального ремонту чи заміни.

2. Необхідність системного аналізу рівня морального зношення газоперекачувальних агрегатів та показників споживання газу на виробничо–технологічні потреби. Дослідження доцільності заміни агрегатів з низьким коефіцієнтом корисної дії та значним споживанням паливного газу на більш економічні та ефективні. За результатами таких досліджень слід виконати комплекс техніко–економічних розрахунків стосовно економічної ефективності заміни агрегатів на нові, у тому числі і електропривідні з урахуванням довгострокових прогнозів динаміки цін на газ та електричну енергію.

3. Вибір пріоритетних об'єктів реконструкції, модернізації, капітального ремонту чи заміни з урахуванням їх технічного стану, фізичного та морального зношення, ролі та місця в системі транспортування газу як для потреб внутрішнього ринку, так і транзиту в Європу. При цьому слід також враховувати фактичний рівень використання таких об'єктів та перспективи їх використання впродовж наступних 15–20 років.

4. Визначення черговості виконання робіт в розрізі окремих об'єктів, встановлення термінів виконання робіт. Тут слід враховувати, що виконання таких робіт не повинно позначитися на обсягах транспортування газу і забезпеченні внутрішніх потреб та потреб транзиту.

5. Розробка та обґрунтування конкретних інвестиційних проектів, оцінка їх економічної ефективності, визначення обсягів та джерел фінансування, вибір постачальників ГПА, труб, запірної та регулювальної арматури, допоміжного обладнання, вибір генерального підрядника та субпідрядників на виконання будівельно–монтажних робіт тощо.

6. Враховуючи масштабність та комплексний характер робіт, їх технологічну складність та взаємозалежність, велику кількість об'єктів модернізації та реконструкції, необхідність залучення значних обсягів зовнішніх інвестицій, потрібно виробити єдину комплексну стратегію реконструкції та модернізації ГТС України, яка б включала систему цілей, визначала їх ієрархію та взаємопідпорядкованість, давала відповідь на питання щодо засобів та шляхів досягнення поставлених цілей, етапів та черговості їх реалізації, способів управління та координування виконання окремих етапів.

7. Узгодження комплексної стратегії реконструкції та модернізації ГТС України з основними напрямками розвитку паливно–енергетичного комплексу України, визначеними Енергетичною стратегією України на період до 2030 року [4] з урахуванням прогнозів макроекономічних показників потреби України в паливно–енергетичних ресурсах (ПЕР), прогнозних балансів ПЕР, стратегій розвитку окремих галузей паливно–енергетичного комплексу, інтеграції до Європейського Союзу, розвитку енергетичних ринків, лібералізації відносин у паливно–енергетичному комплексі. Також основні рішення щодо реконструкції та модернізації ГТС слід узгодити і з даними про стан та прогнозні зміни світової ресурсної бази природного газу у глобальному та регіональному вимірах [5], основними тенденціями розвитку світового ринку скрапленого природного газу [6], існуючим

та новими трансконтинентальними газотранспортними коридорами.

При формуванні комплексної стратегії реконструкції та модернізації ГТС України слід враховувати як стратегічні переваги, так і потенційні загрози (див. табл.).

За нашими оцінками, основна частина загроз (72,7%) пов'язана із зовнішніми чинниками, вплив яких неможливо нівелювати. Аналіз і класифікація ключових загроз, за допущення про їх відносну рівнозначність, засвідчують, що 18,2% з них пов'язані із європейськими споживачами газу, 45,5% – із монопольним постачальником газу – Російською Федерацією, 9,1% загроз пов'язані із консолідацією зусиль Європи та Росії щодо створення обхідних маршрутів і, нарешті, 27,3% стратегічних загроз мають внутрішнє походження. Звідси і очевидний висновок про те, що формування стратегії реконструкції та модернізації ГТС України не може базуватися виключно на внутрішньому баченні та внутрішніх інтересах і потребах, а повинно враховувати стратегічні плани розвитку європейського енергоринку та стратегію розвитку паливно-енергетичного комплексу Росії.

В Енергетичній стратегії Росії на період до 2030 року ідентифіковано низку ключових проблем, пов'язаних із позиціонуванням Росії, як найбільшого в світі експортера енергоресурсів

[8]. Основні загрози Росія вбачає у скороченні попиту і зниженні цін на енергоносії внаслідок світової економічної кризи, слабкій диверсифікованості ринків збуту російських енергоресурсів, збереженні залежності російського експорту від країн-транзитерів, політизації енергетичних відносин Росії із зарубіжними країнами, низькому рівні присутності російських енергетичних компаній на зарубіжних ринках, виробітку основних газових родовищ на 65–75% (Медвеже, Уренгойське, Ямбурзьке) та переході їх у стадію активного падіння видобутку, необхідності значних інвестицій у розробку нових перспективних родовищ. З метою підвищення надійності постачання і транзиту природного газу до Європи Росія уже реалізувала ряд масштабних проектів, зокрема таких, як газопровід «Голубий потік» (16 млрд. куб. м на рік, 2005 рік), газопровід Ямал – Європа (33 млрд. куб. м на рік, 2007 рік), приступила до реалізації проекту «Північний потік» (55 млрд. куб. м на рік), підписала угоди про будівництво газопроводу «Південний потік» (30 млрд. куб. м на рік) та Прикаспійського газопроводу (20 млрд. куб. м на рік). Окрім того, формуючи зовнішню енергетичну політику, Росія визначає і ряд стратегічних завдань:

– урахування національних інтересів Росії при формуванні системи функціонування світових енергетичних ринків, забезпечення її передбачуваності та стабільності;

Стратегічні загрози і переваги реконструкції та модернізації ГТС України

Стратегічні загрози	Стратегічні переваги
1. Нестабільний попит на газ у країнах Європи	1. Вигідне географічне розташування України на шляху основних газових потоків із Росії та країн Центральної Азії у Європу
2. Активізація зусиль урядів європейських країн щодо диверсифікації джерел та маршрутів постачання газу на внутрішні ринки	2. Наявність існуючої розгалуженої газотранспортної мережі з високою пропускною здатністю
3. Скорочення потенційної ресурсної бази природного газу в Росії, падіння обсягів видобутку газу із традиційних родовищ внаслідок їх переходу на завершальні стадії експлуатації	3. Унікальна технологічна структура ГТС України та наявність надлишкових потужностей, що дозволяє забезпечувати гнучке управління системою транспортування газу та підвищує надійність поставок газу на експорт
4. Створення та розвиток у Російській Федерації технологій транспортування газу у скрапленому стані спеціальними суднами-газовозами та зменшення обсягів транспортування трубопроводами	4. Велика ємність підземних сховищ газу в Україні та їх вигідне розташування поблизу кордонів Європейського Союзу
5. Переорієнтація частини газових потоків із Російської Федерації у напрямку Японії, Китаю, Кореї, а згодом – і США та інших країн Азійсько-Тихоокеанського регіону	5. Значно нижчі інвестиційні витрати у реконструкцію та модернізацію існуючої ГТС України чи розширення її потужностей у порівнянні з будівництвом нових маршрутів
6. Низькі темпи освоєння та введення в експлуатацію нових перспективних газових родовищ у Російській Федерації	6. Наявність в Україні власних машинобудівних та трубних заводів для виробництва ГПА та труб і арматури
7. Створення нових трубопроводних газотранспортних маршрутів в обхід території України	7. Наявність в Україні кваліфікованих експлуатаційних та будівельних кадрів для обслуговування і експлуатації ГТС, її реконструкції та модернізації
8. Обмежені обсяги інвестицій для потреб реконструкції та модернізації ГТС України	8. Наявність власної системи підготовки та підвищення кваліфікації кадрів
9. Неефективне та нецільове використання інвестиційних ресурсів	9. Наявність надлишкових та відносно дешевих ресурсів електроенергії для переведення частини парку ГПА на електропривод
10. Політична нестабільність в Україні, відсутність консолідованої позиції у владних структур стосовно стратегії реконструкції та модернізації ГТС	10. Існуючі плани та проекти розширення електрогенеруючих потужностей в Україні
11. Намагання Росії домінувати на європейському ринку природного газу через контроль за видобувними та транспортними потужностями, як всередині країни, так і за її межами, посилення рівня монополізму	11. Створення додаткових робочих місць

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- диверсифікація експортних енергетичних ринків і товарної структури експорту;
- забезпечення стабільних умов на енергоринках, включаючи гарантованість попиту і обґрунтовані ціни на експортовані енергоресурси;
- посилення позицій провідних російських енергетичних компаній за кордоном;
- забезпечення ефективної міжнародної кооперації стосовно ризикованих та складних проектів у Росії (в тому числі шельфових проектів у арктичних умовах).

Таким чином, Росія планує не тільки зберегти свої позиції на світовому енергетичному ринку як найбільший постачальник енергоресурсів, а й якісно змінити характер своєї присутності на ньому за рахунок диверсифікації товарної структури і напрямків російського енергетичного експорту, активного розвитку нових форм міжнародного енергетичного бізнесу та розширення присутності російських компаній за кордоном. Це дозволить знизити ризик монозалежності російського енергетичного сектора від експорту енергоносіїв до Європи, а також збільшити доходність та ефективність міжнародної діяльності російських паливно-енергетичних компаній без суттєвого збільшення обсягів експорту первинних енергоресурсів.

Зрозуміло, що масштабне інвестування проектів реконструкції та модернізації ГТС України буде виправданим та економічно доцільним тільки за умови координації із Росією стратегії постачання природного газу до Європи, адже ГТС України забезпечує транспортування газу виключно від єдиного постачальника – Російської Федерації. Таким чином, плани модернізації та реконструкції вітчизняної ГТС мають узгоджуватися зі стратегічними цілями Росії на Європейсько-Азіатському континенті та бути економічно привабливими для обох сторін. Відхід від взаємовигідної співпраці впродовж кількох останніх років уже завдав значних збитків як Україні, так і Росії, а продовження конфронтації може призвести до того, що ГТС України почне втрачати своє стратегічне значення у сфері трансконтинентального транзиту енергоресурсів.

Інше, не менш важливе питання стосується проблеми збільшення виробничих потужностей ГТС України, і, знову ж таки, це питання слід розглядати виключно з позицій тісної та довготривалої співпраці із урядом Росії та ВАТ «Газпром». На наш погляд, сьогодні не існує достатніх підстав для реалізації проектів нарощування потужностей вітчизняної ГТС. Про це, зокрема, свідчать і дані про рівень використання наявних потужностей впродовж кількох останніх

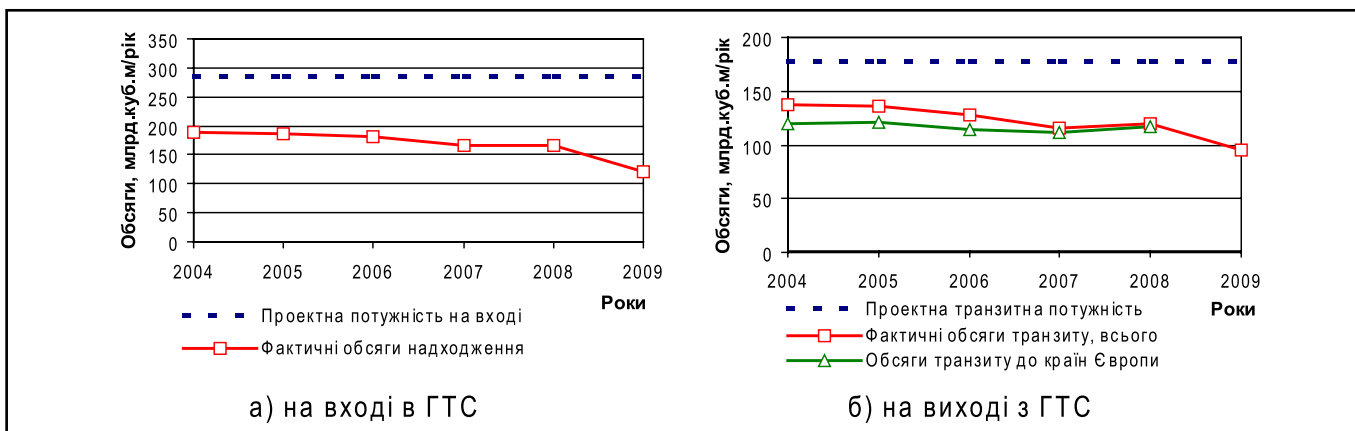


Рисунок 1. Використання виробничих потужностей ГТС України (за даними [1, 8])

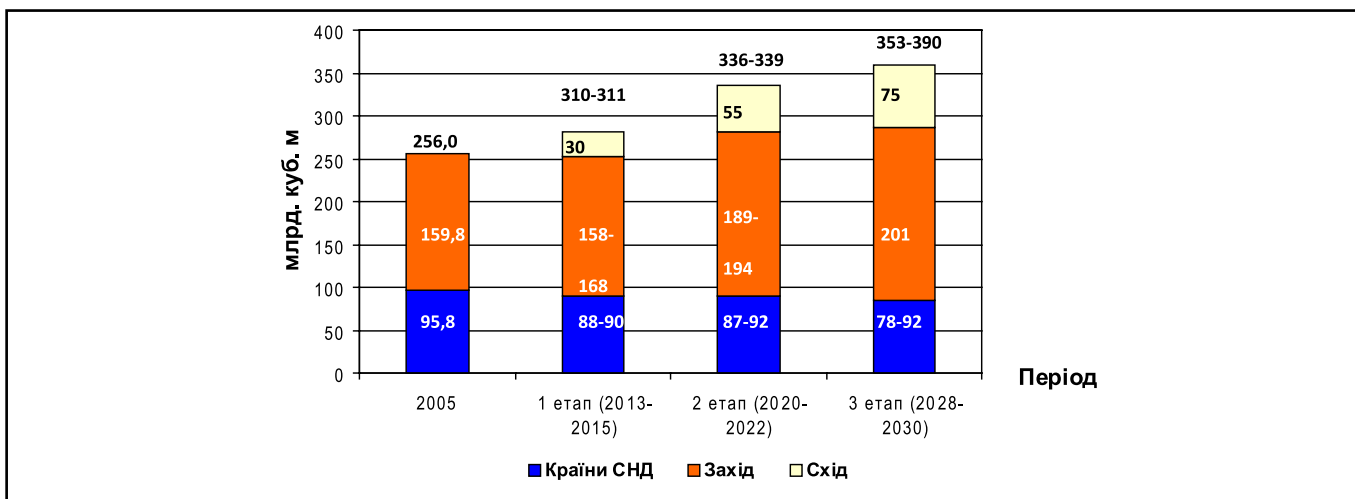


Рисунок 2. Прогноз змін географії та структури експорту російського газу

років (рис. 1). Середнє значення коефіцієнта використання виробничих потужностей ГТС на вході складає 0,582, а на виході – 0,702. Окрім того впродовж шести років простежується тенденція до зниження цих показників.

Розглядаючи доцільність розвитку потужностей ГТС України у довготривалій перспективі слід враховувати прогностичні показники попиту на природний газ у країнах Європи, зміни ресурсної бази цих країн, плани диверсифікації джерел та каналів постачання газу. Як свідчать чисельні публікації, відбувається певна переоцінка енергетичних стратегій європейських країн і на зміну концепціям динамічного зростання обсягів споживання газу приходять концепції стабілізації споживання газу, енергозаощадження, масштабного використання відновних джерел енергії та розвитку непаливної енергетики. З іншого боку слід враховувати і позиції Росії як основного постачальника природного газу до Європи та монопольного замовника транзитних послуг ГТС України. Очевидно, що стратегії розвитку енергетичних секторів України, Росії, країн Європи є взаємозалежними, однак рівень такої залежності неоднаковий. Росія та більшість європейських країн при визначенні основних стратегічних цілей та напрямків їх досягнення в силу багатьох причин мають значно більшу свободу вибору, ніж Україна. Зокрема, формуючи стратегію експорту природного газу, Росія виходить з власних оцінок та прогнозів потреби різних регіонів світу, враховуючи як наявні, так і майбутні газотранспортні коридори, змінюючи при цьому географію свого експорту [8] (рис. 2).

Аналіз даних, наведених на рис. 2, свідчить, що у своїй стратегічних планах до 2030 року Росія не планує збільшувати постачання природного газу до країн СНД, а також формує новий східний напрям експорту газу. При цьому обсяги постачання до країн Центральної та Західної Європи мають зрости на 25,8%, досягнувши рівня 201 млрд. куб. м. Зіставляючи ці дані з транзитними потужностями ГТС України (178 млрд. куб. м) та уже існуючими обхідними газотранспортними коридорами «Голубий Потік» та Ямал–Європа сумарною потужністю 49 млрд. куб. м, бачимо, що сьогодні відсутні достатні передумови до нарощування виробничих потужностей ГТС України і в довготривалій перспективі.

Висновки

1. Модернізація та реконструкція ГТС України в силу масштабності та комплексного характеру робіт, їх технологічної складності та взаємопов'язаності, необхідності значних обсягів зовнішнього інвестування потребують вироблення єдиної комплексної стратегії, яка б враховувала довгострокові прогнози розвитку паливно-енергетичного комплексу України, його реформування у відповідності з умовами ринкової економіки.

2. Реалізація планів модернізації та реконструкції ГТС пов'язана із значними стратегічними загрозами, з яких

72,7% обумовлені зовнішніми чинниками. Зниження зовнішніх ризиків може бути досягнуто за рахунок узгодження і координації планів реконструкції та модернізації ГТС України із стратегічними планами розвитку європейського енергетичного ринку та стратегічними планами Росії у сфері експорту енергетичних ресурсів.

3. Використання науково-обґрунтованих підходів до дослідження та аналізу технічного стану об'єктів ГТС, оцінки рівня фізичного та морального зношення її окремих елементів та цілісних структурних виробничих комплексів, вибору пріоритетних об'єктів з урахуванням їх ролі та місця в системі транспортування газу дозволить знизити рівень внутрішніх ризиків та скоротити потребу в інвестиційних ресурсах.

4. Аналіз прогнозів та тенденцій споживання газу європейськими країнами та планів Росії щодо експорту енергетичних ресурсів з урахуванням існуючих газотранспортних маршрутів свідчить про відсутність достатніх підстав для збільшення виробничих потужностей ГТС України.

Література

1. План модернізації ГТС України. Повний текст презентації // Економічна правда. – 30.03.2009. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/publications/49d07e089526a/view_print/
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 21 жовтня 2009 р. №1417–р «Про схвалення Концепції розвитку, модернізації і переоснащення газотранспортної системи України на 2009–2015 роки». – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1095.5589.0>
3. Концепція розвитку, модернізації і переоснащення газотранспортної системи України на 2009–2015 роки. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/_doc2.nsf/link1/KR091417.html
4. Енергетична стратегія України на період до 2030 року. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc>
5. Дзьоба О.Г. Аналіз потенційної ресурсної бази для диверсифікації джерел та шляхів постачання природного газу в Україну // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. №2(20), 2009. – С. 12–23.
6. Дзьоба О.Г. Основні тенденції формування світового ринку скрапленого природного газу // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. №3(21), 2009. – С. 117–125.
7. Енергетична стратегія Росії на період до 2030 року. Затверджена розпорядженням Уряду Російської Федерації від 13 листопада 2009 року, №1715–р. – Режим доступу: <http://www.energystrategy.ru/projects/es-2030.htm>
8. Інформаційна довідка про основні показники розвитку галузей паливно-енергетичного комплексу України. 1 лютого 2010. Міністерство палива та енергетики України. Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article;jsessionid=26925C7249FD9E8CE68EEC78FDA49243?art_id=167377&cat_id=35109

Перспективи розвитку фармацевтичного ринку України в умовах кризи

У статті проаналізовано основні сегменти фармацевтичного ринку України, аспекти його становлення та розвитку в період світової фінансової кризи, розглянуто основний зміст терміна «фармацевтичний ринок». Окреслено ключові напрями розвитку та реформування фармацевтичного ринку в Україні.

В статье проанализированы основные сегменты фармацевтического рынка Украины, аспекты его становления и развития в период мирового финансового кризиса, рассмотрено основное содержание термина «фармацевтический рынок». Очерчены ключевые направления развития и реформирования фармацевтического рынка в Украине.

In the article the basic segments of pharmaceutical market of Ukraine, aspects of his becoming and development in a period a world financial crisis are analysed, basic maintenance of term «pharmaceutical market» is considered. The key directions of development and of reformation of pharmaceutical market are outlined in Ukraine.

Постановка проблеми. В усьому світі фармацевтичний бізнес вважається одним із найвигідніших і найприбутковіших. У деяких країнах на фарміндустрії базується мало не вся державна економіка. Медикаменти випускає переважно невелика кількість розвинутих країн. Ринкова частка найбільших виробників лікарських засобів, до яких відносяться США, Японія, Франція, Німеччина, Великобританія, Італія, Швейцарія, Іспанія, Нідерланди, перевищує 75%. Частка країн, що розвиваються, залишається невисокою і за останні роки не перевищує 15–20%. Україна перебуває в залежності від зарубіжних виробників лікарських субстанцій на 80%, медпрепаратів – на 70% і не забезпечує потреб населення як самостійної держави в лікарських засобах відповідно до рекомендацій Всесвітньої організації охорони здоров'я [1].

Отже, фармацевтична галузь – одна із стратегічно важливих галузей розвитку нашої держави, що має бути в центрі уваги при розробці стратегії піднесення економіки та підвищенні їх технологічного рівня. Тому аналіз розвитку фармацевтичної галузі України, закономірностей, особливостей і факторів, розвитку та розміщення окремих її виробництв порівняно із світовими тенденціями розвитку фармацевтичної промисловості дає можливість оцінити її нинішній рівень і визначити проблеми подальшого розвитку, виявити резерви та можливості активізації промислової політики держави з метою збереження і примноження промислово-виробничого, науково-технічного потенціалу виробництв фармацевтичної галузі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Активізація досліджень щодо проблем фармацевтичного ринку у різних аспектах – історичному, економічному, фінансовому та аналітичному свідчить про те, що останнім часом питання стосовно розвитку фармацевтичного ринку були предметом дослідження багатьох українських та зарубіжних учених. Зокрема, слід відзначити наукові праці І.М. Губського, А.Б. Краснокутського, В.І. Крикова, А.А. Луганова, М.М. Литвиненка, В.І. Прокопишена, в яких основна увага була зосереджена на дослідженнях стану організації та економіки фармацевтичного ринку. Питанню історії фармацевтичної справи були частково присвячені дослідження таких фахівців, як С.А. Верхатський, М.Л. Святиня та інші.

Фармацевтична галузь України перебуває на переломному етапі розвитку. На сьогодні дослідження проблем стану та тенденцій розвитку фармацевтичного ринку, особливо в умовах світової фінансової кризи в нашій державі залишаються не розкритими, адже недосить ґрунтовно розглянуто питання класифікації функцій фармацевтичного ринку та взаємозв'язок між суб'єктами ринку.

Мета статті. У статті поставлено за мету висвітлити особливості становлення і розвитку фармацевтичного ринку у період світової фінансової кризи, розглянути різні точки зору науковців щодо розкриття сутності поняття «фармацевтичний ринок», проаналізувати динаміку основних показників, які характеризують розвиток фармацевтичного ринку та окреслити основні напрями розвитку фармринку.

Виклад основного матеріалу. У сучасній системі світових товарних ринків специфічна, унікальна роль належить фармацевтичному сегменту. По-перше, це багатofункціональний сегмент: він вирішує не тільки економічні, але й важливі соціальні проблеми, пов'язані з охороною здоров'я, отже, зачіпає інтереси національної безпеки країни. По-друге, це відносно більш стабільний, більш динамічний елемент ринкової економіки, який менше підданий циклічним коливанням. Дана особливість зумовлена тим, що фармацевтична продукція завжди (за будь-яких економічних, соціальних, політичних умов) затребувана всіма соціальними категоріями та віковими групами населення. Затребуваність цієї продукції, що зростає, посилюється під впливом постійного збільшення чисельності населення (людей похилого віку), загострення екологічних проблем та пов'язаних з ними кількісним зростанням та ускладненням епідемій, хвороб. По-третє, це один з найбільш рентабельних сегментів світової економіки. По-четверте, фармацевтичний сегмент сучасної ринкової економіки є одним з тих, що дуже дорого коштує. Він потребує величезних затрат на наукові дослідження, а також на

рекламу, причому ці витрати постійно зростають. Виходячи з того що фармацевтичний сегмент є одним з найбільш рентабельних, дорогих і високотехнологічних, переважна частина виробництва та реалізації його продукції зосереджена у найрозвинутіших країнах; причому міра географічної концентрації світового фармацевтичного ринку зростає. Звертає на себе увагу різке підвищення частки США на світовому фармацевтичному ринку – майже у 1,7 раза (до 48,5%) [2]. Однією з найважливіших причин є зростання цін на внутрішньому фармацевтичному ринку США. В Японії ж, навпаки, спостерігається відносно зниження цін на фармацевтичну продукцію. По-п'яте, сучасний фармацевтичний сегмент – один з найбільш глобалізованих, з високим рівнем інтернаціоналізації та транснаціоналізації. Це проявляється в тому, що всі країни більшою чи меншою мірою є споживачами його продукції; значна й дедалі зростаюча частина фармацевтичної продукції реалізується на основі експортно-імпоротної торгівлі; у багатьох країнах формуються або вже сформовані іноземні сектори.

Отже, під впливом сучасних процесів економічної транснаціоналізації та глобалізації підприємницької діяльності у національних господарствах сформувалося три сектори сучасних фармацевтичних ринків: вітчизняний; експортно-імпортний та іноземний сектор.

Розглянуті особливості сучасного світового фармацевтичного ринку зумовлюють його певну фірмову структуру. В свою чергу, склавшись і постійно еволюціонуючи, ця структура справляє значний вплив на функціонування й розвиток даного ринку.

Нині налічується близько 20 тис. компаній та підприємств, що беруть участь у процесі виробництва і реалізації фармацевтичної продукції. І їх кількість постійно зростає, однак переважна більшість – це дрібні та середні фірми, багато з яких перебувають у певній (виробничій, технологічній, комерційній) залежності від великих корпорацій. Дедалі зростаючу роль на світовому фармацевтичному ринку відіграють великі та найбільші компанії. Причому штаб-квартири майже всіх таких компаній зосереджено у небагатьох розвинутих країнах. Так, 44 найбільші компанії, що контролюють понад 90% світового фармацевтичного ринку, в кінці XX ст. розподілялися таким чином: 17 компаній – у США, 11 – в Японії, шість – у Німеччині, по три – в Англії та Швейцарії та по одній – у Бельгії, Франції, Ірландії [2]. Однак в умовах гострої конкурентної боротьби відбуваються істотні зміни у списку найбільших компаній.

Національний склад найбільших фармацевтичних компаній та рівень їх контролю над світовим фармацевтичним ринком змінюються під впливом трьох факторів:

- зростання інвестицій;
- міжфірмових злиттів та поглинань;
- посилення міри транснаціоналізації бізнесу цих компаній.

Конкуренція, що загострюється на світових ринках в умовах економічної глобалізації, яка посилюється, примушує

всі компанії нарощувати свої інвестиції. Дуже великі інвестиції найбільші фармацевтичні компанії здійснюють у науково-дослідні роботи.

Багато компаній поряд з активною інвестиційною та науково-дослідною діяльністю широко використовують такий шлях зміцнення й розширення своїх позицій на світовому ринку, як злиття та поглинання. Особливо активно розвивається цей процес з другої половини 90-х років XX ст. У результаті серії злиттів та поглинань з'являються нові найбільші фармацевтичні фірми, а саме: Merck (США), Johnson & Johnson (США), Pfizer (США), Glaxo SmithKline (Великобританія), Bristol Myers Squibb (США), Aventis (Франція), Novartis (Швейцарія), Pharmacia (США), Roche (Швейцарія), Astra Zeneca (Великобританія) [3].

Таким чином, новоутворені компанії витиснули старі фірми із списку найбільших у цій галузі (наприклад, Abbot Laboratories, American Home Product, Eli Lilly, японські компанії та ін.) і збільшили свою частку на світовому фармацевтичному ринку. В умовах глобалізації світової економіки надзвичайно важливим фактором формування певної фірмової структури світових ринків та її еволюції є транснаціоналізація підприємницької діяльності. Отже, фармацевтичний ринок – наймобільніший і найглобальніший.

Проведений аналіз сучасного фармацевтичного ринку дає можливість зробити відповідні висновки:

1. У розвитку сучасного світового фармацевтичного ринку простежуються два процеси – поглиблення його глобалізації та зростання географічної концентрації виробництва, реалізації та споживання продукції.

2. Переважна частина фармацевтичних компаній, що діють на фармринку контролюється незначною кількістю найбільших корпорацій. Як в свою чергу є транснаціональними корпораціями та мають величезні виробничі, науково-технічні, фінансові та комерційні ресурси не тільки у країнах свого базування, але й у багатьох інших.

3. Високий контроль фармацевтичних ринків найбільшими ТНК порушує та загострює проблеми економічної і соціальної безпеки багатьох країн. Не винятком є й Україна.

Розглянувши деякі аспекти сучасного світового фармацевтичного ринку, доцільно зауважити, що його розвиток відбувається під впливом державного регулювання. До засобів такого регулювання відносять: наявність законодавчої бази, яка регламентує питання стосовно створення, виробництва, контролю якості, закупівлі та реалізації лікарських засобів. З іншого боку, дія економічних законів ринку має специфічні особливості у фармацевтичній галузі як соціально орієнтованій.

Нижче розглянемо точки зору науковців щодо розкриття сутності поняття «фармацевтичний ринок». Так, І.Б. Дутчак зазначає, що фармацевтичний ринок є сферою взаємодії суб'єктів, які мають пряме відношення до виробництва, продажу і споживання лікарських засобів, а саме займаються вишукуванням, вивченням, розробкою способів добування, обробкою, виготовленням і зберіганням лікарських засобів і

препаратів та матеріалів, що їх застосовують у медицині й ветеринарії, а й також до питань їх стандартизації, здійснюють закупівлю та продаж лікарських засобів з метою задоволення потреб кінцевих споживачів та отримання економічних вигід від провадження такої діяльності в умовах економіко-правового поля держави за допомогою наявної інфраструктури [4]. Деякі науковці вважають, що сучасний фармацевтичний ринок України формується за рахунок лікарських засобів, які виробляються вітчизняною промисловістю, централізованої закупівлі від іноземних компаній та країн СНД, а також внаслідок закупівель, які здійснюють посередники. Разом із тим під фармацевтичним ринком розуміють механізм координації діяльності його учасників, що забезпечує зв'язок між виробником і споживачем завдяки досягненню рівноваги між попитом і пропозицією через встановлення цін на ліки. Ринок сприяє вирішенню трьох основних економічних завдань: що, як і для кого виробляти, а також вирішують завдання: місткості ринку; сегментації ринку; позиціонування товару [4]. Отже, аналіз наукової літератури та розглянуті думки різних науковців дають можливість зазначити, що виділяють два підходи до тлумачення терміну «фармацевтичний ринок» [4]. Перший – словниково-юридичний, за яким фармацевтичний ринок – це ринок лікарських засобів, і другий – літературно-історичний, за яким фармацевтичний ринок – це ринок лікарських засобів (надалі – ЛЗ) і виробів медичного призначення (надалі – ВМП).

Враховуючи все вище зазначене, фармацевтичний ринок можна визначити як процес виробництва, постачання та збуту ЛЗ і ВМП. Також, слід зауважити, що до суб'єктів фармацевтичної діяльності відносять профільні суб'єкти господарської діяльності (підприємства, установи, організації, філії, представництва, відділення) незалежно від форм власності, іноземні юридичні особи (їх філії, представництва, відділення) та фізичні особи-суб'єкти підприємницької діяльності, що здійснюють господарську діяльність на території України.

Підсумовуючи вище сказане, доцільно стверджувати, що сутність і роль фармацевтичного ринку в економіці держави найдетальніше розкривається в його функціях, які традиційно об'єднуються у стимулюючу, регулюючу, розподільчу та інтегруючу. Ретельніший аналіз дає змогу в межах таких функцій виділити дещо вужчі, конкретніші функції фармацевтичного ринку, а саме [4]:

- організація процесу доведення фармацевтичного товару до споживача;
- розподіл фармацевтичного товару між споживачами, зважаючи на соціальне розшарування суспільства за доходами;
- забезпечення умов для існування конкуренції між виробниками ліків і між торговельними фармацевтичними підприємствами;
- забезпечення взаємозв'язку між пропозицією та попитом на ЛЗ та ВМП і виробництвом та споживанням ліків у територіальних межах держави;

- формування ринкових цін на окремі види фармацевтичного товару;
- формування умов для мінімізації фінансових і комерційних ризиків суб'єктів фармацевтичного ринку;
- стимуляція до оптимізування трансакційних і логістичних витрат та до раціонального використання чинників виробництва для одержання кращих кінцевих результатів через застосування новітніх досягнень техніки, науки, стимулювання праці, управління, організації;
- стимуляція зовнішньоекономічної діяльності, пов'язаної з експортом-імпортом ЛЗ і сировини для них, технологій, обладнання для їхнього виготовлення та обігу (зберігання, транспортування, утилізації, контролю якості).

Аналіз матеріалів, одержаних в результаті аналітичної системи дослідження фармацевтичного ринку України «Фармстандарт» компанією «Моріон», дає можливість зробити такі висновки щодо динаміки основних показників, які характеризують розвиток фармацевтичного ринку України за перше півріччя 2009 року. Врахуємо також той факт, що фармацевтичний ринок України представлений двома сегментами – роздрібним та госпітальним [5]. Роздрібний сегмент формується за рахунок аптечних продажів ЛЗ, біологічно активних добавок, косметики та ВМП, а госпітальний сегмент ринку – за рахунок реалізації ЛЗ, ВМП та засобів аптечного виробництва через систему лікувально-профілактичних закладів. Так, аналізуючи госпітальну сферу, необхідно підкреслити, що ЛЗ, які закупаються лікарнями, використовуються в клінічній практиці і не підлягають відшкодуванню з боку пацієнтів. Це дає нам можливість відносити госпітальні закупки до ринку кінцевого споживача.

Отже, показник об'єданого фармацевтичного ринку України в абсолютних числах за перше півріччя становив \$1 млрд. й майже 200 млн. або – 733 млн. в натуральному вираженні (упаковках). Госпітальний сегмент фармацевтичного ринку України за підсумками першого півріччя 2008 року становив 12%, роздрібний – 88% в абсолютних числах (\$1 млрд. 49 млн., що відповідає 669,5 млн. упаковок), при цьому госпітальний сегмент мав значно більші темпи зростання в грошовому вираженні (на 48,83%), у той час як показники роздрібного сегмента по відношенню до минулого року зросли на 25,75% [6].

На даний час на українському фармацевтичному ринку працюють 677 компаній, з яких 143 – вітчизняні підприємства різної форми власності (див. табл.) [6], з них 20 підприємств є традиційними виробниками ЛЗ. Лідери вітчизняної фармацевтичної промисловості України – ЗАТ НПЦ «БХФЗ»; БАТ «Фармак»; ЗАО ФФ «Дарниця»; АТ «Київмед-препарат», які виготовляють більш ніж 50% вітчизняних ЛЗ.

Як видно з таблиці, лідерами за обсягами роздрібних продаж за перше півріччя 2008 року є такі компанії: «Менаріні груп», «Санofi Авентіс Груп», КРКА тощо; до першої десятки лідерів увійшли також вітчизняні підприємства: ЗАТ ФФ «Дарниця»; «Артеріум»; БАТ «Фармак» тощо. От-

Рейтинг компаній об'єднаного фармацевтичного ринку України за підсумками першого півріччя 2008 року

№	Виробник	Грошовий вираз, \$	Ринкова частка, %
1	«Менаріні груп»	53 750 048	4,52
2	«Санофі Авентіс Груп»	45 124 017	3,79
3	«Новартіс»	45 043 019	3,79
4	ЗАТ ФФ «Дарниця»	39 281 726	3,30
5	Корпорація «Артеріум»	37 494 625	3,15
6	ТОВ «Серв'є Груп»	35 131 454	2,95
7	ВАТ «Фармак»	35 019 189	2,94
8	«Глаксосмітклійн»	29 127 738	2,45
9	КРКА	28 263 950	2,38
10	«Нікомед»	26 133 757	2

же, можемо зробити висновок, що після розпаду СРСР в Україні залишилася потужна наукова та виробнича база в галузі фармацевтики, що дозволяє вітчизняним підприємствам займати конкурентні позиції в рейтингах.

На сьогодні фармацевтичний ринок України в секторі виробництва переважно складається з препаратів-генериків. Під поняттям «генерики» розуміють ЛЗ, що виводяться на ринок по закінченню терміну патентного захисту на оригінальний лікарський препарат.

Умовно компанії, що представлені на українському фармацевтичному ринку, можна розділити на такі категорії:

1. Компанії, що представляють «Інноваційні бренди» (оригінальні препарати), тобто препарати, що цілком пройшли весь цикл розробки і впровадження: від хімічної сполуки і проведення клінічних іспитів до проведення пост-маркетингових досліджень. На частку цієї групи препаратів постійно приходиться не більше 8% українського фармацевтичного ринку. Природно, всі ці препарати належать мультинаціональним компаніям. Це зв'язано як з тривалістю розробки таких препаратів, так і з високою їх вартістю (\$500 млн. – \$1 млрд.). Ринкова вартість жодного з українських фармпідприємств не досягає такої суми. Як правило, ціни, пропоновані «оригінальними» виробниками за свої препарати, доступні вкрай невеликій групі населення України.

2. Компанії, що представляють «Брендовані генерики». Ці препарати є відтвореними копіями оригінальних препаратів під власною торговою маркою з власним образом препарату, що сформувався у свідомості споживачів під впливом активної маркетингової політики, що проводить підприємство-виробник. Бренд-генерики пропонують на ринку України переважно іноземні генерикові компанії. Частка цих препаратів становить 35–40%. Брендуння для цих компаній є змушеною мірою, що дозволяє захиститися від українського виробника. Як правило, більшість цих компаній активно розвиває мережу медичних представників і робить великі інвестиції в просування своєї продукції. Західні генерикові компанії ставлять ціни трохи нижче оригінальних виробників. Усередині цієї групи також є гостра цінова конкуренція між східноєвропейськими (КРКА, «Лек», «Зентіва», «Польфа», «Геден Ріхтер») і західними компаніями («Берлін-Хемі», «Раціофарм», «Ай-векс»). Як правило, східноєвропейські препарати трохи

дешевше, що демонструє їхню велику зацікавленість в Україні як перспективному ринку збуту.

3. Виробники, що пропонують «Чисті генерики» – тобто препарати, що є генериками, продаються під загальноприйнятою назвою, не мають власного бренда і власного образу (далі в тексті – типові генерики). Саме до складу цієї групи входить більшість ЛЗ українських і російських фармвиробників. На їхню частку приходиться весь інший обсяг українського фармацевтичного ринку.

Слід зазначити, що основним факторами росту фармацевтичного ринку є стійке зростання попиту, що викликане високими темпами збільшення доходів населення. Раніше вважалося, що фармацевтичний ринок не схильний до впливу ситуації, яка складається в економіці, але на сьогоднішній день це не так.

Фінансові і економічні проблеми 2008 року, що торкнулися всіх галузей економіки країни, для фармацевтичної галузі посилювалися залежністю галузі від імпортової продукції і справами цінового регулювання з боку уряду [7]. Сьогодні абсолютно ясно, що фармацевтичний ринок України у найближчі роки зміниться як якісно, так і кількісно. В цілому показники 2008 року виглядали ще відносно позитивними. Об'єм роздрібного фармацевтичного ринку ЛЗ у відпускних аптечних цінах за 2008 рік становив \$2 470 497 тис., або 1 680 748 тис. євро. За підсумками 2008 року роздрібний ринок ЛЗ показав зростання в 21% в доларах США (13% в євро, або 28% у гривні) [8]. Темпи його приросту були особливо значними в лютому–березні. Саме ці місяці і зумовили високий сумарний показник. Причиною такого зростання насамперед була інфляційна складова та збільшення прибутків населення, обумовлене виплатами вкладів Ощадбанку, підвищенням стипендій і пенсій. З квітня 2008 року почалося сезонне зниження продажів, що продовжилось до кінця півріччя [8]. Проте цього року не спостерігалось сезонного осіннього підйому у вересні. А в жовтні відбулося зовнішнє регулювання фармацевтичного ринку, що зумовило його розбалансування і різко негативну динаміку продажів.

Отже, під впливом кризи фармринку, який довгий час здавався невразливим, почав подавати перші знаки послаблення. За оцінками представника консалтингової фірми Bain & Co Тіма ван Бізена, до кінця 2010 року у США збанкрутують близько 100 компаній з активами у розмірі більше \$100

млн., причому кожні дев'ять з десяти приречених фірм – з фармацевтичного ринку [9]. Фармацевтичний ринок сьогодні вже не те місце, в якому можуть сховатися інвестори, оскільки даний ринок, природно, не застрахований від наслідків рецесії. Тим часом крім спаду в світовій економіці фармацевтичний ринок бореться із власними проблемами: наприклад, до 2012 року закінчиться термін патентів на основні ліки, і виручка компаній різко скоротиться. Тому золоті часи для фармацевтичного ринку, коли продажі зростали на відсотки, що обчислюються двозначним числом, минули разом з 90-ми роками. Згідно з прогнозом IMS Health Inc, продажі рецептурних ліків у США в 2010 році мають вирости всього на 1–2%, а в Європі – на 3–4% [9].

Аналіз історичних даних про аптечні продажі в Україні дає можливість проаналізувати модель поведінки фармацевтичного ринку в умовах кризи. Незважаючи на різницю в причинах і механізмах криз 1998 і 2008 років, реакція фармацевтичного ринку багато в чому схожа [8]. У 1998 році криза носила локальний характер, держава не обмежувала ціни на медикаменти, але в той же час була не менш серйозна проблема – обмеження на купівлю валюти. Темп зростання курсу долара був порівнянний з 2008 роком. При цьому в 1998 році корпоративний фінансовий стан зарубіжних виробників був досить надійним, а розміри українських фінансових втрат не були для них значними, до того ж у виробників ЛЗ була присутня психологічна готовність нести ризики на новому ринку, що формується. У 2008 році розмір цих ризиків досяг не десятків тисяч, а мільйонів доларів, а стан багатьох фармацевтичних корпорацій на зарубіжних ринках може бути навіть гіршим, ніж в Україні. В зв'язку з цим відсутня не лише готовність, а й можливість брати на себе кризові ризики. Прикладом цього стала відмова цілого ряду виробників компенсувати курсові втрати дистриб'юторам у жовтні–листопаді 2008 року і перейти на режими відстрочення платежів.

Відомо, що криза 1998 року продовжувалася близько чотирьох років. Умовно її розділяють на такі періоди [8]:

- швидке зниження обсягу ринку з 1998 до досягнення мінімуму в 1999 році;
- стабілізація на мінімумі в 2000 році – повільне зростання в 2001 році;
- швидке зростання 2002 року.

Слід зазначити, що процеси на фармацевтичному ринку у 1998 і 2008 роках залежать від наслідків рішень, що приймаються на макроекономічному рівні. Тому його фази і тривалість будуть залежати від світової фінансової кризи. Нині на макроекономічному рівні не спостерігається не лише пожвавлення економічної ситуації, а навіть досягнення її дна. Тільки коли світова, а потім і українська економіка, пройдуть ці абсолютно конкретні точки, можна чекати її пожвавлення. Наслідком якої буде пожвавлення і фармацевтичного ринку. В зв'язку з цим більшість експертів прогнозують, що поточна криза буде тривалішою, ніж у

1998–2002 роках. Падіння продовжиться щонайменше до літа 2010 року. На цьому фоні прогнозують декілька періодів пожвавлення, обумовлених сезонними коливаннями ринку. Однак найбільші відсотки падіння спостерігатимуться в першому півріччі 2010 року [8]. Причинами такого падіння насамперед є:

- розбалансування фармацевтичного ринку, що й досі триває;
- скорочення оборотних коштів і товарного кредитування через втручання держави;
- зниження активності фармацевтичних виробників.

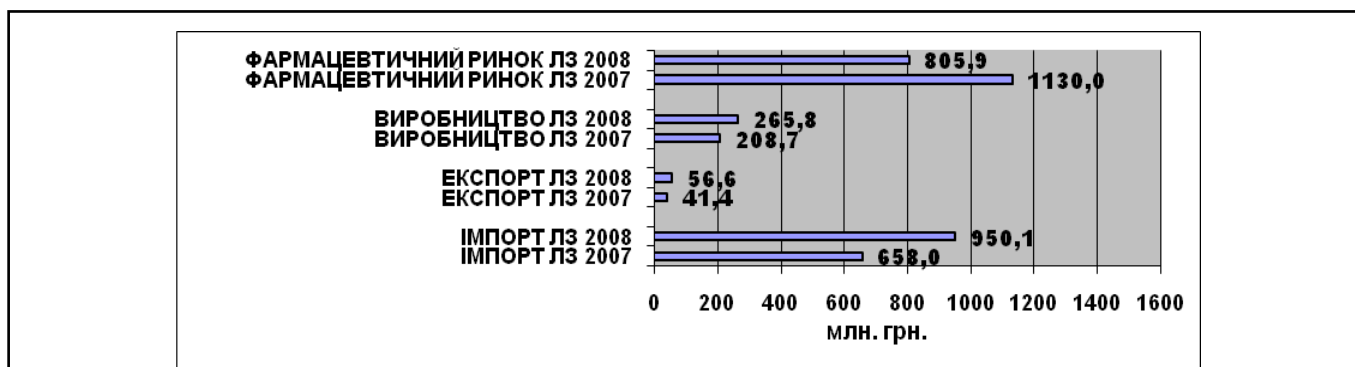
Проте навіть в умовах кризи експерти прогнозують позитивне зростання цілої групи препаратів, по деяких навіть до +30–50%. Також позитивні показники зростання прогнозуються і для цілого ряду компаній–виробників. На жаль, такі позитивні тенденції не свідчать про пожвавлення ринку в цілому, а тільки про його перерозподіл [8].

Аналізуючи основні тенденції щодо імпорту та експорту ЛЗ за період з січня по лютий 2008 року, зазначимо, що показник ввезених ЛЗ за вказаний період становив 950,1 млн. грн., що на 44,4% більше за аналогічний показник минулого року; обсяг експорту готових ЛЗ за досліджуваний період збільшився на 39,6% і досяг 56,6 млн. грн. Найбільшими імпортерами ЛЗ на фармацевтичний ринок України є Німеччина, Індія, Франція, Словенія тощо. Найбільші обсяги поставок ЛЗ Україна здійснює в Узбекистан, Росію, Казахстан, Білорусь, Азербайджан [10].

Окреслюючи основні сучасні тенденції розвитку фармацевтичного ринку України, розглянемо також показники виробництва ЛЗ. Отже, обсяг вітчизняного фармацевтичного виробництва станом на 1 квітня 2008 року становив 265,8 млн. грн., що на 27,2% перевищує аналогічний показник попереднього року. Динаміка основних показників фармацевтичного ринку України станом на 1 квітня за період 2007–2008 років продемонстрована на рисунку [4, 11].

Отже, станом на 1 квітня 2008 року обсяг загального фармацевтичного ринку в Україні становив 1,13 млрд. грн., що перевищує аналогічний показник минулого року на 40,2%. Слід зазначити, що загальний обсяг фармацевтичного ринку визначається за рахунок показників вітчизняного виробництва, експорту та імпорту ЛЗ, які наведені вище (див. рис.), а саме: необхідно врахувати показники вітчизняного виробництва ЛЗ та імпорту ЛЗ за вирахуванням показника експорту ЛЗ. Така тенденція зростання визначеного нами показника обумовлена, перш за все, зростанням експорту ЛЗ вітчизняного виробництва.

Таким чином, вище автором було досліджено сучасний стан фармацевтичного ринку України та окреслено основні тенденції його розвитку. В зв'язку з цим основними проблемами подальшого розвитку фармацевтичної галузі України наразі є обмежене державне фінансування системи охорони здоров'я; повільні темпи реформування фармацевтичного ринку; переведення вітчизняного фармацевтичного вироб-



Динаміка основних показників фармацевтичного ринку України станом на 1 квітня за період 2007–2008 років

ництва ЛЗ на повне самофінансування без будь-яких дотацій та пільг, що призвело до зростання цін на них і, відповідно, до зниження економічної доступності для населення.

Тому це дає підстави охарактеризувати фармацевтичний ринок України як такий, що потребує подальшого розвитку, залучення інвестицій, реструктуризації та диверсифікації структури експорту за рахунок збільшення в ньому частки наукоємної, високотехнологічної продукції, що відповідає міжнародним стандартам GMP, яких дотримуються найвідоміші світові лідери фармацевтичної індустрії.

Слід підкреслити, що GMP (Good Manufacturing Practice) стандартизація має на увазі як поліпшення якості менеджменту і кваліфікації працівників, так і модернізацію потужностей. Згідно з випущеним урядом указом усі компанії фармацевтичного ринку України зобов'язані провести таку модернізацію з 1 січня 2009 року до 2011 року [12]. За період з січня 2003 року по вересень 2008 року було сертифіковано 24 виробничих дільниць вітчизняних підприємств на відповідність вимогам належної виробничої практики. Номенклатура ЛЗ, виробництво яких здійснюється у повній відповідності до вимог GMP станом на вересень 2009 року, перевищила 170 найменувань [13].

Це можливо за умов дотримання основних напрямів розвитку фармацевтичного ринку, а саме [1]:

- формування і реалізації вираженої державної політики у сфері інвестиційного режиму;
- створення законодавчих і адміністративних засад регулювання фармацевтичного ринку;
- підвищення рівня організаційного менеджменту у фармацевтичних підприємствах;
- формування національної політики забезпечення населення України ефективними і доступними ЛЗ;
- удосконалення цінової політики;
- фінансування наукових розробок зі створення ЛЗ;
- удосконалення нормативно-правової бази щодо покращення організаційних засад регулювання обігу ЛЗ з урахуванням законодавства Європейського співтовариства, порядку державної реєстрації ЛЗ;
- удосконалення державного управління у цій сфері;
- забезпечення безпечності ЛЗ;
- удосконалення клінічного контролю генеричних препаратів,

- формування системи фармацевтичної освіти;
- оптимізації системи підготовки кадрів з урахуванням необхідності запровадження правил GMP тощо.

При цьому треба широко використовувати інновації, які накопичені в державі, створити механізм інноваційної активності фармацевтичних підприємств і фінансування цих проектів, забезпечити нерозривність науково-технічних та інноваційних процесів [1].

Але в той же час фармацевтичний ринок України потребує й подальшого реформування. Серед пріоритетних напрямів реформування даного ринку актуальними є:

- внесення змін до чинного законодавства щодо державного регулювання цін на ЛЗ в Україні (тобто доступність ЛЗ);
- раціональне використання ЛЗ;
- підвищення інформаційного забезпечення, створення інформаційного банку та довідкової системи по цінах на ЛЗ;
- удосконалення системи контролю якості ліків;
- прийняття нової Концепції розвитку фармацевтичної галузі [14] та обов'язкове її дотримання.

Отже, підсумовуючи все вищесказане, слід зазначити, що все ж таки простежується позитивна тенденція розвитку фармацевтичного ринку, обумовлена впровадженням на підприємствах і організаціях ринку міжнародних стандартів, перш за все належної виробничої (GMP), клінічної (GCP), лабораторної (GLP), дистриб'юторської (GDP), аптечної (GPP) та інших належних практик. Разом із тим Україна ще має високий науковий потенціал, необхідний для розвитку даного ринку.

Висновки

Результати проведеного дослідження свідчать про те, що фармацевтична галузь одна із п'яти найбільш прибуткових галузей світової економіки. Але світова фінансова криза нанесла фармацевтичній галузі досить значних втрат. Так одним із численних наслідків кризи стало зниження купівельної спроможності населення, що в свою чергу негативно відзначилось на стані фармацевтичного ринку національної економіки України. В Україні ж ситуація погіршилась ще й ростом інфляції та політичною нестабільністю.

Однак, на сьогоднішній день сучасний фармацевтичний ринок України вже має першочергові ознаки цивілізованого розвитку із сформованим конкурентним середовищем і

достатнім насиченням ЛЗ. Проте одночасно на ринку існують неврівноважені тенденції, серед яких: вплив макроекономічних аспектів на функціонування фармацевтичних підприємств, що сприяє формуванню не виправдано великих цін на ЛЗ, недосконала правова база в сфері виробництва та реалізації ЛЗ тощо. Все це вимагає подальших досліджень цієї проблематики.

За результатами дослідження встановлено, що фармацевтичний ринок України нині ще не відповідає параметрам стратегічної галузі через велику кількість невирішених питань її розвитку. Потрібно ґрунтовно і виважено підходити до визначення перспектив формування фармацевтичного ринку та його виробничого сектору з урахуванням інтересів національної безпеки нашої держави. Дуже важливою та необхідною є раціональна державна політика, спрямована на підтримку вітчизняних виробників фармацевтичної продукції. Таким чином, виробництво ЛЗ в Україні знаходиться на етапі становлення й удосконалювання. Обмеженість росту українських фармвиробників ЛЗ передовсім полягає в їх орієнтованості на внутрішній ринок та не реалізованості повною мірою експортного потенціалу.

Саме тому найважливішими напрямками розвитку фармацевтичного виробництва ЛЗ мають стати [1]:

- реалізація інноваційної моделі економічного зростання;
- прискорений розвиток високотехнологічних конкурентоспроможних виробництв;
- підвищення рівня якісних параметрів розвитку виробництва.

Література

1. Богачова Л.В. Фарміндустрія України: підсумки, проблеми і стратегія розвитку. – К.: РВПС України НАН України. – 2006. – 243 с.
2. The Economist. – 2005. – February 1. – P. 54.

3. Семенов А. Структура світового фармацевтичного ринку / А. Семенов // Економіка України. – 2005 (2004) – №3. – С. 73–78.

4. Дутчак І.Б. Формування схеми комплексного дослідження фармацевтичного ринку в Україні / І.Б. Дутчак // Науковий вісник НЛТУУ: Збірник наук.-тех. праць. Вип. 15.2. – Львів: НЛТУУ, 2005. – С. 245–250.

5. Фармацевтический рынок Украины январь–сентябрь 2007 года // Бизнес кредит, Фармацевтическая Маркетинговая Группа. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ksk-market.com.ua>

6. Обзор фармацевтического рынка Украины // Провизор. – №17. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.provisor.com.ua>

7. Фармацевтический рынок Украины 2004–2008 // Провизор. – 2009. – №5. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.provisor.com.ua>

8. Фармацевтический рынок Украины: от кризиса до кризиса // Провизор. – 2009. – №8. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.provisor.com.ua>

9. Фармацевтична галузь може стати наступною жертвою світової кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: www.rbc.ua

10. Всем на удивление! Импорт – экспорт, производство ГЛС: апрель 2009 // Еженедельник Аптека. – №695 (24). – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.apтека.ua>

11. Махініч Г. Сучасні тенденції розвитку фармацевтичного ринку України // Вісник АПВ ФПУ. – 2007. – №3. – С. 73–78.

12. Обсяг фармацевтичного ринку України на порозі 3 млрд. доларів // Інформаційне агентство Уніан. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.unian.net>

13. Фармгалузь України у цифрах і фактах // Провизор. – 2008. – №17. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.provisor.com.ua>

14. Концепція розвитку фармацевтичного сектору галузі охорони здоров'я України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: www.apтека.ua

Н.С. КРАСНОКУТСЬКА,
к.е.н., доцент, докторант, Київський національний торговельно-економічний університет

Особливості дослідження синергічних видів потенціалу торговельного підприємства

Обґрунтовано зміст і визначено зв'язки між синергічними видами потенціалу торговельного підприємства. Запропоновано авторський підхід до побудови аналітико-оцінювальної системи його дослідження, яка охоплює блок оцінювання ринкового, стратегічного та інноваційного потенціалу.

Обосновано содержание и определены связи между синергическими видами потенциала торгового предприятия. Предложен авторский подход к построению

аналитико-оценочной системы его исследования, которая охватывает блок оценивания рыночного, стратегического и инновационного потенциала.

Content of the synergistic potential of trade enterprise is justified and the subordination of its types is defined. The author's approach to the construction of analytic system of synergistic potential research, which covers the block of estimation of the market, strategic and innovative potential is offered.

Постановка проблеми. Управління сучасними торговельними підприємствами все більше орієнтується на вивчення їх внутрішніх можливостей, що створюють надійну платформу довгостроковому розвитку. Тільки розуміння власних цінних ресурсів і відмітних компетенцій у нестабільному бізнес-середовищі здатне забезпечити тривалу лояльність основного кола зацікавлених в діяльності торговельного підприємства сторін і більш повну реалізацію його ринкових можливостей. Незважаючи на очевидність існування та необхідність врахування зв'язку між відмітними компетенціями та ринковими можливостями, їхнє системне дослідження в перебігу стратегічного управління не знайшло належного висвітлення в наукових публікаціях і зумовило цільову спрямованість проведеного дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми дослідження потенціалу в контексті стратегічного управління підіймаються в працях К. Ендрюса, І. Ансоффа, Р. Гранта, М. Портера, І. Отенко та ін. вітчизняних і зарубіжних вчених [1–7]. На сьогодні отримали розвиток підходи до оцінювання відносної сили стратегічних ресурсів підприємства, їх відповідності динаміці зовнішнього середовища, ступеню їх участі у процесах створення цінності підприємством. Незважаючи на наявність достатньо ґрунтовних і оригінальних напрацювань в означеній сфері, питання системного підходу до дослідження внутрішніх диференційованих елементів потенціалу та зовнішніх стосовно підприємства детермінант не знайшли висвітлення в фаховій літературі.

Метою статті є обґрунтування змісту синергічних видів потенціалу торговельного підприємства та розробка авторського підходу до побудови аналітично-оцінювальної системи їх дослідження.

Виклад основного матеріалу. Складність потенціалу як об'єкта досліджень виявляється передусім в тому, що його елементи надто неоднорідні за змістовними характеристиками. Так, ресурсні елементи, як правило, недиференційовані та можуть бути залучені на відповідних ринках, тому їх формування забезпечується через механізм укладання ринкових угод. Функціональні види потенціалу формуються в результаті здійснення певних видів діяльності та вимагають створення умов і прояву відповідних здібностей і компетенцій. Їх розвиток відбувається не через накопичення ресурсів, а лише завдяки безперервним процесам навчання, підвищення кваліфікації та розширення комунікаційних зв'язків персоналу підприємства. Такі види потенціалу досить складно копіювати, вони не можуть бути об'єктами ринкових угод на автономній основі (поза зв'язком із підприємством як діючою системою). В свою чергу, певні видові елементи потенціалу формуються в результаті інтеграції ресурсних, функціональних і зовнішніх стосовно підприємства проявів потенціалу. Враховуючи, що найбільш загальним результатом таких системних ефектів інтеграції є синергія, нами пропонується визначати їх як синергічні види потенціалу підприємства, до яких в свою чергу, відносяться ринковий, стратегічний і інноваційний потенціал.

Синергічні види потенціалу, які утворюються внаслідок взаємодії ресурсних, функціональних і зовнішніх стосовно підприємства детермінант, є найбільш складними об'єктами управління. Вплив зовнішнього середовища на ринкові, інноваційні та стратегічні можливості підприємства настільки великий, що за слабкості організаційних ресурсів і компетенцій, може призвести до його руйнування. Врахування таких зовнішніх ефектів впевнено посідає важливе місце в методології стратегічного управління, починаючи з «постановочних» в цій галузі праць К. Ендрюса, І. Ансоффа [1–4]. Їх напрацювання щодо визначення рівня відповідності організаційних здібностей рівню мінливості зовнішнього середовища, його загрозам і можливостям довгий час становили методологічне підґрунтя для розробки стратегій в різних галузях і країнах. Хоча, звичайно, сучасний динамізм зовнішнього оточення ставить під сумнів застосування базових технологій досліджень, проте не виключає його необхідності через комунікативність підприємства як відкритої системи.

Для зменшення уразливості щодо впливів зовнішнього середовища сьогодні вже недостатньо здійснювати його моніторинг і вирішувати очевидні проблеми або навіть реагувати на слабкі сигнали. Штучні заходи з усунення виявлених постфактум проблем, як правило, в кращому випадку дозволяють із запізненням адаптуватися до зовнішніх умов, а імовірність створення довгострокового ціннісного потоку для такої стратегії «наздоганяючого» зменшується, хоча й не виключається. Для таких підприємств основою реалізації перспективних ринкових можливостей має стати не інноваційна складова стратегічного потенціалу, а копіювання відпрацьованих досягнень. Причому такий шлях розвитку, на наш погляд, може бути пріоритетним для більшості торговельних підприємств, далеко не всі з яких характеризуються навіть інноваційною сприйнятливістю і тільки в кращому випадку виступають споживачами інноваційних продуктів через відсутність компетентного персоналу.

Виходячи з досвіду діяльності світових і вітчизняних підприємств різної спеціалізації та форматів, специфіка інноваційного потенціалу в торгівлі виявляється скоріше в готовності до впровадження вже розроблених продуктових і процесних інновацій, ніж у розвитку та активізації прояву здібностей до розробки інноваційних продуктів і послуг. Тільки найбільш успішні торговельні підприємства формують стратегічні можливості на підґрунті власних інноваційних компетенцій, які розширюють перспективи для реалізації їх ринкового потенціалу. Для таких підприємств механізм взаємодії синергічних видів потенціалу можна описати наступним чином: стратегічний потенціал, виходячи із його розуміння як можливостей довгострокового розвитку підприємства та проактивної спрямованості стратегії, формується на інноваційній основі для реалізації ринкового потенціалу, яка комплексно відбиває зміст і мету діяльності торговельного підприємства на певному сегменті ринку.

Дійсно, ті перспективні ринкові можливості, які завжди є у будь-якого підприємства торгівлі через розгалуженість потреб споживачів і неможливість їх абсолютного задоволення, без відповідного розуміння власних відмітних компетенцій і побудови стратегії на їх основі можуть виявитися реалізованими більш успішними конкурентами. В тому випадку, якщо основою довгострокового розвитку на підприємстві визнано ресурсний потенціал або стандартні для галузі компетенції, розраховувати на забезпечення сильних конкурентних позицій в майбутньому не уявляється можливим. Тому саме випереджаючі цілі з інноваційним підґрунтям забезпечують торговельному підприємству стійкі конкурентні переваги та розширюють його ринкові можливості.

Враховуючи наведені аргументи, зв'язок між синергічними видами потенціалу торговельного підприємства залежить від проактивної або реактивної спрямованості управління, а його графічна інтерпретація представлена на рис. 1.

Зважаючи на характер визначених зв'язків, основою оцінювання будь-якого синергічного виду потенціалу торговельного підприємства має бути системний підхід.

Ізольовані оцінки ринкового, інноваційного або стратегічного потенціалу можуть використовуватися лише як окремі статистики, але прийняття рішень щодо їх розвитку вимагає обов'язкового врахування причинно-наслідкових зв'язків між ними.

Виходячи із сформульованих положень нами розроблена аналітико-оцінювальна система дослідження синергічних видів потенціалу торговельного підприємства, яка пов'язує єдиним змістом етапи процесу оцінювання, напрями в межах кожного етапу та інформацію, що отримується внаслідок їх проходження (рис. 2).

У зв'язку з тим, що найбільшим ступенем залежності від зовнішнього середовища характеризується ринковий потенціал, його дослідження має пріоритетний характер і передбачає визначення перспективного обсягу продажів (задоволеного споживчого попиту), який може бути досягнутий конкретним торговельним підприємством за певної ринкової кон'юнктури. Дійсно, через механізм реалізації ринкового по-

тенціалу забезпечується досягнення інтересів всіх зацікавлених у діяльності торговельного підприємства сторін шляхом генерування ціннісного потоку. Зростання вартості інвестованого капіталу, задовільний розмір заробітної плати та якісні умови праці, вчасність і повнота розрахунків визначаються, в першу чергу, можливостями торговельного підприємства щодо реалізації споживчого потенціалу як визначального елементу його ринкових можливостей.

Чим більший обсяг споживчого попиту здатне задовольнити торговельне підприємство, тим більшою буде за інших рівних умов створена ним цінність для всіх учасників трансакційних відносин. Така здатність має не лише внутрішнє походження, але й значною мірою зумовлюється потенціалом пропозиції та потенціалом конкуренції на обраному ринковому сегменті. Адже прагнення реалізувати наявний споживчий потенціал притаманне всім підприємствам, що конкурують за певного споживача.

Прогнозований попит, який гіпотетично може бути задоволений конкретним торговельним підприємством, є основою розробки ціннісної пропозиції, що комплексно відбивається у стратегії його розвитку. Але у зв'язку з тим, що дія зовнішніх детермінант виявляється на територіально визначеному сегменті ринку, то в системі елементів оцінювання визначальне місце належить потенціалу розвитку регіону, в якому здійснює діяльність торговельне підприємство. Розуміння того, що потенціал розвитку в певному регіоні вичерпаний, є сигналом перегляду стратегії та територіальної диверсифікації діяльності торговельного підприємства. З іншого боку, наявність потужного потенціалу розвитку регіону активізує підприємницьку активність в ньому та призводить до підвищення динаміки конкурентної боротьби і зумовлює, знов-таки, необхідність коригування діючої стратегії.

Слід зазначити, що регіональні детермінанти доцільно розглядати в контексті перспектив розвитку галузі, підсистемою якої виступає окреме торговельне підприємство. Такі перспективи є об'єктом спеціально організованих досліджень міжнародних консалтингових фірм, методологія яких передбачає побудову синтетичних індексів розвитку торгівлі в

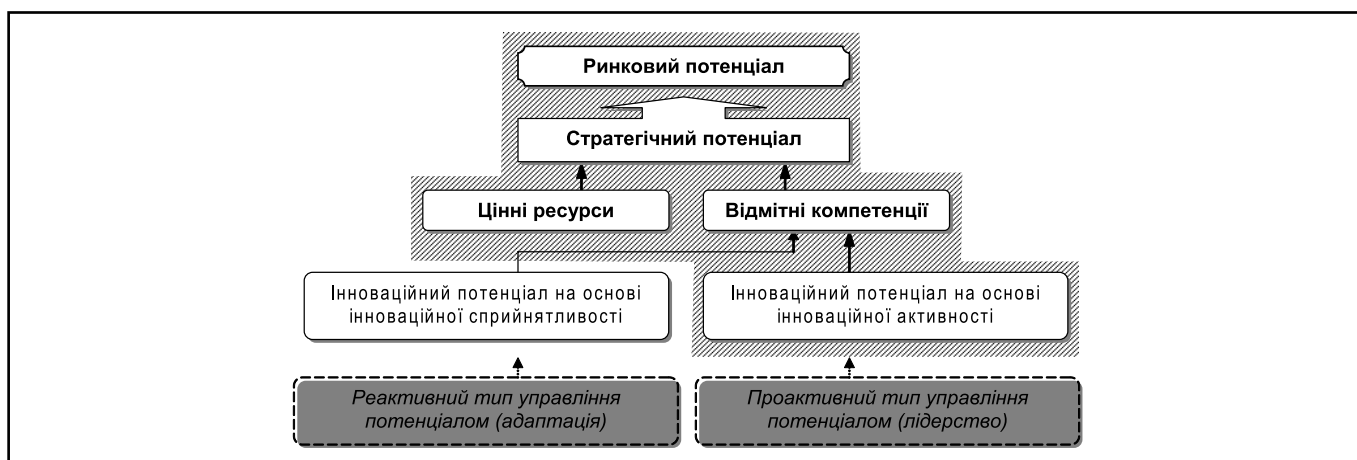


Рисунок 1. Зв'язок між ринковим, стратегічним і інноваційним потенціалом торговельного підприємства



Рисунок 2. Аналітико-оцінювальна система дослідження синергічних видів потенціалу торговельного підприємства

окремих країнах. Найбільш відомим є Індекс глобального розвитку роздрібної торгівлі (GRDI – Global Retail Development Index), основними складовими якого є економічні та політичні ризики країни, привабливість і насиченість ринку, тиск часу (терміновість входження на ринок певної країни) [8]. Зважаючи на чітко визначену територіальну спрямованість реалізації ринкового потенціалу торговельного підприємства, аналогічні за змістом індекси можуть бути розраховані для регіонів у межах країни та для окремих районів у межах міста, що сприятиме створенню методологічного підґрунтя процесів територіальної диверсифікації національних, регіональних і локальних торговельних підприємств.

Ранжування регіонів залежно від значення регіонального або локального індексу розвитку торгівлі дозволяє визначити пріоритети у формуванні стратегічного потенціалу торговельних підприємств. Так, розвиток у регіонах з низьким значенням регіональних (локальних) індексів має ґрунтуватися на інноваційній активності та сильному фінансовому потенціалі. Закріплення в регіонах, привабливих для розвитку, потребує менше зусиль, а його обов'язковою вимогою є наявність, в першу чергу, адаптаційних здібностей і збалансованого набору ресурсів і ключових для торгівлі компетенцій.

Для виявлення цінних ресурсів і відмітних компетенцій, які забезпечують довгостроковий розвиток і формування

необхідного стратегічного потенціалу, може бути використаний широкий арсенал методів стратегічного аналізу: SWOT (Strengths – Weaknesses – Opportunities – Threats, Сили – Слабкості – Можливості – Загрози), VRIO (Value – Rarity – Imitability – Organization, Цінність – Рідкість – Неповторність – Організація), VCA (Value chain analysis, аналіз ланцюга цінності), IFE Matrix (Internal Factor Evaluation Matrix, матриця оцінки внутрішніх факторів), матриця «RS – SI» (Relative strength – Strategic importance, відносна сила – стратегічна важливість) [4–6].

Визначені за допомогою методів стратегічного аналізу відмітні компетенції мають підґрунтям ресурси та здібності торговельного підприємства, відповідають його ціннісній пропозиції та визначають складові стратегічного потенціалу. Але оцінювання останнього виключно на основі відмітних компетенцій буде неповним без врахування їх узгодженості із стратегією розвитку підприємства. В якості критерію такої узгодженості пропонується оцінювати стратегічну готовність нематеріальних активів підприємства до підтримки його стратегії. Додержуючись логіки Р. Нортон та Д. Каплана, склад таких активів описується людським, інформаційним і організаційним капіталом, де людський капітал визначається знаннями, вміннями та талантом співробітників, інформаційний – базами даних, інформаційни-

ми системами, мережами та технологіями, організаційний – культурою, лідерством, командними принципами роботи та прагненням до навчання [9].

Логіка введення таких складових пояснюється тісним зв'язком здібностей до реалізації стратегії із процесами навчання та розвитку на підприємстві. Дійсно, зміни, що становлять підґрунтя будь-якої стратегії, неминуче призводять до необхідності розширення кола компетенцій персоналу для успішного їх впровадження. Розвиток таких персональних компетенцій знаходиться в прямій залежності від організаційних, які на засадах лідерства, поширення організаційного знання та впровадження колективних цінностей, визначають успішність реалізації стратегії за відповідної інформаційної підтримки.

Приймаючи до уваги визначені логічні зв'язки, зазначимо, саме їх наявність є своєрідним каталізатором у забезпеченні життєздатності стратегії на основі відмітних компетенцій підприємства. Тому їх вивчення в перебігу оцінювання стратегічного потенціалу уявляється цілком закономірним і доречним. Високий рівень готовності людського, інформаційного та організаційного капіталу є свідченням сильного стратегічного потенціалу за інших рівних умов і означає, що перші кроки щодо його реалізації можуть прийматися вже в найближчому майбутньому. Тобто якщо відмітні компетенції задають вектор розробки стратегії, то виділені елементи нематеріальних активів – швидкість її впровадження.

Висновки

Дієздатність розробленої системи оцінювання синергічних видів потенціалу торговельного підприємства забезпечується як послідовним проведенням дослідження, так і достовірним інформаційним забезпеченням. Для отримання вхідного масиву даних необхідна інформація про сегменти ринку, їх ємність, підприємницьку активність на них, очікувані та прогнозовані характеристики клієнтської бази під-

приємства та його конкурентів, обсяги реалізованого потенціалу попиту, інформація про стан ресурсного забезпечення та розвиток здібностей торговельного підприємства, його стратегічні цілі, результати порівняльного аналізу щодо відповідності працівників «стратегічних» професій профілю компетенцій тощо. Але, незважаючи на очевидну складність створення такої інформаційної системи, тільки комплекс інтегрованих і узгоджених дій дозволить забезпечити системність у розробці та реалізації стратегії торговельного підприємства на основі реальної споживчої цінності в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Література

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питерком, 1999. – 416 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 589 с.
3. Andrews K. Personal values and corporate strategy / K. Andrews // Harvard Business Review. – Vol. 49. – 1971. – P. 103.
4. Business policy: Texts and Cases / [E.P. Learned, C.R. Christensen, K.T. Andrews, W.D. Guth]; by Edmund P. Learned. – Richard D. Irwin : Homewood, IL., 1969. – 1046 p.
5. Грант Р. Современный стратегический анализ / Р. Грант. – СПб: Питер, 2008. – 560 с.
6. Porter M. Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance / M. Porter. – New York: The Free Press, 1998. – 896 p.
7. Отенко И.П. Стратегическое управление потенциалом предприятия: Монография / И.П. Отенко. – Х.: ХНЗУ, 2006. – 256 с.
8. Трансформаційні процеси в торгівлі України в умовах інтернаціоналізації: монографія / [Л.О. Лігоненко, Г.М. Богословець, Г.Л. Піратовський та ін.]; за ред. Л.О. Лігоненко. – К.: КНТЕУ, 2009. – 334 с.
9. Нортон Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. Нортон, Д. Каплан. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 512 с.

М.І. МАТВІЄНКО,
аспірант, КНЕУ ім. В. Гетьмана

Процеси капіталізації підприємств: загальна еволюція та сучасні особливості

Досліджується еволюція процесів капіталізації підприємств у світовій практиці. Визначені домінуючі форми капіталізації підприємств та їхні чинники в сучасних умовах господарювання.

Исследуется эволюция процессов капитализации предприятий в мировой практике. Определены доминантные формы капитализации предприятия и их факторы в современных условиях хозяйствования.

The evolution of the processes of capitalization of the enterprises in world practice was investigated. Dominating forms of capitalization of the enterprises and its forces in modern managing conditions were appointed.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання, що характеризуються високим ступенем невизначеності та нестабільності зовнішнього середовища, розробка та обґрунтування управлінських рішень стосовно зростання рівня капіталізації вітчизняних підприємств є ва-

жливим кроком на шляху підвищення ефективності їх функціонування та конкурентоспроможності на ринку. Проте відсутність практичного досвіду та відповідного наукового розгляду в історичному контексті й сучасності процесу капіталізації в Україні потребує ретельного вивчення перебігу цих подій в інших країнах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Переважна більшість зарубіжних наукових праць сьогодення розглядають процеси капіталізації на мікрорівні з позицій фінансового менеджменту (Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Мурін, У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейлі, О. Мехмет та ін.) та не приділяють належної уваги економічним аспектам реальної капіталізації. В деяких роботах російських та українських учених (А. Бравермана, І. Бланка, В. Ковальова, С. Чернишова, Р. Сайфуліна, А. Шеремета, І. Христофорової та ін.) досліджуються окремі форми капіталізації підприємств, однак системного характеру такі розробки ще не набули.

Метою статті є теоретичне дослідження виникнення та розвитку процесів капіталізації підприємств, їх домінуючих форм та чинників у сучасних ринкових умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Розвиток процесів капіталізації у світі можна поділити на чотири етапи, кожному з яких притаманні певні принципи виробництва, форми капіталу та його нагромадження:

1-й етап – формування передумов для первісного нагромадження капіталу (ПНК). Розвиток цього етапу деякі науковці (В.Г. Чайлд, В.О. Шнірельман, В.О. Башилов, В.С. Тітов та ін.) пов'язують з переходом суспільства від мисливсько-збирального принципу виробництва до аграрно-ремісницького, поштовхом до чого послужила неолі-

тична революція VIII–V тис. до н.е. (розповсюдження ручного землеробства й скотарства) та друга аграрна революція III–I тис. до н.е. (перехід до інтенсивного землеробства: іригаційне та плужне неpolивне) [1, с. 310]. Застосування новітніх технологій в аграрній сфері в ці часи призвело до стійкого виробництва надлишкового продукту та як наслідок – створення та зберігання запасів продовольства.

Стрімкий розвиток ремісництва й торгівлі у III в. до н.е. – IX в. н.е. обумовив суттєве збільшення багатства окремо взятих людей. Засноване на рабовласницькій і феодалній експлуатації «мистецтво наживати статок» [2, с. 392] було пов'язане з нагромадженням купецького та лихварського капіталів. Капіталізації підприємств, як і самого капіталістичного господарства, ще не існувало.

2-й етап – первісне нагромадження капіталу (previous accumulation of capital). В економічній літературі «епоху первісного нагромадження капіталу» пов'язують з періодом раннього капіталізму і переходом до промислової революції (XV–XVIII в.).

А. Сміт вважав ПНК одним з підготовчих етапів процесу капіталістичного нагромадження, пов'язаного з нарощуванням факторів виробництва на індивідуальному та суспільному рівні за умов ощадного використання капіталу та інших засобів. Але пізніше К. Маркс розширив зміст даної економічної категорії, вважаючи, що «так зване первісне нагромадження капіталу» це не лише процес нагромадження, а й не-економічний перерозподіл створених раніше багатств у процесі масової, насильницької експропріації власників засобів виробництва. Історія цієї експропріації «вписана в літописи людства полум'яною мовою крові й вогню» [3, с. 727].

Таблиця 1. Національні особливості первісного нагромадження капіталу в розвинених країнах Європи та Америки

Ознака ПНК	Голландія	Англія	Франція	Німеччина	США
Часові межі	XV–XVIII ст.		XVI–XVIII ст.	XVIII – початок XIX ст.	
Передумови	Великі географічні відкриття XV–XVII ст.				Війна за незалежність
	«Революція» цін XV–XVI ст.				
	Реформація католицької церкви XV–XVI ст.				Відсутність феодалних форм землеволодіння
	Відсутність кріпосного права	Заміна кріпацької на поземельну залежність	Послаблення та розпад феодалної залежності	Трансформація кріпацької в юнкерську залежність	
	Буржуазна революція:				
1566–1609 рр.	1640–1660 рр.	1789–1794 рр.	–	1775–1783 рр.	
Зовнішні джерела	Колоніальна система:			відсутні	– колоніальна торгівля; – морське піратство
	– нееквівалентна торгівля; – пограбування та експлуатація колоній; – работоргівля; – морське піратство				
Внутрішні джерела	– державні займи; – високий рівень оподаткування	– «огорожування» селянських земель; – секуляризація церковних земель; – державні займи; – політика протекціонізму	– значне оподаткування; – система відкупу від податків; – продаж державних посад	– відчуження селянських земель та викупні платежі; – політика протекціонізму	– обезземелення індіанських племен; – безкоштовне використання праці рабів–негрів
Найбільш розвинені галузі економіки	– морські перевезення; – суднобудування; – молочна галузь; – банківська сфера	– суконне виробництво; – металургійне та вугільне виробництво; – суднобудування	– металургія; – виробництво шовку та шерсті	– гірнична галузь; – металообробна галузь	– морське судноплавство; – бавовняна галузь; – вирощування зерна

ПНК у країнах Західної Європи було закономірним історичним процесом переходу від феодального до капіталістичного суспільства, з властивими йому насильницьким відділенням селян і ремісників від засобів виробництва, перетворенням їх у найманих робітників, перерозподілом капіталу на користь підприємців–капіталістів.

Значну роль у розвитку процесів ПНК відіграли Великі географічні відкриття, внаслідок чого відбулася Революція цін XVI ст. та суттєве поживання міжнародної торгівлі. Все це сприяло істотному нагромадженню торговельного капіталу.

Незважаючи на специфічні особливості первісного нагромадження капіталу в країнах Західної Європи та Америки (табл. 1), його основними джерелами були відчуження селянських земель, експлуатація метрополіями колоніальних територій, політика протекціонізму в зовнішній торгівлі, високі податки, піратство та работоргівля.

Пануючою формою капіталу за часів ПНК все ще залишається купецький та лихварський капітал, але вже з'являється й промисловий капітал. Історично обумовленим для цього етапу нагромадження капіталу є прояв класичного типу капіталізації, тобто переростання простого товарного виробництва в капіталістичне. На думку вітчизняного економіста А.А. Гриценка, первісне нагромадження капіталу «...здійснюється один раз і надалі не відтворюється в такій формі, а просто перетворюється на процес нагромадження капіталу й економічного зростання» [4, с. 12].

3-й етап – нагромадження реального та фінансового капіталу – включає дві фази:

- перша фаза пов'язана з промисловим переворотом ХУ–ІІІ – першої третини ХІХ ст. (перша промислова революція). В цей період відбувається перетворення купецького капіталу на торговельний, а лихварського на позичковий капітал. Завдяки виникненню машинного виробництва спочатку в Англії, а потім у інших країнах світу, появи парової машини, залізничного транспорту на паровій тязі, пароплавів подальший розвиток набуває промисловий капітал, який разом із банківським стає домінуючими формами капіталу.

Масове використання парових машин у виробництві перетворює мануфактури на великі фабрики та заводи. Отже, виникає так званий «промисловий капіталізм», для якого характерне подальше накопичення капіталу в руках капіталістів завдяки процесам реальної капіталізації промислових та сільськогосподарських підприємств, тобто використання частини прибутку на придбання нових засобів виробництва;

- друга фаза пов'язана з промисловою революцією останньої третини ХІХ – початку ХХ ст. Визначальними для даного етапу були зміни в виробництві, тобто масове виробництво машин, електроенергії, електродвигунів та двигунів внутрішнього згорання, виробництво сталі.

Домінуючою формою капіталу на даному етапі стає фінансовий капітал, який за Р. Гільфердингом є грошовим капіталом та органічно поєднує в собі промисловий та банківський капітали. Крім того, «все більше усувається самостійність тор-

говельного капіталу» [5, с. 277]. Як вважав В.І. Ленін «концентрація виробництва; монополії, що виростають з неї; злиття або зрощування банків із промисловістю – ось історія виникнення фінансового капіталу й зміст цього поняття» [6, с. 344].

Таким чином, на етапі розвитку державно–монополістичного капіталізму (імперіалізму), для якого було характерне посилення концентрації та централізації виробництва, бурхливий розвиток синдикатів, акціонерних товариств, зростаюча роль бірж і банків у розвитку промисловості, виникають процеси ринкової та фіктивної капіталізації.

Ринкова або фінансова капіталізація є наслідком представлення реального капіталу в цінних паперах. Це найбільш розвинена форма капіталізації, рівень якої можна оцінити на основі котирувань акцій, що обертаються на ринку. Фіктивна ж капіталізація виникає в тому випадку, коли ринкова оцінка капіталу на фондовому ринку значно перевищує реальний капітал, функціонуючий у сфері виробництва [4, с. 9].

4-й етап – внаслідок науково–інформаційної революції, початок якої був закладений у 50–80 рр. ХХ ст., у розвинених країнах світу відбувається нагромадження інтелектуального капіталу. Це так званий перехід від індустріального до постіндустріального суспільства, який за Д. Беллом визначається пріоритетністю виробництва послуг, впровадженням нововведень, що залежать від досягнень теоретичних знань.

Завдяки виникненню та домінуванню нової форми капіталу – інтелектуальної, яка поєднує в собі дві складові: людський капітал (здатність створювати дохід, здібність до ризику, творчість, досвід і навички, кваліфікація, освіта персоналу) та структурний капітал (довготривалі зв'язки, знання і компетенція, інформація, ноу–хау, імідж, програмно–технічне забезпечення тощо) [7], відбувається розвиток процесів маркетингової капіталізації.

Під маркетинговою капіталізацією слід розуміти нарощування ринкової вартості підприємства за рахунок нематеріальних активів (товарні марки, бренди, ділова репутація та ін.), які мають маркетингове походження та за складністю визначення не можуть бути повністю враховані в бухгалтерському обліку.

Отже, проаналізувавши еволюцію розвитку процесів капіталізації підприємств, з'ясовано, що сьогодні існують три основні форми капіталізації суб'єктів господарювання: реальна, маркетингова та ринкова капіталізація.

Під реальною капіталізацією в сучасних умовах господарювання прийнято розуміти процес використання чи реінвестування частини прибутку підприємства на придбання матеріальних та інших активів. Дане явище пов'язане, передусім, з прийняттям власниками підприємств рішень щодо використання частини особистого майна (капіталізація майна), чистого прибутку (капіталізація прибутку) або автоматичного реінвестування дивідендів (капіталізація дивідендів) з метою розширення виробництва (рис. 1).

Процеси реальної капіталізації, як вважають А.А. Грищенко [8], Г.І. Хотинська [9] та інш., спрямовані на збіль-

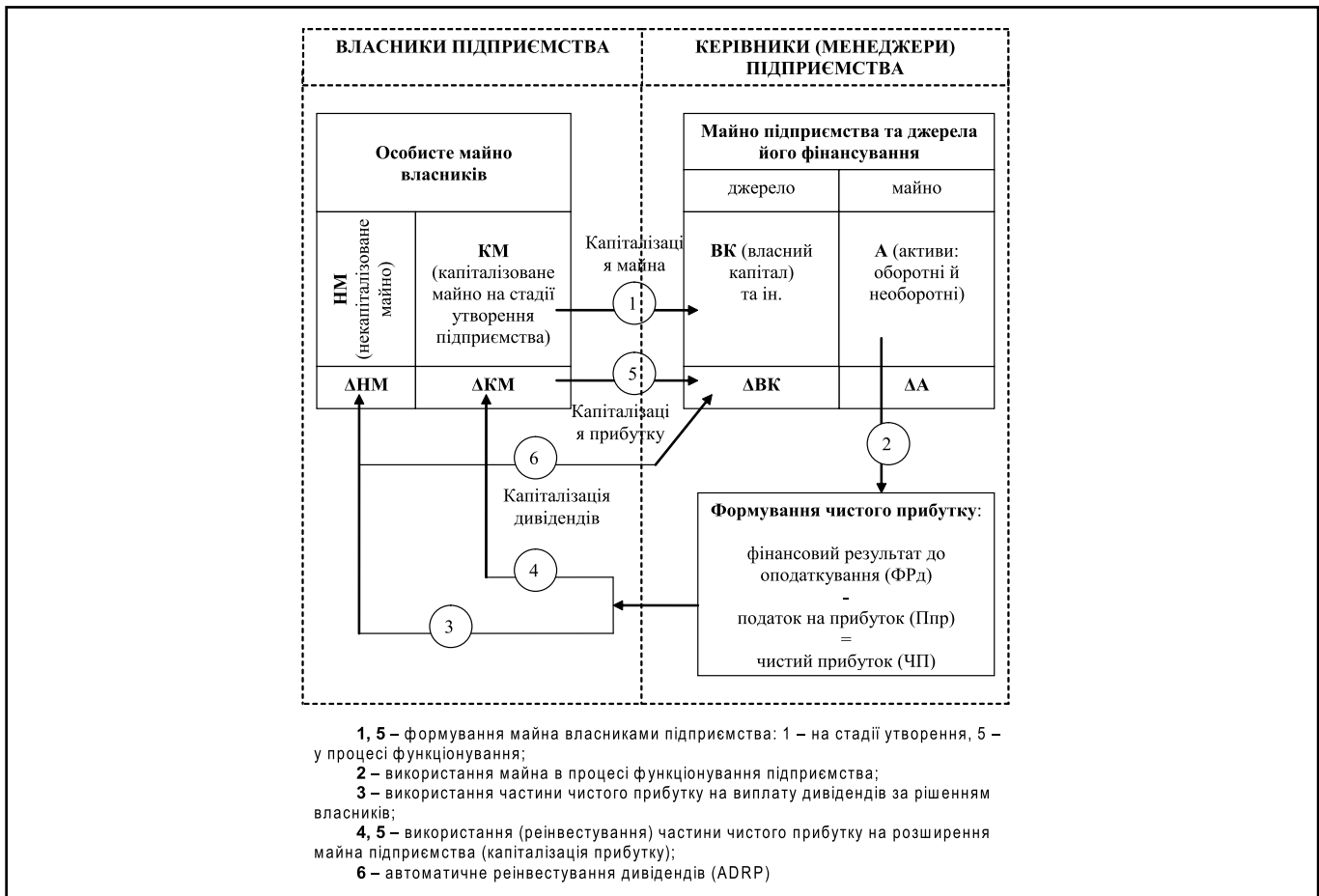


Рисунок 1. Механізм реальної капіталізації підприємства

шення вартості майна підприємства (ΔА) та перетворення останнього на джерело зростання нової вартості.

Критерієм оцінки рівня реальної капіталізації є балансова вартість підприємства та її прирощення. В практиці фінансової та оцінної діяльності балансова вартість майна (book value) розраховується за методом чистих активів (net assets) як різниця між сукупними активами та зобов'язаннями підприємства. Але показник балансової вартості є поганим вимірником реальної вартості активів, оскільки він визначається на основі даних бухгалтерської звітності, основним парадоксом якої, на думку Я.В. Соколова, є віддзеркалення «фактів господарського життя, що мали місце у минулому» відповідно до принципу історизму, що не дає можливості «потенційним користувачам приймати рішення на майбутнє» [10, с. 65–76]. Завдяки цьому залишаються неврахованими зміни цін на активи після їх придбання, їх амортизація та ін. Деякі науковці пропонують використання показника відновленої вартості або вартості витрат заміщення, тобто теперішній вартості придбання активів, якими володіє фірма [11, с. 67].

Прискорення процесів реальної капіталізації залежить від таких чинників: бази реальної капіталізації (маса прибутку), рівня оподаткування чистого прибутку, пропорції розподілу прибутку на споживання й нагромадження.

Реальна капіталізація призводить до постійного збільшення доходів власників, або у вигляді поточних виплат дивіден-

дів, або у вигляді приросту їхньої частки в капіталі підприємства в майбутньому. Але, якщо власник приймає рішення щодо реалізації, належної йому частки у майні підприємства, наприклад продаж акцій корпорації, він зіштовхується із загальноприйнятою ринком оцінкою цих титулів власності за ринковою вартістю. В цьому випадку мова йде про ринкову капіталізацію, рівень якої визначають як множення кількості акцій, що обертаються на ринку на їх ринкову ціну.

Незважаючи на те що ринкова ціна акцій є досить недосконалою мірою оцінки рівня капіталізації, оскільки вона встановлюється ринком лише по відношенню до корпорацій, титули власності яких обертаються на фондовому ринку, то для інших юридичних осіб некорпоративного типу рівень ринкової капіталізації визначається шляхом зіставлення з приблизно схожими за видами та масштабами діяльності акціонерними компаніями, акції яких котуються на фондових біржах [12, с. 11–12].

Якщо процеси реальної та маркетингової капіталізації відбуваються на внутрішньому рівні (внутрішня капіталізація), то рівень ринкової капіталізації (зовнішня капіталізація) визначається фондовим ринком. Механізм ціноутворення фондових цінностей залежить від характеру руху або життєвого циклу цінних паперів (табл. 2), та низки факторів, які визначають їх курс.

Визначальною для зовнішньої капіталізації є ринкова ціна цінного паперу, яка базується на її ринковій вартості та

визначається співвідношенням попиту та пропозиції на фондові цінності. В свою чергу формування попиту та пропозиції на цінні папери на думку зарубіжних науковців відбувається внаслідок певних чинників: ставка відсотка (Дж.М. Кейнс), внутрішня вартість цінних паперів (Б. Грехем, Д. Додд), їх очікувана дохідність (Г. Маркович, Дж. Літнер, У. Шарп, С. Росс та ін.), ризик (Б. Грехем, Д. Додд, Г. Маркович, У. Шарп та ін.), інформація стосовно емітента та його середовища (М. Кендолл, М. Осборн, Г. Робертс, Ю. Фама, Дж. Стіглиць та ін.) [13, с. 66]. Сукупність усіх факторів ціноутворення умовно можна поділити на фундаментальні та не фундаментальні.

У свою чергу, фундаментальні чинники складаються також з двох окремих груп залежно від місця та сфери їх виникнення.

1. Внутрішні економічні фактори визначають інвестиційні якості цінних паперів. Оскільки вони формуються на мікрорівні їх вважають керованими. До них належать:

– доходи (прибутки) корпорацій – це найбільш важливий серед усіх фундаментальних факторів ціноутворення, оскільки вони (доходи) визначають розмір дивідендних виплат акціонерам. Хоча ціна акції являє собою теперішню вартість всіх очікуваних майбутніх дивідендів останні все ж є похідними від величини доходів. Не залежно від особливостей дивідендної та інвестиційної політики (повне реінвестування прибутку, часткове реінвестування прибутку та дивідендні виплати, розподіл всього прибутку на дивіденди) акціонери очікують на певні доходи: теперішні чи майбутні;

– розмір дивідендів – це частина чистого прибутку публічної компанії в розрахунку на одну акцію, яка встановлюється згідно рішень зборів акціонерів. Як свідчить класична модель дивідендних виплат Дж. Е. Уолтера [14] (ф. 1), чим вище розмір одержуваного дивіденду (Д), тим вище ринкова ціна акцій (Рц):

$$P_{ц} = (D + \frac{r}{B}(P_A - D))/B, \quad (1)$$

де r – рентабельність інвестицій;

B – рівень позичкового (банківського) проценту;

Pa – прибуток на акцію.

– кількість випущених акцій: чим більше їх знаходиться в обігу на фондовому ринку, тим значно вище їх ліквідність та ринкова ціна;

– фінансово-економічне становище емітента включає основні напрямки розвитку виробничо-господарської та фінансової діяльності: аналіз виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг); аналіз організаційно-технічного рівня виробництва; аналіз використання ресурсної бази (трудових ресурсів, основних фондів, товарно-матеріальних цінностей); аналіз собівартості та прибутковості; аналіз ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства та ін.

Фінансово-економічний стан емітента суттєво впливає на ризикованість інвестування, що відповідно позначається на доходності: більш висока доходність акцій є ознакою високого ризику.

2. Зовнішні фактори ціноутворення – це фундаментальні чинники, які формуються на мезо-, макро- та світовому рівні. До них відносять перед усім сукупність економічних та політичних факторів, наведених у табл. 3.

Окрім цього існує безліч інших факторів ціноутворення не фундаментального походження, пов'язаних як зі спекулятивними діями гравців фондових ринків, обсягами спекулятивного капіталу, масштабами діяльності біржових посередників та рівнем їх інформаційно-технічного забезпечення.

Наведені вище внутрішні та зовнішні фактори ціноутворення застосовуються в фундаментальному аналізі (fundamental analysis) для прогнозування справедливої вартості компаній, цінні папери яких знаходяться в обігу на фондовому ринку, з метою прийняття оптимальних інвестиційних рішень: купувати (внутрішня вартість вище ринкової) чи продавати (перевищення ринкової ціни над внутрішньою) ці фондові цінності.

Інший напрям аналізу та прогнозування фінансових активів – технічний аналіз (technical analysis) – взагалі ігнорує

Таблиця 2. Класифікація видів вартісної оцінки акцій в залежності від стадії життєвого циклу та їх загальна методологія

Фаза життєвого циклу	Види вартісної оцінки цінних паперів	Характеристика та методологія вартісної оцінки цінних паперів
1. Випуск цінних паперів	Номинальна вартість (Нв)	Вартість яка безпосередньо вказується на титульній стороні сертифікату та в проспекті емісії: $Hv = CF/A$, де CF – статутний фонд, гр.од.; A – кількість випущених акцій, од.
2. Первісне розміщення	Емісійна вартість (Ев)	Вартість, за якою цінний папір реалізується в перший раз. $Ev = Hv + Be$, де Be – витрати на проведення емісії, гр.од. Емісійна вартість не може бути менше ніж номінальна: $Ev \geq Hv$
3 Обіг цінних паперів	Ринкова вартість (Рв)	Вартість яка відповідає ринковій ціні паперу, що встановлюється внаслідок взаємодії попиту та пропозиції на біржі, позабіржових торговельних системах, позабіржовому ринку. $Pv = Kd + Kpr$, де Kd – капіталізація доходу за цінним папером, гр.од.; Kpr – капіталізація інших прав, гр.од. Зазвичай $Pv \neq Hv$
	Балансова вартість (Бв)	Характеризує вартість чистих активів, яка припадає на одну акцію: $Bv = BK/A$, де BK – власний капітал підприємства, гр. од.
	Дійсна (внутрішня) вартість (Дв)	Є справедливою вартістю цінного паперу оскільки вона визначається аналітиками з урахуванням великої сукупності фундаментальних факторів ціноутворення. Якщо $Dv > Pv$ – акції недооцінені, $Dv < Pv$ – перецінені.

Таблиця 3. Класифікація зовнішніх фундаментальних факторів ціноутворення на фондовому ринку

Економічні фактори:			Політичні фактори
галузеві та регіональні	макроекономічні	світові	
– нормативно–правове регулювання галузі; – рівень конкуренції в галузі; – прибутковість галузі; – інфраструктура галузі та регіону; – інвестиційна привабливість регіону	– ВВП країни; – індекс промислового виробництва; – становище платіжного балансу; – грошова маса; – ставка рефінансування; – позичкового відсотку; – індекс споживчих цін; – рівень безробіття	– темп зростання світового виробництва; – кон'юнктура світових товарних ринків; – динаміка курсів світових валют; – світові фондові індекси: DJIA, S&P, NYSE Index (США); Nikkey–225 (Японія); FTSE–100 (Великобританія) та ін.	– регулювання податкової, кредитно–грошової системи; – регулювання фондового ринку; – регулювання ділової активності; – політична нестабільність; – війни та ін.

дослідження факторів, які впливають на ціну, оскільки згідно з домінуючою в теорії фінансів гіпотезою ефективного ринку (efficient markets hypothesis, EMH), яку в остаточному вигляді формалізував Е. Фаме [15], поточні ринкові ціни активів повністю відображують загальнодоступну для всіх інвесторів інформацію про чинники, які можуть відбитися на вартості активів. Тому «якщо фундаментальний аналітик намагається розібратися в причині руху ринку, технічного аналітика цікавить лише факт цього руху» [16, с. 21].

Незважаючи на те що представлені в табл. 4 методи аналізу фондових цін досить часто вступають у суперечність та є багато прихильників як фундаментального, так і технічного аналізу, слід зазначити, що на практиці вони мають лише доповнювати один одного, розширюючи арсенал та можливості учасників процесу купівлі–продажу цінних паперів.

Це лише підтверджує альтернативу EMH – гіпотезу фрактального ринку (fractal market hypothesis, FMH) Е. Петерса, суть якої полягає в тому, що «різні інвестиційні горизонти оцінюють інформацію по–різному, поширення інформації також буде нерівним. У будь–який конкретний момент часу ціни не можуть відображати всю наявну інформацію, вони можуть відображати лише ту інформацію, яка важлива для цього інвестиційного горизонту» [17, с. 58]. Таким чином, в межах гіпотези FMH повинні застосовуватися різні методи прогнозування ринкових цін: для стратегічного інвестування – фундаментальний аналіз, для оперативного – технічний.

Розвиток процесів ринкової капіталізації пояснює також існування та нагромадження інтелектуального капіталу. Так, згідно з моделлю інтелектуального капіталу Л. Едвінсона (рис. 2) ринкова вартість підприємства визначається як сума фінансового (З+ВК) та інтелектуального капіталів (ІК):

Ринкову капіталізацію можна визначити як процес перетворення фінансового та інтелектуального капіталу у цінність шляхом використання ринком інформації щодо емітента фондових цінностей та його зовнішнього середовища внаслідок чого відбувається зміна вартості «прихованих активів» підприємства.

Прихильники теорії інтелектуального капіталу (Стюарт Т.А., Брукінг Е., Едвінсон Л., Мелоун М. та інш.) відрив ринкової від балансової вартості підприємства бачать у існуванні прихованих активів, які дуже складно врахувати на балансі підприємства, зокрема й ті, що мають суто маркетингове походження (бренди, торгові марки, ділова репутація, відносини з клієнтами та ін.).

Переважає більшість як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, відрив фінансового (фіктивного) капіталу, представленого у цінних паперах від реального пов'язують з перенакопиченням промислового капіталу в 70–ті роки XX ст. унаслідок відставання прибутковості реальних капіталовкладень від доходності фінансових інвестицій.

Інтенсифікація процесів нагромадження фіктивного капіталу, передусім на ринку похідних цінних паперів, досягла апогею наприкінці 80–х років. Як свідчать результати досліджень, отриманих на основі емпіричних даних розвинених країн, відрив ринкової вартості капіталу (фіктивний капітал) від балансової (реальний капітал) за останні роки стрімко збільшувався. Наприклад, у США дана розбіжність складала в 20–80–ті р. XX ст. у середньому 2:1, а в 90–ті роки збільшилася до 9:1 [19, с. 22].

Створення «мильних пузирів» внаслідок значного відриву фінансового сектору економіки від реального призводить до циклічних криз, які починаються з обвалів світових фондових бірж та негативно впливають на процеси нагрома-

Таблиця 4. Порівняльна характеристика фундаментального та технічного аналізу

Ознака	Фундаментальний аналіз	Технічний аналіз
Мета аналізу	Розрахунок внутрішньої вартості цінних паперів на основі дослідження економічних факторів	Визначення тренду руху цін шляхом вивчення поточного стану ринку
Доступність	Загальнодоступний	Обмежений доступ
Інструментарій аналізу	Макроекономічні індикатори, абсолютні та відносні показники фінансового стану підприємства	Графіки, індикатори, цикли, хвилі
Інформаційно–аналітична база	Офіційна макроекономічна та галузева статистика, фінансова звітність підприємств, дані ЗМІ, дослідження рейтингових агенцій тощо	Біржова статистика котирувань цінних паперів
Горизонт прогнозування	Середньо– та довгостроковий	Короткостроковий

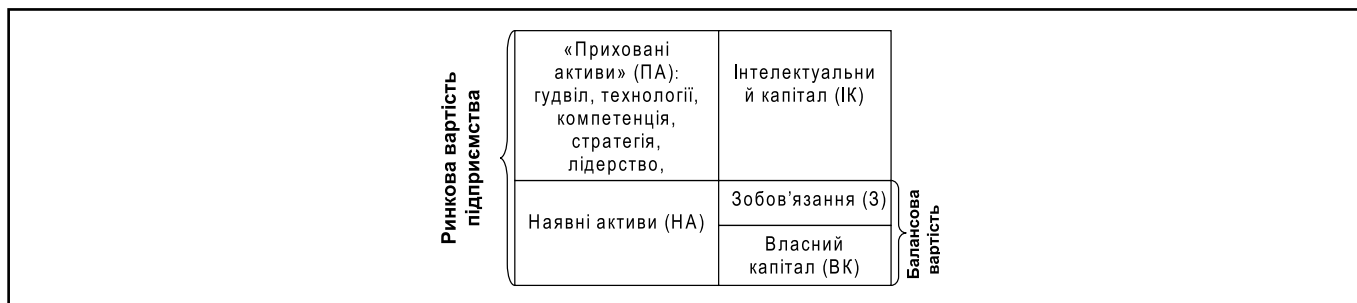


Рисунок 2. Ринкова вартість підприємства з урахуванням інтелектуального капіталу [18]

дження капіталу. З кінця 30-х років XX ст. єдиним засобом протидії цим кризам стало державне регулювання економіки, яке, на думку Дж. М. Кейнса [20], полягає в зниженні норми відсотка, що, в свою чергу, створює умови до збільшення обсягу приватних інвестицій. Проте події світової фінансової кризи 2007–2009 років свідчать не лише про необхідність корпоративного управління, державного та галузевого регулювання процесів капіталізації, але й консолідованих зусиль усього світового суспільства.

Висновки

Виникнення та розвиток процесів капіталізації історично обумовлені трансформацією форм капіталу та революційними подіями в суспільстві, економіці, науці та техніці, зокрема:

- первісним нагромадженням капіталу в XV–XVIII ст. передумовами якого були Великі географічні відкриття, «Револуція» цін, Реформація церкви та аграрна революція;
- промисловими революціями XVIII – початку XX ст., внаслідок чого відбувається концентрація й централізація промислового капіталу, виникнення акціонерних компаній та фондових бірж;
- економічною рецесією реального сектору в 70-ті роки XX ст., яка дала поштовх до стрімкого зростання фінансового ринку та особливо – сегменту спекулятивних цінних паперів.

Еволюція форм капіталу та його нагромадження впродовж XV–XX ст. призвели до значного зростання рівня ринкової капіталізації підприємств у розвинених країнах світу, в яких протікання процесів капіталізації відбувається як на внутрішньогосподарському рівні шляхом реінвестування прибутку в матеріальні (реальна капіталізація) та нематеріальні активи (маркетингова капіталізація), так і на зовнішньому рівні – шляхом визначення справедливих ринкових цін на фондові цінності (ринкова капіталізація).

Питання розвитку процесів капіталізації підприємств в Україні в межах даної статті не розглядалось та потребує окремого наукового дослідження.

Література

1. Гринин Л.Е. Производственные революции и периодизация истории / Л.Е. Гринин // Вестник Российской Академии наук, 2007. – Т. 77, №4. – С. 309–322.
2. Аристотель Сочинения в 4-х т. / Аристотель; пер. с древнегреч. / Под общ. ред. А.И. Доважур. – М.: Мысль, 1983. Т. 4. – 830 с.

3. Маркс К. Капитал. Т.1: Процесс производства капитала. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1951. – 838 с.
4. Капіталізація економіки України / За ред. В.М. Гейця, А.А. Гриценка. – К.: Ін-т екон. та прогноз., 2007. – 220 с.
5. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Новейшая фаза в развитии капитализма / Пер. с нем. / Р. Гильфердинг. – М.: Государственное издательство. – 1924. – 460 с.
6. Ленин В.И. Полн. Собр. соч. 5-е изд. Т. 27. – 487 с.
7. Эдвинссон Л. Интеллектуальный капитал: определение истинной стоимости компаний / Л. Эдвинссон, М. Мэлоун // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia. – 1999. – С. 429–448.
8. Капитализация экономики: проблемы и перспективы. Материалы семинара (часть I) // Экономическая теория. – 2006. – №2 – С. 91–115.
9. Хотинская Г.И. Капитализация как фактор укрепления финансовой устойчивости компании / Г.И. Хотинская // Финансовый менеджмент. – 2006. – №4. – С. 26–30.
10. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 496 с.
11. Ченг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти. Финансы корпораций: теория, методы и практика. Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 686 с.
12. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами / Дж.К. Ван Хорн. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 800 с.
13. Криничанский К. Использование модели Стефана Росса в анализе российского фондового рынка / К. Криничанский, М. Горюнова, А. Безруков // Рынок ценных бумаг. – 2006. – №8 (311). – С. 65–68.
14. Walter J. E. Dividend Policies and Common Stock Prices // Journal of Finance. – №1. – March 1956. – P. 29–41.
15. Fama E.F., Roll R. Some properties of symmetric Stable Distributions // Journal of the American Statistical Associations 63, 1968.
16. Мэрфи Джон Дж. Технический анализ фьючерсных рынков: Теория и практика / Джон Дж. Мэрфи. – М.: Диаграмма, 1998. – 592 с.
17. Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков: Применение теории Хаоса в инвестициях и экономике / Э. Петерс. – М.: Интернет-трейдинг, 2004. – 304 с.
18. Просвирина И.И. Перспективы интеллектуального капитала российских компаний И.И. Просвирина // Финансы. – 2005. – №12. – С. 57–60.
19. Рубцов Б.Б. Мировые фондовые рынки: современное состояние и закономерности развития / Б.Б. Рубцов. – М.: Финансовая академия, 2000. – 312 с.
20. Кейнс Джон Мейнард. Общая теория занятости процента и денег // Антология экономической мысли. В 2-х томах. – М., 1992.

Аналіз досвіду зарубіжних податкових систем у створенні сприятливого податкового клімату

Розглянуто досвід зарубіжних країн з питань податкового стимулювання розвитку економіки у напрямі активізації інноваційно-інвестиційної діяльності і можливість його використання в Україні.

Рассмотрен опыт зарубежных стран по вопросам налогового стимулирования развития экономики в направлении активизации инновационно-инвестиционной деятельности и возможность его использования в Украине.

Experience of foreign countries is considered on questions tax stimulation of development of economy in the direction of activation innovative investment to activity, and possibility of his use in Ukraine.

Постановка проблеми. Розвиток національних податкових систем європейських країн, до яких належить Україна, відбувається під впливом таких зовнішніх факторів, як міжнародна податкова конкуренція і європейська податкова гармонізація. Загострення економічної конкуренції наприкінці XX – початку XXI століть, пов'язане з розширенням ЄС, поставило більшість європейських країн перед необхідністю реформування своїх податкових систем, яке відбувається передусім у напрямі зниження податкового навантаження на працю і капітал [1].

У наш час відбувається активна модернізація української податкової системи, іде пошук і впровадження найбільш ефективних податкових інструментів, здатних створити дієву інвестиційно-спрямовану економіку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням означеної проблеми у своїх працях присвятили увагу такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Н. Грибкова, В. Андрущенко, В. Мельник, О. Мещерякова, Я. Литвиненко, В. Загорський, І. Лютий, Н. Лайченкова та інші. Проте питання застосування досвіду зарубіжних країн у створенні сприятливого податкового клімату висвітлено недостатньо.

Мета статті. Аналіз досвіду податкового регулювання ряду зарубіжних країн з питань стимулювання розвитку економіки, залучення інвестицій, соціального розвитку і можливість його використання в Україні.

Виклад основного матеріалу. У зарубіжній практиці податкове регулювання і стимулювання економіки здійснюється за допомогою встановлення нових податків або корегування чинного законодавства. Виходячи із основних завдань та цілей державної податкової політики шляхом визначення платників податків, об'єктів оподаткування, податкових баз, ставок і пільг, порядку обчислення і сплати

податків, держава стимулює вкладення капіталу в одні галузі економіки і стримує в інших.

Наприклад, в Австрії починаючи з 2005 року ставка податку на прибуток корпорацій знижена до 25%, що збігається з аналогічними рішеннями, прийнятими практично у всіх європейських країнах. При цьому передбачається сплата в обов'язковому порядку так званого мінімального корпоративного податку незалежно від результатів діяльності платника податків. Для новостворених компаній розмір мінімального корпоративного податку протягом першого року роботи знижений до 273 євро за квартал, або 1092 євро в рік. У випадку одержання компанією збитку, сплата мінімального корпоративного податку переноситься на майбутнє, до одержання прибутку [2, с. 16].

Ще однією особливістю податкової системи Австрії є застосування податку на передачу капіталу (внески активів у статутний капітал, дарування або безоплатна передача активів юридичній особі), незалежно від форми договору. Даний податок стягується стороною, яка передає капітал при цьому сплачується податок за ставкою 1% з усієї внесеної суми капіталу і відноситься на видатки при визначенні корпоративного податку.

В Україні, де з метою оподаткування приймаються будь-які економічно виправдані й документально підтверджені видатки, пов'язані з одержанням доходів, вітчизняні підприємства не зацікавлені в максимізації прибутку в податковому обліку, а навпаки, прагнуть до формування збитку. Тому сплата мінімального податку стимулювала б платників податків ставати прибутковими підприємствами, тому що згідно закону вони були б зобов'язані сплатити певну суму податку, незалежно від результатів своєї діяльності. Запровадження сплати в обов'язковому порядку так званого мінімального податку на прибуток в Україні, незалежно від результатів діяльності платника податків, сприяло б не лише новоствореним компаніям, але й поповненню державних податкових надходжень до бюджету країни.

На відміну від інших країн ЄС у Франції тільки починаючи з 2004 року дозволяється перенесення одержаних збитків у майбутнє. Поточні витрати на НДДКР (науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи) можуть цілком відніматися з оподаткованого доходу, але існує можливість капіталізувати витрати на НДДКР і амортизувати їх протягом 5 років [3, с. 125].

Як і в багатьох країнах ЄС, у Франції вжиті антиофшорні заходи, тобто спеціальні податкові правила відносно будь-яких

виплат організаціям або фізичним особам – резидентам країн з більш пільговим податковим режимом, крім випадків, коли Францією укладений міжнародний договір із країною, резидентом якої є одержувач доходу [2, с. 19].

Амортизаційною політикою Франції для цілей оподаткування практично по всіх видах основних фондів, передбачений лінійний метод списання їхньої вартості, залежно від терміну корисного використання. Для нового технологічного обладнання й машин у вигляді винятку застосовується метод зменшеного залишку. Друге виключення із загальних правил полягає у встановленні прискореної амортизації за такими видами виробничих інвестицій в основні засоби [4, с. 109]:

- витрати на спорудження для очищення промислових вод і повітря;
- витрати на енергозберігаюче устаткування й устаткування, яке виробляє альтернативну відновлювану енергію;
- програмне забезпечення й його технічне обслуговування підлягають списанню рівномірно протягом року експлуатації;
- капітальні витрати, понесені у зв'язку із введенням промислових і торговельних споруд у депресивних областях Франції, підлягають прискореному списанню з коефіцієнтом 3.

Починаючи з 90-х років у Франції введено податковий кредит на витрати, які пов'язані із професійною підготовкою кадрів. Від оподаткування звільняється 25% доходів підприємства, які спрямовуються на вище наведені цілі, особливо у тих регіонах країни, де високий рівень безробіття [5, с. 187].

На основі досвіду Франції, використання в Україні такого податкового інструменту як перенесення збитків за попередні три роки щодо податку на прибуток підприємств, для інвестиційно та інноваційно активних підприємств у майбутнє, могло б поживити інноваційно-інвестиційну діяльність.

Максимальна ставка корпоративного податку в Бельгії знижена з 39 до 33,99% (включаючи спеціальний антикризовий податок 3%, що зобов'язані сплачувати всі організації), що є вище середньоєвропейського рівня ставок. Для малих і середніх підприємств або підприємств із невеликою величиною оподаткованого доходу встановлені знижені ставки: 24,25% – відносно доходів не більше 25 000 євро; 31% – від 25 001 до 90 000 євро; 34,50% – від 90 001 до 322 500 євро [2, с. 17].

Амортизаційна політика Бельгії передбачає два методи нарахування амортизації – лінійний і метод зменшеного залишку, однак так само, як і в Австрії, застосовується лінійний метод амортизації з метою оподаткування прибутку. Цей метод береться для розрахунку лише протягом 10–12 років – так званої ділової репутації фірми.

Цікавим є також бельгійський механізм перенесення збитків у майбутнє. У Бельгії не встановлений граничний термін заліку збитків за рахунок майбутнього прибутку, так само і немає обмеження щорічного максимального списання збитків. Стимулювання малих і середніх підприємств Бельгії відбувається за допомогою створення неоподатко-

ваного інвестиційного резерву в розмірі не більше 50% загальної суми нерозподіленого прибутку або не більше 37500 євро за податковий період [6, с. 235].

Бельгійські та іноземні підприємства, зареєстровані у Бельгії, які займаються інноваційною діяльністю та розробляють передові екологічно-чисті технології, можуть отримати спеціальні податкові кредити. У 2009 році ставка оподаткування прибутку підприємств становила 13,5%, яка застосовувалася до суми інвестицій у нематеріальні активи, за умови, що ці активи будуть використовуватися для ведення професійної діяльності у Бельгії [7].

Україні варто запозичити досвід Бельгії щодо диференціації податкових ставок з податку на прибуток підприємств залежно від одержуваного прибутку та обсягів інвестицій, тобто можливо розглянути встановлення регресивних ставок податку (із збільшенням прибутку від інвестиційно-інноваційної діяльності та обсягів інвестицій зменшувати ставку податку).

Починаючи з 1990 року у Нідерландах з податку на прибуток корпорацій вираховується 20–25% інвестиційних затрат для невеликих обсягів здійснення інвестицій, які поступово знижуються з одночасним збільшенням обсягів інвестицій [6, с. 235].

Заходи податкового стимулювання розвитку економіки у цій країні в основному спрямовані на [2, с. 18]:

- стимулювання малого бізнесу, що припускає регресію податкових відрахувань при збільшенні сум здійснених інвестицій, тобто, чим менший розмір інвестицій у капітал і активи малого підприємства, тим більше розмір відрахувань із податкової бази (при сумі інвестицій 2 тис. – 33 тис. євро розмір податку становить 25%; 254 тис. – 286 тис. євро – 3%; понад 286 тис. євро – відрахування не здійснюються);
- стимулювання інвестицій в енергозберігаючі й енергоефективні активи – надається можливість одноразового списання в момент введення в експлуатацію до 55% суми видатків на придбання активів. Розмір видатків обмежений: від 2 тис. до 106 млн. євро в рік;
- стимулювання інвестицій у природоохоронні заходи й активи – надається можливість одноразового списання видатків на придбання цих активів у розмірі 40%, 30% або 15%, залежно від виду природоохоронних активів і заходів;
- стимулювання інвестицій у виробництво кінофільмів, орієнтованих на аудиторію країни – дозволяється віднесення видатків у розмірі 25 тис. євро, але не більше 47% від оподаткованого доходу звітного податкового періоду;
- стимулювання нових технологій супроводжується зменшенням податкових баз по єдиному соціальному податку й прибутковому податку в межах 8 млн. євро в рік на одного працівника, зайнятого науково-дослідними розробками. Для застосування положення програма НДДКР повинна бути погоджена з Міністерством економіки Нідерландів;
- стимулювання інвестицій на покращення умов праці працівників підприємства – здійснюють одноразове вирахування видатків, понесених на подібні цілі, у повному обсязі;

– стимулювання організаційних і підготовчих заходів щодо відкриття нових компаній або бізнесу – дозволяється повне списання понесених витрат протягом першого року роботи компанії.

На нашу думку, для економіки України доцільно стимулювати розвиток енергозберігаючих активів і природоохоронних заходів шляхом регресії податкових відрахувань при збільшенні сум здійснюваних інвестицій у ці види діяльності.

Фінляндія вважається державою, яка має найкращу в Європі національну інноваційну систему. Уряд розглядає виробників і споживачів високих технологій як дуже важливі складові національної інноваційної системи [8, с. 89].

Важливим етапом розвитку фінської моделі було створення у 1983 році Національної агенції розвитку технологій – TEKES, яку створили, щоб замінити політику підтримки інновацій за допомогою податкових пільг. Ця модель передбачає однакові умови оподаткування для всіх інвесторів, однак підприємства, які бажають здійснювати інвестиції, безпосередньо переказують кошти на фінансування інноваційних об'єктів. Це оправдовується лише тим, що перераховані кошти відносяться на витрати інвесторів і легко та прозоро можна контролювати використання коштів.

Одним із механізмів сприяння розвитку інновацій у Норвегії є запровадження непрямої схеми підтримки інноваційної діяльності приватних компаній Skatte FUNN, відповідно до якої приватні компанії можуть отримати до 20% відшкодувань від суми сплачених податків (так званий «податковий кредит») за умови їх використання для ведення інноваційної діяльності. При цьому інноваційні проекти повинні бути погоджені з Науково-дослідною радою Норвегії [7].

Одним із ефективних методів залучення інвестицій у інновації в Ірландії є створення податкових стимулів компаніям, які здійснюють інноваційну діяльність, 20% податкового кредиту від обсягів їх інвестицій у сферу досліджень і розвитку (це обходиться державі щорічно приблизно 60 млн. євро) [7].

Ірландські підприємства, які займаються інноваційною діяльністю, сплачують податок з прибутку корпорацій у розмірі 10%, а фірми, які займаються НДДКР, звільняються від податку з продажу патентів і ліцензій. Однак доволі високою є податкова ставка з доходів одержаних від капітальних інвестицій (базова ставка – 30%, а підвищена – 35 – 60%) [9].

Починаючи з 1996 року уряд Сінгапуру впроваджує п'ятирічні Національні плани розвитку науки і технологій (National Science and Technology Plan), головними цілями яких є створення повноцінної інноваційної інфраструктури, проведення НДДКР світового рівня і перетворення Сінгапуру в світовий центр досліджень і розвитку [10].

За результатами дослідження, проведеного у лютому 2009 року Вашингтонською національною асоціацією виробників і Бостонською консалтинговою групою, Сінгапур визнано країною з найкращими умовами для здійснення приватними і державними компаніями інноваційної діяль-

ності. З метою стимулювання інноваційної діяльності для вітчизняних та іноземних компаній передбачено [7]:

– звільнення від податку на прибуток (річна сума податкового відшкодування не може перевищувати 50% оподаткованого мінімального прибутку інноваційної фірми, тобто ці кошти повертаються компанії лише при умові здійснення нею витрат на НДДКР у наступному році);

– стимулювання утворення нових інноваційних компаній (протягом перших трьох років існування фірми, щорічні податкові видатки можуть конвертувати у готівкові гранти до 15% суми належних до сплати податків).

Уряду України доцільно створити відповідні умови, в яких влада, академічні інституції, органи місцевого самоврядування і приватний сектор повинні максимально використати всі можливості в проведенні досліджень і впровадженні інновацій на підприємствах, а також створити належні умови для функціонування інноваційних фірм. Уряду та органам місцевого самоврядування доцільно приділяти більшу увагу скеруванню грошових потоків приватного сектора у фінансування інноваційної діяльності, використовуючи досвід Фінляндії і Сінгапуру.

Уряд Індії впродовж останніх років, з метою поживлення інвестицій в інновації, впровадив звільнення від податку з продажу операцій з реалізації програмного забезпечення і пов'язаних з цим послуг. Інвесторам, які створюють нові компанії в зонах вільної торгівлі, технологічних парках комп'ютерної техніки чи програмного забезпечення, надаються «податкові канікули» на десять років [11].

На основі вивченого досвіду Індії, доцільно встановити додаткові стимули для підприємств, які фінансують інноваційну діяльність, особливо у тих регіонах України, які характеризуються відносно високим рівнем інноваційного розвитку.

Важливим кроком щодо створення сприятливих умов для інноваційної діяльності Туреччини стало прийняття 1 квітня 2008 року Закону «Про підтримку діяльності в сфері досліджень та розвитку», дія якого визначає спеціальний пільговий режим оподаткування підприємств (при умові кількості працюючих на комерційних підприємствах – не менше 50 осіб, на державних дослідницьких – не менше 500 осіб та які здійснюють розробку та виробництво інноваційної продукції), а саме [7]:

– звільнення від оподаткування усіх витрат підприємств, які здійснюються на науково-дослідницьку діяльність;

– податок на доходи персоналу зменшується на 80% від загального рівня оподаткування в країні, а для персоналу з науковим ступенем – на 90%;

– звільнення від сплати корпоративного податку.

В Японії існує незначний перелік податкових пільг у сфері податкового стимулювання інвестицій. Фірми, які діють у галузі телекомунікації та програмного забезпечення, мають можливості створення додаткових резервів за рахунок зменшення прибутку до оподаткування. Компанії, що займаються експортом ноу-хау, можуть не оподатковувати 25% таких надходжень [12].

Доходи, одержані від капіталу, оподатковуються після врахування сум відповідних пільг. Надаються податкові кредити у зв'язку зі збільшенням витрат на науково-дослідницькі роботи [13, с. 98].

До державної системи розвитку інноваційної діяльності в Малайзії залучено Малайзійську корпорацію розвитку малого та середнього бізнесу, яка окрім прямого фінансування і надання грантів, передбачає також можливість наділення інвесторів податковими привілеями, зокрема [7]:

- звільнення від оподаткування придбання основних засобів для компанії, яка впроваджує нові технології;
- звільнення від митного збору обладнання, запасних частин та сировини для виробництва, що впроваджує нові технології;
- звільнення від податків на витрати, пов'язані з придбанням нових технологій.

Протягом декількох років Китай є світовим лідером у залученні іноземних інвестицій в економіку. Одним із факторів, що сприяє інвестуванню, є інвестиційно орієнтована податкова політика, в основі якої покладені механізми податкового стимулювання, спрямовані винятково на виробничі підприємства, які випускають товари, напівфабрикати й інноваційну продукцію, та планують працювати в Китаї не менше десяти років. Ці підприємства звільняються від сплати податку на прибуток протягом двох років з моменту одержання першого прибутку, потім протягом наступних трьох років оподатковуваний прибуток підлягає зменшенню на 50%. Такі ж правила діють відносно нових виробництв, організованих на базі діючих шляхом внеску додаткового капіталу, за умови включення проекту як пріоритетного у Новий промисловий каталог і в розмірі додаткового капіталу або активів не менше \$60 млн. [2, с. 21].

Крім так званих «податкових канікул» у Китаї широко застосовуються заходи податкового стимулювання в зонах економічного й технологічного розвитку у вигляді зниження ставки податку на прибуток до 15% (не залежно від розміру фактичних інвестицій). Податковою системою країни передбачається можливість амортизації (або іншими словами, рівномірного віднесення на видатки) підготовчих видатків, пов'язаних з організацією нової юридичної особи або створенням бізнесу (протягом не менше п'яти років з початку діяльності) [14].

Політика сприяння іноземних інвестицій через податкові пільги дуже популярна в КНР, оскільки місцева влада вбачає в цьому не лише отримання доступу до міжнародного бізнесу, але й спосіб одержання вигоди і привілеїв [15].

Варто використати досвід Китаю для України і передбачити можливість амортизації підготовчих видатків (або іншими словами, рівномірного віднесення на видатки), пов'язаних з організацією нової юридичної особи або створенням бізнесу (протягом не менше 5 років з початку діяльності). Такі заходи сприятимуть розвитку НТП країни в цілому, а запровадження податкових знижок в зонах економічного й технологічного розвитку у вигляді зниження ставки

податку на прибуток підприємств до 10–15% (залежно від розміру фактичних інвестицій) поживають інноваційно-інвестиційні процеси в Україні.

Урядами таких країн, як Росія, Казахстан, Білорусія і Молдова, передбачені податкові привілеї для підприємств, що займаються НДДКР у вільних економічних зонах.

Зокрема, у Казахстані існують такі пільги [7]:

- зменшення на 50% корпоративного податку;
- звільнення від сплати земельного і майнового податку;
- звільнення від ПДВ операцій з надання послуг інноваційними підприємствами.

Для Росії характерні [16, с. 39]:

- пільговий порядок списання видатків на НДДКР на підприємствах, які зареєстровані і працюють у спеціальних економічних зонах (СЕЗ);
- понижена ставка соціального податку на 14% для працівників у цій сфері;
- податок на прибуток, одержаний від реалізації інвестиційного проекту, оподатковується перших 6 років за ставкою – 0%, наступних від 7 до 12 років – 24%;
- податок на майно, придбане в рамках реалізації інвестиційного проекту, оподатковується перших 6 років за ставкою – 0%, наступних від 7 до 12 років – на 50% менше стандартної.

Зниження ставок соціальних податків для працівників, які займаються розробками в інноваційній сфері діяльності в Україні (науково-дослідних, науково-конструкторських інститутів, закладів культури і освіти), сприяло б більшому залученню науковців у ці сфери діяльності.

Прибуток підприємств Білорусії, які займаються інвестиційною діяльністю, на території СЕЗ звільняється від оподаткування терміном на п'ять років з моменту їх дії. Пільги в основному стосуються вітчизняних інвесторів, податкові ставки визначені у закритому переліку податкових платежів [16, с. 37].

Враховавши досвід податкового стимулювання інвестиційних процесів у зарубіжних країнах і запропоновані на основі опрацьованого матеріалу ефективні інструменти податкового стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності могли б активізувати інноваційно-інвестиційну діяльність в Україні.

Висновки

Проведений аналіз досвіду зарубіжних податкових систем у створенні сприятливого податкового інвестиційного клімату дає підстави стверджувати, що практично всі країни відводять податкам регулюючу роль у соціально-економічних процесах, збільшенні обсягів інвестицій, росту ВВП. Податкові механізми, які застосовуються в різних країнах, незважаючи на деяку схожість, мають особливості, обумовлені розходженням у рівні розвитку економіки й соціальних відносин у цих країнах. Досвід багатьох країн варто запозичити для України, однак сліпе копіювання всіх без винятку податкових механізмів і, більше того, одночасне їхнє введення можуть ще більше дестабілізувати економічну ситуа-

цію в нашій країні. Тут необхідний виважений підхід, заснований на двосторонній оцінці ефективності того чи іншого податкового механізму при введенні його до податкового законодавства України, тобто врахувати їх вплив на соціально-економічні та бюджетні процеси, а також наслідки на короткострокову й довгострокову перспективи.

Література

1. Проект стратегії реформування податкової системи [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=232635&cat_id=134011.
2. Грибкова Н.Б. Опыт налогового регулирования в зарубежных странах / Н.Б. Грибкова // Налоговая политика и практика. – 2005. – №7. – С. 16–23.
3. Податкові важелі та стимули розвитку господарських систем (теоретичні засади та практика використання): монографія / [за заг. редакцією В.Л. Андрущенка, В.М. Мельника]. – Ірпін: Національний університет ДПС України, 2006. – 210 с.
4. Мещерякова О.В. Налоговые системы развитых стран мира справочник / О.В. Мещерякова. – М.: Фонд «Правовая культура», 1995. – С. 109.
5. Литвиненко Я.В. Податкова політика: навч. посіб. / Я.В. Литвиненко. – К.: МАУП, 2003. – 224 с.
6. Загорський В.С. Бюджетно-податкова система: теорія і практика: монографія / В.С. Загорський. – Ірпін: Національна академія ДПС України, 2006. – 304 с.

7. Інноваційна політика зарубіжних країн: концепції, стратегії, пріоритети / Інформаційно-аналітичні матеріали, підготовлені Комітетом ВР України та Міністерством закордонних справ. // офіц. веб-сайт. [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: <http://www.kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=48725>
8. Storey D.J., Tether B.S.: New technology based firms in the European Union: an introduction, Elsevier Science BV, Amsterdam, 1998. – Р. 89.
9. Doing Business in Ireland – Overview of taxes, Dublin, 2001. – Р. 49.
10. Mieczyslaw Bak, Przemyslaw Kulawczuk, Anna Szczesniak, Thereza Szczurek. Finansowanie biznesu technologicznego. – Warszawa–Gdynia–Denver, 2003.
11. India's Investment Climate: Why Invest In India // [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: <http://iic.nic.in/vsi-ic/iic2.htm>
12. Japan tax System. Tax Bureau Ministry of Finance, 2004.
13. Податкова система: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / [І.О. Лютий, Л.М. Демиденко, М.В. Романюк та ін.]; за ред. І.О. Лютого. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 456 с.
14. Wei Jia. Chinese Foreign Investment Incentives Laws and Policies: Evolution and Transformation. Connecticut, 1994. – Р. 86.
15. Shirk S. How China Opened Its Door. The Political Success of the PRC's Foreign Trade and Investment Reforms. Wash., 1994. – Р. 41.
16. Лайченкова Н.Н. Особые экономические зоны: мировой опыт и российские реалии / Н.Н. Лайченкова // Налоговая политика и практика. – 2006. – №6 (42). – С. 36–39.

О.М. НИКОЛЮК,

к.е.н., Житомирський національний агроекологічний університет

Механізм управління підприємницькими ризиками виробників хмелю

Визначено поняття механізму управління підприємницькими ризиками виробників хмелю та проаналізовано його основні складові. Запропоновано економіко-математичні моделі, які дозволяють оптимізувати частку застрахованого врожаю хмелю та площі насаджень сортів хмелю із різними строками визрівання. Розроблено пропозиції стосовно управління ризиком шляхом здійснення переробки та реалізації хмелю на кооперативних засадах.

Определено понятие механизма управления предпринимательскими рисками и проанализированы его составляющие. Предложены экономико-математические модели, позволяющие оптимизировать долю застрахованного урожая и площади насаждений сортов хмеля с разными сроками созревания. Разработаны предложения относительно управления риском путем организации переработки и реализации хмеля на кооперативной основе.

The definition of the term «mechanism of the management of entrepreneurial risks» was given. The economi-

co-mathematical models which allow producers to optimize part of the insured yield and areas under hop varieties with different periods of ripening have been suggested. Proposals concerning the risk management through processing and marketing hops on the cooperative basis have been worked out.

Постановка проблеми. Обмежена кількість країн – виробників хмелю в умовах дефіциту хмелепродукції на світовому ринку, а також взаємозв'язок між розширенням масштабів виробництва культури та зниженням рівня безробіття сільського населення Північно-Західного регіону України визначають стратегічне значення відродження галузі хмелярства для вітчизняної економіки. Проте адаптація галузі до особливостей ринкових відносин супроводжувалась скороченням площ хмеленасаджень, зниженням рівня врожайності культури та збитковістю більшості хмелегосподарств, а використання традиційних методів щодо підвищення ефективності господарювання виробників хмелю

виявилось недостатнім для подолання кризи. У зв'язку з цим виникла потреба у розробці та впровадженні нових механізмів стабілізації діяльності хмелевиробників, які б враховували постійні зміни економічного середовища.

Одним із визначальних чинників ефективності вирощування та реалізації хмелю є невизначеність функціонування економічних систем, яка виявляється у дії ризиків, спричинених непередбачуваністю природних, ґрунтово-кліматичних, біологічних умов, динамічністю ринкової кон'юнктури та політики держави стосовно регулювання діяльності хмелегосподарств, а також неможливістю прогнозування поведінки партнерів і конкурентів виробників хмелю тощо. Розробка адекватної стратегії поведінки в умовах підприємницького ризику вимагає формування механізму зниження негативних впливів ризиків хмелярів, який би сприяв зростанню ефективності виробництва хмелепродукції.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основоположниками вітчизняної ризикології в аграрній сфері є В. Андрійчук, Л. Бауер, О. Ковтун, О. Ничипорук, А. Минка, Н. Рокочинська, С. Савіна, В. Чепурко, Р. Шинкаренко та ін. Системні дослідження з питань формування та функціонування механізму управління ризиками знайшли відображення у працях Г. Вербицької, І. Бланка, В. Черкесової та ін. Однак, незважаючи на значущість проведених досліджень, в контексті управління ризиками виробників хмелю, необхідним є визначення складових механізму ризик-менеджменту, які б враховували всі особливості, притаманні саме галузі хмелярства.

Метою статті є обґрунтування теоретико-методологічних, методичних та прикладних аспектів формування механізму управління підприємницькими ризиками виробників хмелю. Досягнення мети зумовило необхідність постановки та вирішення таких завдань: узагальнити теоретичні положення, які стосуються проблеми формування механізму управління підприємницькими ризиками виробників хмелю; охарактеризувати особливості механізму ризик-менеджменту в галузі хмелярства; розробити пропозиції щодо моделювання процесів управління підприємницькими ризиками хмелегосподарств; обґрунтувати доцільність комплексного впливу на підприємницькі ризики шляхом створення хмелевиробниками обслуговуючих кооперативів.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі поняття економічного механізму управління ризиками зустрічається досить рідко і зазвичай його ототожнюють із системою управління ризиком [5; 15]. Варто виділити розуміння сутності наведеної категорії як об'єкта забезпечення процесу управління ризиком [10]. За визначенням Н.М. Малашихіної і О.С. Белокрилової, механізм управління ризиком (ризик-менеджмент) – це «система управління ризиком та економічними, точніше фінансовими, відносинами, які виникають в процесі цього управління» [7, с. 118–119]. «Механізм управління фінансовими ризиками як сукупність основних елементів впливу на процес роз-

робки та реалізації ризикових рішень в сфері фінансової діяльності підприємства» – так трактує механізм ризик-менеджменту І.А. Бланк [1, с. 32]. Існує думка, що механізм управління ризиками представляє собою процес вибору інструментів [2].

Досліджуючи фінансовий механізм управління ризиком, Є.М. Сич, В.П. Ільчук, О.Є. Сич зосереджують увагу на механізмах фінансування ризику, тобто на окремих інструментах управління [11]. О.М. Грабчук зводить сутність фінансового механізму управління ризиками до його функціональної складової та акцентує лише на функціях механізму [3]. Із наведеного можна зробити висновок, що єдиного погляду на сутність поняття механізму управління ризиками не існує.

У контексті економічної теорії механізм визначають як сукупність основних форм, методів та важелів (інструментів) управління народним господарством [9, с. 575]. При цьому слід підкреслити обов'язкову взаємопов'язаність і взаємодоповнюваність наведених складових. Зазначене вказує на притаманність сукупності елементів економічного механізму властивостей, які характеризують її як систему.

Також треба враховувати основну функцію економічного механізму – функцію «трансформації первісних економічних процесів ... у необхідні економічні явища» [4, с. 211], яка проявляється у спрямованій на об'єкт управління дії суб'єкта механізму. Тому механізм управління ризиками не можна розглядати окремо від суб'єкта та об'єкта управління. Суб'єктом управління ризиками на підприємстві є апарат управління. Тобто, визначаючи сутність економічного механізму, можна говорити про систему управління, яка складається з двох підсистем: тієї, що управляє (суб'єкта управління), та тієї, якою управляють (об'єкта управління – ризику).

Узагальнюючи вищесказане, слід виділити такі особливості категорії механізму управління підприємницькими ризиками: 1) реалізація функцій механізму ризик-менеджменту шляхом застосування певних засобів впливу (методів, інструментів, прийомів); 2) системність механізму управління ризиками; 3) неможливість функціонування механізму без дії суб'єкта управління на об'єкт; 4) спрямованість застосування механізму ризик-менеджменту на досягнення мети управління ризиками. Отже, механізм управління підприємницькими ризиками – це система методів, прийомів та інструментів цілеспрямованого впливу на підприємницькі ризики з метою уникнення, зменшення або обмеження їх негативної і збільшення позитивної дії в процесі реалізації підприємницьких рішень.

Існує дві альтернативи щодо поведінки з ризиком – прийняття або відмова від ризику, результатами яких є, відповідно, впровадження та відхилення об'єкта ризику (заходу, проекту, виду діяльності тощо). Прийняття ризику передбачає три варіанти дій, а саме: відмову від подальшого впливу на ризик, його зниження та ухиляння від ризику (передачу права відшкодування витрат іншим суб'єктам господарювання).

У межах управління ризиками науковці виділяють два методи впливу – фінансування та контроль [8, с. 42–52]. Фінансування (фінансове забезпечення) є формою покриття затрат за рахунок фінансових ресурсів [6, с. 10]. Тоді в контексті управління ризиками фінансування слід визначити як форму покриття затрат, які несе підприємство в результаті настання негативних наслідків реалізації ризику, за рахунок фінансових ресурсів. Контроль за ризиком – це виконання підприємством функції обмеження негативних та стимулювання позитивних для підприємства впливів ризику. Кожен із методів управління ризиками передбачає застосування одного або кількох прийомів ризик-менеджменту. При цьому прийоми фінансування мають суто компенсаційний характер, а прийоми контролю ризику передбачають зниження ймовірності реалізації несприятливих для підприємства наслідків ризику.

Існування специфічних характеристик, що притаманні саме галузі хмелярства, зумовлює необхідність розробки спеціального механізму управління ризиками виробників хмелю. Унікальність механізму проявляється у системі прийомів та інструментів реалізації методів управління, що є раціональною тільки для галузі хмелярства. Під прийомами управління підприємницькими ризиками ми розуміємо заходи впливу на якісні та кількісні характеристики ризику.

Особливість прийомів управління підприємницькими ризиками полягає в тому, що кожен з них регулює рівень ризику через дію на ризикоутворюючі фактори. Тому в процесі формування механізму ризик-менеджменту в хмелярстві слід враховувати вплив факторів ризику шляхом виявлення та поточного спостереження за об'єктами їх дії. Тоді прийняття рішень щодо вибору прийомів та інструментів ризик-менеджменту здійснюватиметься за такою схемою: 1) виділення найбільш вагомих ризиків; 2) виявлення факторів ідентифікованих ризиків; 3) визначення показників господарювання, на які впливають ці фактори; 4) вибір методів та прийомів впливу на ідентифіковані чинники; 5) постійний моніторинг показників, що є формами прояву найбільш значущих ризиків, тобто об'єкта управління.

Ризикоутворюючі фактори виробників продукції хмелярства пропонується класифікувати за рівнями виникнення на ризики макро- та мікрорівня. До факторів макрорівня належать природо-кліматичні, політико-правові, економічні, соціально-культурні фактори, НТП, тіньова економі-

ка, корупція. Перші мають визначальний вплив на результативність виробництва хмелю, що пояснюється дією цих чинників на рівень урожайності та якості культури. Основним методом управління ризиком, що має місце в результаті дії природо-кліматичних факторів, є фінансування шляхом страхування врожаю [17, 12].

Характерною особливістю хмелегосподарств є те, що зазвичай вони вирощують декілька сортів хмелю. При цьому одні із них є більш стійкими до несприятливих погодних умов, а інші, навпаки, – занадто вразливі (передусім, старіші сорти, наприклад, Клон-18). Однак хмелярі не можуть водночас відмовитись від останніх через те, що більшість стійких до змін погоди сортів є відносно новими і недостатньо випробуваними у польових умовах. Отже, одні сорти, незважаючи на несприятливі погодні умови, практично завжди будуть давати задовільний урожай, тоді як ймовірність отримати достатній для господарства врожай від інших може бути занадто низькою. Тому при страхуванні виникає питання стосовно того, які саме хмеленасадження варто страхувати. Страхування частки врожаю, що є більшою або меншою за оптимальну, може призвести до додаткових витрат у вигляді, відповідно, збільшення сум страхових платежів і недовиплаченої суми страхового відшкодування.

Одним із методів підтримки прийняття рішення стосовно відсотка застрахованого урожаю є теорія ігор. У цьому випадку застосовується скінчена гра з нульовою сумою, в якій беруть участь два гравці: хмелярське господарство та «природа». Стратегіями хмелегосподарств є відсотки застрахованого врожаю кожної окремої культури, а природи – варіанти погодних умов із врахуванням ймовірності їх настання. Застосування авторської методики оптимізації частки застрахованого врожаю на прикладі приватної агрофірми (ПАФ) «Дружба» дало змогу встановити, що оптимальним для хмелегосподарства є страхування урожаю хмелю на площі 8,5 га (40,79% загальної площі хмеленасаджень) (табл. 1). При цьому нехтування страхуванням забезпечить виграш (математичне сподівання рівня прибутку) в розмірі 509,79 тис. грн., 40,79% насаджень хмелю – 555,03 тис. грн., а всього врожаю – 528,15 тис. грн.. Отже, результати дослідження дають підстави стверджувати, що застосування запропонованої методики визначення відсотка та складу об'єкта страхування забезпечує максимізацію прибутку господарства із врахуванням невизначеності погодних умов.

Таблиця 1. Ефективність страхування врожаю хмелю в ПАФ «Дружба»

Сорт	Очікуваний прибуток при різних варіантах страхування, тис. грн.		
	0%	40,79%	100%
Альта	135,16	135,16	121,24
Заграва	53,30	53,38	53,38
Клон-18	51,29	95,15	95,15
Злато Полісся	46,26	47,55	47,55
Гайдамацький	223,79	223,79	210,82
Всього	509,79	555,03	528,15

Джерело: власні дослідження.

Серед прийомів контролю ризиків, викликаних дією природо-кліматичних факторів, найбільш дієвими є диверсифікація виробництва, яку можна розглядати як превентивний захід виникнення додаткових втрат, спричинених впливом зазначених ризиків. Диверсифікацію виробництва пропонується здійснювати шляхом насадження сортів хмелю із різними строками визрівання на оптимальних площах, виходячи із наявних у господарстві ресурсів. Використання цього прийому забезпечить скорочення непередбачуваних втрат урожаю через порушення строків збирання, спричинене нестачею персоналу у цей період.

З огляду на невизначеність рівнів урожайності та вмісту α -кислот пропонується використовувати метод не детермінованого, а стохастичного оптимізаційного моделювання. При цьому найбільш прийнятним критерієм оптимальності вважається максимум ймовірності отримання значення прибутку вищого за наперед встановлений рівень при стохастичних обмеженнях, що виконуються із заздалегідь заданою ймовірністю. За результатами реалізації оптимізаційної моделі у ПАФ «Дружба» встановлено, що господарство може збільшити прибуток на 196 тис. грн. (табл. 2).

До методів управління впливом політико-правових факторів слід віднести методи фінансування, зокрема, самострахування, залучення зовнішніх та інших джерел фінансування. Єдиним інструментом самострахування в цьому випадку є резервування частини коштів, яке може здійснюватися шляхом створення резервного та цільових фондів господарства. Зовнішні ресурси можна залучати за рахунок ліквідних кредитних резервів (наприклад, шляхом організації доступу до додаткового капіталу позикодавця завдяки кредитній лінії). Результатом дії політико-правових чинників є зміна ефективності виробництва та реалізації хмелю. Тому як об'єкт страхування можна використовувати лише загальний підприємницький ризик, формою прояву якого є збитки від підприємницької діяльності.

Економічні фактори ризику макrorівня зазвичай впливають на ефект, який формується в ринковій сфері господарювання і проявляється у незапланованому відхиленні цін

на ресурси, послуги та готову продукцію виробників хмелю. Серед вітчизняних та зарубіжних науковців найбільш популярним інструментом управління ризиками, спричиненими дією інфляційних процесів, курсових різниць, диспаритету сільськогосподарських та промислових цін, є пошук гарантій з використанням інструментів хеджування [12, 14, 16]. Здійснення хеджування передбачає використання строкових контрактів, зокрема, форвардних, ф'ючерсних та опціонних угод, які містять домовленість щодо обсягу та строків поставки, а також ціни об'єкта договору.

Інструменти хеджування застосовуються і при управлінні дією факторів поведінки контрагентів. У випадку контролю за виконанням домовленостей із партнерами також використовуються інструменти дисипації, сутність якої полягає у розподілі ризику. Одним із найбільш розповсюджених прийомів управління ризиками у сільськогосподарському виробництві є дисипація, яка реалізується через вертикальну інтеграцію та кооперацію. У цьому випадку відбувається розподіл загального ризику шляхом інтеграції з іншими учасниками. Організація матеріально-технічного постачання, переробки та реалізації хмелю на кооперативних засадах дасть змогу мінімізувати негативні впливи підприємницьких ризиків, спричинених впливом зовнішньо-організаційних (зокрема, непередбачуваними діями конкурентів), більшості загально-організаційних і локальних ризиків. В процесі дослідження встановлено, що кооперація 17 прибуткових хмелегосподарств Житомирської області у сферах переробки та реалізації хмелю зумовить виникнення синергетичного ефекту у розмірі 83,6 млн. грн. При цьому валовий прибуток міг би бути на 227% більшим, ніж при реалізації хмелю посередникам.

Серед методів управління ризиками, які спричинені дією факторів рівня прийняття рішень, широкою популярністю користується метод фінансування, а саме самострахування. При цьому, зважаючи на суб'єктивний характер причин виникнення цих факторів, раціональним джерелом фінансового забезпечення покриття можливих витрат, зумовлених їх впливом, є штрафні санкції. Останні також можна

Таблиця 2. Результати оптимізації площ хмеленасаджень в ПАФ «Дружба»

Показники	Сорти хмелю					Всього
	ранньостиглі	середньостиглі			пізньостиглі	
	Альта	Клон-18	Злато Полісся	Заграва	Гайдамацький	
Площа насаджень, га	7,33	0,00	4,60	4,69	6,18	22,80
Прямі затрати праці (за винятком періоду збирання), тис. люд.-год.	14,99	0,00	9,40	9,59	12,64	46,62
Прямі затрати праці у період збирання врожаю, тис. люд.-год., в т.ч.:						
ранньостиглих сортів	8,40	—	—	—	—	8,40
середньостиглих сортів	—	0,00	3,03	5,25	—	8,28
пізньостиглих сортів	—	—	—	—	8,82	8,82
Собівартість виробництва хмелю, тис. грн.	309,57	0,00	109,83	195,17	317,82	932,39
Очікуваний прибуток, тис. грн.	119,63	0,00	-43,03	79,28	-51,66	104,22
Фактичний прибуток, тис. грн.	68,30	-93,64	-31,45	36,89	-71,88	-91,78

Джерело: власні дослідження.

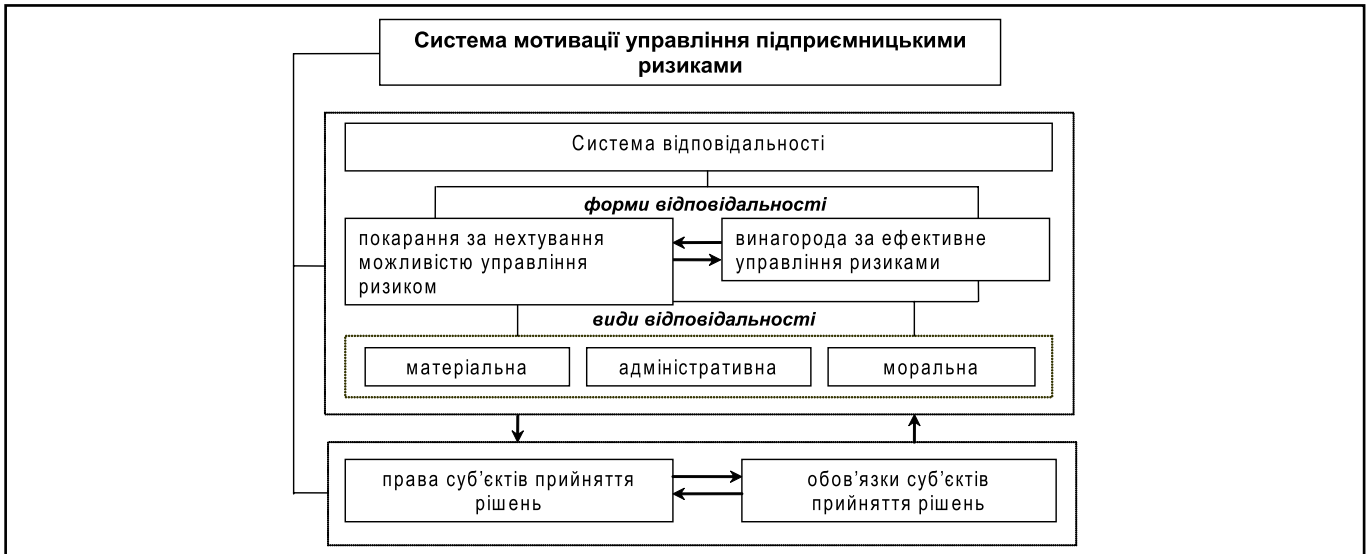


Рисунок 1. Система мотивації управління ризиками на підприємстві

Джерело: власні дослідження.



Рисунок 2. Пріоритетні методи та прийоми управління підприємницькими ризиками виробників хмелю

Джерело: власні дослідження.

розглядати як складову системи мотивації ризик-менеджменту, яка покликана створити адекватну культуру ризику на підприємстві (рис. 1). Сутність концепції культури ризику полягає в тому, що підприємство може отримати додаткові вигоди через заохочення до прийняття ризиків, якими можна управляти із одночасним відхиленням тих, що не піддаються контролю [13, с. 154–178].

Однією із причин низької ефективності виробництва хмелю в Україні є недотримання основних агротехнічних вимог вирощування культури через дефіцит грошових ресурсів. Саме через це виробники хмелю змушені власні високоліквідні активи в повному обсязі спрямовувати на матеріально-технічне забезпечення виробництва, а їх нестачу перекривати кредитними ресурсами. Зазначене виклю-

чає можливість використання хмелегосподарствами популярних в інших галузях прийомів лімітування оборотних активів у високоліквідній формі та у формі запасів. Неможливим є і обмеження обсягів використовуваних позикових коштів, оскільки це спричинить порушення технологічного процесу. З метою систематизації наведених елементів механізму управління ризиками, пріоритетні методи та прийоми ризик-менеджменту і чинники, на які вони впливають, схематично зображено на рис. 2.

Слід зазначити, що впровадження ряду наведених прийомів управління ризиками в галузі хмелярства на сьогоднішній день є проблематичним. Наприклад, у процесі продажу хмелесировини інструменти хеджування вітчизняними виробниками не застосовуються, тоді як укладання строкових контрактів для зниження ризиків зміни ціни та обсягів реалізації деяких інших сільськогосподарських культур вже увійшло у практику. Також, незважаючи на спроби хмелярів організувати переробку та реалізацію продукції на кооперативних засадах, на сьогодні жодного обслуговуючого кооперативу в галузі хмелярства не створено. Крім того, через обмежені фінансові можливості виробників хмелю практично неможливим залишається і формування цільових та резервних фондів з метою фінансування підприємницьких ризиків. Тому формування механізму ризик-менеджменту в хмелегосподарствах має передбачати поступове впровадження всієї сукупності прийомів управління ризиків з метою забезпечення їх взаємодоповнюваності.

Висновки

Підсумовуючи результати дослідження зауважимо, що визначальна роль підприємницького ризику, як складової об'єктивної реальності, у формуванні результативності виробництва зумовлює необхідність впровадження механізму ризик-менеджменту в хмелегосподарствах. Це дасть змогу збільшити ефективність виробництва хмелю за рахунок обмеження негативної дії ризику та збільшення його позитивних впливів. Врахування невизначеності при прийнятті рішень щодо вибору того чи іншого методу та прийому управління дасть змогу отримати реальну оцінку доцільності їх застосування, а створення обслуговуючих кооперативів забезпечить комплексний вплив на ринкові та фінансові ризики господарств. Загалом, формування механізму управління ризиками є кроком до забезпечення ефективності господарювання вітчизняних виробників хмелю.

Література

1. Бланк І.А. Управление финансовыми рисками: учеб. курс / І.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2006. – 448 с.

2. Вербицька Г.Л. Методичні основи оцінки економічного ризику в діяльності підприємств [Електронний ресурс]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Г.Л. Вербицька; Нац. трансп. ун-т. – К., 2005. – 19 с. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/eb/ep.html>.

3. Грабчук О.М. Фінансово-економічний механізм ризик-менеджменту підприємства [Електронний ресурс]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Грабчук Оксана Миколаївна; Н.-д. фінанс. ін-т при М-ві фінансів України. – К., 2006. – 20 с. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/eb/ep.html>.

4. Зіновчук Н.В. Екологічна політика в АПК: економічний аспект / Н.В. Зіновчук. – Львів: Львів. держ. аграр. ун-т; ННБК «АТБ», 2007 – 394 с.

5. Концепция адаптивного управления рисками в производственно-экономических системах / А.А. Петренко, В.Л. Петренко, Ю.Г. Лысенко, А.А. Орлов. – Донецк: ИЗП НАН Украины, 1997. – 37 с.

6. Лушкін В.А. Финансы. Деньги. Кредит. Учеб. пособие / В.А. Лушкін, А.Ю. Бережная, А.Е. Ачкасов. – Харьков: ХГАГХ, 2001. – 330 с.

7. Малашихина Н.Н. Риск-менеджмент: Учеб. пособие / Н.Н. Малашихина, О.С. Белокрылова. – Ростов н/Д.: Феникс, 2004. – 320 с.

8. Машина Н.І. Економічний ризик і методи його вимірювання: Навч. посіб. / Н.І. Машина. – К.: Центр навч. л-ри, 2003. – 188 с.

9. Мочерний С.В. Політична економія: Навч. посіб. / С.В. Мочерний. – К.: Знання-Прес, 2002. – 687 с.

10. Плиса В.Й. Управління ризиком фінансової стійкості підприємства / В.Й. Плиса // Фінанси України. – 2001. – №1. – С. 67–72.

11. Сич Є.М. Вплив ризиків на процес реального інвестування / Є.М. Сич, В.П. Ільчук, О.Є. Сич // Фінанси України. – 2000. – №3. – С. 107–113.

12. Харвуд Дж. Управління ризиком: фермери оволодівають засобами протистояння ризикам в агробізнесі / Дж. Харвуд, Р. Хейфнер, Дж. Перрі // Пропозиція. – 1999. – №12. – С. 62–64.

13. Холмс Э. Риск-менеджмент: пер. с англ. / Э. Холмс. – М.: Эксмо, 2007. – 304 с.

14. Худіч Л.Б. Мінімізація ризиків зміни ціни на аграрну продукцію з використанням строкових контрактів / Л.Б. Худіч // Агроінком. – 2007. – №1.

15. Черкасова В. Комплексный подход к управлению рисками / В. Черкасова // РИСК. – 2005. – № 2. – С. 35–39.

16. Шинкаренко Р. Общие принципы управления рисками при производстве и маркетинге продукции [Электронный ресурс] / Роман Шинкаренко. – Режим доступа: <http://www.agriagen-sy.com.ua/?page=26&mode=mtxt&data=3078>.

17. Шинкаренко Р. Управление погодными рисками – обзор рынка современных инструментов на основе погодных рисков и новые тенденции рынка [Электронный ресурс] / Роман Шинкаренко. – Режим доступа: <http://www.uainsurance.com/ua/agrar/index/pogodamanag>.

Загальні риси стратегічного планування в зарубіжних країнах

У статті розглянуто досвід розроблення стратегічних документів (національних стратегій) у країнах світу, визначені особливості їх структури та загальні риси стратегічного планування в зарубіжних країнах, сформульовані пропозиції для України щодо впорядкування структури, системи цілей та показників стратегічного планування.

В статье рассмотрен опыт разработки стратегических документов (национальных стратегий) в странах мира, определены особенности их структуры и общие черты стратегического планирования в зарубежных странах, сформулированы предложения для Украины относительно упорядочения структуры, системы целей и показателей стратегического планирования.

In the article the experience of the development of strategic documents (national strategies) in the countries of the world is examined, the special features of their structure are determined and general draw strategic planning in the foreign countries, are formulated proposals for the Ukraine relative to the ordering of structure, system of purposes and indices of strategic planning.

Постановка проблеми. Стратегічні заходи розвитку економіки в різних розвинених країнах були різними на різних етапах історичного та економічного розвитку цих країн. Якщо в 50–60 роках ХХ ст. переважали кейнсіанські методи регулювання, то зараз переважає комплексний підхід і застосовуються різні заходи та рецепти, які можна розглядати як свого роду синтез різних економічних теорій. В останні роки усі країни відмовились від політики невтручання в управління економікою і перейшли до політики державного регулювання, коли поряд з ринковими методами управління використовуються економічні, а частково і директивні. В цих умовах головним комплексним інструментом державного регулювання стає стратегічне планування.

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 громадяни можуть виміряти ефективність виконавської діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На необхідності формування системи стратегічного планування розвитку української економіки неодноразово наголошували у своїх працях відомі вітчизняні дослідники.

Проблеми трансформацій у структурі економіки, сучасні тенденції інтернаціоналізації та міжнародної економічної інтеграції, а також питання розроблення стратегії соціально-економічного розвитку України активно досліджуються в роботах вітчизняних вчених економістів О. Білоруса, В. Беседіна, В. Будкіна, В. Гееця, Н. Горшкової, І. Крюкової, Б. Кваснюка, І. Манцура, Ю. Пахомова, В. Семиноженка, В. Сіденка, Л. Шинкарук, А. Філіпенка та інших.

Незважаючи на важливість та значущість питань стратегічного планування розвитку вітчизняної економіки в епоху світогосподарської інтеграції та безумовних досягнень у цій галузі ряду зарубіжних країн, дослідження досвіду з цієї проблематики поки що залишаються недостатніми.

Метою статті є аналіз досвіду стратегічного планування розвинених країн світу в контексті цілепокладання і структури прийнятих документів та внесення пропозицій щодо його часткової адаптації до вітчизняних умов.

Виклад основного матеріалу. Аналіз досвіду розробки стратегічних документів розвиненими країнами показав, що стратегія соціально-економічного розвитку розробляється провідними європейськими країнами на урядовому рівні, охоплює середньостроковий період планування (5–7 років) і реалізується переважно на основі відповідних урядових програм.

Незважаючи на національні особливості стратегічного планування (з причини різних умов і стану економіки) у розвинених країнах, аналіз виявив ряд спільних позицій для усіх документів стратегічного характеру.

Головною метою розвинених країн є перетворення країни у конкурентоспроможну та динамічну державу, у простір економіки, заснованої на знаннях. Загальними цілями є:

- економічне зростання;
- соціальна орієнтація;
- захист навколишнього середовища.

Пріоритети. У більшості випадків серед пріоритетів визначають:

- вдосконалення політики в сфері зайнятості;
- сприяння розвитку малих і середніх підприємств;
- збільшення видатків на вищу освіту, НДДКР і інновації;
- стабільне та довгострокове забезпечення енергоресурсами;
- інвестування в людський капітал;
- збільшення досліджень, розробок і інновацій;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– більше динамічності бізнес–середовищу – менше тяганини і легкий доступ до кредитів, особливо для малих і середніх підприємств;

– зменшення екологічного впливу економічного зростання за рахунок енергозбереження та розвитку нових, екологічно чистих технологій (Зелена економіка).

Завдання. Завданнями у більшості країн є:

– концентрація уваги на стимулюванні економічного зростання (переважно шляхом збільшення фінансування інновацій і підтримки малого й середнього бізнесу);

– підвищенні рівня зайнятості, в тому числі у високотехнологічних галузях, за допомогою реформ, спрямованих на збільшення гнучкості ринків праці;

– підтримка правосуддя і забезпечення порядку;

– створення відкритого уряду;

– боротьба з наркотиками;

– освіта і діти;

– підвищення рівня освіти та професійного рівня;

– здоров'я та соціальний захист;

– забезпечення соціальної справедливості;

– розвиток транспорту;

– реформування місцевої влади;

– державні фінанси;

– захист навколишнього середовища;

– розвиток аграрного сектору;

– європейська інтеграція та зовнішні зв'язки;

– розвиток спорту і культури.

Індикатори. У більшості країн прийняті наступні індикатори стратегії економічного і соціального розвитку:

– темпи зростання ВВП;

– ВВП, оцінений за паритетом купівельної спроможності валют, у цілому і на душу населення;

– продуктивність факторів виробництва – праці (погодинна та на одну особу) і капіталу;

– зростання доходів населення;

– рівень зайнятості – загальний, жінок, людей похилого віку;

– рівень освіти населення та молоді у віці 20–24 років;

– видатки на НДДКР;

– порівняльний рівень цін;

– обсяг виробничих інвестицій;

– динаміка промислового виробництва;

– динаміка сільськогосподарського виробництва;

– енергоємність економіки;

– обсяг транспортних перевезень;

– обсяги експорту і імпорту;

– рівні бідності й тривалого безробіття;

– питома вага доходів бюджету у ВВП;

– дисперсія регіонального рівня зайнятості;

– емісія парникових газів.

Заходи. В стратегічних планах країн з ринковою економікою визначаються різні заходи економічної політики в залежності від стану і ступеня економічного розвитку та стратегічних цілей і завдань. У більшості випадків це:

– цільове використання державного замовлення;

– встановлення контролю (в разі необхідності) за цінами, зокрема, на товари першої необхідності, на базисні, структуровизначальні та стратегічні товари, а також важливі, з стратегічної точки зору, об'єкти будівництва;

– пряме та непряме субсидування національного виробника, політика обмеження некритичного імпорту;

– запровадження валютної та зовнішньоекономічної лібералізації тільки після того, як у країні досягнуті високі та стабільні темпи економічного росту.

– зміцнення грошової одиниці за допомогою валютного контролю і різноманітних заходів дефляційної політики;

– тривалий період зберігання неконвертованості національних валют на протязі перехідного періоду, введення конвертованості (зокрема, за поточними платежами) тільки після створення конкурентоспроможної національної економіки;

– використання методів адміністративного контролю та примусу в умовах надзвичайного, кризового, становища. Тобто слід вказати, наприклад, на такі заходи, як примусовий, майже 100% обмін експортної виручки підприємств за фіксованим курсом національної валюти, а також зaborону національним підприємствам та банкам тримати свої доходи в іноземних банках з метою припинення відтоку капіталу за кордон, як практикували деякі західноєвропейські країни, а також Японія, Південна Корея, Малайзія, Тайвань на першому етапі переходу до розвиненої соціально орієнтованої ринкової економіки (а зараз практикують Китай, Індія та деякі інші нові індустріальні країни Азії);

– використання системи індикативного загальнонаціонального економічного планування;

– залучення працюючих до контролю за рівнем зарплати та політикою зайнятості на підприємствах через створення рад спостерігачів на підприємствах, куди входять представники робітників (профспілок), а також представники адміністрації підприємств;

– залучення робітників корпоративних підприємств до участі в розподілі прибутків, зокрема, шляхом пільгового продажу акцій підприємств серед членів трудових колективів;

– створення підприємницьких зон, вільних економічних зон, підприємств, де власником є колектив підприємства (так званий «народний капіталізм»);

– створення розгалуженої системи «соціального добробуту», що передбачає соціальну допомогу безробітним, компенсацію витрат, пов'язаних з народженням та вихованням дітей, допомогу інвалідам та особам похилого віку, виплату стипендій малозабезпеченим студентам тощо;

– економічний вплив через державний бюджет та галузі, що знаходяться під контролем уряду, а також через державні замовлення;

– стримування або заохочення ділової активності методами грошово–фінансової, валютної, податкової, експортно–імпоротної, амортизаційної та інших політик;

– інформаційно–пропагандистське забезпечення (роз'яснення цілей індикативного плану або державних економічних програм шляхом розповсюдження необхідної статистично–економічної інформації), сприяння об'єднанню підприємців і профспілок у справі розробки та реалізації індикативного плану або загальнонаціональних економічних програм.

Серед європейських країн більшість урядів застосовує кількісні критерії для характеристики цільових соціальних завдань і напрямів урядової політики та визначення її ефективності. Поряд з цим, деталізація, ступінь опрацювання та обґрунтування стратегічних напрямів урядової політики є різною. Наприклад, програмний документ Федерального уряду Німеччини найбільш узагальнено і доступно висвітлює напрями дій уряду, хоча при цьому зазначаються кількісні показники, які мають бути досягнуті або вже досягнуті. Поряд з цим у стратегічних документах Шотландії та Австрії встановлені в урядових програмах цілі та завдання найкращим чином поєднуються з деталізованими кількісними показниками їх досягнення.

Обсяг документу в даному випадку не є визначальним щодо змісту, зокрема, стратегічний документ уряду Швеції у порівнянні з німецьким приблизно однаковий за обсягом (22 стор.), але значно краще обґрунтовує цілі, завдання і напрями урядових дій. Всупереч цьому, стратегічні документи Австрії і Шотландії, обсяг яких близько 60 сторінок, є найбільш продуманими і аргументованими, а застосування кількісних критеріїв найбільш точно відображає спрямованість та наслідки урядової політики.

Стратегічні документи майже усіх країн мають свої особливості та відрізняються за напрямками (економічний, соціально–економічний та геополітично–економічний), визначенням пріоритетів та процесом розроблення. Наприклад, стратегічний документ Японії, який розробляється (не регулярно) прем'єр–міністром Японії як платформа для вирішення тієї чи іншої задачі уряду, концентрується на вирішенні проблеми непродуктивних боргів в економіці Японії та підтримання нормального рівня зайнятості [3].

Незважаючи на особливості соціально–економічного розвитку окремих країн та формування ними власних стратегій розвитку, явно простежуються спільні риси, притаманні системі стратегічного планування в усіх країнах.

Загальними рисами стратегічного планування (виходячи з вивчення міжнародного досвіду стратегічних документів) можна визначити такі.

1. Організація стратегічного планування.

Існує два підходи:

- стратегія розробляється Урядом, фахівцями його міністерств і відомств;
- для розроблення стратегії створюються спеціальні робочі групи з науковців та практиків у різних пропорціях.

Питанням є залучення і плідне співробітництво в процесі розроблення стратегії теоретиків (науковців) і практиків (урядовців). У них різне стратегічне бачення і психологія.

Кожною країною використовуються різні варіанти ролі науковців і радників в розробці стратегічних документів державної політики.

2. Методологія розроблення.

Типовим для кола досліджених країн процесом стратегічного планування можна вважати наступну послідовність дій:

- аналіз поточного стану системи – «Де ми знаходимося зараз»;
- визначення стратегічної мети – чого ми хочемо досягти – «Яка наша кінцева мета»;
- визначення методів, якими буде досягнута мета – «Як ми прийдемо до мети»;
- визначення критеріїв досягнення мети – «Як ми відстежуватимемо просування до мети, будемо оцінювати проміжні результати, вносити зміни до плану».

3. Зміст стратегії.

Цей аспект в різних модифікаціях, як правило, представляється достатньо типово: мета, завдання, умови, інструменти досягнення цілей та завдань, дії, критерії досягнення.

Необхідно зазначити, що форма подання стратегії та політики в документах відрізняється досить суттєво і має найменше спільних рис.

Як свідчить практика стратегічного планування європейських країн з соціально орієнтованою економікою, кожна з них імплементує соціальні цілі і завдання в усі сфери державного регулювання економіки. Безумовне виконання цих визначених стратегічних завдань вищими органами виконавчої влади в процесі реалізації економічної політики і забезпечує надзвичайно високий рівень життя і добробуту всім громадянам соціальної держави.

Така система взаємозв'язку між економічною політикою і добробутом суспільства в країнах з соціально орієнтованою економікою закладена в системі стратегічних програмно–прогнозних документах цих країн. Такими стратегічними документами, що закладають концептуальні механізми реалізації соціальних цілей в економічну політику країн, як вже було зазначено, виступають стратегії соціально–економічного розвитку, які розробляються на загальнодержавному рівні, а також програми діяльності урядів.

Система документів стратегічного планування повинна спрямовуватися на удосконалення системи вироблення та впровадження рішень органів державної влади, яка буде характеризуватися підпорядкованістю стратегічним цілям розвитку сучасної України, оптимальною кількістю документів, логічністю (за часом та змістом) та забезпечить комплексність і послідовність у виробленні та реалізації державної соціально–економічної політики.

Для цього необхідно вдосконалити систему прогнозних і програмних документів та побудувати механізм бюджетного планування відповідно до визначеної соціально–економічної політики та розробити механізми залучення громадськості (зацікавлених груп) до вироблення політичних рішень та контролю за їх виконанням.

Відповідно, система прогнозних і програмних документів повинна складатися з довгострокових, середньострокових та короткострокових прогнозних і програмних документів, в яких відповідно до соціально-економічних та суспільних-політичних процесів, що відбуваються в Україні, з урахуванням впливу зовнішніх економічних та інших факторів та очікуваних тенденцій, визначаються цілі і пріоритети соціально-економічного розвитку та заходи щодо їх реалізації.

Довгострокові прогнози і програмні документи повинні мати стратегічний характер і визначати загальний напрям, основні цілі та структурні пропорції соціально-економічного розвитку України.

Середньострокові прогнози і програмні документи слід розробляти на основі відповідних довгострокових прогнозних і програмних документів і визначають умови соціально-економічного розвитку, напрями дій та загальні заходи на середньострокову перспективу з метою досягнення визначених стратегічних цілей.

Короткострокові прогнози і програмні документи повинні розроблятися на основі відповідних середньострокових прогнозних та програмних документів і визначати конкретні цілі, умови розвитку та відповідні заходи на наступний рік.

Окремим видом програмних документів є Послання Президента України до народу, щорічні та позачергові послання Президента України до Верховної Ради України. В цих програмних документах визначаються пріоритетні напрями розвитку держави, які враховуються Кабінетом Міністрів України, іншими органами державної влади при підготовці ними прогнозних і програмних документів.

Проведений аналіз і вітчизняний досвід роботи з регулювання розвитку економіки свідчать про необхідність розроблення на довгостроковий період (понад п'ять років) таких стратегічних документів (рис. 1).

– Національної стратегії економічного та соціального розвитку України;

– стратегій розвитку галузей економіки (сфер діяльності) (у разі необхідності);

– регіональних стратегій розвитку Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва і Севастополя.

У складі Національної стратегії розвитку України розробляються стратегічні напрями регіонального розвитку, де відображаються:

– пріоритети, основні цілі та напрями регіонального розвитку;

– пріоритети міжрегіонального та транскордонного співробітництва;

– заходи з підвищення конкурентоспроможності регіонів;

– механізми її реалізації.

Національна стратегія економічного та соціального розвитку України і Регіональні стратегії розвитку Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва і Севастополя коригуються один раз на п'ять років з подовженням на наступні п'ять років. У разі потреби за рішенням Кабінету Міністрів Ук-

раїни органи виконавчої влади можуть розробляти інші стратегічні документи, як правило, спрямовані на вирішення окремих проблем (Стратегія співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями, Цілі розвитку тисячоліття тощо). Пропозиції щодо змін спрямовані на удосконалення системи вироблення та впровадження рішень органів державної влади, яка буде характеризуватися підпорядкованістю стратегічним цілям розвитку сучасної України, оптимальною кількістю документів, логічністю (за часом та змістом) та забезпечити комплексність і послідовність у виробленні та реалізації державної соціально-економічної політики.

Передбачається, що систему прогнозних і програмних документів складають довгострокові, середньострокові та короткострокові прогнози і програмні документи, в яких відповідно до соціально-економічних та суспільних-політичних процесів, що відбуваються в Україні, з урахуванням впливу зовнішніх економічних та інших факторів та очікуваних тенденцій, визначаються цілі і пріоритети соціально-економічного розвитку та заходи щодо їх реалізації.

Довгострокові прогнози і програмні документи мають стратегічний характер і визначають загальний напрям, основні цілі та структурні пропорції соціально-економічного розвитку України.

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

Найбільші зміни у організації бюджетного фінансування повинні бути проведені саме у середньостроковій перспективі. Бюджетна та податкова політика на середньостроковий період повинна бути підпорядкована цілям (пріоритетам) економічної політики, що викладаються в Програмі діяльності Кабінету Міністрів України.

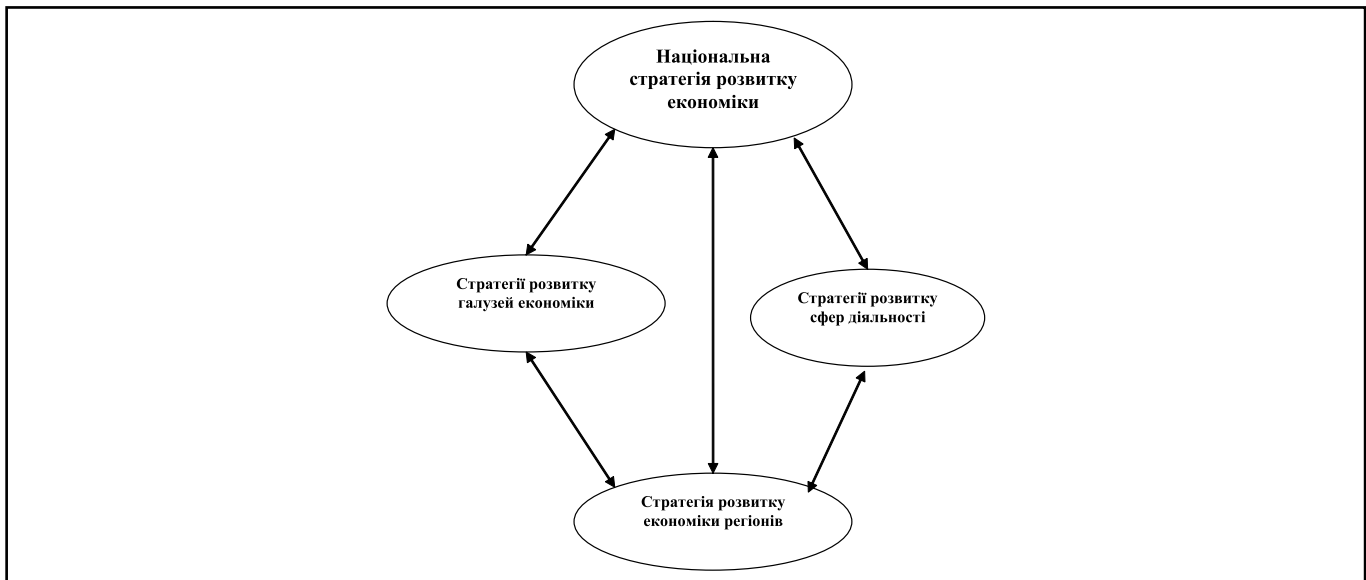
Бюджетне фінансування окремих центральних органів виконавчої влади (головних розпорядників бюджетних коштів), насамперед міністерств, має відбуватися шляхом фінансування бюджетних програм, які відповідають стратегічним цілям діяльності міністрів (центральных органів виконавчої влади), які визначаються у їх стратегічних планах.

Кількість державних цільових програм має бути суттєво скорочена; вони повинні вирішувати завдання міжгалузевого спрямування (наприклад, програми боротьби з наркоманією).

Короткострокові прогнози і програмні документи розробляються на основі відповідних середньострокових прогнозних та програмних документів і визначають конкретні цілі, умови розвитку та відповідні заходи на наступний рік.

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

Національна стратегія розвитку України використовується під час розроблення проектів стратегій розвитку Авто-



Стратегічні документи довгострокового розвитку України

номної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя та інших документів державного прогнозування та стратегічного планування.

Стратегія розвитку галузі економіки (сфери діяльності) – документ, у якому на основі прогнозу тенденцій розвитку відповідних ринків і напрямів науково–технічного прогресу визначаються довгострокові цілі та пріоритети розвитку галузі

економіки (сфери діяльності), заходи, спрямовані на їх досягнення, та ресурси, що необхідні для здійснення таких заходів.

Проведений аналіз закордонного і вітчизняного досвіду, дозволяє на базі даних роботи [2] пропонувати систему документів стратегічного планування, що наведена у таблиці.

Таким чином, виходячи з розглянутих позицій стратегічне планування необхідно розглядати як симбіоз самого процесу

Система документів стратегічного планування

Довгостроковий період (≥ 10 років)	Середньостроковий період (≥ 3 років)	Короткостроковий період (1 рік)
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 наступний рік
	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)	Бюджети регіонів на рік і три наступні роки
		Програми економічного і соціального розвитку регіону 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: Економічні тенденції. Соціально–економічний розвиток: світовий досвід, планування та прогнозування / ПРООН в Україні, Міністерство економіки України. Кол. авт.: Сітнікова Н.П., Етокова О.В., Пасічник О.В. та ін. – К.: В-во ПП «ЕКМО». – 2005. – 116 с.; 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.

планування 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 саме процесу державного стратегічного планування носить фрагментарний, суперечливий і розмитий характер. Тобто всі документи стратегічного планування повинні представляти єдину систему.

Висновки

1. Методи стратегічного планування економіки обумовлюються конкретною економічною ситуацією і включають широкий набір різноманітних заходів. Система стратегічного планування дозволяє:

- 1) послідовно конструювати власне майбутнє на основі переосмислення минулого та розуміння сьогодення;
- 2) запобігати дублюючим і суперечливим діям;
- 3) об'єднати всі елементи соціально-економічної системи навколо основних стратегічних пріоритетів;
- 4) врахувати інтереси всіх верств населення, тобто забезпечити реальне народовладдя;
- 5) удосконалити практику підготовки програмних документів урядової політики з урахуванням міжнародного досвіду;
- 6) обґрунтувати цілі, критерії і завдання щодо здійснення соціальних і економічних зрушень в Україні.

2. 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 тільки за умови об'єднувальних зусиль центру та регіонів на основі подальшого становлення механізмів ринкової економіки, політичної демократії, національно-культурного плюралізму та методів державного регулювання розвитку на пріоритетних напрямках.

3. Міжнародний досвід стратегічного планування характеризується такими рисами:

- цілі стратегій розвитку економіки залежать від ступеня розвиненості країни – розвинені країни на перше місце ставлять сталий розвиток, коли економічне зростання поєднується з додержанням екологічних стандартів, а країни, що розвиваються, більшу увагу приділяють розвитку економіки, досягненню європейських стандартів;
- напрями розвитку майже в усіх стратегіях закордонних країн охоплюють економічне зростання реального сектору економіки, інноваційний шлях розвитку, зменшення безробіття та покращання рівня життя. «Ситі» країни додають громадянські свободи, охорону навколишнього середовища, бідні – залучення іноземного капіталу і подолання корупції;

– заходи стратегічного планування досить різноманітні – від конкретних важелів регулювання до звичайних лозунгів і призивів. Майже всі заходи відомі і використовуються в Україні;

– структура компонентів стратегій вкрай різноманітна і залежить від цілей і напрямів розвитку. Спільними майже для всіх стратегій є цілі, напрями і пріоритети, заходи досягнення цілей стратегії. Кількісні завдання досить часто відсутні;

– обсяги стратегічного документу за кількістю сторінок коливаються у значному діапазоні. Як правило, короткі стратегії мають доповнюючі документи чи обґрунтовуючі розрахункові матеріали, а великі за обсягом стратегії включають не лише перелік заходів і завдань, а і детальне їх обґрунтування, очікувані результати і організаційно-економічні заходи їх реалізації.

4. Для підвищення ефективності стратегічного планування в Україні необхідно: 1) уточнити правовий статус основних інституцій (Кабінету Міністрів України, Президента України, міністерств, інших центральних органів виконавчої влади) з внесенням відповідних змін до законодавства; 2) удосконалити законодавство, що регламентує підготовку прогнозних та програмних документів; 3) запровадити практику бюджетного планування відповідно до заздалегідь визначених орієнтирів соціально-економічної політики; 4) підвищити інституційну спроможність державних установ та фаховий рівень державних службовців в рамках запровадження нових механізмів стратегічного планування в практику роботи органів виконавчої влади.

5. Розроблення і практичне втілення в життя стратегічного планування в Україні для досягнення високої ефективності потребує розробки і реалізації Державної програми стратегічного планування розвитку економіки України, яка б передбачала підготовку методичних матеріалів і відповідних документів для довго-, середньо- і короткострокового періодів розвитку, національного, галузевого і регіонального рівнів, підготовку і перепідготовку відповідних фахівців, експериментальну і практичну реалізацію.

Література

1. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23.03.2000 р. №1602-III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – №25. – С. 195.
2. Економічні тенденції. Соціально-економічний розвиток: світовий досвід, планування та прогнозування / ПРООН в Україні, Міністерство економіки України. Кол. авт.: Сітнікова Н.П., Етокова О.В., Пасічник О.В. та ін. – К.: В-во ПП «ЕКМО». – 2005. – 116 с.
3. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції». – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
4. Горшкова Н.І. Сучасний стан та основні особливості системи стратегічного планування в Україні / Н.І. Горшкова, Н.П. Сітнікова, Т.В. Боліла // Економіка України: стратегічне планування. Колек-

тивна монографія. За ред. Беседіна В.Ф., Музиченка А.С. — К.: НДЕІ. — 2008. — С. 10–22.

5. Энгов Р. Факторы экономического роста российской экономики / Р. Энгов, О. Луговой, Е. Астафьева, В. Бессонов, И. Воскобойников, М. Турунцева, Д. Некипелов. — М.: ИЭПП, — 2003. — 389 с.

6. Прогнозування і розробка програм / Беседін та інші. — За ред. Беседіна В.Ф. — К.: Наук. Світ, 2000. — 468 с.

7. Державна стратегія регіонального розвитку України. 2004–2015 [Електронний ресурс] / режим доступу: //www.niss.gov.ua /book/varnaly/O34

О.І. ПОПРОЗМАН,
к.е.н., доцент, Європейський університет

Стан страхового ринку України в умовах кризи

Досліджується сучасний стан страхового ринку України, проблеми та пріоритетні напрями його розвитку.

Исследуется современное состояние страхового рынка Украины, проблемы и приоритетные направления его развития.

The current state, of the insurance market of Ukraine, its problems and precedence ways of development are researched.

Постановка проблеми. Страхування — одна з найдавніших категорій суспільних відносин. Ризикований характер суспільного виробництва — головна причина занепокоєння кожного власника майна і товаровиробника за свій матеріальний добробут. На цьому підґрунті закономірно виникла ідея відшкодування матеріального збитку шляхом солідарного його розподілу між зацікавленими власниками майна.

Тим часом життєвий досвід, заснований на багаторічних спостереженнях, дозволив зробити висновок про випадковий характер настання надзвичайних подій і нерівномірність нанесення збитку. Встановлено, що число зацікавлених господарств часто буває більше числа постраждалих від різноманітних небезпек. За таких умов солідарний розподіл збитку між зацікавленими господарствами помітно згладжує наслідки стихійних лих й інших випадків. При цьому чим більша кількість господарств бере участь у розподілі збитку, тим менша частка коштів припадає на частку одного учасника. Так виникло страхування, сутність якого складає солідарний замкнутий розподіл збитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У працях В.Ю. Абрамова, К.В. Балдина, В.С. Зверева, А.В. Рукосуєв зазначено, що формування і розвиток страхового ринку — це складний і тривалий процес. Його мета визначається стратегічними цілями розвитку конкретного суспільства. Формування страхової системи в країнах, які тільки починають формувати модель соціально орієнтованої економіки, відбувається двома паралельними шляхами. З одного боку, органи влади проводять реформи в основі яких лежать розробка та впровадження формальних правил. З іншого — традиції і звичаї служать основою консервації тра-

диційних відносин, що базуються на звичній системі цінностей і мотивації діяльності індивідів[2].

В умовах сучасного суспільства страхування перетворилося в загальний універсальний засіб страхового захисту усіх форм власності, прибутків і інших інтересів підприємств, організацій, фермерів, орендарів, громадян [1].

В Україні даний вид діяльності набирає обертів та стрімко зростає, проте рівень розвитку страхового ринку України є значно нижчим у порівнянні з розвиненими країнами ринкової економіки.

Метою статті є аналіз організаційно-економічних аспектів функціонування страхового ринку України, визначення проблем його ефективної діяльності і, на цій основі, пріоритетних напрямків розвитку страхового бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні розвиток страхового ринку відбувається на фоні позитивних змін макроекономічної ситуації в державі при зростанні добробуту населення і посиленні державного регулювання і нагляду за страховою діяльністю.

Незважаючи на позитивні зрушення у вітчизняній економіці, яке спостерігається протягом останніх років, страхування у нашій країні не привертало належної уваги держави. Так, питома вага чистих страхових премій (без страхових премій, переданих у перестрахування резидентам) у валовому внутрішньому продукті у 2009 році становила 3,3% (табл. 1), значення показника невпинно зростає, але ще не відповідає стану розвитку ринку Європейського Союзу, де цей показник дорівнює 8–12%. Загальний обсяг надходжень до бюджетів країн ЄС від страхової галузі порівняний з обсягом відповідних надходжень від банківської системи. Акумуляовані через страхування грошові кошти є джерелом значних інвестицій [4].

Український страховий ринок ще молодий і перебуває у стадії формування. Але вже сьогодні проявляються ознаки того, що страхування стає важливішим сегментом ринкових економічних відносин. Саме страхування в змозі забезпечити не тільки безпеку, стабільність, соціальні гарантії в суспільстві через механізм страхового захисту, але у перспективі може стати серйозним механізмом перерозподілу

Таблиця 1. Динаміка ВВП та страхових платежів в Україні у 2005–2009 роках

Показники по рокам	2005	2006	2007	2008	2009
Внутрішній валовий продукт, млрд. грн.	433,5	526,3	537,4	627,3	638,4
Чисті страхові платежі, млрд. грн.	11,0	12,8	18,0	18,8	19,0
Питома вага чистих страхових платежів у ВВП, %	2,5	2,4	3,3	3,4	3,7
Інфляція, %	12,0	11,6	16,6	17,6	18,9
Чисті страхові платежі з урахуванням інфляції, млрд. грн.	9,7	11,3	15,0	15,3	15,4

інвестиційних ресурсів і механізмом вирішення питання зайнятості населення.

Страховий ринок України в 2005–2009 роках зберіг тенденції щодо збільшення надходжень страхових платежів. За останні роки загальна сума страхових премій зросла у сім разів – до 19 млрд. грн. Це зростання спостерігається за всіма видами страхування. Саме високі темпи зростання обсягів страхових премій зумовила різке зростання загального обсягу сформованих страхових резервів. Горизонтальний і вертикальний аналіз валових страхових виплат наведений у табл. 2.

У структурі страхових платежів добровільне страхування займає домінуюче положення, його питома вага виросла з 86,4 до 97,1%, у той час як питома вага обов'язкових видів страхування зменшилась з 13,6 до 2,9%. Такі зміни у структурі зумовлені високими темпами зростання страхових платежів по договорам майнового страхування – з 69,6 до 85,2%. Частка цього виду страхування в загальній сумі збільшення страхових платежів за даний період складає 86,8%. Найбільш високими темпами зростали страхові платежі по договорам майнового страхування – 12,8 раз, відповідальності – 9,6 раз. По договорам особистого страхування страхові платежі збільшились у 4,4 раз, хоч їхня частка в загальній структурі знизилася з 7,3 до 3,1%. Це свідчить про те, що сьогодні страховий ринок недостатньо мірою виконує свою соціальну функцію – захист інтересів громадян [4].

Кількість угод добровільного страхування (особливо укладених фізичними особами) все ще залишається вкрай незначною. Усе це свідчить про сегментарну активність українських страховиків на небагатьох рентабельних напрямках. Достатньо сказати, що розвиток багатьох видів страхування відбувається не з внутрішньої потреби вітчиз-

няних страхувальників, а лише через вимогу міжнародних ринків – страхування відповідальності перевізника, «Зелена карта», страхування вантажів. Великим попитом страхові послуги користуються в експертно орієнтованих галузях вітчизняної економіки. Загальна сума страхових виплат, виконаних за 2007 рік, становила 4213,0 млрд. грн.

У порівнянні з 2005 роком обсяги цього показника збільшились на 3812,5 млрд. грн. (в 10,6 раза). Зростання страхових виплат за 2005–2009 роки відбулося так стрімко, як надходження страхових премій, і структура і динаміка зростання виплат страхових сум і страхового відшкодування в основному аналогічні страховим платежам.

У цілому на страховому ринку рівень валових виплат (відношення валових виплат до валових платежів) постійно знижувався і у 2007 році становив 7,9%, та в 2008 році стрімко зріс та в 2009 році досяг 18,9%, що на 0,2 пункта менше цього показника в 2005 році (табл. 4).

Ця тенденція особливо яскраво спостерігається у майновому і особистому страхуванні – тих видах страхування, які у структурі займають домінуюче положення [5].

Аналіз сучасного стану, тенденцій і проблем розвитку вітчизняного страхового ринку свідчить про певні здобутки та численні недоліки, притаманні функціонуванню як окремих страхових компаній, так і всієї системи страхування.

Розвиток страхового ринку стримує дія таких факторів: відсутність державної політики розвитку як економіки в цілому, так і програми розвитку ринків фінансових послуг, неузгодженість господарського і страхового законодавства, недосконалість податкового законодавства, нестабільність фінансового середовища господарюючих суб'єктів і населення, слабкість стимулів у розвитку страхування [3].

Актуальність питання розвитку страхового ринку України обумовлює необхідність розробки державної політики

Таблиця 2. Динаміка валових страхових платежів в Україні

Вид страхування	Абсолютні величини, млн. грн.		Питома вага, %		Зміни			
	2005	2009	2005	2009	абсолютні, млн. грн.	у питомій вазі	у % до величини 2005 року	% до зміни
Добровільне страхування:								
особисте	154,7	684,6	7,3	3,1	529,9	–4,2	у 4,2 р.	2,6
майнове	1480,6	18963,7	69,6	85,2	17483,1	15,6	у 12,8 р.	86,8
Відповідальності	202,9	1952,2	9,5	8,8	1749,3	–0,7	у 9,6 р.	8,7
Всього:	1838,2	21600,5	86,4	97,1	19762,3	10,7	у 11,7 р.	98,1
Обов'язкове страхування:								
державне	51,2	91,6	2,4	0,4	40,4	–2,0	179,0	0,2
не державне	238,4	571,3	11,2	2,5	332,9	–8,7	у 2,3 р.	1,7
Всього	289,6	662,9	13,6	2,9	373,3	–10,7	у 2,2 р.	1,9
Разом	2127,8	22263,4	100	100	20135,6	–	у 10,4 р.	100,0

Таблиця 3. Динаміка валових страхових виплат в Україні

Вид страхування	Абсолютні величини, млн. грн.		Питома вага, %		Зміни			
	2005	2009	2005	2009	абсолютні, млн. грн.	у питомій вазі	у % до величини 2005 року	% до зміни
Добровільне страхування:								
а) особисте	111,6	527,5	28,0	12,5	415,9	-15,5	у 4,7 р.	20,9
б) майнове	184,9	2714,6	46,5	64,4	2529,7	17,9	у 14,6р	65,3
в) відповідальності	28,9	148,9	7,3	3,6	120,0	-3,7	у 5,1 р.	1,7
Всього:	325,4	3391,0	81,8	80,5	3065,6	-1,3	у 10,4 р.	98,4
Обов'язкове страхування:								
а) державне	46,9	601,1	11,8	14,3	554,2	2,5	у 12,8р	2,8
б) не державне	25,5	220,9	6,4	5,2	195,4	-1,2	у 8,6 р.	9,3
Всього	72,4	822,0	18,2	19,5	749,6	1,3	у 11,4р.	107,2
Разом	397,8	4213,0	100,0	100,0	3812,5	-	у 10,6р	100

Таблиця 4. Динаміка співвідношення валових платежів до валових платежів у страхових компаніях України, %

Показники по рокам	2005	2006	2007	2008	2009
1. Добровільне страхування:					
а) особисте;	57,0	49,5	83,8	84,6	77,0
б) майнове;	6,7	5,8	5,6	12,1	14,3
в) відповідальності	15,6	12,5	3,0	4,2	7,6
2. Обов'язкове страхування:					
а) державне;	94,7	96,3	89,4	220,0	656
б) не державне	16,8	27,1	23,3	36,4	38,6
Всього	12,2	9,4	7,9	14,8	18,9

ефективного розвитку страхування у поєднанні з загальнонаціональними економічними пріоритетами, яка б передбачала умови для:

- подальшого розвитку законодавчої та удосконалення нормативної бази;
- визначення основних напрямків формування механізму страхових послуг для забезпечення соціального захисту, зокрема: страхування майна, страхування відповідальності, страхування фінансових ризиків, а також медичне страхування, страхування життя від нещасних випадків на виробництві. Необхідно передбачити розширення переліку страхових послуг, інфраструктури, удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності, подальшу інтеграцію України в міжнародні структури.

Розвиток страхового ринку України, який би передбачав з врахуванням принципів та стандартів, рекомендованих Міжнародною асоціацією нагляду за страховою діяльністю, а також законодавства ЄС у сфері страхування, конкретні заходи щодо:

- удосконалення державного регулювання;
- розширення сфери застосування страхових послуг, у тому числі за рахунок розвитку страхового посередництва;
- активне використання інвестиційного потенціалу учасників страхового ринку;

- визначення механізму контролю та особливостей його проведення;

- прискорений розвиток недержавного пенсійного страхування, медичного страхування;

- розвиток інфраструктури страхового ринку, в т.ч. формування наукових шкіл, кадрового та інформаційного забезпечення;

- захист законних інтересів споживачів страхових послуг;

- врегулювання питань щодо обмеження на певний період діяльності філій іноземних страховиків на території України.

Література

1. Абрамов В.Ю. Страхование: теория и практика: практ. Пособие / В.Ю. Абрамов. – М.: Волтерс Клувер, 2009. – VI, 505 с.
2. Абрамов В.Ю. Страховой риск: понятие и оценка: Правовые аспекты. / В.Ю. Абрамов. – М.: Анкил, 2007. – 128 с.
3. Балдин К.В., Зверев В.С., Рукосуев А.В. Антикризисное управление: макро- и микроуровень: Учеб. пособ. – 2-е изд., испр. / К.В. Балдин, В.С. Зверев, А.В. Рукосуев. – М.: Дашков и К, 2007. – 279 с.
4. Мних М.В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика: Підручник / М.В. Мних. – К.: Знання України, 2006. – 284 с.
5. Страховий ринок в Україні: стан, проблеми, перспективи // Національна оборона і безпека. – №6 (42). – 2005 – С. 2–4.

Прогнозування обсягів реалізації продукції малих підприємств України

У роботі отримано економетричну модель залежності показника обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств від основних факторів, і на основі цієї моделі розраховані коефіцієнти еластичності показника по кожному фактору, а також прогноз величини показника на два роки.

В работе получена эконометрическая модель зависимости показателя объема реализации продукции (работ, услуг) малых предприятий от главных факторов, и на ее основе рассчитаны коэффициенты эластичности по каждому фактору, а также прогноз значения показателя на два года.

In article it is received econometric model of dependence of an indicator of volume of realization of production (works, services) small enterprises from primary factors, and on its basis elasticity factors under each factor, and also the forecast of value of an indicator for two years are calculated.

Малий та середній бізнес в розвинутих країнах виробляє значний обсяг продукції і фінансує державний бюджет. В Україні малий бізнес ще не розвинений, тому потрібно розробляти науково обґрунтовані рекомендації щодо його впровадження в економічну діяльність країни. Отже, розробка моделей і обчислення коефіцієнтів впливу факторів на показник обсягу реалізації продукції малих підприємств, а також визначення прогнозів розвитку виробництва малих підприємств на основі регулювання факторів, від яких залежить обсяг їх виробництва, є актуальною темою.

Постановка проблеми. На основі ретроспективних даних по обсягу виробництва продукції малих підприємств в Україні, а також по факторах, від яких воно залежить, розробити економетричну модель такої залежності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У роботі [1] автор пропонує визначати чистий прибуток малого промислового підприємства за формулою регресійної залежності, в якій використано дев'ять факторів і 135 спостережень.

Мета статті. На основі розробленої економетричної моделі залежності показника обсягів виробництва малих підприємств від основних факторів обчислити коефіцієнти впливу кожного фактору на показник і розрахувати прогноз значень обсягів виробництва продукції малих підприємств в Україні на два роки.

Виклад основного матеріалу. Пропонуються такі фактори:

- дохід від реалізації продукції;
- витрати на оплату праці;
- витрати на соціальні потреби;

- амортизаційні відрахування;
- нерозподілений прибуток;
- вартість оборотних активів;
- власний капітал;
- поточні зобов'язання;
- якість системи менеджменту.

Якість менеджменту визначається фіктивною зміною, яка дорівнює 1 – при позитивному впливі менеджменту на прибуток, 0 – при відсутності такого впливу і –1 – при негативному впливі.

У роботі [2] зазначається, що кількісними критеріями ефективних між малих виробничих підприємств, які функціонують в харчовій промисловості України, мають бути виробнича потужність, визначена для галузевого виду діяльності, і чисельність працюючих. Крім того, зважаючи на необхідність інтеграції у європейські структури, потрібно також враховувати рекомендації Європейської комісії від 03.04.96 р. і вимоги законодавства України.

У роботі [3] показано, що для підвищення ефективності функціонування діяльності підприємств малого та середнього бізнесу потрібно:

- підвищити якість управління за рахунок впровадження відповідного законодавства на місцевому рівні по стабілізації діяльності на 5 років;
- спрямування зусиль держави на удосконалення чинного законодавства щодо розвитку підприємництва;
- зменшення рівня прямої фінансової підтримки малого та середнього бізнесу з боку уряду (лише частина цих фінансів має покриватися державою);
- фонди підтримки малого та середнього бізнесу потрібно відділити від уряду з метою попередження корупції;
- збереження спрощеної системи оподаткування для суб'єктів малого підприємництва та встановлення лише двох видів ставок податку для дрібних торговців і решти малих підприємств;
- спрощення податкового обліку.

У роботі [4] зазначається, що суть та значення малого підприємництва полягає у встановленні його як провідного сектору ринкової економіки. Малий бізнес складає основу дрібнотоварного виробництва, визначає темпи економічного розвитку, структурну якісну характеристику внутрішнього валового прибутку (ВВП), структурну перебудову економіки, швидку окупність витрат, свободу ринкового вибору, забезпечує насичення ринку споживчими товарами повсякденного попиту, послугами, реалізацією інновацій, додатковими робочими місцями, має високу мобільність, раціональні форми управління, формує повний соціальний прошарок підпри-

емців–власників, сприяє послабленню монополізму та розвитку конкуренції. Мале підприємництво створює надійний механізм стабілізації економіки України, її виходу з кризи.

У роботі [5] зазначається, що сучасні проблеми в підприємстві України значною мірою є похідними від кризи державного регулювання, інституційних чинників: законодавства, свідомості, менталітету, економічного порядку, волі уряду та громадян. Державне регулювання повинно сприяти досягненню економічної і соціальної рівноваги.

У роботі [7] наголошується, що для розвитку малого бізнесу потрібно організувати кредити підприємцям, доступ до системи лізингу. Мале підприємництво має безліч можливостей скорочення своїх постійних витрат за допомогою спеціальних механізмів фінансування. На сучасному етапі є багато обмежень, які заважають розвитку малого бізнесу.

Однією з оцінок ефективності малого бізнесу є величини обсягу реалізації продукції (робіт, послуг), яка отримується від малих підприємств.

Малими підприємствами відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності» від 18.09.2008 р. №523–VI визначаються підприємства (незалежно від форм власності), в яких середньооблікова кількість працюючих за звітний період (рік) не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує 70 млн. грн. Обсяг реалізації продукції визначається за ціною продажу відвантаженої за межі підприємства готової продукції (виконаних робіт, послуг), що зазначена в оформлених як підстава для розрахунку з покупцями (замовниками) документах, включаючи бартерні контракти за виключенням непрямих податків (ПДВ, акцизного збору тощо) [6].

Проведений економічний аналіз дає підставу для визначення основних факторів, від яких залежить обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств:

- x_1 кількість малих підприємств;
- x_2 витрати на виробництво продукції (робіт, послуг);
- x_3 середньорічна кількість найманих працівників;
- x_4 доходи населення;
- x_5 кількість населення.

Малі підприємства входять до Єдиного державного реєстру підприємств і організацій України (ЄДРПОУ), яка є автоматизованою системою збирання, накопичення та опрацювання даних про юридичних осіб всіх організаційно-правових форм господарювання, відокремлені підрозділи юридичних осіб, що знаходяться на території України, а також за її межами і проводять свою діяльність на підставі законодавства України [6]. Оскільки показник обсягу реалізації продукції малих підприємств складається із суми реалізації продукції кожного підприємства, то цей показник залежить від фактора x_1 кількості малих підприємств.

Витрати (операційні) на виробництво і реалізацію продукції, робіт, послуг у звітному періоді групуються за складови-

ми, а саме: матеріальні, вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки, амортизація, оплата праці, відрахування на соціальні заходи, інші операційні витрати [6]. Оскільки витрати на виробництво продукції малих підприємств входять до величини реалізованої продукції, то між показником реалізації продукції (робіт, послуг) і фактором x_2 витрати.

Середньорічна кількість найманих працівників визначається з урахуванням штатних, позаштатних та неоплачуваних (власників, засновників та членів їх сімей) працівників підприємства.

Кількість найманих працівників включає середньооблікову кількість штатних і позаштатних (працюючих за договорами та за сумісництвом) працівників малого підприємства [6]. Оскільки кожен найманий працівник створює продукцію (роботи, послуги), яка входить в реалізацію продукції, то показник реалізації продукції залежить від фактора x_3 кількості найманих працівників.

До наявного населення відноситься населення, яке знаходиться на момент перепису на даній території, враховуючи тимчасово проживаючих. До постійного населення відноситься населення, яке постійно проживає на момент перепису на даній території, враховуючи тимчасово відсутніх [6]. Оскільки з наявного населення формується кількість працюючих на малих підприємствах, то обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) залежить від фактора x_5 кількості населення.

Доходи населення включають обсяг нарахованих у грошовій та натуральній формі: заробітної плати (включаючи одержану населенням з-за кордону), прибутку та змішаного доходу, одержаних доходів від власності, соціальних допомог та інших поточних трансфертів [6]. Оскільки доходи населення формують попит на товари, роботи та послуги, які виробляють малі підприємства, то обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств залежить від фактора x_4 доходи населення.

Для визначення кількісної залежності між показником y та факторами x_1, x_2, x_3, x_4, x_5 застосовано метод найменших квадратів для функції

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 + a_5x_5. \quad (1)$$

Показники та фактори наведені в табл. 1.

Результати розрахунків такі:

$$y = -7849585 + 2366769x_1 + 0,506x_2 + 154940,3x_3 + 390,913x_4 + 144016,16x_5$$

$$R^2 = 0,99; H = 1\%;$$

$$E_1 = 3,2; E_2 = 0,5; E_3 = 1,41; E_4 = 0,5; E_5 = 26, \quad (3)$$

де R^2 – коефіцієнт множинної детермінації;

H – відносна стандартна похибка;

E_i – коефіцієнт еластичності по i -му фактору.

Оскільки $R^2 = 0,99$ є близьким до максимуму 1, то в отриманій формулі (2) існує велика залежність показника y – обсягу реалізації продукції малих підприємств від факторів $x_1 - x_5$.

Таблиця 1. Основні показники малих підприємств України у 2002–2008 роках

Показники	Позначення	Рік						
		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Обсяг реалізованої продукції малих підприємств в млн. грн.	y	49394	65202	74363	82937	357263	436248	492376
Кількість малих підприємств в млн.	x_1	0,2544	0,2713	0,2838	0,2955	0,3355	0,3434	0,3319
Витрати на виробництво продукції (робіт, послуг) малих підприємств в млн. грн.	x_2	26664	34290	76532	85855	357013	424470	490038
Середньорічна кількість найманих працівників малих підприємств у млн. осіб	x_3	1,918	2,034	1,928	1,834	2,158	2,154	2,157
Доходи населення в млрд. грн.	x_4	185,1	215,7	247,2	381,4	472,1	623,3	856,7
Кількість населення в млн.	x_5	48,0	47,6	47,3	46,9	46,6	46,4	46,1

Таблиця 2. Прогноз обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств у млн. грн. на 2009–2010 роки

Рік	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	y
2009	0,32	441000	2,07	781	45,9	367300
2010	0,31	420000	2,00	750	45,8	295638

Оскільки $H = 1\%$, то відносна стандартна похибка є малою. Отже, за допомогою формули (2) можна визначати прогноз обсягів реалізації продукції малих підприємств.

Коефіцієнт еластичності $E_1 = 3,2$ по першому фактору x_1 є значним. Отже, зміна кількості малих підприємств призводить до значної зміни обсягу реалізації продукції малих підприємств.

Коефіцієнт еластичності $E_2 = 0,5$ по другому фактору x_2 – невеликий. Отже, зміна витрат на реалізацію продукції незначно змінює обсяг реалізованої продукції малих підприємств.

Коефіцієнт еластичності $E_3 = 1,41$ має середнє значення. Отже, зміна середньорічної кількості найманих працівників для малих підприємств на 1% змінює обсяг реалізації їх продукції на 1,4%.

Коефіцієнт еластичності $E_4 = 0,5$ по четвертому фактору x_4 – невеликий. Отже, зміна доходів населення на 1% змінює обсяг реалізації продукції на 0,5%.

Коефіцієнт еластичності $E_5 = 26$ є дуже великим. Отже, зміна кількості населення дуже змінює обсяг реалізації продукції малих підприємств.

Визначені прогнози факторів (на основі врахування обставин і наявності кризи) за формулою (2) врахувані прогнози обсягу реалізації продукції на 2009–2010 роки.

Прогнози обсягів реалізації продукції малих підприємств значно зменшились за рахунок зменшення значень факторів із-за кризових явищ.

Висновки

Отримана система розрахунку прогнозів обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств в Україні мо-

же бути використана при розробці планів розвитку малого і середнього бізнесу в Україні.

Література

- Білик Т.О. Економіко–математичне моделювання формування чистого прибутку малого промислового підприємства / Т.О. Білик; Зб. наук. праць «Формування ринкових відносин в Україні», вип. 11. – К.: НДЕІ, 2008. – С. 118–124.
- Говорушко Т.А. Науково–теоретичні підходи до визначення кількісних критеріїв малих підприємств із виробництва харчових продуктів / Т.О. Говорушко; Зб. наук. праць «Формування ринкових відносин в Україні», вип. 2. – К.: НДЕІ, 2008. – С. 69–73.
- Король В.С. Проблеми функціонування суб'єктів малого підприємництва в умовах глобалізації економіки України / В.С. Король; Зб. наук. праць «Формування ринкових відносин в Україні», вип. 7. – К.: НДЕІ, 2009. – С. 136–139.
- Рибачук Р.І. Теоретико–методологічні засади розвитку малого підприємництва в Україні / Р.І. Рибачук; Зб. наук. праць «Формування ринкових відносин в Україні», вип. 12. – К.: НДЕІ, 2003. – С. 122–126.
- Стасюк О.М. Державне регулювання та підтримка малого бізнесу в галузі транспорту / О.М. Стасюк; Зб. наук. праць «Формування ринкових відносин в Україні», вип. 11. – К.: НДЕІ, 2008. – С. 92–95.
- Статистичний щорічник України за 2008 рік. – К.: Інформативно–аналітичне агентство, 2009. – 566 с.
- Шебек М.О. Фінансово–економічні аспекти розвитку малого підприємництва / М.О. Шебек, Н.В. Салоїд; Зб. наук. праць «Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин», вип. 10. – К.: КНУБА, 2002. – С. 45–49.

Аналіз розвитку страхування в Україні: етапність еволюційних змін

У статті проводиться дослідження проблем розвитку страхування в Україні, виявляються основні риси розвитку страхової діяльності в Україні виходячи з характерних для неї етапів становлення, а також встановлюються заходи державної політики із регламентації страхових операцій, що обумовлені властивими цим етапам економічними процесами та еволюційними змінами.

В статье исследуются проблемы развития страхового бизнеса в Украине, раскрываются основные черты развития страховой деятельности в Украине исходя из характерных для нее этапов становления, а также устанавливаются мероприятия государственной политики по регламентации страховых операций, обусловленные характерными для этих этапов экономическими процессами и эволюционными изменениями.

This article investigates the problems of the insurance business development in Ukraine, specifies major development features of the insurance business in Ukraine on the basis of establishment stages which are distinctive for it, and identifies the measures of the state policy on insurance operations regulation, that are determined by the economic processes and the evolutionary changes characteristic for these stages.

Постановка проблеми. Українська держава докладє значних зусиль щодо розвитку страхового сектору економіки, який є ключовим компонентом фінансової реформи у країнах з перехідною економікою. В Україні розвиток вітчизняного ринку страхових послуг відбувається через перехід від монополії Держстраху до утворення великої кількості страхових компаній усіх форм власності. А це означає, що становлення страхової діяльності в Україні не відбувається у класичних формах, як це було в країнах Західної Європи, воно проходить в іншій послідовності і передбачає багато в чому зворотній порядок і характер трансформацій порівняно з класичними моделями: від надмонополізму до конкурентного середовища, від суцільного одержавлення до рівноправного функціонування різних форм власності, від адміністрування до підприємництва тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у наукове та практичне дослідження проблем визначення етапності розвитку страхової діяльності в Україні зробили українські та російські вчені та практики [1, 5].

Однак неоднорідність та багаточисельність причин, що призводять до фінансових та інших труднощів при здійсненні страхової діяльності, вимагають значної уваги при формуванні політики дієвого реагування з боку держави на найбільш дестабілізуючі фактори як у діяльності страхових ком-

паній, так і страхового ринку в цілому. Тут принциповим є те, що, коли виникає будь-яка проблема по здійсненню того чи іншого виду страхування, або взагалі на страховому ринку, держава намагається вирішити її за допомогою прийняття нормативного акту, який спрямований на поліпшення ситуації у цій сфері з одночасним покладенням на орган державного нагляду за страховою діяльністю завдання здійснювати перевірку дотримання вимог законодавства, а у разі їх порушення – застосовувати відповідні порушенню санкції.

Тому дослідження етапів розвитку страхової діяльності в Україні поряд із встановленням заходів державної політики із регламентації страхових операцій, що обумовлені властивими цим етапам економічними процесами та еволюційними змінами, становить важливу складову загальної проблеми, вирішення якої сприятиме розвитку страхування в Україні з точки зору його практичної реалізації.

Метою статті є дослідження розвитку страхової діяльності в Україні виходячи з характерних для неї етапів становлення, що обумовлені властивими цьому етапу економічними процесами та еволюційними змінами.

Виклад основного матеріалу. З цієї точки зору, на нашу думку, можна простежити чотири етапи.

Перший етап розвитку національної страхової системи «Переорієнтація» починається з 1987 року, з часу, коли була розпочата спроба реформування господарського механізму СРСР з відповідними адекватними змінами у страховій системі, і закінчується 1991 роком, коли було проголошено незалежність України.

Створення сучасної національної страхової системи розпочалося у 1987 році. На цей час функціонувала єдина централізована державна страхова система, яка складалася з Держстраху та Індержстраху. Ця страхова система на той час відповідала тогочасним соціально-економічним потребам держави та знаходилась у стабільному стані. Із впровадженням у 1987 році принципів господарського саморозрахунку на державних підприємствах та надання дозволу на створення приватної кооперації створилися відповідні передумови до реформування цієї страхової системи. Так, прийняття у 1988 році Закону України «Про кооперацію» дало поштовх до створення перших страхових кооперативів. Діяльність цих страхових установ можна охарактеризувати як напрацювання першого досвіду у ринкових умовах, що тільки зароджувалися. Однак вони здійснили певний вплив на розвиток національної системи страхування, перш за все, шляхом розширення асортименту страхових послуг. Техніка їх функціонування і порядок їх роботи спочатку мали керований характер з боку держави [1].

Поступово до 1990 року кількість та розмаїтість форм роботи недержавних страхових установ стало наростають. У 1990 році з'являються вже перші комерційні страхові компанії. Цьому сприяли зміни як у законодавстві так і у економічному середовищі: зростання недержавної економічної активності, який висував перед страхуванням нові ринкові вимоги. Таким чином, 1987–1990 роки були останнім періодом функціонування старої державно – орієнтованої, централізованої моделі страхової системи. З 1991 року страхова галузь увійшла у перехідний до формування національної системи страхування стан.

Другий етап розвитку національної страхової системи під назвою «Еволюція» починається з 1991 року, коли було проголошено незалежність України, і закінчується 07.03.96 р., коли було прийнято Закон України «Про страхування».

У 1991 році страхова галузь вступила в період еволюції – період, властивий перехідному стану. Тобто цей етап став, так би мовити, переломним у розвитку страхової діяльності в Україні. На цьому етапі еволюційних змін національної страхової системи були властиві такі характерні риси:

- короткостроковий горизонт планування, постійний пошук нових разових угод з різноманітними клієнтами;
- прагнення розширити спектр послуг (іноді за рахунок «сірих» і «чорних» схем), а точніше «підбудувати» послуги до конкретних потреб кожного клієнта;
- високий рівень конкуренції за перехід із страхової компанії в страхову компанію клієнтів, звідси – низький рівень дохідної «маржі»;
- нестаток прибутку, капіталу і кредитних ресурсів для розгортання солідної і довгострокової інфраструктури;
- нестача кваліфікованого персоналу, у тому числі для розробки і реалізації довгострокових стратегічних планів;
- швидко виникаючі, слабкі, в основному непрофесійні комерційні страхові компанії, що найчастіше займаються «сірими» і «чорними» фінансовими операціями. Виникали й існували найрізноманітніші і вигадливі форми цих фінансових організацій;
- «страховий продукт» був ще не зовсім структуризованим, здебільшого негідним для широкого ефективного використання в ринковому середовищі.

Третій етап розвитку національної страхової системи в Україні під назвою «Стабілізація» починається з 07.03.96 р., коли було прийнято Закон України «Про страхування», і закінчується 04.10.2001 р., коли було Закон України «Про страхування» викладено у новій редакції.

У 1996 році страхова галузь вступила в період стабілізації – період, властивий перехідному стану. Тобто цей етап став, так би мовити, стабілізаційним у розвитку страхової діяльності в Україні. На цьому етапі стабілізаційних змін національній страховій системі були властиві такі характерні риси [3].

- на страховому ринку України з'являються органи саморегулювання страховиків;

- відбувається стабілізація методів просування страхових продуктів та основних продуктових баз;

- відбувається стабілізація методів цінової конкуренції. Фінансово обґрунтовані тарифи по аналогічних продуктах у страхових компаній можуть відрізнятися незначно, практично всі страхові компанії використовують методичку агресивного завоювання ринку;

- відбувається стабілізація методів дистрибуції. Підвищення обсягів страхових надходжень напряму залежить від упорядкування існуючих каналів дистрибуції, систематизації інформації про клієнтів і впровадження нових збутових технологічних схем;

- відбувається стабілізація кількості операторів страхового ринку. Збільшення кількості регіональних операторів здебільшого відбувається за рахунок активізації компаній, які планомірно реалізують свої національні амбіції на адекватній ресурсній базі.

У цілому страховий ринок України за третій етап оцінюється, як слабкорозвинений, незважаючи на ріст за усіма показниками. Як і раніше зберігається істотний дисбаланс між ємністю й обсягом ринку (близько 90% незастрахованих ризиків). Левову частину ринку займає добровільне майнове страхування, що говорить про нормальну базу для інтенсивного розвитку, хоча і значно спотворюється великим обсягом на ринку фінансових операцій по оптимізації оподаткування підприємств.

За цей період страховики користувалися наданими їм широкими і різноманітними можливостями одержання прибутку не від традиційної страхової діяльності. Практика витягу прибутку з усіляких фінансових «схем» була досить поширена, що не створювало реальних сильних економічних стимулів для розвитку традиційних страхових операцій.

Поряд із цим на кінець цього етапу вже намітилися структурні елементи національної системи страхування, що складають «каркас» страхової системи, економічна і політична система в цілому визначилася і сформувалася, її вплив на розвиток страхової галузі став більш рівним і зрозумілим. Поступальний в цілому розвиток економіки і поява значних ресурсів для страхової сфери дозволили розвинути найрізноманітнішим формам організації страхового бізнесу. По завершенню цього перехідного етапу страхова галузь являла собою в основному цілісну систему, побудовану на зовсім інших принципах, з абсолютно іншими якісними характеристиками елементів, внутрішніх взаємозв'язків і відносин з «зовнішнім середовищем», чим радянська страхова система зразка 1980–х років та українська страхова система на початку 90–х.

Четвертий етап розвитку страхової системи в Україні під назвою «Оптимізація» починається 04.10.2001 р., коли Закон України «Про страхування» було викладено у новій редакції, і простежується по цей час. Тобто цей етап став, так би мовити, оптимізаційним у розвитку страхової діяльності в Україні. На цьому етапі оптимізаційних змін національній страховій системі були властиві наступні характерні риси:

– оптимізовано страхові портфелі страховиків на основі таких сегментів: страхування фізичних та юридичних осіб з відповідним вибудовуванням індивідуальних ринкових збутових стратегій;

– оптимізовано асортимент та ціну страхових послуг. На страховому ринку відстежується оптимізація асортименту послуг Компанії через активізацію високорентабельних і перспективних видів (страхування майна юридичних осіб і супутніх ризиків), комбінування окремих послуг у програми (пакети послуг), відстеження життєвого циклу продуктів, універсальнізації страхових продуктів (універсальні програми для малого і середнього бізнесу);

– оптимізовано основні споживчі сегменти страхових послуг;

– оптимізовано систему продажів. Спостерігається узагальнення передових технологій компаніями (методи роботи з клієнтами й організації агентської діяльності) шляхом створення системи опорних підрозділів і регіональної спеціалізації представництв, освоєння інноваційних технологій прямих продажів (спеціальна підготовка менеджерів і агентів компаній по активних продажах і стимулюванню споживачів);

– оптимізовано систему просування торгових марок компаній.

На цьому етапі конкурентний і платоспроможний попит на різноманітні і якісні страхові послуги зріс. Це означає розширення можливостей страховиків, а також посилення конкуренції між ними за спектр і якість послуг. У результаті повільно, але неухильно відбувається відбір кращих, найбільш фінансово стійких і добре керованих страховиків. Ці страховики з самого початку займають певні клієнтські «ніші», а потім можливе перетворення кращих з них у серйозні і конкурентоспроможні великі страхові організації. У ситуації, що створилася, активно набирає силу такий каталізатор як «природний відбір» страхових організацій. З ринку йдуть ті з них, що не змогли закріпитися поруч з довгостроковими і більш-менш стабільними джерелами доходу, а також «маргінальні» і неефективні страховики. Починається помітний процес консолідації середніх і малих страховиків у міжрегіональні мережні страховики і страхові групи.

Четвертий період оптимізував структуру страхової галузі і виконували нею функції під ту систему економічних відносин, що склалася в економіці. «Архітектурні надлишки» і «нашарування» швидко зникають. Страхова галузь придбала більш виразні обриси. Її структура остаточно згрупувалася у тому виді, що став обрисовуватися на попередньому етапі. Можна вважати, що до кінця 2004 року страхова галузь остаточно завершила перехідний період, що почався в 1991 році, пройшла через усі чотири його етапи («переорієнтація», «еволюція», «стабілізація» і «оптимізація»). Національна страхова система значно змінила своє обличчя: базові відносини ринкового господарювання і конкуренції тільки зміцнили страхову галузь, структурні елементи страхової галузі цілком змінили свій склад і позиціонування – в основному через різкі зміни в клієнтському середовищі і реформаторських мірах уряду.

У цілому під кінець четвертого етапу розвиток національної системи страхування можна охарактеризувати як впрова-

дження стабільних правил функціонування страхових організацій, підвищення якості послуг, що надаються ними, концентрації капіталів та об'єднання страховиків на основі поєднання комерційних, фінансових та методологічних інтересів.

Висновки

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі.

Підводячи підсумки проведеного нами аналізу розвитку національної системи страхування, можна зробити висновок, що страхування починає відігравати фундаментальну роль у суспільстві. Незважаючи на всі негаразди, національна страхова система в Україні існувала, існує, поступово розвивається і все більше впливає на економічні процеси в країні.

Замість системи державної монополії прийшла система, зорієнтована на ринок. Страхові компанії поступово накопичують значні фінансові ресурси. Безпека, яку надають страхові компанії, також робить свій внесок у розвиток приватного сектору, який є суттєвою передумовою економічного росту країни.

Поглиблюється спеціалізація роботи страховиків. Законодавчі, а також ліцензійні та реєстраційні обмеження зумовили те, що страховики почали спеціалізуватися на певних видах страхування, у певних галузях і сферах виробництва, розширюється сфера страхування, з'являються і розвиваються нові види страхування, ринок страхових послуг починає надавати різні види страховки від несподіваних збитків фізичних та юридичних осіб.

Законодавче регулювання страхової діяльності значно підсилило фінансову дисципліну та платоспроможність страховиків. Було запроваджено облік резервів, встановлено перелік категорій активів, за якими страховики можуть розміщувати свої страхові резерви, встановлено необхідні форми складання звітності, і найголовніше – почав діяти нагляд за страховою діяльністю.

Тобто за допомогою прийняття правових актів держава здійснює поступову розбудову страхового ринку, будує відповідну йому страхову інфраструктуру, вдосконалює діючі види страхування, а також запроваджує нові види, важливі з соціально-економічної точки зору, сприяє інтеграції страхового ринку України у глобальний ринок страхових послуг, при цьому забезпечуючи за допомогою протекціоністської політики захист інтересів вітчизняних страховиків.

Враховуючи це, страхове законодавство є суттєвою умовою існування здорової системи страхування. З розвитком ринкових відносин і підвищенням ролі страхової діяльності в їх розбудові, держава, органи державної влади та страхові компанії мають зосередити свою увагу на формуванні та вдосконаленні нормативно-правової бази зі страхування, як одному з найбільш впливових механізмів організації страхової діяльності, тобто прийняттю сукупності законів, постанов та інструкцій, які б визначали поведінку не тільки суб'єктів страхової діяльності, але й важливих інститутів її інфраструктури.

Одночасно слід створити інше законодавство, яке також є необхідним для функціонування сектора страхових послуг: торговий кодекс, цивільний кодекс, податковий кодекс та ін. Слід створити таке правове середовище, в якому виконуються умови договорів, існують високоякісні правила і стандарти ведення страхової діяльності, які, в свою чергу, будуть забезпечувати застосування здорової ринкової практики і тим самим підвищувати прозорість ринку страхових послуг і довіру до його учасників.

Однак регулюючий вплив держави на страховий ринок не може обмежуватися лише механізмом правового забезпечення страхової діяльності, адже без забезпечення гарантій дотримання законодавства усіма суб'єктами страхового ринку працювати ефективно національна страхова система не буде.

Література

1. Страхування: Підручник / Керівник авт. кол. Осадець С.С. – К.:КНЕУ, 1998. – 528 с.
2. Стан страхового ринку // Національна безпека і оборона. – 2000. – №4. – С. 4–11.
3. Страховий ринок в Україні: стан, проблеми, перспективи // Національна безпека і оборона. – 2003. – №6 (42). – С. 27.
4. Сухов В.А. Страхнадзор будет играть более заметную роль // Финансы. – 1997. – №10. – С. 39–41.
5. Ломакин–Румянцев И.В. Страхнадзору нужен сильный рынок, а рынку нужен сильный страхнадзор // Финансы. – 1998. – №8. – С. 33–36.
6. Евстигнеев В.Д. Государственная поддержка и регулирование страхового дела // Финансы. – 1996. – №7. – С. 38–41.

Ю.В. СЕРИК,
к.е.н., доцент, ПВНЗ «Європейський університет»

Методи управління кредитним ризиком комерційними банками

У статті узагальнено наукові підходи щодо методів управління кредитними ризиками в комерційному банку. Вивчена суть кредитного ризику банку та основні причини його виникнення. Виділені методи управління ризиком комерційного банку.

В статье обобщены научные подходы относительно методов управления кредитными рисками в коммерческом банке. Изучена сущность и основные причины его возникновения. Выделены методы управления риском коммерческого банка.

There are generalized scientific approaches, as for methods of credit risks management in commercial banks. Studied the essence of the credit risk and the main reasons of its occurrence. The methods for credit risk management in commercial banks are selected.

Постановка проблеми. Кредитування відіграє важливу роль в діяльності комерційного банку, адже за рахунок нього банківська установа отримує найбільшу частку прибутку. У свою чергу, банківське кредитування безпосередньо пов'язане з проблемою управління кредитним ризиком.

Вивчення методів управління кредитним ризиком та грамотне їх застосування є одним із головних завдань кредитного департаменту банку. Адже це дозволить підвищити кредитоспроможність позичальників, при цьому понизити рівень кредитного ризику, що сприятиме розширенню сфери банківського кредитування реального сектора і тим самим стабільності економіки і банківської системи країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання управління кредитним ризиком в банку є досить актуальним, у зв'язку з чим зусилля багатьох вчених–економістів спрямо-

вані на його дослідження, а також пошук та впровадження методів ефективного управління даним видом ризику.

В Україні розглядом даного питання займається багато економістів, зокрема Т.Є. Гайдай, У.Я. Грудзевич, Б.І. Пшик, О.А. Кириченко, В.І. Міщенко, П.М. Кудрявцев, В.В. Кузьмін, І.А. Нідзельська, О. Пернарівський, В.М. Попович, А.І. Степаненко та інші.

Метою статті є вивчення ефективних методів управління кредитними ризиками в комерційного банку.

Виклад основного матеріалу. Кредитний ризик – це основний вид ризику, властивий банківській діяльності. Згідно з положенням НБУ «Про кредитування» під кредитним ризиком розуміється ймовірність несплати позичальником основного боргу та відсотків, які належать сплаті за користуванням кредитом у терміни, визначені у кредитному договорі [1].

Таке становище може бути викликане: по–перше, нездатністю боржника створити адекватний майбутній грошовий потік у зв'язку з непередбачуваними несприятливими змінами в діловому, економічному та політичному оточенні, в якому оперує позичальник; по–друге, невпевненістю в майбутній вартості та якості (ліквідності та можливості продажу на ринку) застави під кредит; по–третє, падінням ділової репутації позичальника [5, с. 501–514].

При розгляді першої причини виникнення кредитного ризику як приклад можна навести сьогодишню ситуацію, що виникла в Україні. Адже світова фінансова криза негативно вплинула як на банківську систему України, так і на фінансовий стан позичальників.

Скорочення обсягу наданих кредитів на початку 2008 року відбулося внаслідок зменшення тимчасово вільних коштів

банківських установ, реалізації урядом і Національним банком антиінфляційних заходів, які полягали у звуженні грошової маси, зокрема через підвищення вимог до рефінансування банківських установ, зростання вартості кредитних ресурсів, обмеження споживчого кредитування, в тому числі через посилення вимог до резервування за цими операціями.

Треба зазначити, що все це відбувалося через посилення структурних дисбалансів у економіці в частині невідповідності політики стимулювання внутрішнього попиту структурним змінам у розвитку виробничих галузей, високоризикової кредитної політики банківських установ, збільшення обсягу зовнішніх надходжень іноземної валюти, значна частина яких була отримана як кредитні ресурси.

В умовах розгортання фінансової кризи (починаючи з вересня 2008 року) подальше сповільнення темпів кредитування сталося через встановлення Національним банком тимчасового обмеження на активні операції банківських установ (з 13.10.2008 р.) із посиленням вимог щодо кредитування контрагентів, які не мають надходжень у іноземній валюті; необхідність акумулювання коштів для проведення розрахунків за зовнішніми запозиченнями; підвищення кредитних ризиків унаслідок погіршення кон'юнктури за галузями, що тривалий час були найбільш прибутковими і кредитоспроможними.

Низький рівень кредитної активності та припинення наприкінці року фінансування ряду програм поставило під загрозу можливість розвитку товаровиробників і економіки в цілому. Недостача обігових коштів, потребу в яких позичальникам за даних умов досить важко задовольнити шляхом залучення кредитних ресурсів (через низький рівень їх кредитоспроможності та зростання вартості цих ресурсів), призвело до втрати суб'єктами господарювання ринків збуту. Причина – неможливість розвитку виробництва, яке не підтримується внутрішнім попитом у зв'язку зі знижен-

ням платоспроможності населення внаслідок падіння його доходів, а також підвищення собівартості товарів тих виробників, котрі використовують імпорتنу продукцію.

Наслідком зазначених негативних змін є стрімке зростання обсягу прострочених кредитів у загальній структурі вимог банківських установ за наданими позиками, тобто збільшився кредитний ризик банку. Найбільшу частку в загальній структурі простроченої заборгованості становить заборгованість суб'єктів господарювання, що пояснюється більшими обсягами їх кредитування. Так, частка прострочених кредитів, наданих суб'єктам господарювання, на кінець року становила 58,9% у загальній сумі прострочених кредитів, а за кредитами, наданими фізичним особам, – 41,1%, тоді як на початку року ці частки дорівнювали відповідно 56,8 і 43,2%.

У 2008 році істотно збільшилася частка простроченої заборгованості за кредитами в іноземній валюті – як суб'єктів господарювання, так і фізичних осіб (рис. 1). [8, с. 105–106].

Отже, з даного аналізу видно, що починаючи з кінця 2008 року, значно зросла кредитна заборгованість перед установами комерційних банків, а аналогічно й кредитний ризик банку, тобто комерційні банки здійснювали неефективну політику управління кредитними ризиками

У банківській діяльності вирізняються два рівні кредитного ризику: кредитний ризик щодо кредитної угоди (ймовірність того, що позичальник не зможе повернути борг згідно з умовами договору і при цьому банку не вдається своєчасно та в повному обсязі скористатися забезпеченням позики для покриття можливих втрат) та портфельний кредитний ризик (середньозважена величина ризиків щодо всіх угод кредитного портфеля, де вагомими є частки сум угод у загальній сумі кредитного портфеля) [9, с. 44–45].

Кредитний ризик на рівні окремої позики виникає через нездатність позичальника до створення адекватного гро-

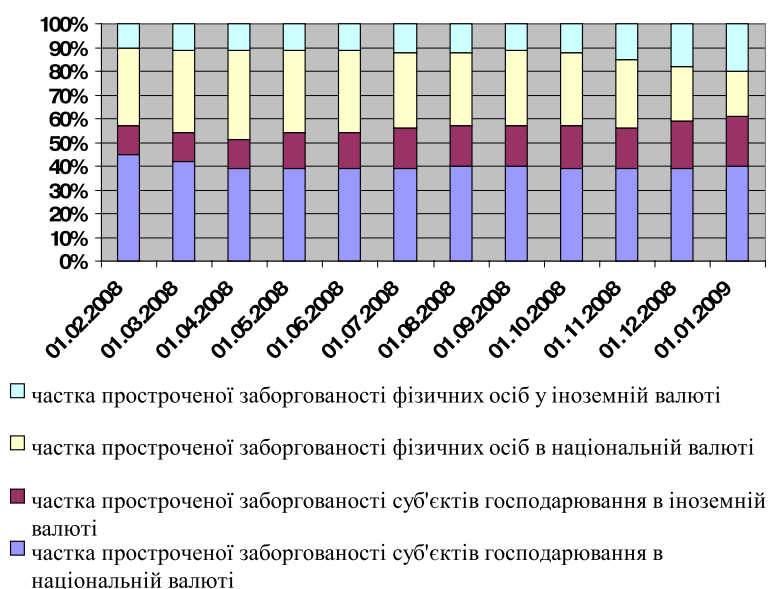


Рисунок 1. Структура простроченої заборгованості за наданими кредитами за видами діяльності

шового потоку; ризик ліквідності застави; моральні та етичні характеристики позичальника.

До чинників, які збільшують ризик кредитного портфеля банку, належать: надмірна концентрація; надмірна диверсифікація; валютний ризик кредитного портфеля; структура портфеля; рівень кваліфікації персоналу банку [5, с. 509].

Відповідно методи управління кредитним ризиком за рівнем виникнення ризику поділяються на дві групи (рис. 2).

На рівні окремого кредиту при управлінні кредитним ризиком спочатку проводиться аналіз кредитоспроможності позичальника, що передбачає оцінку моральних та етичних якостей позичальника, його репутації та намірів щодо повернення позички і прогнозування платоспроможності позичальника на перспективу.

Здійснення оцінки кредиту полягає у визначенні його реалістичності з ділового та економічного погляду, відповідно до сум та строків позики, а також у виявленні величини ризику, пов'язаного з даною угодою.

Структурування кредиту – відпрацювання параметрів, які б відповідали потребам клієнта та мінімізували кредитний ризик банку, забезпечуючи умови своєчасного погашення позики.

При документуванні здійснюється підготовка та укладення кредитного договору, умови якого задовольняють потреби як позичальника, так і банку.

Контроль управління окремою позикою дозволяє виявити проблемні кредити, а також перевіряти відповідність дій кредитного працівника основним вимогам кредитної політики банку [4, с. 85–87].

Домінуючою концепцією мінімізації кредитних ризиків є теорія диверсифікації. Сутність її полягає у розподілі кредитного портфеля серед широкого кола позичальників, які відрізняються один від одного як за характеристиками

(розмір капіталу, форма власності), так і за умовами діяльності (галузь економіки, географічний регіон).

Сучасні дослідники вважають, що надання кількох великих позичок є значно небезпечнішим, ніж значної кількості дрібних. Хоча економісти також відмічають, що при такому методі мінімізації ризику проблема його скорочення розв'язується не за рахунок знищення економічних чинників його появи, а шляхом використання суспільних ресурсів для покриття структурних недоліків функціонування окремих господарських суб'єктів.

Конкретним проявом процесу диверсифікації кредитного ризику є розвиток у світовій практиці консорціального кредитування, при якому кредиторами виступають декілька банків учасників консорціуму.

Концентрація є поняттям, протилежним за економічним змістом диверсифікації. Концентрація кредитного портфеля означає зосередження кредитних операцій банку в певній галузі чи групі взаємопов'язаних галузей, на географічній території, або кредитування певних категорій клієнтів.

Формуючи кредитний портфель, слід дотримуватися певного рівня концентрації, оскільки кожний банк працює в конкретному сегменті ринку і спеціалізується на обслуговуванні певної клієнттури. При цьому надмірна концентрація значно підвищує рівень кредитного ризику. Часто банки концентрують свої кредитні портфелі в найпопулярніших секторах економіки, таких як енергетика, нафтова та газова промисловість, інвестування нерухомості. Як показує міжнародний досвід, саме надмірна концентрація кредитного портфеля в цих секторах економіки стала причиною погіршення фінансового стану та банкрутства банків.

Визначення оптимального співвідношення між рівнями диверсифікації та концентрації кредитного портфеля банку

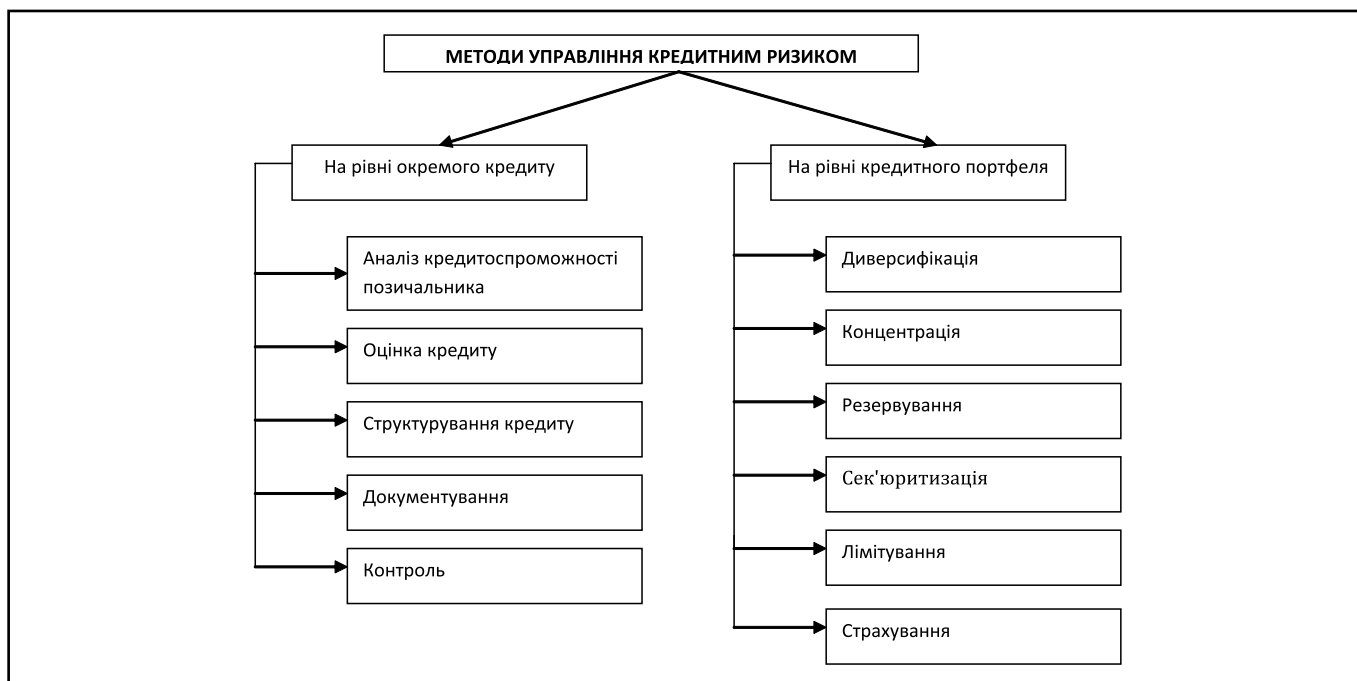


Рисунок 2. Методи управління кредитним ризиком за рівнем ризику

є завданням, яке має вирішувати менеджмент кожного банку залежно від обраної стратегії, можливостей та конкретної економічної ситуації.

Створення резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями комерційних банків як метод управління кредитним ризиком полягає в акумуляції частини коштів, які надалі використовуються для компенсації неповернених кредитів. З одного боку, резерв під кредитні ризики служить захистом вкладників, кредиторів та акціонерів банку, а з іншого – резерви підвищують надійність і стабільність банківської системи в цілому.

Цей підхід базується на принципі обачності, за яким кредитні портфелі банків оцінюються на звітну дату за чистою вартістю, тобто з урахуванням можливих втрат за кредитними операціями. Для покриття цих втрат передбачається створення спеціального резерву переказуванням частини коштів банку на окремі бухгалтерські рахунки, з яких у разі неповернення кредиту списується відповідна сума. Якщо такий резерв не сформовано, то втрати за кредитними операціями відшкодовуються за рахунок власного капіталу банку. Значні кредитні ризики можуть призвести до повної втрати капіталу і банкрутства банку. Отже, створення резерву дає змогу уникнути негативного впливу кредитних ризиків на величину основного капіталу і є одним зі способів самострахування банку [10, с. 225–228].

Згідно з положенням НБУ «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями» встановлюється відповідний коефіцієнт резервування, наприклад, для споживчих кредитів: стандартні – 1%; під контролем – 5%; субстандартні – 20%; сумнівні – 50%; безнадійні – 100% [2].

Установлення лімітів, як метод управління кредитним ризиком, полягає в установленні максимально допустимих розмірів наданих позик, що дозволяє обмежити ризик.

Надання кредитів за допомогою ліміту видачі здійснюється зазвичай шляхом відкриття кредитної лінії. Вона відкривається клієнтам зі сталою репутацією, які мають надійний фінансовий стан.

Існують різні види кредитних ліній. Вони можуть бути поновлювальні, коли кредит надається і погашається в межах встановленого ліміту, і не поновлювальні, коли після надання і погашення кредиту відносини між банком і клієнтом припиняються [7, с. 105].

Дуже поширеним є спосіб захисту від кредитного ризику через продаж кредитів. Банк, виходячи з проведеної ним оцінки кредитного портфеля, може продати певну частину наданих кредитів іншим інвесторам. За рахунок цієї операції банк має змогу повернути кошти, що були спрямовані у кредитні вкладення. Ефект від здійснення таких операцій багатобічний. По-перше, за рахунок продажу активів з низькою прибутковістю звільняються ресурси для фінансування більш прибуткових активів; по-друге, продаж активів уповільнює зростання банківських активів, що допомагає

керівництву банку досягти кращого балансу між збільшенням банківського капіталу та ризиком, пов'язаним із кредитуванням; по-третє, таким чином зменшуються відповідні статті балансу банку [3, с. 92–96].

Однією з поширених у деяких країнах форм продажу банками своїх кредитних вкладень є сек'юритизація кредитів. При здійсненні сек'юритизації банк пропонує для продажу не самі кредити, а цінні папери, які були випущені під ці кредити. Трансформація позик у цінні папери дозволяє банку вивести з балансу частину ризикових активів. По мірі того як позичальники сплачують ці активи, потік доходів спрямовується до власників цінних паперів.

Ще один метод мінімізації кредитного ризику, який використовується банками та вимагає достовірної інформації про позичальника – це страхування кредитних ризиків, яким в основному займаються спеціалізовані страхові компанії. Прийняття кредитного ризику головним чином пов'язане з формуванням бази даних про фінансовий стан потенційних клієнтів, постачальниками такої інформації є банки [6, с. 321–325].

Висновки

Сучасна ситуація управління кредитним ризиком комерційними банками України характеризується застосуванням окремих методів його мінімізації, але велика питома вага проблемних кредитів у загальному обсязі доводить недооцінку деяких факторів на практиці, що і призводить до формування численних фінансових проблем, які і досі мають значний вплив на банківську систему України.

Банки повинні проводити чітку політику управління кредитними ризиками та обирати найбільш доцільний метод управління ними. Адже управління кредитним ризиком, вплив якого на капітал банку є найбільш суттєвим, спрямований на підвищення якості активів, створення диверсифікованої структури кредитного портфеля, формування достатнього обсягу страхових резервів.

Література

1. Положення НБУ «Про кредитування», від 28.09.1995 р. №246.
2. Положення НБУ «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями» від 06.07.2000 р. №279.
3. Гайдай Т.Є. Державний вплив на мінімізацію кредитних ризиків банківських установ // Менеджер. – 2004. – №2. – С. 92–96.
4. Грудзевич У.Я., Пшик Б.І. Фінансовий менеджмент у банку: Навч. посіб. – Львів: ЛБІ НБУ, 2006. – 191 с.
5. Кириченко О.А., Міщенко В.І. Банківський менеджмент: Підручник. – К.: Знання, 2005. – 831 с.
6. Кудрявцев П.М. Управління кредитними ризиками комерційного банку // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2006. – №2. – С. 321–325.
7. Кузьмін В.В. Банківський менеджмент: Навч. посіб. – Херсон: ПП Вишемирський В.С. – 300 с.

8. Нідзельська І.А. Кредитні ризики та їх наслідки для банківської системи України в умовах поглиблення фінансової кризи // Фінанси України (Науково-теоретичний та інформаційно-практичний журнал Міністерства фінансів України). – 2009. – №8 (165). – С. 102–108.

9. Пернарівський О.В. Аналіз, оцінка та способи зниження банківських ризиків // Вісник НБУ. – 2008 – №4. – С. 44–45.

10. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: Підручник. – К.: КНЕУ, 2008. – 468 с.

О.В. В'ЯЛЕЦЬ,
к.е.н., Інститут післядипломної освіти НУХТ,
Н.В. ШТИЛЬ,

магістрант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Забезпечення прибутковості підприємства в умовах нестабільного ринкового середовища

У статті запропоновано авторський підхід до розкриття сутності поняття «прибутковість підприємства». Здійснено аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства, що впливають на процес забезпечення прибутковості. Запропоновано стратегічні орієнтири діяльності підприємства та на їх основі розроблено механізм забезпечення прибутковості підприємств.

В статье предложен авторский подход к определению сути понятия «прибыльность предприятия». Осуществлен анализ факторов внутренней и внешней среды деятельности предприятия, которые влияют на процесс обеспечения прибыльности. Предложены стратегические ориентиры деятельности предприятия и на их основе разработан механизм обеспечения прибыльности предприятий.

The article identified the author's approach to disclosure of the nature concept of enterprise profitability. Undertaken the analyses of factors internal and external business environment that affect the profitability process. The strategic reference-points of activity of enterprise are offered and on their basis a mechanism to providing the profitability of enterprises is developed.

Постановка проблеми. Можливість підприємства ефективно функціонувати як в короткостроковому, так і в довгостроковому періодах визначається його спроможністю забезпечити достатній рівень прибутковості. Забезпечення достатнього рівня прибутковості базується на всебічному аналізі зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на його формування. Дослідження тенденцій розвитку ринкового середовища та визначення факторів впливу на рівень прибутковості дає змогу сформувати ефективний механізм забезпечення прибутковості підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний науковий внесок у дослідження теоретичних і практичних підходів до забезпечення прибутковості підприємств зробило чимало як західних так і вітчизняних дослідників. Серед яких слід відзначити І. Ансофа, П. Дойля, П. Друккера, Д. Нортон,

Р. Каплана, М.Г. Чумаченко, Н.П. Гончарову, І.А. Бланка, Є.В. Мних, Є.Ф. Бріггема, В.О. Мец, О.В. Хмелевського та ін.

Незважаючи на значний доробок науковців в сфері управління прибутковістю підприємств, єдиного підходу до визначення поняття «прибутковості» не існує, також немає чітко визначеного механізму забезпечення прибутковості в умовах нестабільності зовнішнього середовища. Така невизначеність обумовила вибір теми дослідження та визначила його мету.

Мета статті полягає в дослідженні процесу забезпечення прибутковості підприємств в умовах нестабільного ринкового середовища.

Виклад основного матеріалу. Дослідження сутності поняття «прибутковість» засвідчило, що в економічній теорії і практиці не існує єдиного трактування його змісту.

Узагальнення поглядів науковців [1, 2, 4–7] щодо визначення сутності поняття прибутковості діяльності підприємства дозволило розглядати прибутковість як відповідний результат діяльності підприємства, за якого воно має можливість отримувати прибуток, забезпечувати платоспроможність та необхідний рівень рентабельності, а також стабільне зростання та розвиток усіх сфер діяльності підприємства в довгостроковій перспективі.

Однак розуміння лише сутності поняття прибутковості замало для формування ефективного механізму її забезпечення. Важливим також є питання вивчення факторів впливу на забезпечення прибутковості підприємства. Фактори впливу залежать від галузі в якій кожне окреме підприємство працює. Так, наприклад, на забезпечення прибутковості підприємств видавничо-поліграфічної галузі як відкритої соціально-економічної системи, значний вплив мають демографічні, економічні, політико-правові, науково-технічні, соціально-культурні та природно-екологічні фактори зовнішнього середовища, які несуть як загрози, так і можливості для їх діяльності.

Вище означенні фактори часто призводять до ланцюгових реакцій мікрооточення і вимагають відповідних змін локального характеру. З огляду на постійний взаємозв'язок і взаємовплив цих складових середовища діяльності підприємства,

розуміння тенденцій майбутнього розвитку макрооточення забезпечує ефективне управління змінами всередині організації, що, в свою чергу, сприяє впровадженню інноваційних технологій, раціоналізації виробничих процесів та вдосконаленню ринкових стратегій. Моніторинг макросередовища дозволяє отримати інформацію про поточний стан середовища та на її основі сформулювати гіпотези подальшої поведінки [3]. Під час здійснення аналізу макрооточення важливо не лише відслідковувати зміни його складових, а й визначати ступінь їхнього потенційного впливу на стан підприємства, за рахунок чого з'являється можливість визначити шляхи забезпечення прибутковості підприємства.

Одним з методів аналізу макросередовища, з метою виявлення ваги впливу проявів визначених факторів, є метод стратегічного менеджменту – PEST – аналіз, що дозволяє оцінити усю сукупність визначених чинників [5, с. 41–45]. Аналіз макросередовища здійснювався на прикладі підприємств видавничо–поліграфічної галузі (табл. 1).

Дані табл. 1 свідчать, що зовнішнє середовище створює значну кількість загроз, і лише в окремих випадках слабкі можливості до покращення результатів діяльності підприємства. Використання отриманих результатів в поєднанні з вивченням стану внутрішнього середовища підприємства дозволить визначити можливі шляхи зниження ваги впливу найсильніших загроз, а також, отримати необхідну інформацію про його сильні та слабкі сторони, сформулювати стратегічні пропозиції та побудувати механізм забезпечення прибутковості підприємства будь-якої сфери діяльності (табл. 2).

Отже, визначені у ході PEST–аналізу можливості і загрози зовнішнього середовища, а також виявлені сильні та слабкі сторони лідера на ринку видавничо–поліграфічних послуг, надали достатньо інформації для побудови матриці SWOT–аналізу (рис. 1). Для матриці були обрані, на наш погляд, найімовірніші з точки зору появи можливості та загрози зовнішнього середовища, найвагоміші слабкі та сильні сторони підприємства серед визначених.

Таблиця 1. Аналіз макросередовища підприємства видавничо–поліграфічної галузі

Елементи макросередовища	Фактори їх впливу на підприємство	Можливий прояв факторів впливу на підприємстві в стратегічному періоді	+ можливості; – загрози	Вага впливу*, балів
1	2	3	4	5
1. Економічні	1.1. Спад економіки та погіршення життєвого рівня населення	– поява сумнівних боргів;	–	2
	1.2. Висока поляризація доходів населення	– недостатні темпи росту попиту, а отже і виробництва	–	3
	1.3. Недосконалість податкового законодавства в сфері видавничо–поліграфічного галузі	– втрата фінансових коштів, як альтернатива інвестиціям;	–	2
	1.4. Подорожчання поліграфічних матеріалів і послуг	– зростання собівартості поліграфічних послуг;	–	3
	1.5. Зростання цін на поліграфічне обладнання	– відсутність можливостей оновлення технічного парку;	–	2
2. Політико–правові	2.1. Лобювання інтересів окремих політичних сил;	– тиск та роботу управлінців;	–	4
	2.2. Недостатнє правове забезпечення видавничо–поліграфічної галузі	– зниження ефективності системи управління, можлива корупція;	–	2
	2.3. Лібералізація економічного життя	– зростання залежності результатів діяльності від керівництва підприємства;	+ –	3
	2.4. Політична нестабільність	– створення несприятливих умов для ефективної діяльності	–	4
3. Науково–технічні	3.1. Повільне зростання вітчизняних інновацій	– дефіцит вітчизняних наукових розробок;	–	2
	3.2. Комерціалізація освіти і науки	– низька якість кадрового забезпечення	–	1
4. Демографічні	4.1. Скорочення чисельності населення країни	– погіршення якісних параметрів пропозиції робочої сили;	–	3
5. Соціально–культурні	5.1. Високий рівень безробіття;	– розширення ринку кваліфікованих спеціалістів;	+	2
	5.2. Невідповідність рівня заробітних плат цінам на товари і послуги	– погіршення якісних характеристик персоналу внаслідок зниження творчості та ініціативи	–	4
6. Екологічні	6.1. Збільшення зборів на охорону навколишнього середовища	– зростання витрат на екологію	–	1

* При оцінці ваги впливу до уваги бралися можливість появи та сила впливу окремого фактора. Вага визначалась в межах від 1 до 5, де 1 – слабкий вплив, 5 – сильний вплив, шляхом експертних оцінок фахівців, що працюють в даній галузі.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Аналіз внутрішнього середовища підприємства видавничо-поліграфічної галузі

Аспект внутрішнього середовища	Фактори внутрішнього середовища	Показники, що характеризують фактори та формують умови діяльності	Значення показника і можливий вплив фактора на стан даного підприємства	+ сильні – слабкі стор.
1	2	3	4	5
1. Виробництво	1.1. Потужності підприємства	– обсяги виробництва;	Зниження виробництва при загальному зниженні замовлень.	–
	1.2. Техніка, обладнання	– потужності; – вік, тех. стан; – рівень використання;	Висока питома вага прогресивних технологій.	+
	1.3. Будівлі і земля	– техобслуговування і ремонти; – оновлення;	Значна кількість приміщень, що не використовуються.	–
	1.4. Продуктивність виробства	– володіння або оренда; – якість, стан, – придатність;	Наявні можливості зростання продуктивності праці.	+
	1.5. Умови праці і техніка безпеки	– продуктивність праці; – фондівдача. – безпека праці; – нещасні випадки	Високий рівень охорони праці	+
2. Конкурентність і збут продукції	2.1. Параметри конкуренто – спроможності	– технічні; – нормативні; – економічні.	Технічні параметри відповідають умовам конкурентоспроможності.	+
	2.2. Ринки	– розміри, тенденції розвитку; – власна частка ринку;	Велика частка ринку.	+
	2.3. Ціно – утворення	– тенденції; – стратегія і тактика	Тенденція зростання цін продажу. Система маркетингу недосконала	–
3. Фінанси	3.1. Стан фін. балансу	– фінансова стабільність. – прибутки і їх розподіл;	Малоймовірне збільшення прибутків у найближчій перспективі.	–
	3.2. Джерела фінансування	– джерела грошових надходжень	Наявна можливість фінансування за державний рахунок	+
4. Трудовий потенціал	4.1. Динаміка складу кадрів.	– вибуття, плінність;	Низька плінність кадрів.	+
	4.2. Забезпечення кадрами.	– показники в цілому; – за категоріями; – керівників і спец.;	Повна забезпеченість.	+
	4.3. Підвищення кваліфікації.	– кадрів масових професій; – рівень оплати праці і її диференціація;	Відсутня система підвищення кваліфікації, просування по службі.	–
	4.4. Мотивація	– моральне стимулювання	Відсутні мотиваційні фактори праці	–
5. Система управління	5.1. Керівний склад підприємства.	– оцінка якостей; – відношення до змін;	В управлінні керуються поточними планами.	–
	5.2. Організаційна структура управління.	– наявність стратегічного мислення.	ОСУ змінюється відповідно по потреб.	+
	5.3. Організаційна культура	– оцінка структури; – традиції, цінності; – стиль управління	Працівники до участі в управлінні не залучаються. Переважає авторитарний стиль управління	–
6. Імідж	6.1. Імідж керівника	– оцінка;	Керівник має авторитет серед підлеглих та партнерів.	+
	6.2. Імідж персоналу	– оцінка;	Імідж персоналу високий.	+
7. Соціальна ефективність	7.1. Доходи працівників.	– оцінка; – диференціація.	Розшарування в доходах між рядовими прац. і керівниками.	–
	7.2. Соціальні послуги	– профілакторії; – зони відпочинку	Наявна система путівок для оздоровлення персоналу та їх сімей	+
8. Загальна оцінка підприємства	8.1. Історія, традиції	– особливості розвитку; – основні етапи; – традиції;	Підприємство має власні традиції, сформовані тривалою історією діяльності.	+
	8.2. Роль	– становище в галузі	Займає провідне становище серед конкурентів	+
9. Оцінка стратегії	9.1. Місія і цілі підприємства.	– оцінка;	Багато неузгоджених цілей.	–
	9.2. Визначена корпоративна стратегія	– відповідність середовищу; – відповідність середовищу	Підприємство не має чіткої стратегії розвитку	–

	Можливості 1. Розширення ринку кваліфікованих працівників. 2. Диверсифікації діяльності. 3. Диференціація діяльності	Загрози 1. Спад в економіці в цілому. 2. Політична нестабільність. 3. Зростання цін на матеріали та сировину
Сильні сторони 1. Наявні можливості росту продуктивності праці та обладнання. 2. Велика частка ринку. 3. Висока вага прогресивних технологій	Формування високо-конкурентного трудового потенціалу, з метою розширення структури поліграфічних послуг. Вихід на нові сегменти ринку	Вихід на нові сегменти ринку, з метою оптимізації величини прибутку та зниження тиску з боку постачальників сировини. Формування більш жорстких умов економії матеріалів та інших ресурсів з метою мінімізації ризиків браку та витрат ресурсів
Слабкі сторони 1. Вузький сегмент ринку поліграфічних послуг. 2. Система управління основана на тактичних на короткострокових цілях. 3. Значна кількість приміщень, що не використовуються	Розробка стратегічних планів розширення діяльності. Створення механізму моніторингу ринку з метою виявлення можливостей розширення виробництва	Оптимізація системи управління витратами. Перехід на систему стратегічного планування. Розробка програми лояльності для існуючих замовників та стратегії перехоплення замовників конкурентів

Рисунок 1. Матриця SWOT-аналізу підприємства видавничо-поліграфічної галузі

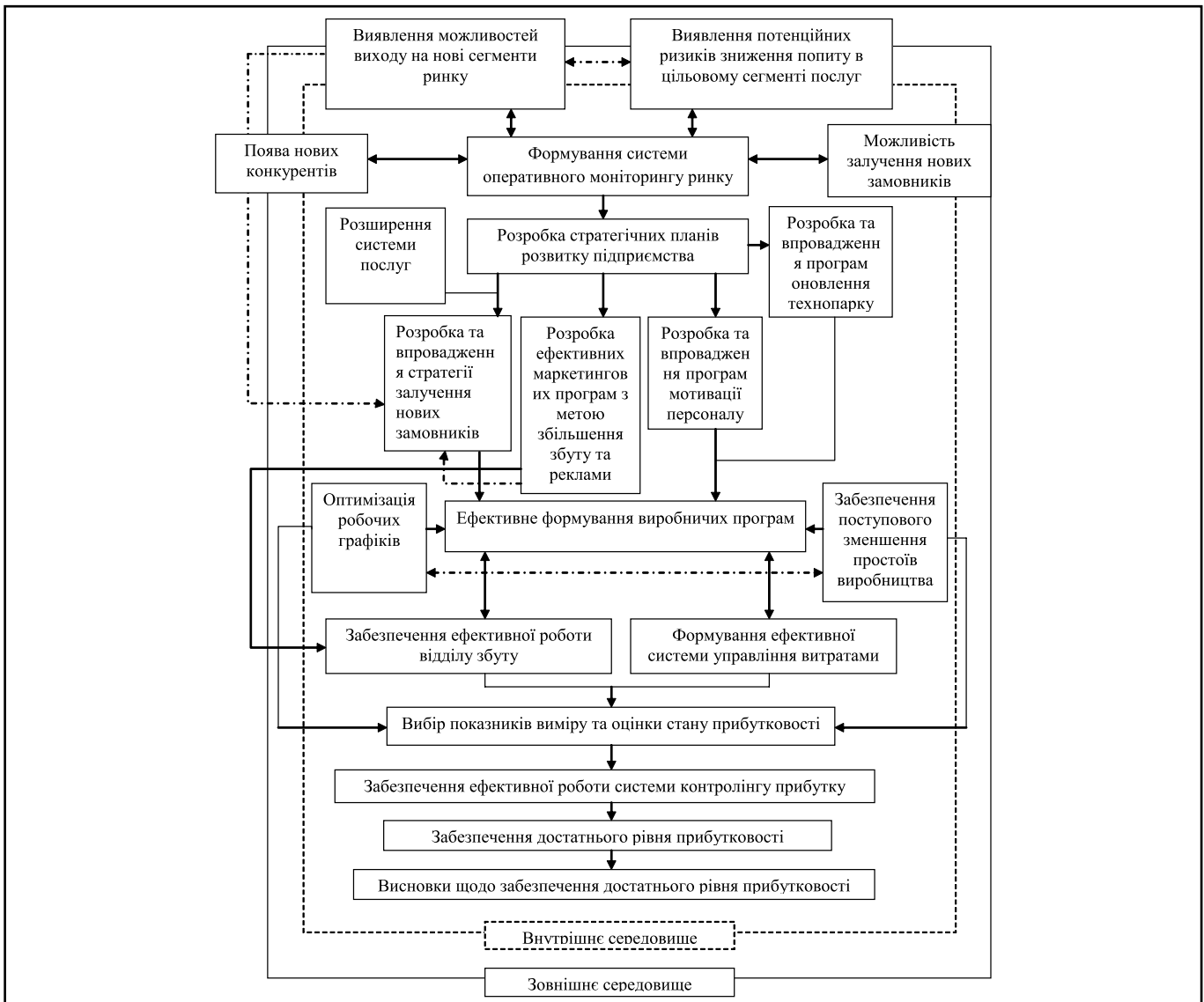


Рисунок 2. Механізм забезпечення прибутковості підприємства

Примітка: пунктиром позначено внутрішні межі функціонування підприємства, тоді як суцільна лінія відображає зовнішнє середовище діяльності підприємства.

Таким чином, побудова матриці SWOT-аналізу дозволила виокремити стратегічні орієнтири підприємства, що допоможуть створити необхідний потенціал для забезпечення достатнього рівня прибутковості навіть в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Визначення стратегічних орієнтирів діяльності підприємства, на наш погляд, дозволяє сформулювати адекватний сучасним умовам ринку механізм забезпечення прибутковості.

Сутність поняття механізму трактується сучасними науковцями по-різному, однак найчастіше зустрічається його визначення як сукупності процесів, прийомів, методів та підходів; здійснення певних дій задля досягнення мети [6].

Механізм як категорія є тим інструментом, що забезпечує поступальний розвиток об'єкта, на який спрямовано рушійну силу чинників зовнішнього середовища. Структура та зміст механізму зазнають змін у процесі розвитку суспільного виробництва. Тому механізм повинен бути адекватним та відповідати умовам швидко змінюваного середовища [7, с. 178].

Механізм забезпечення прибутковості підприємства є результатом дії системи внутрішніх і зовнішніх чинників функціонування та розвитку підприємства, в якому відображається складна система різноманітних економічних відносин. Разом із тим, він виступає і визначальним фактором успішності даного підприємства.

Отже, спираючись на результати вище проведеного аналізу середовища діяльності підприємства, нами було сформульовано механізм забезпечення прибутковості підприємства (рис. 2), який охоплює як елементи системи управління прибутком, так і загальні механізми діяльності підприємства. До основних складових механізму, що дозволяють забезпечити достатній рівень прибутковості підприємства відносно розвитку маркетингової діяльності (що надасть можливість покращити збутову діяльність), вдосконалення стратегічного та оперативного планування, налагодження контролінгу прибутку, налагодження системи контролю за витратами підприємства на етапі формування собівартості продукції. Основними принципами функціонування розробленого механізму забезпечення прибутковості підприємства, на наш погляд, є адекватність, послідовність, керованість, ефективність, міжсистемна й внутрішньосистемна узгодженість та зворотний зв'язок.

Висновки

Зовнішнє середовище діяльності підприємства періодично створює або сприятливі або загрозливі умови для його стабільного розвитку. Для успішного підприємства, метою якого є збереження своїх ринкових позицій та забезпечення достатнього рівня прибутковості, інформація про майбутні зміни середовища функціонування має стратегічно важливий характер, оскільки дозволяє завчасно розпізнати потенційні небезпеки або переваги та розробити механізми адаптації до нових умов функціонування, за яких ризики втрат будуть зведені до мінімуму, а вигоди – максимізовані.

Завчасне реагування на зміни зовнішнього середовища робить можливим не лише стабільний розвиток підприємства, а й створює передумови для пошуку нових джерел прибутковості та механізмів її забезпечення. Проведений аналіз можливостей та загроз, сильних та слабких сторін підприємства, побудова матриці SWOT-аналізу, дозволили визначити стратегічні орієнтири підприємства в умовах нестабільного ринкового середовища та розробити механізм забезпечення прибутковості підприємства, який дозволяє забезпечити отримання необхідного прибутку в умовах погіршення загальних показників економіки.

Література

1. Брігхем Е.Ф. Основи фінансового менеджменту / Брігхем Е.Ф.; [пер. з англ.]. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
2. Зятковський І.В. Фінанси підприємств: навч. пос. / Зятковський І.В. – 2-е вид., оновл. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 399 с.
3. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навч. пос. / Мец В.О. – К.: Вища школа, 2003. – 278 с.
4. Мних Є.В. Економічний аналіз: підруч. / Мних Є.В. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.
5. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: підруч. / Саєнко М.Г. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 390 с.
6. Современный толковый словарь русского языка: в 3 т. / [уклад. Ефремова Т.Ф.]. – М.: АСТ, 2001. Т. 2: М–П. – 2001. – 1168 с.
7. Антонюк Р.Р. Структура організаційно-економічного механізму забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств // Економічний простір. – 2008. – №20/2. – С. 176–182

До питання про функції та принципи рейтингової оцінки страховиків

Розглянуто основні функції рейтингів – інформаційна, регулююча, маркетингова – та розкрито їх зміст. Сформульовано основні принципи рейтингової оцінки фінансової стійкості страхових компаній.

Рассмотрены основные функции рейтингов – информационная, регулирующая, маркетинговая – и раскрыто их содержание. Сформулированы основные принципы рейтинговой оценки финансовой устойчивости страховых компаний.

Considering the main ratings functions – informational, controlling, marketing – and disclosed their contents. Formulated the basic principles of insurance companies' financial stability rating.

Постановка проблеми. В сучасних умовах функціонування вітчизняного страхового ринку, для яких характерним є присутність великої кількості страхових компаній, важливого значення набувають питання якості ведення ними страхової справи. Визначення місця (рейтингування) страхових компаній на ринку страхових послуг може бути одним з факторів, що сприяє підвищенню якості функціонування українського страхового ринку. Рейтингування страхових організацій має велике значення як для страховиків, так і для страхувальників. Кожному страховику необхідно мати реальне уявлення про конкурентів, партнерів по страхуванню та перестраховуванню, а страхувальнику важливо правильно вибрати страховика для успішного ведення справ. За кордоном рейтингування широко використовується як у фінансовому, так і нефінансовому секторах економіки, однак даний інститут має особливе значення саме для страхової галузі, враховуючи її характеристики, специфіку роботи з фактором невизначеності. Зважаючи на це, виникає необхідність дослідження основних функцій рейтингів та принципів здійснення рейтингової оцінки страховиків з метою найповнішої реалізації ними свого призначення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням сутності та призначення рейтингів, окресленню основних підходів до формування системи рейтингування у вітчизняних та зарубіжних публікаціях останнім часом приділяється багато уваги. Наукові праці В. Волкова, В. Дапенгер, В. Міщенко, С. Науменкової, Т. Нерсисян, Г. Піратовського, В. Tafel, Я. Телепина, Griess Heinz, Л. Юрченко та інших охоплюють широке коло актуальних питань щодо визначення ролі, значення та функцій рейтингів. Однак такому різновиду рейтингу, як рейтинг фінансової стійкості, і зокрема для страхових компаній, наразі не приділено належної уваги. Це, в свою чергу, спричиняє недооцінку тих важливих функцій, які виконує рейтинг фінансової стійкості, як

страховими компаніями (які в умовах становлення конкурентоспроможного страхового ринку ще не достатньо дозріли до необхідності проходження процедури рейтингування), так і рейтинговими агентствами, які повинні всіляко забезпечувати високу якість результатів своєї діяльності у сфері рейтингового оцінювання, турбуючись про її відповідність принципам рейтингування, що, в свою чергу, забезпечуватиме точність та обґрунтованість оцінки діяльності страховика, а також свідчитиме про рівень компетентності, освіченості та неупередженості спеціалістів рейтингового агентства. Якісно виконане рейтингування, безсумнівно, позитивно впливатиме на формування іміджу рейтингового агентства та сприятиме його конкурентоспроможності.

Метою статті є дослідження основних функцій рейтингів фінансової стійкості страхових компаній та формулювання основних принципів рейтингової оцінки страховиків, дотримання яких забезпечує виконання рейтингом властивих йому функцій та задоволення інтересів усіх споживачів рейтингової інформації.

Виклад основного матеріалу. З метою кращого розуміння необхідності і значимості рейтингів фінансової стійкості у страховому бізнесі вкажемо на їх основні функції, а саме: інформаційну, регулюючу, маркетингову.

Розглянемо детальніше кожну з них. Інформаційна функція рейтингів є їх головною функцією. Вона полягає у постачанні користувачів необхідною узагальненою інформацією, яка дозволяє їм порівнювати страхові компанії між собою та полегшує процес прийняття рішень. В зв'язку з цим доречно навести думку Г.Л. Піратовського, який вказує на значення рейтингів як «могутнього інформаційного інструменту для інвестора та кредиторів» [1, с. 74]. На цій же функції рейтингів акцентують свою увагу В.І. Міщенко і С.В. Міщенко [2, с. 56–69].

В ідеалі страховий рейтинг має забезпечувати порівняння страхових компаній залежно від їх спеціалізації та надавати дані щодо їх позиції на внутрішньому та міжнародному ринках. Визначення позиції страховика на міжнародному ринку є доволі проблемним питанням. Це зумовлено труднощами, які виникають через необхідність створення відповідного аналітичного апарату (який, наприклад, повинен враховувати різницю у законодавстві різних країн, насамперед, в галузі бухгалтерського обліку та фінансів). Важливим обмежуючим фактором також є недостатнє знання користувачами іноземних мов. Отже, крім іншого, одним з головних завдань рейтингу є нівелювання вказаних вище проблем. Коректно визначений (присвоєний) рейтинг, який на письмі позначається, наприклад, набором простих символів, повинен одноманітно розумітися страхувальниками

Таблиця 1. Ситуація прийняття рішення при j – страхових компаніях та n – критеріях оцінювання

	W_1	W_2	W_3	...	W_n
U_1	e_{11}	e_{12}	e_{13}	...	e_{1n}
U_2	e_{21}	e_{22}	e_{23}	...	e_{2n}
U_3	e_{31}	e_{32}	e_{33}	...	e_{3n}
U_4	e_{41}	e_{42}	e_{43}	...	e_{4n}
...	...	...	...	...	...
U_j	e_{n1}	e_{n2}	e_{n3}	...	e_{jn}

та іншими групами зацікавлених осіб у будь-якій країні світу, а в основу визначення (присвоєння) рейтингів повинні бути покладені зрозумілі та, бажано, одноманітні критерії.

У контексті розгляду інформаційної функції рейтингу, яка покликана полегшувати процес прийняття рішень різними групами зацікавлених осіб, доречним є розгляд методів, які застосовуються для цього. Перший підхід, базується на визначенні мінімально достатньої для аналізування кількості показників, об'єктивно необхідних для визначення (присвоєння) рейтингу.

Другий підхід спрямований на полегшення сприйняття інформації. Для ілюстрації другого підходу наведемо приклад (табл. 1).

Споживач рейтингу знаходиться у ситуації, коли йому пропонується j можливих рішень – від U_1 до U_j (наприклад, вибір страхової компанії). Для прийняття рішень він має в своєму розпорядженні певні дані – W_1 до W_n (наприклад, показники фінансового стану страхової компанії). Кожне рішення, в нашому випадку вибір страхової компанії, споживач приймає на підставі аналізу показників діяльності окремих страховиків (e_{11} до e_{jn}).

Описана вище ситуація вибору, характеризується великим ступенем складності. Наприклад, у випадку порівняння десяти страхових компаній за п'ятьма критеріями споживач має здійснити аналіз та порівняння 50 показників, та на основі цього здійснити вибір найкращого страховика. Звичайно, це складне завдання, тим більше якщо кількість страховиків велика. Крім того, в цьому випадку існує значний ризик помилки.

Використання рейтингів полегшує прийняття рішень споживачем та зменшує ризик помилок при цьому. При використанні рейтингів відсутня необхідність у здійсненні аналізу множини окремих показників, як у випадку описаному вище. При прийнятті рішень споживач спирається на інтегральну оцінку діяльності страхової компанії (яка, наприклад, може

мати вигляд коду з літер) (табл. 2). Якщо рейтинг визначений (присвоєний) з дотриманням певної якості оцінки, враховує потреби страхувальників (зацікавлених в основному своєю безпекою), існує гарантія суттєвого зменшення ризику вибору споживачем страховика, який реально не спроможний гарантувати йому чи третім особам страховий захист.

Крім того, враховуючи спеціалізацію та централізацію діяльності рейтингових агентств, вони спроможні обробляти інформацію, щодо страхового ринку якісніше та ефективніше, ніж це може зробити окремий споживач такої інформації чи навіть їх група. Адже розробники рейтингів володіють базами даних, які містять інформацію за великі часові інтервали, що була зібрана зі страхових ринків різних країн.

Суть регулюючої функції рейтингів полягає в тому, що прагнучи отримати високий рейтинг страховики намагаються вдосконалювати свою діяльність. Рейтинги оцінки надійності та стійкості страхових компаній об'єктивно спроможні забезпечувати їх інформацією, яка, якщо нею правильно скористатися, може сприяти покращенню їх діяльності, уникненню небажаних негативних явищ чи навіть банкрутства. Такий вплив рейтингів на страховиків зумовлюється наступними причинами: по-перше, страхові компанії на основі рейтингу спроможні отримати уявлення про своє реальне становище на ринку. Така інформація, як правило, сприяє розробці компаніями, які займають нижні щаблі рейтингу, антикризових заходів. Характер цих заходів, їх перелік та тривалість прямо залежать від ступеня втрати страховою компанією стійкості, та рівня загрози її банкрутства, при цьому, саме коректно визначений (присвоєний) рейтинг дає уявлення про це. Ефективність проведених антикризових заходів, у подальшому знаходить своє відображення при визначенні (присвоєнні) рейтингу страховиків. Крім того, рейтинги дозволяють привернути увагу громадськості до ненадійних страхових компаній, та своєчасно здійснити в таких компаніях попереджувальні (санаційні,

Таблиця 2. Ситуація прийняття рішення після використання рейтингу

	Rating
U_1	AAA
U_2	BBB
U_3	C
U_4	AA+
...	...
U_j	A

реорганізаційні) процедури, що, в свою чергу, зменшує для таких страховиків шанси несприятливого розвитку подій в подальшому і/або спроможні запобігти їх банкрутству.

Згідно з даними агентства Standard & Poor's із страхових компаній, яким у 1987 році було присвоєно рейтинг «ССС» (ненадійний), через десять років збанкрутіло 42,7%. За цей же проміжок часу з компаній, які мали рейтинг «В» (низький рівень надійності), збанкрутіло 25,6%, з тих, що мали рейтинг «ВВВ» (задовільна надійність) – 3,7%, серед компаній з найвищим рейтингом «ААА» збанкрутіло лише 1,1% [3].

Таким чином, дані статистики свідчать про те, що рейтинг є ключовим інструментом, за допомогою якого компанія спроможна оцінити ризик втрати своєї фінансової стійкості, а страхувальники – ризики втрати коштів, розміщених у страховика, та неотримання компенсації від страховика в разі настання страхового випадку.

По-друге, рейтинг фінансової стійкості страхових компаній виступає фактором, який виконує певні «санітарні» функції на ринку страхування. Добре відомим є факт описаний президентом Альянсу американських страховиків Родженом Лоусоном. Суть його полягає в тому, що як тільки потенційні і реальні страхувальники та інвестори отримують інформацію про те, що страховик має рейтинг нижче певного рівня, багато з них відмовляються мати з ним справу [4, с. 12]. Це сприяє перерозподілу фінансових потоків від менш стійких страхових компаній до більш стійких, що в цілому благотворно впливає страховий ринок, за рахунок зникнення з нього менш надійних страховиків.

На особливу увагу заслуговує маркетингова функція рейтингів. Її суть полягає у використанні страховиками значень власного високого рейтингу в рекламних, маркетингових цілях з метою акцентування уваги споживачів на рейтингу, як на об'єктивній гарантії високої якості функціонування страхової компанії. Про це говорить і Я.Е. Телепин зазначаючи, що «в сучасних умовах рейтинг цікавий страховикам не лише як детальна оцінка компанії, але й як PR-інструмент» [5, с. 34]. Наведену точку зору також поділяють вітчизняні науковці [6, с. 19]. Вважаємо вірною думку Л.О. Юрченко [7, с. 100] та В.В. Волкова [8, с. 18] про те, що рейтинг – важлива умова відкритої конкуренції як на страховому, так і на інших ринках фінансових послуг. При цьому рейтинги, присвоєні великими міжнародними агентствами, використовуються для подолання бар'єрів входження на світові ринки страхових послуг, капіталу та залучення коштів.

На нашу думку, основні принципи, які відіграють вирішальну роль у виконанні рейтингами описаних вище функцій, такі: адекватність та доступність; актуальність; незалежність; порівнюваність страхових рейтингів; точність; визнання; спрямованість на майбутнє.

Розглянемо вказані вище принципи детальніше. Адекватність та доступність процесу рейтингової оцінки. Побудова та зміст страхового рейтингу повинні відповідати потребам основних його споживачів. Іншими словами, процес

оцінки повинен відповідати цілі, для якої вона була проведена. З вимогою адекватності процесу рейтингової оцінки тісно пов'язані вимоги прозорості та доступності процесу оцінки для споживача, зокрема вимога щодо забезпечення користувачеві рейтингу можливості слідкувати за процесом оцінки за допомогою додаткової супутньої інформації. При цьому мова в жодному разі не йде про можливість самостійного проведення споживачем визначення рейтингу страховиків. Це є практично неможливим через складність методології та специфіку послуги, якою є визначення (присвоєння) рейтингу (великий відсоток суб'єктивності, складність оцінки, прогностичний характер, висока вартість, використання захищеної інформації). Водночас споживач рейтингу повинен мати доступ до інформації про види критеріїв, які беруться до уваги в процесі рейтингової оцінки. Це дозволить йому у випадку необхідності, інтерпретувати рейтинг під кутом власних інтересів.

За кордоном, наприклад у США, споживачі рейтингу мають широкі можливості доступу до інформації рейтингових агентств, зокрема через:

- спеціалізовані щорічні огляди деяких рейтингових агентств, які безкоштовно розсилаються в публічні бібліотеки. Такі огляди містять не лише таблиці з рейтингами страховиків та пояснення щодо методики їх визначення (присвоєння), але й деякі аналітичні матеріали, в яких розглядаються окремі тенденції та події як на страховому ринку, так і у діяльності окремих страхових компаній;

- телефонні служби. Практично кожне зарубіжне рейтингове агентство має служби, зателефонувавши до яких споживач може дізнатися (безкоштовно або за символічну плату) рейтинг страхової компанії, якою він зацікавився, а іноді, навіть, замовити аналітичний огляд її діяльності;

- Інтернет. Кожне крупне зарубіжне рейтингове агентство має власний Інтернет-сайт, скориставшись інформацією якого, потенційний споживач може не лише ознайомитися з діяльністю цього агентства, але й у режимі реального часу задати спеціалістам агентства питання, відповіді на які його цікавлять.

Актуальність рейтингу є основною вимогою, яка впливає на якість оцінки. В процесі визначення (присвоєння) рейтингу необхідно спиратися на реальні дані. Рейтинг повинен слугувати засобом перманентного пристосування страховика до умов середовища, яке динамічно змінюється. При визначенні (присвоєнні) рейтингу необхідно приймати до уваги як зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі, так і зміни, які фіксуються в самому об'єкті оцінки (страховій компанії). Важливим є правильне визначення періодичності актуалізації рейтингу страховика залежно від специфіки його діяльності. Стабільний від актуалізації до актуалізації рейтинг страховика сприяє залученню до співпраці з ним клієнтів та інвесторів. Водночас, часті зміни рейтингу, а рейтинг не може змінюватися безпричинно, можуть мати негативний вплив на сприйняття страхової компанії зацікавленими особами.

Незалежність одна з основних складових, яка формує довіру споживачів до рейтингів та, зрештою, і до самих рейтингових агентств. Її суть полягає у запобіганні можливості будь-якого впливу на рейтингове агентство учасників страхового ринку, які (навіть потенційно) можуть бути зацікавлені в необґрунтованій зміні рейтингу певного страховика. Незалежність процедури повинна забезпечуватися на всіх її стадіях, починаючи від вибору методів та процедур визначення (присвоєння) рейтингу страховиків, закінчуючи власне визначенням (присвоєнням) рейтингу страховій компанії.

Порівнюваність страхових рейтингів повинна забезпечувати можливість порівняння їх на певний час та можливість їх порівняння у часі. При порівнянні на певний час повинна забезпечуватися порівнюваність страхових компаній, які діють на локальному чи регіональному ринках, а, в разі необхідності, і суб'єктів міжнародних ринків. Крім того, при визначенні (присвоєнні) рейтингів необхідно забезпечувати їх порівнюваність у часі. Тобто, необхідно забезпечувати можливість порівняння визначених (присвоєних) рейтингів з рейтингами визначеними (присвоєними) раніше. Це дозволяє бачити певні тенденції зміни ситуації у страхових компаніях. Тому, хоча в економіці відбуваються постійні зміни, рейтингові агентства, як правило, залишають методологію визначення рейтингу практично незмінною вдаючись за потреби лише до її модифікації.

Точність процесу оцінювання важлива характеристика, яка забезпечує якість рейтингу. Вона має гарантуватися на двох рівнях:

- точність даних, які є основою оцінки (ретельне збереження даних при їх виборі для аналізу, точність та детальність даних);
- точність і ретельність процесу обробки даних та адекватність методів, що використовуються для обробки даних.

Точність оцінки забезпечується досконалим вивченням та правильною інтерпретацією факторів і зв'язків, які визначають якість функціонування страхової компанії. Крім того, необхідно забезпечити моніторинг страхового ринку для ідентифікації новинок та невиявлених раніше і/або нових залежностей і факторів для забезпечення адекватності визначення (присвоєння) рейтингу.

Визнання. Рейтингове агентство та його методика повинні бути визнані у встановленому порядку професійним співтовариством та органами нагляду за страховою діяльністю.

Спрямованість у майбутнє. Рейтинг повинен мати прогностичний характер, а не бути лише простим відображенням минулого та теперішнього стану страховика. Ретроспективна інформація лише в деяких ситуаціях може сприяти виявленню певних тенденцій. Саме тому, визначення (присвоєння) рейтингу, з можливістю побудови на його підставі прогнозів має велике значення для оцінки його якості.

Наприкінці вважаємо за необхідне зупинитися на питанні використання рейтингів різними категоріями зацікавлених осіб.

Велике значення в питанні забезпечення якості рейтингу має врахування при його визначенні (присвоєнні) інтересів контингенту зацікавлених у ньому споживачів. Зацікавлених споживачів страхових рейтингів можна об'єднати у різні за інтересами групи: страхувальники та застраховані, страхові посередники, керівництво страхових компаній, органи страхового нагляду, страхові компанії-конкуренти та перестраховики, банки, інвестори, інші суб'єкти. Та, незважаючи на це, споживачів рейтингів можна поділити на два види:

- основні (відповідно до їх запитів готується певний рейтинг);
- другорядні (проявляють інтерес до певного рейтингу, однак їх потреби в процесі його визначення (присвоєння) спеціально не враховуються).

Слід відмітити, що інформаційні потреби окремих груп та видів споживачів рейтингів різняться між собою. Наприклад, акціонер страхової компанії вимагатиме іншої інформації, ніж страхувальник. Адже для першого важливішим є обсяг очікуваних доходів від інвестицій, а для другого – фінансова безпека страхової компанії.

Найчисельніша та, зрештою, і найважливіша група споживачів рейтингової інформації – клієнти страхових компаній (страхувальники та застраховані). З врахуванням очікувань представники цієї групи споживачів рейтингів поділяються на індивідуальних та масових.

Масових клієнтів, у тому числі й невеликі підприємства, перш за все, вабить основна функція рейтингів – постачання інформації про стан страховика, яка доступна для розуміння та однозначно інтерпретується. Саме тому навіть в умовах розвинутих ринків трапляється, що визначення (присвоєння) рейтингів, проведене для потреб таких клієнтів (а вони не можуть, через брак коштів, дозволити собі замовити виконання рейтингових досліджень) не завжди забезпечує на виході високу якість інформації. При визначенні (присвоєнні) рейтингів для потреб масових клієнтів, як правило, концентруються лише на обмеженому колі показників необхідних для оцінювання або на показниках, цікавих засобам масової інформації.

Індивідуальні клієнти в більшій мірі цікавляться критеріями покладеними в основу визначення (присвоєння) рейтингу, а в разі зміни рейтингу, причинами цього. У більшості випадків індивідуальні клієнти обслуговуються страховими брокерами. Як правило такі клієнти визначають мінімально прийнятний для них рейтинг страховика, а надалі пошуком страхової компанії, яка б в повній мірі задовольняла їх вимоги займається вже страховий брокер. Найбільші міжнародні брокери за своєю ініціативою, додатково, перевіряють стан страхової компанії та розміщують імовірних страховиків в так званому списку безпечності «security list» [9, с. 22]. Незважаючи на те що на вітчизняному страховому ринку рейтинги визначені (присвоєні) вельми незначній кількості страховиків, все більш помітною стає потреба вітчизняних клієнтів страхових компаній в них. Насамперед це проявляється на ринку страхування індивідуальних клієнтів.

Рейтинги страхових компаній використовуються страховими посередниками в якості аргументу в бесідах з клієнтами, страхові компанії застосовують їх як елемент політики підтримання свого іміджу. З метою ілюстрації сказаного вище, наведемо дані дослідження, яке проводилося у Німеччині з метою перевірки впливу зовнішнього оцінювання страхових компаній, які надають послуги із страхування життя, на прийняття клієнтом рішення щодо придбання страхового полісу. Виявилося, що 72% респондентів – клієнтів страхових компаній отримують інформацію про страховиків від страхових посередників, 66% – через страхових посередників укладають нові договори страхування, і, не зважаючи на обмежене знання принципів рейтингування (42% респондентів відмітило обмежений рівень власних знань в цій галузі), 72% опитаних вважають придбання полісів через страхових посередників прийнятним та мають цей спосіб на увазі придбаючи страховку [10, с. 9, 11, 16]. Крім того, це дослідження показало, що 63% посередників вважають, що рейтинг впливає на поведінку клієнтів і призводить до того, що [10, с. 19–25]: 1) клієнти задають більше питань – 73%; 2) клієнти вимагають більше інформації – 67%; 3) кількість укладених договорів більша для компаній з більш високою оцінкою – 56%; 4) нехтуються страхові компанії з низьким рейтингом – 50%; 5) попит на продукцію з низькою оцінкою падає – 42%.

Враховуючи наведене вище можна зробити висновок, що рейтинг страхової компанії може значно впливати на вибір страховика солідними клієнтами, і навіть в тому випадку, якщо його інтереси представляє брокер. Для клієнтів такого типу практично завжди найбільш важливими критеріями при виборі страхової компанії є її стійкість і безпека [11, с. 13].

Усе більше розповсюдження практики визначення (присвоєння) рейтинговими агентствами рейтингів фінансової стійкості страховикам зумовлює те, що керівництво страхових компаній при прийнятті рішень повинне зважати на вплив рейтингу на імідж страховика та рівень довіри до нього. Рейтингові агентства все частіше підкреслюють свою роль у заохоченні керівників страхових компаній до ефективного управління та до покращення показників ліквідності, фінансової потужності страхових компаній.

Страховики можуть використовувати рейтинг, і їм доцільно це робити для потреб, вказаних нижче:

1) для забезпечення самоконтролю, тобто для виявлення несприятливих (небезпечних) тенденцій, власних слабких сторін. Страховик, як правило, має доступ до детального рейтингового звіту, в якому наводяться методики оцінювання та повні результати оцінювання, сильні та слабкі сторони оцінюваного суб'єкта та існуючі тенденції в окремих галузях його діяльності;

2) для рекламної діяльності та заохочення продаж. Високий рейтинг значно сприяє активізації продаж, особливо, якщо у страховика слабкі канали дистрибуції;

3) для використання як «знаку якості». Високий рейтинг, принаймні теоретично, може впливати на рентабельність

страхової діяльності, або як мінімум на ринкову позицію страхової компанії. Таким чином, від клієнтів можна очікувати готовності здійснювати більші внески в обмін на більшу безпеку своїх інвестицій. Крім цього, високий рейтинг компанії дає додаткові фінансові вигоди при злитті, поглинанні компаній, розміщенні цінних паперів на первинному та вторинному ринках або в разі реалізації довгострокових інвестиційних проектів;

4) при прийнятті стратегічних рішень. Одним з різновидів важливих рішень, які приймаються у страхових компаніях, є рішення щодо видів страхування, які страховик хотів би мати у своєму портфелі. Рейтингові агентства надають інформацію, яка може враховуватися в процесі прийняття таких рішень. Окрім того, як інструмент стратегічного планування рейтинг дає унікальні можливості для статистичної оцінки фінансового стану компанії відносно конкурентів як всередині країни, так і на міжнародному ринку. В свою чергу, це може сприяти вдосконаленню структури компанії, підвищенню ефективності управління нею тощо.

Органи страхового нагляду можуть використовувати рейтинги для захисту інтересів інвесторів, поточного контролю над суб'єктами ринку, в тому числі з точки зору оцінки ефективності роботи страхових компаній, часткою яких володіє держава; недопущення соціальної напруги на страховому ринку та згортання його окремих сегментів; забезпечення його розвитку і структуризації.

Рейтингова оцінка страховика може бути чинником, який змушує на певні дії інших суб'єктів страхової системи:

– конкуруючі страхові компанії. Конкуренти можуть використовувати результати, рейтингові звіти та аналізи, зроблені агентствами з метою визначення стану справ в інших страхових компаніях та ситуації у галузі. Така інформація може бути дуже цінною, оскільки містить не лише фінансову інформацію, але й дані щодо якісної оцінки діяльності конкурента, компетентності його менеджменту та ситуації з реалізацією його стратегії. Навіть інформація, яка надається рейтинговими агентствами для загального відома, хоча і є переважно сильно узагальненою, та, водночас, надає реальну можливість сформулювати уявлення про стан та дії конкурентів;

– перестраховики. Тісне і нерідко тривале співробітництво між страховою компанією та перестраховиком спричиняє значну зацікавленість перестраховика в належному фінансовому стані цедента, та в даних щодо успішності/неуспішності його політики в галузях андеррайтингу продуктів, ліквідації неприбутковості та обслуговуванні виплат. Зазначені вище аспекти політики страховика знаходить своє концентроване відображення в його рейтингу;

– кадри/ринок праці. Високий рейтинг страховика може застосовуватися в галузі управлінні людськими ресурсами страхової компанії. Він дає підстави працівникам відчувати власну причетність до роботи в організації, високий статус якої визнано. Високий рейтинг певним чином свідчить також про стабільність страховика та безпеку робочих місць, що сприяє

кар'єрі та заробіткам працівників. Рейтинг може бути одним з інструментів створення корпоративної культури та елементом позитивного іміджу страховика на ринку праці, особливо якщо мова йде про залучення професіоналів, які на ринку праці в дефіциті. Високий рейтинг страховика опосередковано вказує на компетентність його співробітників, а це один з критеріїв, який приймається до уваги висококваліфікованими кандидатами при переході до даної страхової компанії.

Висновки

Таким чином, наведене вище дозволяє говорити про доцільність та необхідність запровадження у вітчизняну практику рейтингів фінансової стійкості страхових компаній. Рейтинги фінансової стійкості страхових компаній повинні бути об'єктивними, оскільки складаються незалежними рейтинговими компаніями та базуються на об'єктивних показниках, які надаються самими страховими компаніями. Вони відображають реальний фінансовий стан певного страховика і, хоча не мають обов'язкового характеру, тим не менше можуть в різній мірі впливати на імідж компанії, яким присвоєні. В переважній більшості випадків страхові компанії демонструють свою реакцію на присвоєння певного рейтингу, що особливо видно при його зниженні. Як правило, зниження рейтингу примушує страховика розробляти і здійснювати заходи з усунення виявлених в ході рейтингування недоліків, що, зрештою, сприяє покращенню діяльності компанії, а отже і зростанню її фінансової стійкості, надійності та конкурентоспроможності.

Література

1. Піратовський Г.Л. Страховий бізнес: управління розвитком. Монографія / Г.Л. Піратовський. – К.: КНТЕУ, 2006. – 253 с.

2. Міщенко В.І. Основні напрями забезпечення стабільності фінансового сектору України в контексті глобалізаційних процесів / В.І. Міщенко, С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2008. – №5. – С. 56–69.

3. Офіційний сайт рейтингового агентства «Кредит-Рейтинг» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.credit-rating.ua/ru/press.html?_m=publications&_t=rec&id=3708

4. Нерсисян Т. Влияние мировых рейтинговых агентств на развитие страхового предпринимательства / Т. Нерсисян // Страховое дело. – 2006. – №3. – С. 9–18.

5. Телепин Я.Е. Рейтинговая оценка надежности страховых компаний как фактор предотвращения банкротства / Я.Е. Телепин // Страховое дело. – 2003. – №5. – С. 32–43.

6. Науменкова С.В. Напрямки розвитку страхового ринку України в контексті міжнародних інтеграційних процесів / С.В. Науменкова, Ю.С. Конопліна // Вісник Української академії банківської справи. – 2005. – №2. – С. 15–22.

7. Юрченко Л.А. Финансовый менеджмент страховщика. Учеб. пособие для вузов / Л.А. Юрченко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 199 с.

8. Волков В.В. Развитие конкурентной среды российского страхового рынка / В.В. Волков // Автореф. дис. на соискание ступени канд. экон. наук: 08.00.10 // Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова. – Москва, 2009. – 26 с.

9. Daenzer B. Insurer Solvency: Determining Which Companies Can Survive The Storm / B. Daenzer // Risk Management. – №7. – 1994. – S. 22–34.

10. Tafel B. Vertrauen ist gut – sind Ratings besser? / B. Tafel // Swiss Re Life & Health, Swiss Re, Zürich. – 1998. – 115 s.

11. Griess Heinz Ratings als Entscheidungshilfe für den besten Rat des Versicherungsmaklers? Materialy konferencyjne «Versicherungs – Ratings in Deutschland», Köln. – 1996.

О.Г. ЧЕРЕП,
викладач, Нікопольський інститут Запорізького національного університету

Удосконалення оптимізації витрат на складування матеріально-технічних запасів на підприємствах

Досліджено модель динамічного програмування управління матеріально-технічними запасами на підприємствах машинобудівної галузі. Удосконалено модель Уілсона управління матеріально-технічними запасами на підприємствах. Запропоновано дану удосконалену модель для практичного застосування.

Исследована модель динамического программирования управления материально-техническими запасами на предприятиях машиностроительной отрасли. Усовершенствована модель Уилсона управления мате-

риально-техническими запасами на предприятиях. Предложена данная усовершенствованная модель для практического употребления.

Постановка проблеми. Визначення оптимального розміру поповнення запасів на кожному із етапів планового періоду є основною задачею економіста підприємства і дозволяє мінімізувати витрати підприємств. На підприємстві ВАТ «ЗТР» до питань планування витрат відносяться з метою забезпечення стратегічного планування діяльності підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Мета статті. Дослідити модель динамічного програмування управління матеріально-технічними запасами на підприємствах машинобудівної галузі. Удосконалити модель Уілсона управління матеріально-технічними запасами на підприємствах. Запропонувати дану удосконалену модель для практичного застосування та провести її апробацію.

Виклад основного матеріалу. На підприємстві БАТ «ЗТР» поставили за мету в 2008 році мінімізувати витрати.

Розглянемо модель управління запасами, в якій є обмеження по попиту та складським приміщенням.

Припустимо, що сировина витрачається рівномірно в часі, тоді середні витрати на одиницю часу по завезенню та зберіганню k -го виду сировини:

$$\frac{C_{Lk}}{2} q_k + \frac{C_{Sk}}{q_k} \cdot P_k, k = \overline{1, n}, \quad (1)$$

де C_{Lk} – вартість зберігання однієї одиниці сировини k -го виду;

C_{Sk} – витрати по завезенню партії сировини k -го виду;

P_k – повний попит на сировину k -го виду;

q_k – обсяг замовлення сировини k -го виду.

Сумарні середні витрати по усій номенклатурі запасів матимуть такий вигляд:

$$Q(q_1, \dots, q_k) = \sum_{k=1}^n \left(\frac{C_{Lk}}{2} q_k + \frac{C_{Sk}}{q_k} \cdot P_k \right). \quad (2)$$

Обмеження на складські приміщення та попит матимуть вигляд:

$$\sum_{k=1}^n V_k q_k \leq V, \quad (3)$$

$$0 \leq q_k \leq P_k, k = \overline{1, n}, \quad (4)$$

де V_k – об'єм складського приміщення, що зайнятий одиницею сировини k -го виду;

V – загальна місткість складського приміщення.

Отже, оптимізаційна задача нелінійного програмування має вигляд: знайти мінімальне значення функції витрат (2) по усій номенклатурі запасів з урахуванням обмежень (3)–(4).

У літературі оптимальний обсяг замовлення знаходять за формулою Уілсона по кожній номенклатурі, а враховуючи обмеження визначають оптимальні значення за допомогою додаткових математичних методів [1, с. 224; 2, с. 21]. Але дану задачу можна розв'язати за допомогою електронного додатку MSExcel, не розглядаючи часткові випадки [3].

Описану вище модель управління запасами було застосовано на підприємстві БАТ «Запоріжтрансформатор» у 2008–2010 роках. Зауважимо, що на даному підприємстві кожний вид сировини зберігається на окрему складі відповідно до визначених умов зберігання даного виду сировини. Тому обмеження (3) для кожного виду сировини спрощується і буде мати такий вигляд:

$$\sum_{k=1}^n q_k \leq V. \quad (3')$$

На підприємстві для виробництва продукції використовуються п'ять видів сировини, тому $k = \overline{1, 5}$. Вихідні дані для розрахунку даної моделі у 2008 р. наведені у табл. 1.

Усі наведені дані у табл. 1 відповідають плану вироблення продукції, вартість завезення сировини кожного виду відповідає вартості завезеної партії у кожному кварталі, відповідно до попиту, витрати по зберіганню відповідають сезонним розрахункам по утриманню складських приміщень та зберіганню відповідної сировини. Згідно з запропонованою моделлю (2) з урахуванням обмежень (3), (4) за допомогою MSExcel одержаний розв'язок поставленої задачі нелінійного програмування, результати якого зведені у табл. 2.

Приведемо аналогічні розрахунки задачі управління запасами по підприємству БАТ «Запоріжтрансформатор» у 2009 р. Вихідні дані наведені у табл. 3.

Загальне значення функції витрат по усій номенклатурі запасів становить $Q_{min} = 35643,36$ тис. грн. Згідно з фінансо-

Таблиця 1. Вихідні дані до моделі управління запасами по підприємству БАТ «Запоріжтрансформатор» на 2008 рік

Показники	Чорні метали, кг	Кольорові метали, кг	ПКВ, ум. од.	Неметали, кг	Кооперація, ум. од.
Попит на k -й вид сировини, $P_k, k = \overline{1, 5}$					
I квартал	2905498,69	707517,13	171,22	1626765,98	33023,34
II квартал	2490427,45	606443,25	146,76	1394370,84	28305,72
III квартал	2075356,21	505369,38	122,30	1161975,70	23588,10
IV квартал	1452749,34	353758,56	85,61	813382,99	16511,67
Загальна місткість складів, V	3000000,00	750000,00	200,00	1800000,00	40000,00
Витрати по завезенню, C_{Sk} , тис. грн. за партію					
I квартал	6033,64	1703,56	1,68	1157,98	19,81
II квартал	5171,69	1460,20	1,44	992,55	16,98
III квартал	4309,74	1216,83	1,20	827,13	14,15
IV квартал	3016,82	851,78	0,84	578,99	9,90
Витрати по зберіганню, C_{Lk} , тис. грн. за од. сировини					
I, IV квартали	0,0014	0,0017	0,0068	0,0005	0,0004
II, III квартали	0,0011	0,0012	0,0051	0,0004	0,0003

Таблиця 2. Значення функції витрат, Q_{min} , по підприємству ВАТ «Запоріжтрансформатор» на 2008 рік, тис. грн.

Показники	Чорні метали	Кольорові метали	ПКВ	Неметали	Кооперація	Усього по номенклатурі запасів
I квартал	8132,79	2296,25	2,27	1560,85	26,70	12018,86
II квартал	6501,59	1835,69	1,81	1247,79	21,34	9608,22
III квартал	5417,99	1529,74	1,51	1039,82	17,78	8006,85
IV квартал	4066,40	1148,12	1,13	780,43	13,35	6009,43

Таблиця 3. Вихідні дані до моделі управління запасами по підприємству ВАТ «Запоріжтрансформатор» на 2009 рік

Показники	Чорні метали, кг	Кольорові метали, кг	ПКВ, ум. од.	Неметали, кг	Кооперація, ум. од.
Попит на k -й вид сировини, P_k , $k = 1,5$.					
I квартал	2531653,36	579256,70	167,86	1679221,06	27554,80
II квартал	1778999,66	407045,25	117,96	1179993,18	19362,83
III квартал	1436884,34	328767,32	95,27	953071,41	15639,21
IV квартал	1094769,02	250489,38	72,59	726149,65	11915,59
Загальна місткість складів, V	3000000,00	750000,00	200,00	1800000,00	40000,00
Витрати по завезенню, C_{Sk} , тис. грн. за партію					
I квартал	0	0	0	0	0
II квартал	7176,56	2084,49	1,91	1289,92	24,02
III квартал	5796,45	1683,63	1,54	1041,86	19,40
IV квартал	4416,35	1282,77	1,18	793,80	14,78
Витрати по зберіганню, C_{Lk} , тис. грн. за од. сировини					
I, IV квартали	0,0045	0,0057	0,0179	0,0012	0,0014
II, III квартали	0,0033	0,0042	0,0132	0,0009	0,0010

вим звітом за 2008 рік по підприємству ВАТ «Запоріжтрансформатор» витрати на завезення та зберігання сировини становили 48 057,23 тис. грн. Отже, запропонована модель дозволяє зменшити витрати на 12 413,87 тис. грн.

У табл. 3 на відміну від даних табл. 1 витрати по завезенню у першому кварталі дорівнюють нулю, оскільки на підприємстві запасів сировини на кінець 2008 року складало

більш ніж було потрібно для виробництва продукції у першому кварталі.

Розв'язок нелінійного програмування підприємству ВАТ «Запоріжтрансформатор» у 2009 році представлений у табл. 4.

Загальне значення функції витрат по усій номенклатурі запасів становить $Q_{min} = 45\,355,4684$ тис. грн. Згідно з фінансовим звітом за 2009 рік по підприємству ВАТ «За-

Таблиця 4. Значення функції витрат, Q_{min} , по підприємству ВАТ «Запоріжтрансформатор» на 2009 рік, тис. грн.

Показники	Чорні метали	Кольорові метали	ПКВ	Неметали	Кооперація	Усього по номенклатурі запасів
I квартал	5644,47	1639,49	1,50	1014,54	18,89	8318,8915
II квартал	10108,24	2936,02	2,69	1816,86	33,83	14897,64
III квартал	8164,35	2371,40	2,17	1467,46	27,32	12032,71
IV квартал	6857,20	1991,73	1,83	1232,52	22,95	10106,22

Таблиця 5. Вихідні дані до моделі управління запасами по підприємству ВАТ «Запоріжтрансформатор» на 2010 рік

Показники	Чорні метали, кг	Кольорові метали, кг	ПКВ, ум. од.	Неметали, кг	Кооперація, ум. од.
Попит на k -й вид сировини, P_k , $k = 1,5$					
I квартал	2829004,28	646706,66	179,87	1795643,45	30047,10
II квартал	2357503,57	538922,22	149,89	1594993,45	25039,25
III квартал	1886002,85	431137,77	119,91	1232958,87	20031,40
IV квартал	1414502,14	323353,33	89,94	924719,16	15023,55
Загальна місткість складів, V	3000000,00	750000,00	200,00	1800000,00	40000,00
Витрати по завезенню, C_{Sk} , тис. грн. за партію					
I квартал	11352	3153	2,93	2150	36
II квартал	9523	2850	2,73	1845,324	31,5
III квартал	8352,85	2373,01	2,31	1581,62	27,60
IV квартал	6264,64	1779,76	1,74	1186,22	20,70
Витрати по зберіганню, C_{Lk} , тис. грн. за од. сировини					
I, IV квартали	0,0032	0,0039	0,0138	0,0009	0,001
II, III квартали	0,0023	0,0029	0,0102	0,0007	0,0007

Таблиця 6. Значення функції витрат, Q_{min} , по підприємству БАТ «Запоріжтрансформатор» на планований 2010 рік, тис. грн.

Показники	Чорні метали	Кольорові метали	ПКВ	Неметали	Кооперація	Усього по номенклатурі запасів
I квартал	17019,01	4835,03	4,72	3128,83	56,24	23300,68
II квартал	13206,48	3751,91	3,66	2587,95	43,64	18355,44
III квартал	10565,18	3001,53	2,93	2000,53	34,91	15605,08
IV квартал	8509,51	2417,52	2,36	1611,28	28,12	12568,78

поріжтрансформатор» витрати на завезення та зберігання сировини становили 55 760,31 тис. грн. Отже, запропонована модель дозволяє зменшує витрати на 10 404,84 тис. грн. Розрахуємо аналогічно задачу управління запасами по підприємству БАТ «Запоріжтрансформатор» для запланованого 2010 року. Вихідні дані наведені у табл. 5.

Розв'язок нелінійного програмування підприємству БАТ «Запоріжтрансформатор» у 2010 році представлений у табл. 6.

Загальне значення функції витрат по усій номенклатурі запасів буде складати $Q_{min} = 69\,829,98$ тис. грн. Згідно з планом на 2010 рік по підприємству БАТ «Запоріжтрансформатор» витрати на завезення та зберігання сировини відповідно до попередніх років можуть становити 82 379,1 тис. грн. Отже, запропонована модель дозволить зменшити витрати на 12 549,12 тис. грн.

Висновки

Таким чином, в результаті практичного використання запропонованої моделі управління запасами на підприємстві БАТ «Запоріжтрансформатор» оптимізували витрати щодо зберігання та завезенню сировини.

У результаті дослідження запропонованої моделі динамічного програмування для практичного застосування ми прийшли до такого висновку. На кожному кроці розв'язання оптимізаційної задачі розглядається задача лінійного програмування і значення цільової функції загалом складається із сталих, які не впливають напрямок зростання функції. Тому ми пропонуємо використовувати дану модель, що складається з декількох задач, вихідні даних яких залежать від результатів попередніх. Також потрібно розширити систему обмежень представленої задачі умовою потреби на сировину, що потрібно для виробництва продукції, що дозволить ефективніше використовувати наявні площі складування.

Література

1. Зайченко Ю.П. Дослідження операцій / Ю.П. Зайченко. – К.: ЗАТ «Віпол», 2000. – 688 с.
2. Управління матеріальними запасами з обмеженнями на складські приміщення // Батурінець Є.В., Пасенченко Ю.А. // ААЭКС, №1(19), 2007. – С. 19–25.
3. Оптимальное управление объектами и системами. – <http://aa-ecs.org/baturnec-v-pasenchenko-yu-a-upravlnnya-materialni-mi-zapasami-z-obmejennyami-na-skladsk-primshennya.html>

Ю.Б. ГОЛЛЯК,
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет

Економічні передумови необхідного розвитку виробничих потужностей авіаційної галузі

У статті розглянута проблема необхідності удосконалення міжнародного механізму регулювання світової економіки в процесах дотримання планового розподілення фінансових ресурсів у розвиток базових галузей господарства, порушення принципів створення поліпшеної наукоємної продукції. Визначені шляхи прогнозування економічних передумов необхідного розвитку виробничих потужностей авіаційної галузі.

В статье рассмотрена проблема необходимости усовершенствования международного механизма регулирования мировой экономики в процессах соблюдения планового распределения финансовых ресурсов в развитие базовых отраслей хозяйства, нарушение

принципов создания улучшенной наукоёмкой продукции. Определены пути прогнозирования экономических предпосылок необходимого развития производственных мощностей авиационной отрасли.

In the article the problem of necessity of improvement of international mechanism of adjusting of world economy is considered in the processes of observance of the planned distributing of financial resources in development of base industries of economy, violation of principles of creation of improving products. The ways of prognostication of economic pre-conditions of necessary development of production capacities of aviation industry are certain.

Постановка проблеми. В міру розвитку глобалізації і розширення кола проблем, що вирішуються на міждержавному і наднаціональному рівнях, посилюється конкуренція – національні держави все рідше відстоюють свої інтереси, виступають проти передачі частини суверенітету в господарських питаннях міжнародним органам регулювання. Сучасні проблеми глобалізації, по суті, зводяться до суперечності між національним і глобальним початком в світовій економіці – інтернаціоналізацією господарського життя, з одного боку, і традиційними обмеженнями на шляху розвитку глобальних ринків, обумовленими існуванням національних держав, національних валют, фінансових систем, а також відмінностями в області регулювання господарства – з іншого.

Глобалізація підсилює децентрові тенденції в світовому господарстві. Тісна економічна взаємодія сприяє виникненню в різних країнах схожих тенденцій розвитку, зближує динаміку економічних показників. У відомих межах відбувається вирівнювання господарських структур.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Разом із тим глобалізація народжує нові проблеми для світової економіки. Глобалізація обертається зростанням залежності всіх країн від міжнародної кон'юнктури і динаміки цін на сировину. Нове полягає в тому, що якщо раніше передача негативних імпульсів з одного регіону в іншій відбувалася в першу чергу по каналах зовнішньої торгівлі, то в даний час у зв'язку із зростанням мобільності капіталів найважливішим механізмом такої передачі стає фінансово-кредитна сфера [1]. В багато разів зростають небезпеки виникнення і глобального розповзання фінансових криз.

Блага глобалізації, отримувані в результаті зниження і ліквідації бар'єрів, що існують між національними господарствами, розподіляються нерівномірно. Найбільші вигоди від лібералізації отримують сильні в економічних відносинах країни, які прагнуть забезпечити єдність і цілісність світової економіки шляхом розповсюдження західних моделей соціально-економічного розвитку і цінностей на всі регіони миру [2]. Саме тому останнім часом багато країн, що розвиваються, активно виступають проти глобалізації світової економіки [3].

Звідси виникає необхідність удосконалювати міжнародний механізм регулювання світової економіки. Глобальні потрясіння світових фінансових ринків у 2008 році і рецесії на початку 2009 року виявили системну кризу в діяльності основних міжнародних фінансових організацій. Для всіх стала очевидною необхідність фундаментальної функціональної і організаційної перебудови міжнародних інституційних структур. Як на прикладі Ісландії, Греції, Португалії, де не системне використання коштів інвесторів та ресурсів міжнародних фінансових інститутів, що мали застосовуватися в структурі нарощування виробничої бази, вкладатися в реальний сектор економіки, стали глобальним тягарем. Ця позиція виникла з принципових порушень в країнах єврозони в процесах дотримання планового розподілення фінансових ресурсів, виконання на 16,7% планових капітальних інвестицій (за період

2000–2008 років) у базовій галузі господарства, порушення принципів створення поліпшеної наукоємної продукції, яка мала попит у кризовий період [4].

Метою статті є визначення обґрунтованих економічних передумов необхідного розвитку виробничих потужностей авіаційної галузі.

Виклад основного матеріалу. Для визначення передумов пропонується принципова схема системи процедур планування, призначеної для розробки узгоджених між собою перспективних програм розвитку потужностей і випуску продукції в світовій авіаційній галузі. Схема включає більше двадцяти основних процедур, кожна з яких відповідає певному логічному етапу процесу планування, пов'язаному з переробкою вхідних даних етапу у вихідні дані. Деякі процедури повинні виконуватися строго послідовно, інші допускають паралельне (одночасне) виконання, що відображене в логічній структурі схеми. Основна увага при описі звернена на процедури, зв'язані з використанням математичних моделей, які вводяться тут же. Процедури, пов'язані з якісним аналізом фахівцями з планування різного роду планово-економічних даних і підготовкою необхідної початкової інформації, описані більш схемно з вказівкою основних цілей, які мають бути досягнуті при виконанні кожної процедури, а також з вказівкою вхідних і вихідних даних процедур. У деяких з цих процедур використовуються елементи традиційних планових процесів в авіаційній галузі.

До однієї з найбільш важливих властивостей запропонованої системи процедур планування відноситься те, що вона створює природні умови для використання математичних моделей в плановому процесі, описує основні етапи отримання необхідної для моделей інформації і визначає спосіб їх використання [5]. Логічно методом використання математичних моделей при цьому стає створення на їх базі діалогових систем планування, що забезпечують інтерактивний режим роботи кінцевих користувачів – фахівців з планування.

Перейдемо тепер до опису системи процедур планування. У ній можна виділити декілька великих етапів [6]:

- аналіз початкової програми-заявки, оцінка необхідного розвитку потужностей і формування напрямів розвитку виробничої бази галузі (тобто набору доцільних об'єктів капітальних вкладень);
- формування варіантів плану розвитку виробничої бази галузі (відбір об'єктів, календарне планування процесів капітальних вкладень), формування варіантів планів випуску продукції по роках планового періоду;
- формування виконавчих планів розвитку виробничої бази і випуску продукції на найближчі роки планового періоду;
- формування решти всіх розділів планів.

Розглянемо послідовність процедур планування детальніше (на рисунку для зручності опису основні процедури пронумеровані). При розробці планів у конкретній підгалузі авіапромисловості деякі з представлених нижче процедур можуть бути об'єднані в крупніші процедури планування

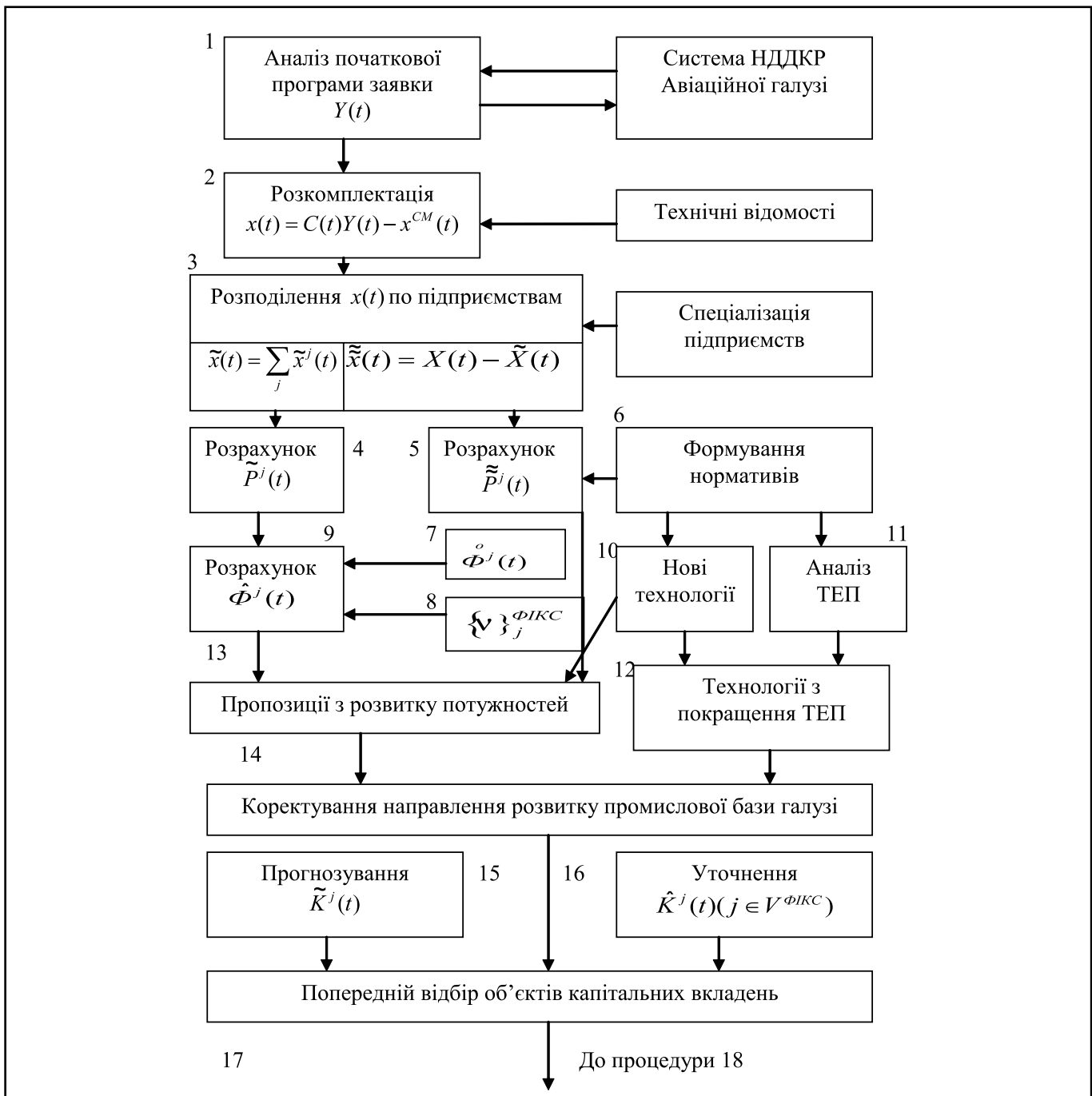
або, навпаки, дезагриговані на дрібніші. Проте незалежно від способів компоновки елементарних операцій планування, перераховані далі логічні кроки планування необхідні для розробки обґрунтованого і узгодженого по всіх основних чинниках плану розвитку виробничої бази галузі і плану випуску продукції по роках даного планового періоду.

При представленні всієї планової роботи у вигляді системи окремих процедур враховувалися такі основні принципи [7]:

- необхідність явного виділення всіх головних вузлових логічних моментів процесу планування;
- необхідність вибору доцільного «розміру» планових процедур, оскільки «подрібнення» процедур привело б до

ускладнень в описі і сприйнятті структури всієї планової роботи, а зайве їх укрупнення (і як висновок у рамки однієї процедури декількох вузлових моментів планування) привело б до того, що процес планування був би слабо структурований;

– необхідність розділення питань, що розглядаються в різних підрозділах і планово-управляючих органах галузі з тим, щоб виразніше виділити їх взаємодію в процесі планування (до таких підрозділів і органів, що управляють, відносяться управління: виробничі, планово-економічне, капітального будівництва, науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НІОКР), технічне, матеріально-технічного забезпечення, а також відповідні служби об'єднань і



Послідовність процедур планування в авіаційній галузі

підприємств, технологічні, проектні, економічні і інформаційні організації галузі і т. і.).

Процес планування починається з отримання заявок і завдань на випуск продукції. Галузі-замовники повідомляють через центральний плануючий орган свою програму замовлень $R(t)$ у детальній номенклатурі і галузі-суміжники формують свої заявки $V(t)$ і $F(t)$ також у детальній номенклатурі.

Зрозуміло, при цьому передбачається, що деталізовані заявки $R(t)$, $V(t)$ і $F(t)$ відповідають більш агрегованим показникам випуску продукції галузі, отриманим на рівні планування комплексу в авіаційній галузі. Передбачається також, що всі заявки забезпечені з боку замовників фінансовими ресурсами. При цьому за основу при грошовій оцінці програми-заявки беруться ціни, що діють, на продукцію що випускається (з врахуванням їх прогресивних змін по роках даного планового періоду). По тих виробках, які зараз ще не виробляються, використовуються прогнозні ціни. У програмі замовлень $R(t)$ можуть входити як готові зразки і комплекси авіатехніки, так і їхні великі підсистеми, якщо у випуску відповідних комплексів бере участь декілька галузей промисловості і якщо первинне розбиття таких систем на підсистеми проводиться на рівні центрального плануючого органу і враховується у відповідних міжгалузевих моделях.

Паралельно з отриманням деталізованих заявок $V(t)$ і $F(t)$ авіаційна галузь формує аналогічні деталізовані заявки в галузі-суміжнику (також в межах агрегованих цифр, спланованих на міжгалузовому рівні). Сумарна заявка $Y(t) = R(t) + V(t) + F(t)$ ($t = 1, 2, \dots, T$) перевіряється на відповідність галузевій номенклатурі, тобто на відповідність спеціалізації авіаційної галузі, і на ту, що реалізовується її в сенсі принципів науково-технічних можливостей виробництва заявлених виробів в задані терміни і із заданими характеристиками (процедура 1). Основою для перевірки тієї, що реалізовується є порівняння $Y(t) = \{Y_1(t), Y_m(t), Y_M(t)\}$ з масивом життєвих циклів розробок перспективної продукції. Цим забезпечується стиківка системи планування виробництва продукції з системою планування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. Підкреслимо, що така перевірка стосується тільки принципової науково-технічної і технологічної здійсненності термінів виробництва конкретних видів кінцевої галузевої продукції. Всі питання, пов'язані з ресурсною забезпеченістю (у тому числі і з капітальними вкладеннями) програми-заявки $Y(t)$, розглядаються в подальших процедурах планування.

Далі виконується процедура 2. У ній проводиться розкомплектування фінальних для галузі виробів з вектора $Y(t)$ на складові їх елементи (підсистеми). Для подальшого важливо, щоб розкомплектування в процедурі 2 була проведена до такого рівня елементів (підсистем), який відповідає номенклатурі планів підприємств. Підкреслимо, що при розкомплектуванні процес збирання кінцевого виробу або вхідної в нього підсистеми, виконуваний спеціалізованим збиральним виробництвом, формально представляється

як елемент кінцевого випуску відповідного підприємства і повинен враховуватися самостійно.

Розукомплектовка кінцевої галузевої продукції представляється у вигляді:

$$X_i(t) = \sum_{m=1}^M c_{im}(t)Y_m(t) - X_i^{CM}(t) \quad (t = 1, 2, \dots, T; i = 1, 2, \dots, T) \quad (1)$$

або

$$X(t) = C(t)Y(t) - X^{CM}(t) \quad (t = 1, 2, \dots, T), \quad (2)$$

де $X(t)$ – вектор повного галузевого випуску в номенклатурі продукції підприємств; $C(t)$ – галузева матриця комплектації кінцевої галузевої авіаційної продукції. Розкомплектовка в процедурі 2 може бути повністю автоматизованим і виконуватися без участі людини. Отриманий в результаті виконання процедури 2 вектор випуску $X(t)$ виробів (підсистем) в номенклатурі підприємств поступає в процедуру 3. Усю номенклатуру елементів $X_i(t)$ ($i = 1, 2, \dots, I$), що випускаються в авіаційній галузі, доцільно розбити на дві категорії: продукцію, випуск якої здійснюється на вузькоспеціалізованих підприємствах або на вузькоспеціалізованих наочно організованих потужностях (наприклад, на спеціалізованих потокових лініях фірм Snesta, яка виробляє авіадвигуни CFM 56-3 для фірми Boeing), і продукцію, випуск якої може бути здійснений на будь-якому підприємстві з досить великої кількості підприємств (ця продукція може бути випущена на деяких універсальних технологічно організованих потужностях Харківського АРЗ (Україна) чи АТ «Авіакор»(Росія)) [8].

У процедурі 3 з врахуванням даних про закріплення елементів за підприємствами (тобто з врахуванням традиційної спеціалізації підприємств галузі, як по елементах першої категорії, так і по елементах другої категорії) проводиться попередній розподіл випуску $X(t)$ по підприємствах (відповідно до їх виробничих можливостей). При цьому для кож-

ного t з'являється вектор $\tilde{X}(t)$ розподіленої продукції, який

можна представити у вигляді $\tilde{X}(t) = \sum_j \tilde{X}^j(t)$, де, –

завдання j -му підприємству ($j = 1, 2, \dots, J$). Таким чином, $\tilde{X}_i^j(t)$ є завдання j -му підприємству по випуску первинних елементів i -го типу в t -м році. Одночасно розраховується вектор продукції, $\tilde{\tilde{X}}(t) = X(t) - \tilde{X}(t)$, яку на даному етапі не

вдалось розподілити. Завдання $\tilde{\tilde{X}}^j(t)$ для деяких підприємств можуть перевищувати можливий випуск продукції на наявних в момент планування потужностях. Це значить, що раніше було заплановано і в теперішній момент реалізується розвиток потужностей цих підприємств. Вектори $\tilde{\tilde{X}}(t)$

та $\tilde{\tilde{X}}(t)$ по деяким компонентам можуть одночасно мати

нульові значення. В вектор $\tilde{\tilde{X}}(t)$ може попасти частина нової та нетрадиційної для підприємств авіаційної галузі

продукції. Крім того, в вектор $\tilde{X}(t)$ потрапляє та частина завдань з випуску традиційної продукції, яку не вдалось розподілити по авіапідприємствам на даному етапі планування. В процедурі 3 виконується розподілення завдань по випуску продукції по підприємствам, що відповідають їх спеціалізації та їх промисловим потужностям. Всі рішення, зв'язані зі змінами (частковими або повними) спеціалізації підприємств, розглядаються в наступних процедурах планування. В процедурі 3, по суті, приймається спроба співставлення завдань $X(t)$, які відповідають вихідній програмі-заявці $Y(t)$, з потужностями підприємств авіаційної галузі. Якщо при цьому з'являється вектор $\tilde{X}(t)$, не всі

компоненти $\tilde{X}_i(t)$ якого дорівнюють нулю при $t = 1, 2, \dots, T$, то це означає, що необхідно приймати рішення з розширення та змінення структури потужностей авіаційної галузі. Можна визначити також призначення процедури 3 як балансування $X(t)$ та потужностей авіаційної галузі з визначенням дефіциту можливостей г авіаційної галузі по виробництву деякої авіа-частини (двигуни та інші силові агрегати) вектора $X(t)$.

У процедурі 4 проводиться розрахунок потужностей і устаткування, які будуть зайняті на конкретних підприємствах при випуску розподіленою по цих підприємствах в

процедурі 3 продукція $\tilde{X}^j(t)$:

$$\tilde{P}_k^j(t) = \sum_{i=1}^J \Phi_{ki}^j(t) \tilde{X}_i^j(t) \quad (k = 1, 2, \dots, K_j; t = 1, 2, \dots, T), [3]$$

де $\tilde{P}_k^j(t)$ – річний фонд часу роботи устаткування k -ї групи на j -м підприємстві в t році, необхідний для випуску

розподіленого на завод завдання $\tilde{X}^j(t)$; $\Phi_{ki}^j(t)$ – норматив витрат часу роботи устаткування k -ї групи j -го підприємства на виробництво одиниці i -го виробу в t -му році; $k = 1, 2, \dots, K_j$ – групи устаткування. Таким чином, для виконання

завдання $\tilde{X}^j(t)$ j -е підприємства в t -м році використовує

вектор потужностей $\tilde{P}^j(t) = \{\tilde{P}_1^j(t), \dots, \tilde{P}_k^j(t), \dots, \tilde{P}_{K_j}^j(t)\}$.

Одночасно в процедурі 5 визначаються додаткові потужності, які необхідні галузі для забезпечення випуску ще не

розподіленої продукції $\tilde{X}(t)$:

$$\tilde{P}_k(t) = \sum_{i=1}^I \Phi_{ki}(t) \tilde{X}_i(t) \quad (k = 1, 2, \dots, K; t = 1, 2, \dots, T) [4]$$

або у векторній формі

$$\tilde{P}(t) = \Phi(t) \tilde{X}(t) \quad (t = 1, 2, \dots, T), [5]$$

де $\tilde{P}_k(t)$ – необхідні додаткові потужності k -ї групи в t -м році для забезпечення випуску нерозподіленої продук-

ції $\tilde{X}(t)$; $\Phi_{ki}(t)$ – середнегалузеві нормативи витрат часу роботи устаткування k -ї групи на виробництво виробу i -го типа в t -м році (у динаміці з врахуванням прогресивних тенденцій); $\Phi(t)$ – матриця галузевих нормативів;

$\tilde{P}(t) = \{\tilde{P}_1(t), \dots, \tilde{P}_k(t), \dots, \tilde{P}_K(t)\}$. Таким чином, вектор

$\tilde{P}(t)$, $(t = 1, 2, \dots, T)$ є оцінкою динаміки дефіциту потужностей галузі по роках даного планового періоду. Динаміка дефіциту потужностей відображає не узгодження між існуючою структурою потужностей галузі і тією структурою потужностей, яка необхідна для забезпечення вектора випуску продукції $Y(t)$ $(t = 1, 2, \dots, T)$. Це розузгодження надалі має бути повністю або частково (залежно від величини виділених капітальних вкладень) усунене в результаті формування програми розвитку потужностей галузі і реалізації цієї програми.

Необхідними вхідними даними для процедур 4 і 5 є нормативи підприємств і галузеві нормативи $\Phi_{ki}^j(t)$ і $\Phi_{ki}(t)$. Вони формуються в процесі здійснення процедури 6. У процедурі 6 на підставі аналізу виконання виробничої програми в попередні періоди уточнюються нормативи, що діють, і показники роботи підприємств, об'єднань і авіаційної галузі і цілому, такі, як дані про витрати потужностей, праці, матеріалів, енергії і т. і., а також техніко-економічні показники роботи. У процедурі 6 визначаються і уточнюються значення перерахованих нормативів на перспективу з врахуванням досвіду передових підприємств галузі і галузей-суміжників, світового досвіду, прогресивних тенденцій. Оцінки і прогнози нормативів, пов'язаних з випуском перспективної продукції, поступають з системи науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. Важливість роботи із створення і постійного оновлення системи нормативних даних, використовуваних при плануванні, визначається тим, що всі отримані плани будуть точні і надійні настільки, наскільки точні і надійні використовувані нормативи.

Для виконання подальших етапів планування необхідна оцінка потужностей підприємств. Ця оцінка проводиться в процедурах 7 і 8. У процедурі 7 проводиться прогнозування

потужностей підприємств $\Phi^j(t)$, що діють, для всіх підприємств $j \in J$ з врахуванням звичайних заходів щодо підтримки потужностей. При цьому використовуються дані, що містяться в технічних паспортах підприємств. Одночасно самі ці дані аналізуються і уточнюються. У процедурі 8 уточнюються (залежно від ходу виконання програм капітальних вкладень і планів по новій техніці) терміни введення нових потужностей, а також потужностей, які будуть отримані в результаті реконструкції, конверсії, автоматизації і так далі. Це робиться для тих об'єктів, які раніше вже увійшли до програми розвитку потужностей галузі, за умови, що плани робіт по ним не переглядатимуться в поточному циклі планування, тобто по цих об'єктах істотно не змінюватимуться

терміни введення потужностей і графіки витрат фондоутворюючих ресурсів. Позначимо через $\{\mathbf{v}\}_j^{FIKC}$ підмножину об'єктів капітальних вкладень, пов'язаних з розвитком потужностей j -го підприємства, плани робіт по яких фіксовані і не змінюються в даному циклі планування. Через

$V^{FIKC} = \bigcup_j \{\mathbf{v}\}_j^{FIKC}$ позначимо безліч всіх таких фіксованих об'єктів в галузевому плані капітальних вкладень. Через

$\Delta\Phi^v(t)$ ($v \in V^{FIKC}$) позначимо графіки введення потужностей по всіх фіксованих об'єктах, уточнені при виконанні процедури 8. Тоді співвідношення:

$$\Phi^j(t) = \Phi^0_j(t) + \sum_{v \in \{\mathbf{v}\}_j^{FIKC}} \Delta\Phi^v(t) \quad (t = 1, 2, \dots, T; j = 1, 2, \dots, J) \quad (6)$$

описуватимуть динаміку зміни потужностей підприємств авіаційної галузі з врахуванням всіх раніше запланованих заходів щодо їх розвитку і підтримки. Потужності підприємств вимірюються в річних випусках конкретних виробів або в річних фондах часу роботи устаткування. Потужності підприємств $\Phi^j(t)$ ($j = 1, 2, \dots, J$) забезпечують випуск

вектора $\tilde{X}(t)$ розподілену в процедурі 3 продукцію (це витікає із способу дій в процедурі 3).

У процедурі 9 по кожному j -у підприємству визначаються вільні потужності $\Phi^j(t)$, не зайняті при випуску розподі-

леної продукції $\tilde{X}^j(t)$. Природно, що в основному такі потужності можуть знайтися серед тих потужностей, які вхо-

дять в $\Phi^0_j(t)$, тобто в потужності, що існують на момент планування. Якби такі вільні потужності знайшлися серед

решти частки, $\Phi^j(t)$ то це означало б, що раніше заплановані фіксовані об'єкти капітальних вкладень з надлишковими або взагалі непотрібними для авіаційної галузі потужностями. Тоді необхідно скоректувати у бік зменшення такі надлишкові потужності, що вводяться фіксованими об'єк-

тами, $\{\mathbf{v}\}_j^{FIKC}$ з відповідним вивільненням фондоутворюючих ресурсів. Вільні потужності по підприємствах можуть бути знайдені із співвідношень

$$\hat{\Phi}^j(t) = \Phi^j(t) - \tilde{P}^j(t) \quad (j = 1, 2, \dots, J; t = 1, 2, \dots, T). \quad (7)$$

Визначенням вільних потужностей на підприємствах завершується робота по зіставленню початкового завдання $Y(t)$ з потужностями підприємств авіаційної галузі. Процедури 1–9, по суті, є підготовчим етапом планування. Основним результатом цього етапу є отримання сукупності даних

$\tilde{X}^j(t), \tilde{P}^j(t), \Phi^j(t), \tilde{X}(t), \tilde{P}(t), \hat{\Phi}^j(t)$. Перші три види

даних відображають існуючі виробничі можливості авіаційної галузі (і раніше запланований розвиток цих можливостей). Останні три види даних відображають розузгодження між вимогами, що пред'являються до авіаційної галузі у вигляді програми–заявки $Y(t)$, і можливостями галузі і використовуються надалі при розробці варіантів плану розвитку потужностей галузі.

На наступних кроках планування проводиться аналіз підготовлених при виконанні процедур 1–9 даних, що характеризують вузькі місця в потужностях і основні проблеми розвитку галузі.

Окрім перерахованого, необхідно врахувати нові науково–технічні і технологічні можливості виробництва традиційної і перспективної продукції, інформацію про яких дають науково–дослідні і технологічні організації галузі (процедура 10) [9].

У процедурі 11 проводиться комплексний аналіз за попередній період техніко–економічного рівня розвитку авіаційної галузі. При цьому виявляються «вузькі місця» і основні чинники розвитку галузі, враховуються можливі шляхи розвитку техніки, технології і організації виробництва. Аналізується структура парку і віковий склад устаткування, технологія виконання основних виробничих процесів, рівень їх механізації і автоматизації, відповідність сучасним вимогам, спеціалізація виробництва, умови праці і організація виробництва. Одночасно розглядаються техніко–економічні показники (ТЕП), що характеризують: використання трудових ресурсів (трудомісткість продукції і продуктивність праці) по окремих підприємствах, об'єднаннях і авіаційної галузі в цілому; використання основних фондів (фондомісткість і фондовіддача); витрати матеріалів при виготовленні продукції при існуючих способах її виробництва (матеріаломісткість продукції, коефіцієнти використання сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, палива) [10]. Аналізуються також економічні показники розвитку підприємств, об'єднань і галузі (чиста продукція, собівартість продукції, прибуток, фактичні витрати заробітної плати на одиницю національної валюти продукції). Цей комплексний аналіз проводиться з метою визначення шляхів підвищення ефективності роботи галузі. Зрозуміло, аналіз діяльності галузі повсякденно (а не тільки в процесі планування) проводиться як в авіаційній галузі, так і на підприємствах, але систематичне і цілеспрямоване використання всіх даних аналізу реалізується саме в процесі чергового циклу планування розвитку авіаційної галузі.

У процедурі 12 на підставі результатів аналізу, виконаного в процедурі 11, формуються пропозиції по реконструкції, автоматизації, організаційно–технічним і іншим заходам, направленим на підвищення ефективності виробничих процесів в галузі, підвищення її технічного рівня і поліпшення техніко–економічних показників.

У процедурі 13 на підставі аналізу вектора нерозподіленої продукції $\tilde{X}(t)$ і потужностей $\hat{\Phi}^j(t)$, що залишилися вільними на підприємствах, формуються варіанти розподі-

лу продукції по тих підприємствах, біля яких є великі незадіяні потужності. Це приводить до розробки пропозицій по конверсії вільних потужностей підприємств, реалізація яких змінить спеціалізацію цих потужностей. Тут же формуються пропозиції по технічному переозброєнню і реконструкції підприємств для збільшення їх потужностей з метою забезпечення випуску нерозподіленої продукції. Якщо перераховані заходи не забезпечують випуск продукції $\tilde{X}(t)$, то далі формуються варіанти пропозицій по розширенню підприємств, що діють, і створенню нових. Як відомо, створення нових підприємств є дуже тривалим і капіталомістким процесом, менш економічним, чим проведення робіт по реконструкції і автоматизації виробництва. Тому пропозиції по створенню нових підприємств мають бути ретельно обґрунтовані. При цьому, зрозуміло, необхідно переконатися, що необхідне збільшення виробничих можливостей авіаційної галузі не може бути забезпечене перерахованими вище заходами щодо розвитку потужностей.

Процедури 12 і 13 готують дані для процедури 14, в якій формується (коректується сформований в попередньому циклі планування) перелік $\{V\}$ доцільних об'єктів розвитку виробничої бази авіаційної галузі. Цей перелік поповнюється варіантами проектів, що виникають в результаті виконання процедур 12 і 13. Варіанти проектів формуються у вигляді моделей типа $\{Q^v, \Delta\Phi^v\}$, а при детальнішому опрацюванні – у вигляді моделей життєвих циклів об'єктів з оцінкою витрат часу і фондоутворюючих ресурсів по етапах реалізації і з оцінкою динаміки введення потужностей по «потужностних» об'єктах, тобто у вигляді моделей типа $\{t_v, Q^v(T_v, \tau), \Delta\Phi^v(T_v, \tau)\}$. Якщо ж об'єкт до моменту планування минув вже стадію розробки проекту, то процес створення об'єкту і введення його потужностей може бути представлений ще детальніше – у вигляді ресурсної мережевої моделі з фондоутворюючими подіями.

Множина об'єктів розвитку потужностей, що містяться в переліку $\{V\}$, може бути в даний момент часу розбита на декілька категорій. До першої категорії відносяться об'єкти безлічі V^{FIKC} , плани робіт по яких були сформовані раніше і залишаються в даному циклі планування незмінними. Таким чином, множина об'єктів $\{v\} \setminus V^{FIKC}$ – це ті об'єкти, які є новими, а також об'єкти, по яких допускається зміна колишніх планових рішень. До другої категорії відносяться об'єкти множини $V_{дир}$ – безлічі директивних об'єктів. За директивний вважається такий об'єкт, який обов'язково повинен увійти до програми розвитку авіаційної галузі. Віднесення об'єкту до множини директивних здійснюється органом планування, який робить це на підставі знання особливостей конкретної планової ситуації. Це може бути зв'язано, наприклад, з обов'язковістю виконання вирішень вищестоящих органів управління або з великою важливістю для авіаційної галузі реалізації тих або інших проектів розвитку потужностей. Таким чином, множина об'єктів $(\{v\} \setminus V^{FIKC}) \setminus V_{дир}$, що залишилася, містить об'єк-

ти, рішення про доцільність включення, в план яких приймаються в процесі подальшої оптимізації програми розвитку потужностей авіаційної галузі. Важливо, щоб набір таких варіантів об'єктів був досить великим, таким, що свідомо перевищує можливості авіаційної галузі по їх реалізації. Це забезпечить наявність досить великої кількості варіантів розвитку потужностей галузі і, отже, підвищить раціональність остаточного варіанту. Деякі об'єкти в множині $(\{v\} \setminus V^{FIKC}) \setminus V_{дир}$ можуть бути альтернативними.

Така ситуація виникає, наприклад, коли в множині об'єктів розвитку потужностей містяться різні альтернативні варіанти реконструкції одного і того ж виробничого об'єкту.

У множині об'єктів можуть бути також такі об'єкти, реалізація яких пов'язана не з безпосереднім приростом потужностей, а з поліпшенням використання інших потужностей, охороною навколишнього середовища, поліпшенням умов праці, поліпшенням техніко-економічних показників роботи підприємств і так далі.

Для подальшого планування необхідна оцінка фінансових коштів, які можуть бути виділені в даному плановому періоді для реалізації програми капітальних вкладень. Є два основні джерела засобів для фінансування розвитку галузі. Це, по-перше, власні наявні засоби, які накопичуються в авіаційній галузі в результаті її господарської діяльності (і під яких авіаційної галузь може взяти кредитні кошти), і, по-друге, централізовані бюджетні асигнування.

Дана схема процедур, по суті, дозволяє сформулювати і підтвердити обґрунтованими розрахунками заявку в центральні планові органи на бюджетні асигнування. У процедурі 15 прогнозуються засоби $\tilde{K}^j(t)$, які кожне підприємство зможе накопичити в майбутньому у фонді розвитку виробництва [$\tilde{K}^j(t)$ – сума коштів, накопичених від початку даного планового періоду, тобто від моменту $t = 0$, до моменту часу t].

У процедурі 16 на основі аналізу ходу робіт по фіксованих

об'єктах з множини V^{FIKC} уточнюються майбутні витрати на реалізацію цих об'єктів $\hat{K}^j(t)$. Різниця

$\tilde{K}^j(t) = \tilde{K}^j(t) - \hat{K}^j(t)$ є вільними засобами, які накопичуватимуться на j -м підприємстві. Ці засоби в авіаційній галузі можуть бути частково або повністю централізовані і використані для фінансування капітальних вкладень на окремих державних підприємствах (більших, ніж це може бути забезпечено фондами розвитку цих підприємств) або для будівництва нових спільних чи державних авіабудівних підприємств.

Окрім цих засобів центральним плануючим органом для (розвитку авіаційної галузі виділяються ще централізовані капітальні вкладення $K^u(t)$. Тоді величина

$\tilde{K}(t) = \sum_j \tilde{K}^j(t) + K^{II}(t)$ є сумарними засобами, які

авіаційна галузь матиме в своєму розпорядженні для реалізації нових заходів щодо розвитку потужностей і приведення їх структури у відповідність із заданою програмою випуску продукції $Y(t)$.

Висновки

Таким чином, у результаті якісних зрушень в системі планування міжнародних господарських зв'язків глобалізація наповнюється новим змістом. Все більш велику роль повинно грати міжнародне виробництво із спеціалізацією, що тіснить традиційні форми торгівлі і товарно-грошових відносин і сприяє заствердженню нових форм економічного співробітництва.

Перспективи подальших досліджень запропоновані шляхи в планово-методичних змінах періоду розробок, рівнів витрат і якості адекватно вимогам споживачів і тиску конкуренції, тому вимагають подальшого планомірного і системного управління життєвим циклом товарів, що забезпечить скорочення витрат часу і ресурсів, що значно випереджають конкурентів. Цільовий тимчасовий рубіж намічається з урахуванням досягнень конкурентів, доступних технологічних можливостей і повинен стати таким, що достатньо попереджує, для гарантії стійкого протистояння кращим аналогам світового ринку та викликів зниження попиту в кризові періоди.

Література

1. Афонцев С. Экономическая политика и модели экономического развития // Мировая экономика и международные отношения. 2002. – №4. – С. 40–47.
2. Гаврилюк О.В. Иноземні інвестиції / НАН України Інститут світової економіки і міжнародних відносин. – К.:1998. – 200 с.
3. George Soros. George Soros on Globalization : PublicAffairs, 1st edition, March 5, 2002.
4. Charles W. L Hill. Global Business Today : McGraw–Hill, 3rd edition, March 1, 2003.
5. Marat Terterov. Doing Business With Ukraine (Doing Business in the Ukraine) : Kogan Page Ltd, 2nd edition, December 1, 2004.
6. Sergio M. Focardi, Frank J. Fabozzi. The Mathematics of Modeling and Investment Management; John Wiley & Sons; Hoboken; New Jersey; March 19, 2004. – 800 p.
7. Лукінов І. Інвестиційна активність в економічному оновленні та зростанні // Економіка України, 1997. – №8 – С. 76–84.
8. Francois Chesnais. European Integration and Global Corporate Strategies // International Business and World Economy// Routledge ; London; June 1, 2000.
9. Werner Delfmann, Herbert Baum, Stefan Auerbach, Sascha Albers. Strategic Management in the Aviation Industry, Kolner Wissenschaftsverlag, September 30, 2005.
10. Rigas Doganis. Airline Business in the 21st Century, Routledge; 1st edition, January 18, 2001.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Н.Л. КРЕМПОВА,
к.е.н., Кримський економічний інститут КНЕУ ім. В. Гетьмана

Податкова компонента бюджету Автономної Республіки Крим

У статті розглядаються питання зміцнення власної дохідної бази бюджету АРК, ролі місцевих податків і зборів у забезпеченні фінансової самостійності місцевих органів влади, введення податку на нерухомість і віднесення його до складу місцевих податків і зборів.

Важливою є пропозиція здійснювати збалансування бюджету АРК за рахунок частини загальнодержавних податків, мобілізованих на території регіону, шляхом їх розщеплення.

В статье рассматриваются вопросы укрепления собственной доходной базы бюджета АРК, роли местных налогов и сборов в обеспечении финансовой самостоятельности местных органов власти, введения налога на недвижимость и включения его в состав местных налогов и сборов.

Важным является предложение осуществлять сбалансирование бюджета АРК за счет части общегосударственных налогов, мобилизованных на территории региона, путем их расщепления.

The article deals with the strengthening of its own revenue base budget of the ARC, the role of local taxes and duties in ensuring the financial autonomy of local authorities, tax on real estate and assigning it to the local taxes and fees.

An important proposition is to be a balance of budget of the ARC due to government taxes generated in the region through their degradation.

Постановка проблеми. Діюча система формування бюджету Автономної Республіки Крим відзначається вкрай низьким рівнем частки власних доходів, компенсуючи це щорічним збільшенням обсягів міжбюджетних трансфертів з Державного бюджету України. У зв'язку із зазначеним постає актуальна проблема поглибленого дослідження концептуальних засад податкової політики та обґрунтування необхідності запровадження більш ефективного механізму формування доходів бюджету Автономної Республіки Крим.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання формування доходів місцевих бюджетів викладені в працях відомих зарубіжних вчених Н. Альвіанської, А. Бабіча, Р. Баля, Ш. Бланкарта, Д. Бюкенена, А. Вагнера, Л. Дробозіної, Ю. Константинової, Р. Масгрейва, П. Самуельсона, М. Сірінова, Ч. Тібо, Д. Черніка, Р. Штурма та інших.

Вагомий внесок у вивчення питань, пов'язаних з формуванням місцевих бюджетів, зробили вітчизняні вчені Й. Бескид, С. Буковинський, О. Васирик, А. Єпіфанов, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, В. Опарін, К. Павлюк,

Ю. Пасічник, О. Романенко, Ю. Субботович, В. Федосов, С. Юрій та інші.

Водночас у науковій літературі залишаються недостатньо дослідженими й узагальненими питання щодо особливостей формування бюджетів автономних утворень, економічного та правового обґрунтування формування їх дохідної бази, використання бюджетного федералізму, як дійового інструменту впливу на соціально-економічний розвиток територій автономій в системі регіональної бюджетної політики.

Дослідження цих питань та їх практична реалізація посилять фінансову самостійність місцевих бюджетів та створить необхідні умови для підвищення рівня управління економічними процесами в регіонах.

Метою статті є дослідження формування дохідної бази бюджету Автономної Республіки Крим та внесення рекомендацій щодо наповнення бюджету регіону за рахунок власних джерел та частини загальнодержавних податків, мобілізованих на території АРК.

Виклад основного матеріалу. Формування місцевої податкової бази є важливим питанням у контексті децентралізації бюджетної системи України, її фундаментом, що потребує певного зміцнення у відповідності з функціями відповідного рівня влади.

Для ефективного фінансування видатків, що здійснюються з місцевих бюджетів, необхідним є вагомий рівень власних доходів. Проведений аналіз формування власних доходів бюджету Автономної Республіки Крим свідчить, що органи місцевого самоврядування АРК не володіють достатніми фінансовими ресурсами, чим і зумовлюється висока частка трансфертів з Державного бюджету України (табл. 1).

Наведені данні свідчать, що доходи зведеного бюджету АРК збільшилися з 1015,7 тис. грн. у 2000 році до 5774,3 тис. грн. у 2008 році, або в 5,7 раза. Власні доходи бюджету АРК за аналогічний період збільшилися з 895,3 тис. грн. у 2000 році до 3079,4 тис. грн. у 2008 році, або в 3,4 раза.

Водночас офіційні трансферти з Державного бюджету України в доходах бюджету АРК збільшилися з 120,4 тис. грн. у 2000 році до 2694,8 тис. грн. у 2008 році, або в 22,4 раза. Таким чином, доходи зведеного бюджету Автономної Республіки Крим, враховуючи офіційні міжбюджетні трансферти з Державного бюджету України, збільшувалися

значно швидше порівняно з темпами зростання власних доходів бюджету АРК.

Це обумовлено тим, що у зв'язку з введенням в дію з 2002 року Бюджетного кодексу України вагомий бюджетотутворюючий податок на прибуток підприємств усіх форм власності (крім комунальної) почав зараховуватись до Державного бюджету України замість бюджету АРК.

Питома вага власних та закріплених за бюджетом Автономної Республіки Крим доходів зменшилася у загальній сумі доходів зведеного бюджету АРК з 88,1% у 2000 році до 53,7% у 2008 році, тобто дохідна частина бюджету регіону на 46,3% формується за рахунок офіційних міжбюджетних трансфертів з Державного бюджету України.

За таких умов у органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування відсутні стимули до нарощування власної дохідної бази. Надмірне втручання держави в економічне життя регіону стримує ініціативу місцевих органів влади у нарощуванні власних доходів бюджету, позбавляє здійснення конкуренції між регіонами країни і зводить до мінімуму ефективність ринкової економіки.

Сутність втручання держави в економіку регіону має визначатися, виходячи із конкретних економічних умов. Реальна відповідальність за стан справ в регіоні може забезпечуватися лише автономією влади, тобто децентралізацією податково-бюджетних повноважень. Але ця децентралізація має супроводжуватися додатковими заходами щодо розширення власної податкової бази.

Місцеве самоврядування у будь-якій країні неможливе за відсутності хоча би однієї з умов: законодавчого забезпечення компетенції органів місцевого самоврядування; належної суми фінансових ресурсів, необхідних для виконання місцевим самоврядуванням своїх функцій; державної політики підтримки місцевого самоврядування через перерозподіл фінансових ресурсів. Кожний орган місцевого самоврядування бере участь у здійсненні державних повноважень у межах і формах, визначених Конституцією та Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні».

Проведене дослідження власної дохідної бази бюджету Автономної Республіки Крим показало, що питома вага доходів зведеного бюджету АРК (без трансфертів) у загальній

Таблиця 1. Склад і структура доходів зведеного бюджету Автономної Республіки Крим за 2000–2008 роки, тис. грн.

Показники	Роки								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Доходи зведеного бюджету АРК (з трансфертами)	1015,7	1169,1	1227,7	1549,8	1935,0	2424,5	3240,7	4899,9	5774,3
Власні і закріплені доходи бюджету АРК – сума	895,3	1122,6	963,9	1094,4	1149,1	1391,9	1677,1	2478,5	3079,5
у % до доходів зведеного бюджету АРК (з трансфертами)	88,1	96,0	78,5	70,6	59,4	57,4	51,8	50,6	53,7
Офіційні міжбюджетні трансферти з Державного бюджету України – сума	120,4	46,5	263,8	455,4	785,9	1032,6	1504,8	2149,8	2694,8
у % до доходів зведеного бюджету АРК (з трансфертами)	11,9	4,0	21,5	29,4	40,6	42,6	46,4	43,9	46,3

Таблиця 2. Динаміка мобілізованих податків і зборів на території АРК та власних доходів регіону за 2000–2008 роки, тис. грн.

Показники	Роки								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Мобілізовано податків і зборів на території АРК	1584,0	1875,0	1906,8	2208,8	2532,4	3049,6	3571,6	5279,2	6863,0
Доходи зведеного бюджету АРК (без трансфертів)	895,3	1222,6	963,9	1094,4	1149,1	1391,9	1677,1	2478,5	3079,4
У % доходи зведеного бюджету АРК (без трансфертів) до суми мобілізованих податків і зборів на території АРК	56,5	65,2	50,6	49,5	45,4	45,6	46,9	46,9	44,9

сумі податків і зборів мобілізованих на території регіону до бюджетів усіх рівнів, зменшилася з 56,5% у 2000 році до 44,9% у 2008 році (табл. 2).

Наведені дані свідчать, що сума мобілізованих податків і зборів на території АРК до бюджетів усіх рівнів збільшилася з 1584 тис. грн. у 2000 році до 6863 тис. грн. у 2008 році, або в 4,3 раза. Водночас власні доходи бюджету регіону збільшилися з 895,3 тис. грн. у 2000 році до 3079,4 тис. грн. у 2008 році, або в 3,4 раза. Зазначене свідчить, що чинний порядок розподілу бюджетних коштів між Державним бюджетом України і бюджетом Автономної Республіки Крим не стимулює органи влади регіону проводити ефективну діяльність до збільшення надходжень власних доходів до бюджету АРК.

Про рівень фінансової автономії місцевих органів влади значною мірою свідчить показник питомої ваги місцевих податків і зборів у податкових надходженнях зведеного бюджету Автономної Республіки Крим. Фактичні надходження

місцевих податків і зборів складають незначну частку в податкових надходженнях бюджету регіону. Якщо у 2004 році питома вага місцевих податків і зборів у податкових надходженнях бюджету АРК становила 4,4%, то у 2008 році вона становила лише 1,6% (табл. 3).

Наведені дані свідчать, що податкові надходження бюджету АРК збільшилися з 726,4 млн. грн. у 2004 році до 2213,1 млн. грн. у 2008 році, або більше ніж в 3 рази, а надходження місцевих податків і зборів збільшилися з 32 млн. грн. у 2004 році до 35,1 млн. грн. у 2008 році, або в 1,1 раза.

Отже, на сучасному етапі реформування економіки органи місцевого самоврядування не спроможні сформулювати дохідну частину місцевих бюджетів за рахунок місцевих податків і зборів, встановлених законодавством України, оскільки ці доходи не мають достатньої бюджетонаповнювальної потужності.

Перелік місцевих податків і зборів, загальний порядок їх справляння регламентовані Декретом Кабінету Міністрів

Таблиця 3. Рівень місцевих податків і зборів у податкових надходженнях бюджету Автономної Республіки Крим за 2004–2008 роки

Роки	Податкові надходження бюджету АРК	Місцеві податки і збори	
		сума	у % до загальної суми податкових надходжень
2004	726,4	32,0	4,4
2005	925,1	33,2	3,6
2006	1175,0	32,6	2,8
2007	1696,6	31,9	1,9
2008	2213,1	35,1	1,6

Таблиця 4. Склад і структура місцевих податків і зборів зведеного бюджету Автономної Республіки Крим за 2003–2008 роки, тис. грн.

Місцеві податки і збори	Роки											
	2003		2004		2005		2006		2007		2008	
	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%
1. Комунальний податок	5253,0	17,0	5762,0	18,0	6643,2	20,0	6685,7	20,5	7020,5	22,0	7722,5	22,0
2. Податок з реклами	310,0	1,0	352,0	1,1	406,2	1,2	609,8	1,9	699,7	2,2	769,7	2,2
3. Готельний збір	3708,4	12,0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
4. Ринковий збір	15141,5	49,0	16054,0	50,2	16819,5	50,6	17803,6	54,6	19493,0	61,0	20508,8	58,4
5. Курортний збір	319,0	1,0	456,4	1,4	564,5	1,8	520,3	1,6	435,0	1,4	478,5	1,4
6. Збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі	2472,1	8,0	2880,5	9,0	2532,1	7,6	2511,1	7,7	2804,4	8,8	3084,8	8,8
7. Збір за паркування автотранспорту	618,2	2,0	606,4	1,9	653,5	2,0	690,8	2,1	1097,9	3,4	2142,5	6,1
8. Збір на розвиток рекреаційного комплексу в АРК	1545,0	5,0	3299,4	10,3	3640,5	11,0	2714,3	8,3	66,6	0,2	–	–
9. Збір на розвиток пасажирського електротранспорту	311,6	1,0	1405,6	4,4	1471,5	4,4	882,9	2,7	–	–	–	–
10. Інші збори	1239,1	4,0	1151,0	3,7	465,0	1,4	194,7	–	313,4	1,0	395,5	1,1
Усього	30918,1	100	31967,3	100	33225,0	100	32613,2	100	31930,5	100	35123,5	100

України «Про місцеві податки і збори» від 20.05.93 р. №56–93 із змінами і доповненнями, а місцеві органи влади лише встановлюють конкретні розміри ставок в межах граничних значень згідно з декретом.

Розглядаючи склад і структуру місцевих податків і зборів у зведеному бюджеті Автономної Республіки Крим, можна зазначити, що загалом вона є нераціональною, оскільки більше 80% надходжень складають лише комунальний податок та ринковий збір (табл. 4).

Кошти від справляння шести місцевих зборів, передбачених вище зазначеним декретом практично не надходять в останні роки (за участь у бігах на іподромі; за вигравши у бігах на іподромі; з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі; за право проведення кіно- і телезйомок; за право використання місцевої символіки; за право проведення місцевого аукціону; конкурсного розпродажу лотерей).

Необхідно зазначити, що у відповідності із Законом України «Про внесення змін до Декрету Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори» від 20.03.2003 р. починаючи з 1 січня 2004 року скасовані два місцевих збори – готельний та за проїзд територією прикордонних областей автотранспорту, що прямує за кордон. Зазначені збори складали достатньо значні кошти в загальній сумі місцевих податків і зборів зведеного бюджету Автономної Республіки Крим. У зв'язку із зазначеним вважаємо, що для Автономної Республіки Крим необхідно поновити стягнення готельного збору та збору за проїзд територією прикордонних областей автотранспорту, що прямує за кордон. Зазначена пропозиція підвищить фінансову незалежність місцевих органів самоврядування Автономної Республіки Крим, збільшиться питома вага місцевих податків і зборів в загальній сумі доходів зведеного бюджету регіону. Таким чином, реформи місцевого оподаткування мають змінити ставлення до місцевих податків і зборів, щоб вони не розглядалися як другорядні податки в системі оподаткування.

Як показує зарубіжний досвід, найбільш придатні для місцевого оподаткування наступні податки: податок з доходів фізичних осіб і податок на нерухомість. Надходження від зазначених податків дають змогу забезпечити збалансованість місцевих бюджетів за рахунок власних доходів, які мобілізуються на території місцевих органів влади.

Закріплений за місцевими бюджетами в повному обсязі загальнодержавний податок з доходів фізичних осіб розподіляється між бюджетами різних рівнів в пропорціях, визначених згідно з Бюджетним кодексом України. Для бюджетів населених пунктів АРК характерна така закономірність: чим вище статус, тим вища доля при перерозподілі податку з доходів фізичних осіб, а саме: 75% – для міст республіканського АРК значення, 25% – для інших населених пунктів. Оскільки у великих містах база оподаткування доходів вища, то відповідно і обсяг податків від доходів громадян більший. Таким чином, норми Бюджетного кодексу України не враховують бази оподаткування цим податком, що призводить до того, що у невеликих населених пунктах недостатньо коштів для формування фінансових ресурсів місцевого самоврядування.

Найвагомішим джерелом наповнення місцевих бюджетів може стати запровадження податку на нерухомість. Цей податок має характерні особливості, які роблять його прозорим і зручним для застосування на регіональному та місцевому рівнях. Нерухомість неможливо приховати, перемістити на іншу територію. Отже, зводяться до мінімуму прагнення платників ухилитися від сплати податку. Крім того, саме на місцевому рівні легше обліковувати, оцінювати і виявляти всі зміни, які є у складі бази оподаткування.

Податок на нерухомість відповідає засадам рівності, справедливого оподаткування, тому що володіння землею, нерухомістю, транспортними засобами є ознаками високого рівня доходів і оподаткування таких цінностей відповідає вимозі врахування платоспроможності платників. Податок на нерухомість відповідає принципу спільної вигоди, оскільки надходження коштів від цього податку використовується для фінансування об'єктів благоустрою та послуг на місцевому рівні. Зазначений податок заохочує до більш ефективного використання майна: землі, будівель, споруд тощо.

Вважаючи податок на нерухомість найважливішим у формуванні місцевих фінансових ресурсів, пропонуємо його введення на території Автономної Республіки Крим. На початковому етапі пропонуємо також запровадити щорічне розщеплення загальнодержавних податків, що справляються на території Автономної Республіки Крим в розмірах, необхідних для збалансування бюджету АРК та місцевих бюджетів регіону.

Проведений аналіз надходження загальнодержавних і місцевих податків та зборів на території Автономної Республіки Крим показав, що для забезпечення збалансованості бюджету регіону за рахунок частини загальнодержавних податків і власних доходів необхідно в Державному бюджеті України щорічно передбачати визначені відрахування від загальнодержавних податків до бюджету Автономної Республіки Крим (табл. 5).

Наведені дані свідчать, що до прийняття Бюджетного кодексу України (з 1 січня 2002 року) перевищення видатків над доходами зведеного бюджету Автономної Республіки Крим становили у 2000 році 114 млн. грн., у 2001 році – 10,3 млн. грн. Починаючи з 2002 року зазначене перевищення збільшилося з 232,5 млн. грн. у 2002 році до 2534,6 млн. грн. у 2008 році, або в 10,9 раза. Це обумовлено тим, що з прийняттям Бюджетного кодексу України регулюючи загальнодержавні податки (податок на додану вартість, податок на прибуток підприємств усіх форм власності (крім комунальної), які стягуються на території регіону, в повному обсязі почали зараховуватись до Державного бюджету України. В результаті цього міжбюджетні трансферти з Державного бюджету України збільшилися в загальній сумі доходів бюджету Автономної Республіки Крим з 4% у 2001 році до 44,8% у 2008 році.

Таблиця 5. Розрахунок варіанту можливого розщеплення загальнодержавних податків, які стягуються на території Автономної Республіки Крим у 2000–2008 роках, млн. грн.

Показники	Роки								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Перевищення видатків над доходами зведеного бюджету АРК (без трансфертів)	114,0	10,3	232,3	364,4	731,7	940,7	1527,2	1930,0	2534,6
Можливі джерела покриття дефіциту: 1) податок на додану вартість: – сума податку, мобілізованого до державного бюджету України на території АРК	294,0	267,5	327,6	331,3	446,5	550,7	716,2	1020,7	1429,0
– можливе відрахування до бюджету АРК (%)	38,8	3,9	40,0	68,6	100	100	100	100	100
– сума ...	114,0	10,3	131,2	227,3	446,5	550,7	716,2	1020,7	1429,0
2) податок на прибуток підприємств усіх форм власності (крім комунальної) – сума мобілізованого податку на території АРК	242,7	213,9	202,2	274,2	265,9	307,4	456,4	640,3	896,0
– можливе відрахування до бюджету АРК (%)	–	–	50,0	50,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
– сума	–	–	101,1	137,1	265,9	307,4	456,4	640,3	896,0
Всього можливе надходження від регулюючих податків для покриття дефіциту бюджету АРК	114,0	10,3	232,3	364,4	712,4	858,1	1172,6	1661,0	2325,0
Необхідна дотація з державного бюджету України для збалансування бюджету АРК	–	–	–	–	19,3	82,6	354,6	269,0	209,6

З метою зменшення обсягу міжбюджетних трансфертів з Державного бюджету України до бюджету Автономної Республіки Крим пропонуємо здійснювати збалансованість бюджету регіону за рахунок частини загальнодержавних податків, які мобілізуються на території регіону шляхом їх розщеплення за встановленими нормативами при затвердженні бюджету на відповідний рік.

Висновки

1. Аналіз складу і структури місцевих податків і зборів показав, що місцеві податки і збори в доходах бюджету Автономної Республіки Крим займають незначну питому вагу, що свідчить про високий рівень централізації доходів у Державному бюджету України. Зазначене звужує ініціативу місцевих органів влади до пошуку резервів збільшення надходжень як до місцевих бюджетів так і до Державного бюджету України.

2. Проведене дослідження формування власної дохідної бази бюджету регіону дало змогу запропонувати запровадження податку на нерухомість і віднесення його до складу місцевих податків і зборів.

3. З метою зміцнення власної дохідної бази бюджету АРК запропоновано поновити стягнення готельного збору, збору за проїзд територією прикордонних областей автотранспорту, що прямує за кордон, які були відмінені постановою Кабінету Міністрів України з 1 січня 2004 року.

4. Запропоновано надати в конституційному порядку право Автономній Республіці Крим самостійно здійснювати

розширення переліку місцевих податків і зборів або відмінити їх в необхідних випадках. Аргументом на користь такої пропозиції може бути те, що на території регіону є особливі об'єкти оподаткування біля моря, які ціну своїх послуг визначають з урахуванням місця розташування, не беручи при цьому участі в благоустрої території.

5. З метою підвищення зацікавленості податкових органів Автономної Республіки Крим у виконанні планових надходжень податку на додану вартість та податку на прибуток підприємств, які мобілізуються на території регіону понадпланові надходження зазначених податків розщеплювати на дві частини: одну з них (50%) спрямовувати до Державного бюджету України, а іншу залишати у розпорядженні Автономної Республіки Крим.

Література

1. Бюджетний кодекс України: Офіційний текст. Кондор. – 92 с.
2. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.97 р.
3. Декрет Кабінету міністрів України «Про місцеві податки і збори» від 20.05.93 р.
4. Місцеві фінанси: Підручник / За ред. О.П. Кириленко. – К.: Знання, 2006. – 677 с.
5. Огонь Ц.Г. Доходи місцевих бюджетів та напрями їх реструктуризації. Фінанси України. 2006. – №1. – С. 3–12.
6. Статистичний збірник Міністерства фінансів України «Бюджет України за 2008 рік». – К., 2009. – 295 с.

Енергозбереження – шлях до реформування теплового господарства регіонів України

У статті розглянуто проблеми сучасного стану та розвитку підприємств теплопостачання, основні напрями та шляхи підвищення ефективності енергозбереження у регіонах України. Зосереджена увага на стані, перспективах розвитку та практичному використанні поновлювальної енергії для підвищення ефективності й екологічної чистоти енергопостачання і енергоспоживання. Проаналізовано найбільш ефективні напрями енергозбереження при реформуванні теплового господарства на регіональному рівні.

В статье рассмотрены проблемы сегодняшнего состояния и развития предприятий тепловых хозяйств, основные направления и пути повышения эффективности энергосбережения в регионах Украины. Сосредоточено внимание на состоянии, перспективах развития и практическом использовании возобновляемой энергии для повышения эффективности и экологической чистоты энергоснабжения и энергопотребления. Проанализированы наиболее эффективные направления энергосбережения при реформировании теплового хозяйства на региональном уровне.

In the article the problems of the nowadays position state and development of the heat supply system the main areas and the ways of the improvement of the effectiveness of the energysaving in the Ukrainian region. The attention is paid to the state and perspectives of the development and the practical usage of the renewal energy for the improvement of the effectiveness and ecological purity of the energysaving and energyusage. The most effective areas of the energysaving are analysed while reforming the heating supply system at the region level.

Постановка проблеми. Характерною ознакою нашого часу є різке підвищення енергозабезпечення життєвого циклу і виробництва у всіх їх виявленнях. Як наслідок маємо катастрофічне скорочення традиційних видів палива – енергетичних ресурсів (ПЕР), насамперед нафти та газу, стрімке зростання їхньої вартості, виникнення двох глобальних проблем третього тисячоліття – енергетичної та екологічної.

Згідно зі статистичними даними британської нафтової компанії «Бритиш Петролеум» світові запаси корисних копалин залишалися: нафти на 40 років, природного газу на 62 роки, вугілля на 224 роки, ядерного палива на 40 років [6]. На сьогодні Україна за рахунок власних енергоресурсів забезпечує близько половини потреб економіки. При цьому у структурі енергоспоживання понад 40% потреб економіки у енергоресурсах відводиться природному газу, який переважно імпортується. Частка власної нафти у загальному

споживанні складає лише близько 11%, а частка природного газу – близько 26%. Тому задача енергозбереження регіонів України на сьогодні – одна з самих актуальних і має загальнодержавний характер.

Енергозбереження на сучасному етапі – це не просто бережливе витрачання енергії і палива, а технічна політика, яка припускає науковий погляд на техніку генерування, розподілу та використання енергії, що існує, і отже на весь технологічний базис сучасного суспільного виробництва з позицій найбільш раціонального використання енергії, праці, основних фондів, сировини та матеріалів [1].

Зрозуміло, що для забезпечення сталого розвитку теплового господарства необхідно підвищувати ефективність використання енергії з переходом до широкомасштабного розвитку відновлювальної енергетики. Проведений аналіз дає можливість дійти висновку про можливість часткової або повної, залежно від регіону, заміни викопного палива відновлювальними джерелами енергії.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми показує, що питання підвищення енергозбереження теплового господарства й пошуки шляхів підвищення ефективності його функціонування, поліпшення якості наданих послуг розглядають у своїх наукових працях вітчизняні та російські вчені А.Є. Ачкасова, В.Д. Базилевич, Г.В. Висоцький, А.А. Долінський, Т.М. Качала, В.А. Маляренко, В.І. Пила, Г.М. Семчук, Л.Т. Шевчук. Але і досі не вирішеною проблемою економіки України залишається висока енергоемність ВВП та постачання населенню енергоносіїв за доступними цінами.

Основною **метою статті** є аналіз головних проблем забезпечення паливно-енергетичними ресурсами, а також зменшення їх втрат у тепловому господарстві в Україні на загальнодержавному та регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. Україна відноситься до енергодефіцитних держав, так як покриває свої потреби в паливно-енергетичних ресурсах тільки на 53%, а тому змушена вдаватися до їх імпорту [1]. Імпортується здебільшого природний газ, вартість якого і надалі зростатиме у найближчому майбутньому (до \$600 за 1000 куб. м у 2015 році). Слід зазначити, що у паливно-енергетичному балансі України домінуюча роль належить природному газу. Саме за споживанням газу Україна займає шосте місце у світі після США, Росії, Великобританії, Німеччини і Канади [4].

Як зазначалося, на сучасному етапі однією з основних проблем України є висока енергоемність ВВП, рівень якого становить 0,89 кг умовного палива на 1 долар США з урах-

уванням паритету реальної купівельної спроможності (див. рис.). Цей показник перевищує у 2,6 раза середній рівень енергоемності ВВП розвинутих країн світу. Така висока енергоемність ВВП в Україні є наслідком істотного технологічного відставання у більшості галузей економіки від рівня розвинутих країн, незадовільної галузевої структури національної економіки, негативного впливу питомої ваги «тіньового» сектору, зокрема імпортно-експортних операцій, що об'єктивно обмежує конкурентоспроможність національного виробництва і лягає важким тягарем на економіку – особливо за умови її зовнішньої енергетичної залежності [1].

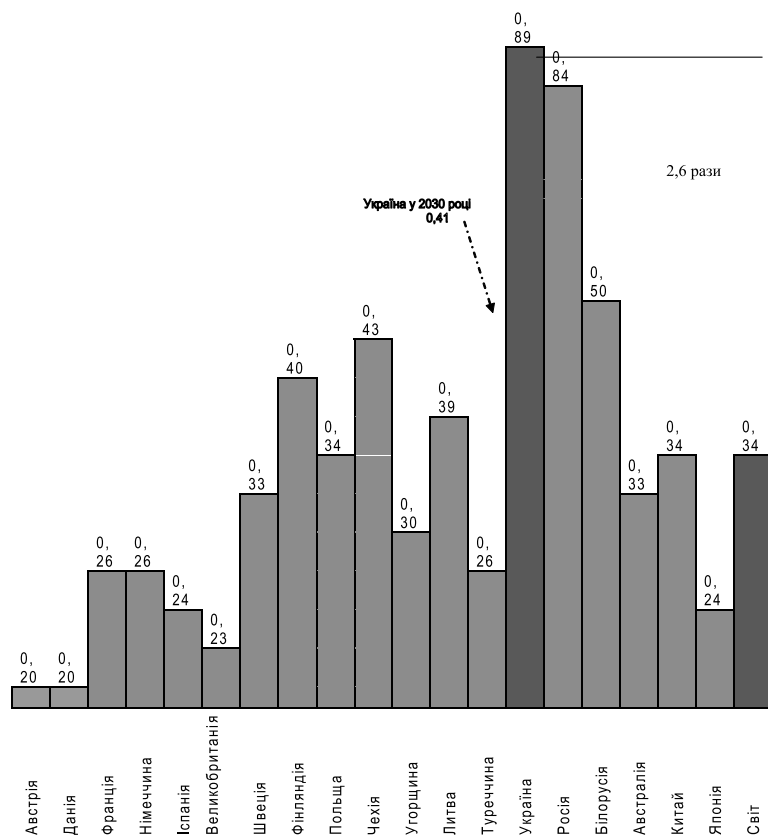
Тому резервом енергозбереження для України є зниження енергоемності економіки. За підрахунками вчених, за рахунок реалізації потенціалу енергозбереження енергоемність ВВП України у 2030 році може скласти 0,36 кг умовного палива. Саме енергозбереження та ефективність енергоспоживання мають розглядатися як найважливіший додатковий енергоресурс України, не менш вагомий, ніж нафта і газ.

В умовах ринкової економіки усі суб'єкти господарювання повинні мати певну економічну свободу. Тільки в умовах ринкових економічних відносин суб'єкти господарювання досягають своєї найвищої ефективності. Виходячи з цього правомірно ставити питання про економічну самостійність теплових господарств регіонів, яка є основою ринкової системи господарювання. Економічна самостійність теплових господарств регіонів полягає передусім в тому, що вона сприяє задоволенню, перш за все, внутрішніх потреб під-

приємств і забезпеченню стійкого розвитку без дотацій, субвенцій, субсидій та інших пільг. Самостійність теплових господарств багато в чому визначається мірою їх автономії від джерел сировини та різних матеріалів, що знаходяться в інших областях і особливо в інших країнах. Тому вкрай важливим і нагальним питанням на сьогодні для теплових господарств України є знаходження шляхів енергетичного самозабезпечення, спираючись на які можна планувати та розробляти довгострокові моделі економічного розвитку [9].

Якщо оцінювати потенціал енергозбереження теплового господарства, то варто зазначити, що теплова енергетика України сформувалася в умовах монопольного розвитку централізованого тепlopостачання з усіма його перевагами і недоліками, що особливо виявилось на сьогодні [5]. Тому доречно було б спочатку переглянути існуючу систему енергозабезпечення промислових споживачів і населення. Вона вимагає докорінної технологічної перебудови з переважним використанням комбінованого виробництва теплової та електричної енергії, підвищення економічної ефективності та дотримання екологічних вимог, встановлення чіткої економічної та технічної обґрунтованої системи взаємовідносин у ланцюгу: споживач – виконавець послуг – енергопостачальна компанія. Адже на сьогодні ця система складна та малоефективна. В зв'язку з цим на даний час важливого значення набула необхідність удосконалення діючого механізму енергозбереження за такими напрямками:

– виробництво і використання високоефективного енергозберігаючого устаткування;



Енергоемність ВВП країн світу, кг у.п./\$ США (ПКС) (*Key World Energy Statistics, 2003, 2004) [1]

- впровадження нових технологій;
- пошук сучасних матеріалів;
- удосконалення обліку і контролю;
- наукове, фінансове й організаційне забезпечення.

Водночас одним із головних завдань реформування теплового господарства на сьогодні є підвищення ефективності енергозбереження до рівня інноваційно привабливого і здатного забезпечити не менше 20–30% реальної економії паливно-енергетичних ресурсів. Але на сьогодні реалізація програм з енергозбереження на державному та регіональному рівнях проходить повільно. Головною причиною такого положення є недостатня мотивація енергозабезпечення у споживача і виробника енергоресурсів, впровадження приладного обліку енергоресурсів без систем регулювання на рівні кінцевого споживача, широке використання децентралізованого теплопостачання без належного енергоекономічного обґрунтування.

Враховуючи кризовий стан економіки, пов'язаний з ним дефіцит платіжного балансу і зростання зовнішньої заборгованості, необхідно здійснити широкомасштабні заходи, спрямовані на забезпечення потреб у паливно-енергетичних ресурсах (ПЕР) і зниження обсягів придбання їх за кордоном. Як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні це потребує розробки і впровадження:

- програми структурної перебудови економіки, переорієнтації пріоритетів у розвитку національного господарства;
- комплексної програми енергопостачання і енергозбереження, галузевих і регіональних програм підвищення енергоефективності;
- комплексного механізму стимулювання використання енергозберігаючих процесів і технологій;
- системи державних стандартів на енергоспоживання і енергозбереження;
- залучення іноземних інвесторів з метою технічного переоснащення енергетичного виробництва і структурної перебудови економіки [2].

У результаті дослідження встановлено, що перш ніж модернізувати та реконструювати теплову енергетику, необхідно провести ряд енергозберігаючих впроваджень з урахуванням особливостей роботи кожного з її елементів, необхідно:

- проведення енергетичного аудиту;
- реконструкція існуючих теплових мережах;
- заміна або реконструкція існуючих малоефективних котлів;
- впровадження засобів обліку та регулювання на котельнях та ЦТП;
- впровадження когенераційних установок;
- реконструкція систем теплозабезпечення – повсюдне встановлення лічильників тепла та термостатів на батареї опалення;
- забезпечення реалізації енергозберігаючих проектів з метою раціонального використання палива;
- поступовий перехід на використання інших альтернативних видів палива.

Досить довгий час проблема самоенергозабезпечення регіонів активно не розроблялася. Одним із мотивів такої ситуації було те, що економіка областей орієнтувалась на об'єкти централізованої електроенергетики та місцеву теплоенергетику. В сучасних умовах доцільно переглянути такі підходи, проаналізувати можливість використання місцевих та відновлюваних джерел енергії, вторинних енергетичних ресурсів. Вкрай необхідно знайти можливість збереження та реконструкції теплових господарств із впровадженням на них енергоефективних технологій, які спроможні зі значною економією паливних ресурсів виробляти енергію для місцевих потреб [9]. Слід зазначити, що в 2008 році держава виділила на реалізацію регіональних програм енергозбереження 600 млн. грн., із них 300 млн. грн. мали бути спрямовані на забезпечення обліку використання тепла і води, 130 млн. грн. – на ремонт і реконструкцію котелень і мереж та 70 млн. грн. – на термомодернізацію старих будинків [3].

Але усі спроби подолання цієї проблеми виявляються марними, а ситуація в регіонах України з кожним роком погіршується. Тому альтернативна енергетика на сьогодні є пріоритетним напрямом енергозбереження у тепловому господарстві за рахунок зменшення споживання природного газу, що дасть можливість:

1. Розвитку й виробництву біогазу та звалищного газу (анаеробне зброджування). Анаеробним зброджуванням є процес перетворення таких органічних відходів, як наприклад, гній тваринного походження, на біогаз [6]. З урахуванням реальної калорійності та обсягів зазначених газів обсяги заміщення можуть становити до 1,5–2 млрд. куб. м магістрального природного газу на рік [3].

2. Використанню синтез-газу. Виробництво синтетичного газу можливе з бурого вугілля, торфу, відходів деревообробки та сільського господарства. На сьогодні вже впроваджено понад 40 установок з виробництва із місцевих видів палива синтетичного газу, який використовується для опалення у Вінницькій, Київській, Львівській та інших областях України. Розрахунки спеціалістів показують, що за умови державної підтримки в перспективі Україна має можливість виробляти не менше 40 мільярдів кубів синтез-газу щорічно, що є еквівалентом 25 мільярдів кубів природного газу. Якщо обладнати газорозподільні станції установками по виробництву синтез-газу, можливе збільшення поставок газу на 25% (суміш природного та синтетичного газу). При цьому не зменшиться калорійність газу [7].

3. Впровадженню біоенергетичних технологій використання біомаси лісу та відходів сільського господарства, як палива. Ресурси невикористаних відходів лісового та сільського господарств перевищують потреби палива майже у 4 рази. Виробництво теплової енергії в системах теплопостачання сільських поселень може бути значною мірою переведено на використання біомаси: відходів лісового та сільського господарства. Першочерговим завданням може стати реконструкція під використання біомаси хоча б частини з наявних котелень, що споживають тверде паливо [8].

4. Використанню біогазу, отриманого зі стоків очисних споруд. У недавньому минулому виробництво біогазу на станціях очиски комунальних стоків було досить поширене в Україні. На станціях очистки комунальних стоків встановлені метантенки сумарним об'ємом 162 тис. куб. м. За останній час нові метантенки не вводилися в експлуатацію, а кількість працюючих значно зменшилась. Сьогодні лише на комунальних очисних спорудах м. Києва біогаз використовується як паливо в котельні. Актуальним завданням є відновлення виробництва біогазу та організація його використання. Технічно доступне виробництво біогазу при переробці осаду стічних вод міст становить 334 млн. куб. м на рік. З використанням такої кількості біогазу можливо виробити до 700 млн. кВт/год електроенергії, а встановлена потужність електрогенеруючих установок (з газомоторним чи газотурбінним приводом) може становити до 90 МВт. За статистичними даними, на очистку 1000 куб. м стоків споживається в середньому 199,3 кВт/год електроенергії, а для очищення всіх комунально-побутових стоків міст в обсязі 3235 млн. куб. м /рік оціночно споживається 644 млн. кВт/год. Таким чином, в цілому по Україні використання біогазу, що виробляється з осаду стічних вод, дозволить повністю забезпечити електроенергією технологічний процес очищення комунально-побутових стоків.

5. Використанню біогазу зі звалищ твердих побутових відходів. На найближчий час основним напрямом залишається захоронення значної частки твердих побутових відходів, а відповідно видобування біогазу зі звалищ є досить перспективним і може становити 2308 млн. куб. м на рік. Біогаз, вилучений зі звалищ, може використовуватися для виробництва теплової та електричної енергії, необхідних для експлуатації звалищ, з частковою передачею електроенергії до енергетичної системи. Сумарна потужність електрогенеруючих установок з газотурбінним або газомоторним приводом може становити до 600 МВт з річним виробництвом електроенергії до 4846 млн. кВт • год.

6. Утилізації побутових відходів. Планами розвитку комунального господарства передбачається організація глибокої переробки твердих побутових відходів з вилученням вторинних сировинних матеріальних ресурсів, при цьому можлива організація виробництва паливних брикетів із сортованих відходів в обсязі до 4,1 млн. т, а їхня енергетична цінність еквівалентна 1,88 млн. т у.п. на рік. Енергетичні об'єкти значно дорожчі звичайних сміттєспалювальних установок, тому в даний час органи самоврядування областей не розглядають можливості створення великих сміттєспалювальних заводів з виробництвом товарної теплової та електричної енергії. Проте, досвід ряду країн свідчить, що паливні брикети з твердих побутових відходів можуть використовуватись в енергетичних котлах для спалювання разом з вугіллям. При використанні 4,1 млн. т/рік паливних брикетів із сортованих твердих побутових відходів на теплових електричних станціях (ТЕЦ) можна було б виробити 5295 млн. кВт/год електроенергії. Слід зазначити, що таке паливо може забезпечити експлуатацію в базовому режимі майже 800 МВт паротурбінних установок ТЕЦ [8].

Висновки

Висновки та перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі такі:

1. Дослідження довело, що на сьогодні існує достатня кількість технічних рішень і практичних засобів, які можуть бути впроваджені для зниження витрат та підвищення продуктивності теплового господарства.
2. Важливо розробити програму оптимального розвитку теплових господарств регіонів з урахуванням факторів енергозбереження, системного резервування, використання місцевих енергоресурсів, у тому числі поновлювальних.
3. Необхідно розробити методики та алгоритми розвитку регіонального теплового господарства з урахуванням енергозбереження та резервування, залученням системного підходу.
4. Варто обґрунтувати раціональні структури та критерії ефективності оптимізації розвитку регіонального теплового господарства.

Література

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс] / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.03.2006 р. №145-р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc>
2. Тищенко О.М. Реформування ЖКГ: теорія, практика, перспективи [Текст] / О.М. Тищенко, М.О. Кизим, Т.П. Юр'єва, С.Ю. Юр'єва, І.В. Покуца. – Х.:ВД«ІНЖЕК». – 2008. – 368 с.
3. Євтухова Т.О. Сучасний стан комунальної енергетики [Текст] / Т.О. Євтухова, А.І. Симборський // Проблеми загальної енергетики. – 2008. – №17. – С. 31–36.
4. Дубовик В.С. Інноваційне рішення з енергозбереження в комунальній теплоенергетиці України [Електронний ресурс] / В.С.Дубовик, В.Є. Щупіпенко / Рада з вивчення продуктивних сил України НАН України. – Режим доступу: <http://www.cvti.kiev.ua>
5. Маляренко В.А. Енергозбереження як діючий важіль реформування житлово-комунального господарства [Текст] / В.А. Маляренко // Научно-технический сборник «Коммунальное хозяйство городов». Вып. 53. Серия: Технические науки и архитектура. – 2003. – №53. – С. 8–15.
6. Атомное сердце родины. Евросоюз стимулирует возобновляемую энергетику [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://nuclearno.ru/text.asp?10610>
7. Сухін Є. Зменшення використання природного газу в Україні можливо досягти за рахунок виробництва синтетичного газу [Електронний ресурс] / Є. Сухін. – Режим доступу: <http://prescenter.ukrinform.ua/view.php?links=2286>.
8. Державна програма реформування, модернізації та розвитку комунальної теплоенергетики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.rada.gov.ua:8080/pls/zweb_n/webproc34?id=&pf3511=25023&pf35401=74128.
9. Ладік Д.О. Енергетична незалежність регіону як складова його економічної самодостатності [Електронний ресурс] / О.Д. Ладік / Міжнародна студентська науково-практична інтернет-конференція «Інноваційні процеси в управлінні сучасними організаціями в постіндустріальній економіці». – Режим доступу: http://manag.kneu.kiev.ua/ukr/articles/4_2.html

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

В.М. КАЛИТЧУК,
аспірант, Науково-дослідний фінансовий інститут при Міністерстві фінансів України

Оцінка і напрями управління ризиками умовних боргових зобов'язань держави

У статті на основі запропонованих підходів і показників здійснюється оцінка ризиків держави, що пов'язані з її явними і неявними умовними зобов'язаннями, та надаються пропозиції щодо покращення управління ризиками, притаманними цим зобов'язанням.

В статье на основе предложенных подходов и показателей осуществляется оценка рисков государства, которые связаны с ее явными и неявными условными обязательствами, и даются предложения по улучшению управления рисками, присущими этим обязательствам.

In the article on the basis of proposed approaches and indicators the evaluation of risks related to explicit and implicit contingent liabilities of state is performed and proposals regarding to improving management of risks inherent these liabilities are given.

Постановка проблеми. Умовні боргові зобов'язання держави являють собою зобов'язання, що можуть виконуватися державою при настанні певної умови. Вони включають зобов'язання за гарантованим державою боргом та боргом за запозиченими державою коштами, наданими третім особам на умовах суб кредиту (явні умовні зобов'язання – explicit contingent liabilities), а також зобов'язання за запозиченнями суб'єктів господарювання

державного сектору і місцевих органів влади, в забезпечення яких не надавалася державна гарантія, неврегульовану заборгованість держави. (неявні умовні зобов'язання – implicit contingent liabilities). До умовних зобов'язань деколи відносять зобов'язання приватних фінансового і корпоративного секторів економіки. Ризик умовних зобов'язань означає можливість виконання цих зобов'язань не безпосередніми позичальниками, а перекладення їх на державний бюджет. З метою уникнення настання такої ситуації управління умовними зобов'язаннями, як зазначає Т. Гейзнер, є одним з обов'язкових правил, якими слід керуватися при управлінні державним боргом [1, с. 5]. Це пов'язано з тим, що, як вказують Е. Кюрі і А. Веландія, умовні зобов'язання «...можуть маскувати правдиву фінансову ситуацію суверена» [2, с. 3]. На нашу думку, умовні зобов'язання можуть становити загрозу системі державних фінансів і економіці країни в цілому, оскільки джерела їх виконання наперед не передбачаються, а саме виконання вимагає скорочення інших напрямів видатків державного бюджету, підвищення ставок оподаткування або ж здійснення державних запозичень. Через те що умовні зобов'язання України є значними, досліджувана тема є актуальною, а ре-

зультати досліджень мають практичне значення для вдосконалення системи управління умовними зобов'язаннями.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Поручені питання достатньо широко розкриваються у зарубіжних дослідженнях (Е. Кюрі, А. Веландія, Л. Ліу, Дж. Хаукінс, П. Тернер, Х. Блумштайн), деякі її аспекти зачіпаються у вітчизняних наукових роботах (О. Колот, С. Коба, В. Лісовенко, В. Висоцький). Крім того, елементи управління ризиками, що пов'язані з умовними борговими зобов'язаннями, присутні у національному законодавстві України. Разом із тим питання про управління ризиками умовних зобов'язань в Україні досліджено недостатньо глибоко.

Метою статті є визначення основних підходів до оцінки ризиків умовних зобов'язань, безпосереднє проведення такої оцінки, аналіз діючої системи управління умовними зобов'язаннями та надання пропозицій з її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Аналіз ризиків умовних зобов'язань, в тому числі особливостей діючої системи управління ними, служить вихідною основою для визначення напрямів вдосконалення такого управління і прийняття відповідних управлінських рішень. Оцінка ризиків умовних зобов'язань держави здійснюється автором на основі аналізу сум окремих груп зобов'язань і платежів за ними та їх відношення до доходів державного бюджету і до ВВП. Рівень ризиків умовних зобов'язань також оцінюється за допомогою дослідження нормативно-правової бази, яка регулює управління умовними зобов'язаннями держави. Найбільш повну картину ризиковості умовних зобов'язань утворювала б інформація про фінансовий стан і платоспроможність безпосередніх боржників та про самоокупність проектів, які реалізуються за рахунок запозичень, однак вона є недоступною у зв'язку з відсутністю відповідної системи моніторингу. Слід зазначити також, що через відсутність систем обліку деяких неявних умовних зобов'язань, їх оцінка здійснюється тільки на дуже приблизному рівні.

Станом на 31 жовтня 2009 року гарантований державою борг становив 76,2 млрд. грн. (\$9,5 млрд.) [3]. Його частка у загальній сумі державного і гарантованого державою боргу становила 27,1%. Відношення гарантованого державою боргу до запланованих у 2009 році доходів державного бюджету складає 31,0%, а до прогнозованого ВВП – 7,3%. Необхідно відзначити значний валютний ризик, що притаманний гарантованому державою боргу. Зокрема, на 31 жовтня 2009 року 83,5% від його загальної суми становив зовнішній борг і тільки 16,5% – внутрішній [3]. Високим також є відсотковий ризик (можливість збільшення витрат через зростання плаваючих ставок) з огляду на те, що тільки до 16,1% гарантованого державою боргу застосовується фіксована відсоткова ставка. У 2010 році суб'єктам, які залучили кошти під державні гарантії, слід виконати свої зобов'язання сумою близько 6,0 млрд. грн., що становить 7,9% від загальної суми гарантованого державою боргу та 0,5% і 2,1% від

прогнозованого рівня ВВП році та рівня доходів державного бюджету у 2010 році відповідно.

Для оцінки ризику держави, пов'язаного з гарантованим нею боргом, слід відмітити, що постійною практикою при наданні державних гарантії є укладання договорів про відшкодування витрат державного бюджету на виконання гарантійних зобов'язань між Мінфіном і суб'єктами, що здійснюють запозичення під державні гарантії (на основі відповідної постанови уряду щодо кожної державної гарантії). Крім того, статтею 17 Бюджетного кодексу передбачено, що гарантії надаються лише на умовах платності, строковості, майнового забезпечення та зустрічних гарантії, отриманих від інших суб'єктів [4]. Зазначене є передумовою для запобігання ризику, оскільки означає, що, навіть при настанні гарантійного випадку, існує правова основа для відшкодування витрат держави на виконання гарантійних зобов'язань.

До останнього часу парламент в законах про державний бюджет забороняв уряду надавати державні гарантії, за винятком кредитів від міжнародних фінансових організацій та запозичень, що залучалися деякими стратегічно важливими державними суб'єктами. Заборона гарантії пов'язана із значними витратами державного бюджету на виконання зобов'язань за гарантіями, що були надані до 1999 року: «На практиці більш як в 90% гарантійних випадків зобов'язання доводиться виконувати державі» [5, с. 86]. Наразі сума простроченої заборгованості перед державою за залученими нею або під державні гарантії кредитами становить близько \$2,0 млрд. Однак в останні два роки парламент постійно розширює перелік суб'єктів та галузей, яким дозволяється залучати кошти під державні гарантії, що підвищує ризики держави. У 2009 році уряд прийняв рішення щодо надання гарантії на загальну суму 62,1 млрд. грн., у той час, як їх граничний обсяг становить 37,0 млрд. грн. [6]. Частина цих рішень уряду є скасована президентом, однак уряд повторно приймав ті ж самі рішення. Фактично станом на 13 листопада 2009 року надано державні гарантії на загальну суму 15,3 млрд. грн.

Значне нагромадження гарантованого державою боргу, на нашу думку, не є позитивним для держави у зв'язку з тим, що відсутнім є нормативно закріплений порядок надання державних гарантії (відповідно, процес є непрозорим і відверто закритим, відсутніми є вимоги до державних органів, які беруть участь у наданні державних гарантії, стосовно проведення ними оцінки фінансового стану позичальників та самоокупності проектів, які передбачається фінансувати). У зв'язку з цим наразі неможливо оцінити платоспроможність суб'єктів, що здійснюють запозичення під державні гарантії, та, відповідно, ризик перекладання на державний бюджет гарантованих зобов'язань. Крім того, негативною є практика прийняття урядом рішень стосовно надання державних гарантії за запозиченнями певних суб'єктів, виконання зобов'язань за якими відразу передбачається за рахунок коштів державного бюджету. Такий механізм має ряд особливостей та наслідків, зокрема:

— зважаючи на те, що фактичним платником за кредитами є держава, вона є і фактичним позичальником, а не гарантом. При цьому Україна несе додаткові витрати у зв'язку з тим, що формально запозичення здійснюються підприємствами, для яких відсоткові ставки завжди є вищими у порівнянні зі ставками за запозиченнями держави, резидентами юрисдикції якої вони є;

— у свою чергу, суб'єкти господарювання, які формально отримують кредит, по суті отримують безплатні і безповоротні фінансові ресурси. Тобто має місце субсидування цих суб'єктів господарювання за рахунок державного бюджету;

— реалізація проектів, які фінансуються, належить до функцій держави у суспільстві (таких як охорона здоров'я, соціальне забезпечення тощо) та не створює грошових потоків для виконання зобов'язань (тобто вони не є інвестиційними проектами чи будь-якими проектами розвитку та апріорі не є самоокупними).

Як згадувалося, оцінка фінансового стану суб'єктів, які здійснили запозичення під державні гарантії, а також ефективності і самоокупності проектів, які фінансуються за рахунок таких запозичень, в якості оцінки ризику державних умовних зобов'язань, наразі є неможливою з огляду на відсутність системи обліку і моніторингу інформації щодо фінансових показників діяльності таких суб'єктів. Можливість здійснювати приблизні судження стосовно фінансового стану позичальників існує на основі повідомлень, які з'являються в пресі, або звернень цих підприємств до держави з проханням про фінансову допомогу. Зокрема, наразі існує ризик виконання державою гарантійних зобов'язань за запозиченнями Укрзалізниці у зв'язку з тим, що установою восени 2009 року не виконано свої зобов'язання з виплати відсоткових платежів перед банком Barclays Capital Plc за кредитом, який не забезпечений державною гарантією (тобто настав випадок дефолту) [7]. Це може свідчити про наявність в Укрзалізниці проблем з платоспроможністю, зокрема, зі здатністю виконувати зобов'язання за іншими кредитами, залученими під державні гарантії. На початку 2009 року Україною виконано зобов'язання за кредитом ВО «Південмаш», яке виявилось неспроможним самостійно виконувати свої боргові зобов'язання. Необхідно звернути увагу на те, що переважну частку у структурі гарантованого державою боргу складає борг Укравтодору. Особливістю цього боргу є те, що Укравтодор є органом центральної виконавчої влади та повністю фінансується з державного бюджету. Джерелами виконання боргових зобов'язань для Укравтодору є, поміж іншим, надходження до спеціального фонду державного бюджету від акцизного збору та ввізного мита на нафтопродукти, акцизного збору та ввізного мита з імпортованих на митну територію України транспортних засобів та шин до них [8]. Наразі надходження від цих джерел зменшилися у зв'язку із падінням продажу автомобілів, має наслідком недостатність коштів в Укравтодорі для виконання ним своїх зобов'язань. Нові запозичення Укравтодору

більшою частиною спрямовуються на погашення раніше здійснених запозичень, а витрати на основну діяльність (будівництво і реконструкцію доріг) здійснюються шляхом емісії векселів, які авалуються Мінфіном.

Необхідно зазначити, що Мінфіном здійснюється постійний моніторинг і контроль за виконанням зобов'язань суб'єктами господарювання за запозиченнями, що були здійснені під державні гарантії. Це створює передумови для оцінювання ризиків та здійснення заходів щодо їх зменшення.

Загальна сума заборгованості держави за залученими нею коштами та переданими виконавцям проектів на умовах субкредитування (окрім кредитів від міжнародних фінансових організацій) складає близько 1,8 млрд. грн., а її відношення до доходів державного бюджету та до валового внутрішнього продукту у 2009 році складає близько 0,7% і 0,2% відповідно. Україна здійснила залучення коштів для цільового фінансування проектів «Реконструкція ДМА «Бориспіль» та для проекту «Підтримка системи рефінансування в сільській місцевості».

В Україні відсутній облік і моніторинг неявних умовних зобов'язань, а також моніторинг фінансового стану позичальників, на централізованому рівні. У зв'язку з цим інформаційна база для визначення можливості перекладення на державний бюджет неявних умовних зобов'язань є відсутньою. Можливим є тільки аналіз законодавства в частині відповідальності держави за цими зобов'язаннями, що в певній мірі відображає ступінь ризику перекладення їх на державний бюджет.

Стосовно оцінки ризиків місцевого боргу слід зазначити наступне.

Бюджетним кодексом визначено, що «...державна коштами державного бюджету не несе відповідальності за бюджетні зобов'язання органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування» [4]; а також «...державна не несе відповідальності по зобов'язаннях за запозиченнями до місцевих бюджетів» [4]. Цивільним кодексом визначено: «Державна не відповідає за зобов'язаннями Автономної Республіки Крим і територіальних громад» [9]. Таким чином, з юридичної точки зору держава не зобов'язана здійснювати платежі чи приймати на себе іншим чином зобов'язання органів місцевого самоврядування, що виникли внаслідок здійснених ними запозичень. Крім цього, наступні правові норми законодавства спрямовані на зменшення ризику перекладення зобов'язань органів місцевого самоврядування на державний бюджет (що може мати місце за певних умов):

— «...зовнішні запозичення можуть здійснювати лише міські ради міст з чисельністю населення понад вісімсот тисяч мешканців» [4] (зменшує ризик у зв'язку з тим, що великі міста мають більше можливостей для виконання власних зобов'язань і менше потребують допомоги від державного бюджету);

— «...запозичення до відповідних бюджетів можуть бути здійснені лише до бюджету розвитку» [4] (видатки бюджету

розвитку спрямовуються на капітальні вкладення, що прямо чи опосередковано створює джерела бюджетних доходів у майбутньому);

– «видатки на обслуговування боргу місцевих бюджетів не можуть щорічно перевищувати 10 відсотків видатків від загального фонду...» [4] (норма спрямована на обмеження боргового навантаження на місцеві бюджети, забезпечуючи цим їх платоспроможність);

– Мінфін відповідно до постанови уряду від 24.02.2003 р. №207 здійснює перевірку відповідності обсягу видатків на обслуговування місцевого боргу межах, установленим законом. За результатами перевірки надається висновок про відповідність проекту рішення місцевої ради про здійснення за позичення чи проведення іншої операції вимогам, установленим бюджетним законодавством. Крім того, надання Мінфіном такого висновку не є гарантією виконання зобов'язань чи підтвердженням платоспроможності позичальника [10].

Урядом України, як зазначалося, не здійснюється облік і моніторинг боргу органів місцевого самоврядування та його аналіз. У зв'язку з чим відсутньою є інформаційна база, яка необхідна для оцінки ризиків держави, що пов'язані із зобов'язаннями місцевих органів влади. Натомість Міністерство фінансів веде реєстр запозичень до місцевих бюджетів, в якому, зокрема, зазначаються суми фактично здійснених та запланованих запозичень та інформація про остаточне погашення раніше здійснених позик. За період з 2003 до 2009 року Міністерством фінансів погоджено за позичення місцевих органів влади на суму, еквівалентну 8,7 млрд. грн., у тому числі зовнішніх – 5,8 млрд. грн. (що становить 66,7% від загальної суми) [11]. З них станом на початок 2009 року запланованими, але ще не запозиченими є 2,8 млрд. грн.; повністю погашено позики сумою 94,045 млн. грн. За приблизними розрахунками Мінфіну, на 1 січня 2009 року заборгованість місцевого самоврядування за раніше залученими кредитними коштами становила 419,8 млн. грн., \$700 млн. та 50 млн. швейцарських франків (що в гривневому еквіваленті складає 4,8 млрд. грн.). Відношення заборгованості місцевих органів влади до доходів бюджету 2008 року знаходилося на рівні близько 0,2%, а до ВВП у 2008 році – близько 0,04%.

Для аналізу ризиків боргу державних підприємств за їх запозиченнями, в забезпечення яких не надавалася державна гарантія, необхідно відмітити наступне.

Цивільним кодексом визначено, що держава не відповідає за зобов'язаннями створених нею юридичних осіб [9]. У Господарському кодексі міститься норма про те, що держава та орган, до сфери управління якого входить державне комерційне підприємство, не несуть відповідальності за його зобов'язаннями [12]. Таким чином, держава не зобов'язана здійснювати платежі чи приймати на себе іншим чином зобов'язання державних підприємств.

Разом із тим останніми роками в законах про державний бюджет прописується норма про те, що державні підприєм-

ства, в тому числі господарські товариства, у статутному фонді яких державі належить 50 і більше відсотків акцій, здійснюють внутрішні довгострокові (більше одного року) та зовнішні запозичення, надають гарантії або є поручителями за погодженням з Мінфіном; внутрішні короткострокові за позичення (до одного року) – за погодженням з відповідними органами центральної виконавчої влади, у сфері діяльності яких вони знаходяться [6; 13; 14]. Крім того, розпорядженням уряду від 15.06.2006 р. №334-р було визначено, що Мінфін, Мінекономіки і Фонд держмайна погоджують проекти кредитних договорів та умови випуску облігацій, відповідно до яких здійснюватимуться запозичення суб'єктами господарювання державного сектору [15]. У 2009 році урядом прийнято постанову від 18.11.2009 р. №1217, якою встановлено порядок погодження запозичень суб'єктів державного сектору з Мінфіном і з іншими центральними органами виконавчої влади, в сфері управління яких такі суб'єкти перебувають [16]. Позитивними сторонами такого порядку є те, що він встановлює перелік необхідних документів, які мають подаватися Мінфіну для погодження запозичення. Однак вважаємо за необхідне встановити такий порядок не тільки на 2009 рік, а на постійний час, а також слід визначити прозорі і зрозумілі критерії погодження чи непогодження таких запозичень, які базуються в першу чергу на фінансовому стані і платоспроможності позичальників, а не тільки на тому, чи ним подано усі необхідні документи з достовірною в них інформацією.

Вище перелічені норми законодавства забезпечують основу для здійснення державою контролю за запозиченнями суб'єктів господарювання державного сектору, а отже і за рівнем ризиків. Разом із тим точна інформація про стан розрахунків та заборгованості за цими запозиченнями в Мінфіні відсутня, що унеможливує здійснення більш точної оцінки ризиків.

У 2009 році Міністерством фінансів розпочато роботу із запровадження системи обліку і моніторингу боргу суб'єктів господарювання державного сектору економіки. За приблизними підрахунками сума боргу стратегічно важливих державних підприємств (тобто не всіх підприємств) на початок листопада 2009 року становить \$4,2 млрд. (близько 33,6 млрд. грн.). Відношення цієї суми до запланованих у 2009 році доходів державного бюджету становить 13,7%, а до прогнозованого ВВП – 3,2%. Сума платежів із погашення і обслуговування за боргом державних підприємств у 2010 році становить приблизно \$0,6 млрд., що складає 14,3% від загальної суми їхнього боргу, 11,8% від запланованих у 2010 році доходів державного бюджету.

Необхідно зазначити, що яскравим прикладом реалізації ризику умовних зобов'язань держави в частині зобов'язань за запозиченнями суб'єктів господарювання державного сектору, в забезпечення яких не надавалася державна гарантія, є здійснення урядом заходів стосовно надання допомоги НАК «Нафтогаз України». Зокрема, як зазначалося, за зо-

бов'язаннями компанії надано державну гарантію, здійснено збільшення її статутного капіталу за рахунок випуску облігацій внутрішньої державної позики на основі відповідного рішення уряду [17], надаються пільги з оподаткування, компанією отримуються кредити від державних банків, які, в свою чергу, отримують відповідні обсяги рефінансування від НБУ.

Щодо аналізу не врегульованої заборгованості слід відзначити наступне.

В Україні не врегульованою є заборгованість СРСР, заборгованість за Ямбурзькими угодами та угодами про будівництво Криворізького гірничо-збагачувального комбінату окислювальних руд (КГЗКОРу).

В 1994 році між Україною і Росією було укладено угоду, відповідно до якої Росія бере на себе зобов'язання з погашення державного боргу колишнього СРСР, а Україна, в свою чергу, передає Росії свою частку в активах колишнього СРСР [18]. Угода не набула чинності у зв'язку з не ратифікацією її парламентом України (через непередставлення російською стороною інформації щодо активів, золотовалютних резервів та алмазного фонду). Слід зазначити, що вартість частки активів може не покрити державного боргу СРСР, щодо якого Україна є правонаступницею. З іншого боку, вартість цих активів може бути достатньою для виконання таких зобов'язань. В першому випадку ратифікація «нульового варіанту» не є доцільною, а в другому – ризик виражається можливістю втрати економічної вигоди внаслідок його ратифікації.

У 80-х роках минулого століття між СРСР, з одного боку, і Німеччиною, Чехословаччиною, Болгарією та Угорщиною, з іншого – було укладено угоди про співробітництво в освоєнні Ямбурзького газового родовища. Частина об'єктів будівництва розташована в Україні, у зв'язку з чим в Україні існує заборгованість перед зазначеними країнами. Відповідно до Ямбурзьких угод заборгованість обліковувалась в умовних розрахункових одиницях (УРО), та мала погашатися поставками природного газу. З метою врегулювання цієї заборгованості в 1997 році між урядами України і Чехії укладено угоду про завершення робіт чеської стороною. Цією угодою зафіксовано борг України в розмірі 79,17 млн. УРО (що має бути погашеним поставкою 1247 млн. куб. м природного газу [19]). Угода була ратифікована парламентом України в 1999 році, однак зростання ціни природного газу створює складнощі для виконання зобов'язань. Сторонами розглядалося питання про визначення суми боргу у вільноконвертованій валюті. Зокрема, пропонувалося визначити суму боргу на основі ринкової ціни природного газу або ж на основі ринкового курсу радянського рубля на той час. Перший варіант є рівнозначним погашенню боргу поставками природного газу, а другий не відображає реальних витрат на будівництво. Можливим є застосування механізму, що був використаний при розрахунках Росії з Чехією (із застосуванням співвідношення 1 УРО до \$1 [20]). За таких умов заборгованість України становила б \$79,17 млн. Сума заборгованості України перед Німеччиною, за

виконані нею роботи на території України після розпаду СРСР складає 265 млн. УРО (що є еквівалентом 290 млн. куб. м природного газу). Ця заборгованість також є не врегульованою. На користь болгарської сторони як погашення заборгованості за Ямбурзькими угодами було поставлено 1248,1 млн. куб. м природного газу. Наразі не врегульованою залишається заборгованість України з поставки до Болгарії природного газу обсягом 11,9 млн. куб. м.

Будівництво КГЗКОРу розпочалося у 80-х роках минулого століття відповідно до угод між СРСР з одного боку і Чехословаччиною, Румунією і Болгарією з іншого. Заборгованість СРСР за здійснені роботи повинна була обліковуватися в УРО та погашатися поставками залізорудних окатишів – продуктом виробництва КГЗКОРу. Після розпаду СРСР Україна уклала угоди із Румунією і Словаччиною, в яких сторони визнали правонаступництво за зобов'язаннями. Сума заборгованості України в цих угодах була визначена на рівні 30,9 млн. т залізорудних окатишів перед Румунією і 17,0 млн. т залізорудних окатишів перед Словаччиною. Проте угоди не були ратифіковані, а країни-учасниці будівництва не завершили, у зв'язку з чим відсутні джерела для погашення заборгованості. Наразі питання залишається не врегульованим.

В Україні яскравим прикладом реалізації ризику, пов'язаного із зобов'язаннями приватного фінансового та корпоративного секторів економіки, є заходи держави, що пов'язані із наданням допомоги банкам та підприємствам деяких галузей за рахунок коштів стабілізаційного фонду, створеного відповідно до закону [21]. Основним джерелом проведення рекапіталізації банків є здійснення випуску державних облігацій. Механізм рекапіталізації полягає в емісії цих облігацій та передачі їх відібраним банкам на заміну акцій цих банків – таким чином право власності над банком переходить до держави. НБУ, в свою чергу, зобов'язаний здійснювати викуп у банків отриманих ними державних облігацій [22]. Рекапіталізацію банків у 2009 році передбачалося здійснити на суму 44,0 млрд. грн. [6]. До цього часу Мінфіном з метою збільшення статутних капіталів банківських установ випущено облігації на суму 28,0 млрд. грн. Необхідно зазначити, що рекапіталізація банків за рахунок коштів державного бюджету за своєю суттю являється надання допомоги певним приватним структурам за рахунок коштів платників податків. Така допомога є доцільною з огляду на необхідність запобігання розвитку кризових явищ, однак з метою уникнення зловживань в частині відбору банків, які потребують рекапіталізації (є системно важливими), слід забезпечити максимальну прозорість цього процесу.

Для підведення підсумку необхідно зазначити, що загальна сума умовних зобов'язань держави (явних та неявних) за приблизними розрахунками складає 116,3 млрд. грн. (без врахування не врегульованої заборгованості і зобов'язань приватних фінансового і корпоративного секторів економіки). Її відношення до запланованих у 2009 році доходів держав-

ного бюджету складає близько 47,4%, а до прогнозованого у 2009 році валового внутрішнього продукту – 11,1%.

Пропозиції щодо покращення управління умовними зобов'язаннями держави надаються автором, відштовхуючись від існуючих недоліків та проблем, пов'язаних з цими зобов'язаннями.

Загалом управління ризиками умовних зобов'язань – це заходи, спрямовані на попередження умов, при яких настає необхідність виконання цих зобов'язань безпосередньо за рахунок коштів державного бюджету. Розглянемо детально можливі заходи із запобігання перекладення умовних зобов'язань держави на державний бюджет.

Базовим елементом управління ризиками умовних боргових зобов'язань держави є створення і підтримка надійної системи обліку і моніторингу цих зобов'язань. В Україні наразі така система існує тільки стосовно гарантованого державою боргу та боргу, що виникає за результатами субкредитних операцій. Крім цього, наразі здійснюється робота щодо обліку боргу суб'єктів господарювання державного сектору. Наявність інформації стосовно усіх характеристик умовних зобов'язань є відправною точкою стосовно прийняття усіх подальших рішень на рахунок управління ризиками держави, пов'язаними з такими зобов'язаннями. Крім цього, не менш важливим є забезпечення публічності і прозорості усієї інформації стосовно таких умовних зобов'язань, оскільки при цьому кредитори оцінюють ризики держави на суттєво меншому рівні, що сприяє здешевленню кредитних ресурсів для держави та для її резидентів, полегшенню доступу до світових ринків капіталу, підвищенню іміджу країни на світовій арені.

Як зазначалося, основним недоліком процесу надання державних гарантій, а також погодження Мінфіном запозичень суб'єктів державного сектору економіки та запозичень місцевих органів влади (а також їх поручительств і гарантій за зобов'язаннями третіх осіб) є його ручний режим. З огляду на це найактуальнішим напрямом вдосконалення цього управління є розроблення чіткого і прозорого механізму надання державних гарантій та погодження Мінфіном запозичень суб'єктів господарювання державного сектору економіки і місцевих органів влади. Такий порядок відповідно до загальноприйнятої практики має містити положення стосовно:

- обов'язкового проведення аналізу фінансового стану позичальника з особливою увагою на його кредитно- і платоспроможності, а також на ймовірність його банкрутства;
- оцінки самоокупності проекту, який передбачається фінансувати позичальником за рахунок запозичених коштів, та ризиків його реалізації (аналізу бізнес-плану);
- критеріїв доцільності надання державної гарантії та погодження запозичення суб'єкта господарювання державного сектору на основі зазначених вище двох тезисів, а також виходячи з граничного безпечного рівня боргу.

Ці три положення є ключовими у процесі прийняття рішень державою стосовно взяття на себе ризику умовних

зобов'язань. Це пов'язано з наступним: джерелами погашення запозичень безпосередніми позичальниками є його власні кошти, отримані від своєї звичайної діяльності, або ж його кошти, отримані від реалізації проекту, який фінансується за рахунок позичкового капіталу; у зв'язку з цим його фінансовий стан (в тому числі прогнозований) та самоокупність проекту мають бути на рівні, який би створював в майбутньому грошові потоки обсягом, достатнім для самостійного виконання позичальником своїх зобов'язань (без допомоги держави). Відповідно, держава при прийнятті на себе ризику умовних зобов'язань має відштовхуватися від гранично допустимого рівня фінансового стану позичальника (його кредитно- і платоспроможності та ймовірності банкрутства) і від самоокупності проекту, який реалізується.

Крім зазначених вище трьох ключових положень нормативно закріпленого порядку надання державних гарантій та погодження запозичень суб'єктів господарювання державного сектору економіки він повинен, на нашу думку, також містити не менш важливі такі положення:

- обов'язковий і регулярний аудит позичальника (компанією з числа «великої трійки» аудиторів) як перед здійсненням запозичення, так і протягом періоду дії зобов'язань;
- обов'язкове присвоєння позичальнику перед здійсненням запозичення кредитного рейтингу як мінімум однією з провідних світових рейтингових агенцій та підтримка позичальником відносин з нею протягом усього терміну дії зобов'язань;
- моніторинг Мінфіном фінансової звітності і фінансового стану протягом часу дії зобов'язань позичальника;
- обов'язкова публічність фінансової звітності позичальника, звітів за результатами його аудиту;
- здійснення з боку держави обов'язкового контролю за цільовим і ефективним використанням запозичених коштів [5, с. 125];
- обов'язкове дотримання процедур державних закупівель при здійсненні запозичення і при витрачанні запозичених коштів позичальником;
- відсутність у позичальника заборгованості перед державним бюджетом з перерахування податків, зборів і інших обов'язкових платежів; відсутність участі в суттєвих судових провадженнях стосовно вимог до нього про примусове стягнення його майна;
- здійснення заходів стосовно оздоровлення фінансового стану позичальника у разі його погіршення (відповідно до чинного законодавства та загальноприйнятих пруденційних практик фінансового оздоровлення);
- обов'язкове надання позичальником, що запозичує кошти під державні гарантії, забезпечення, як визначено в Бюджетному кодексі;
- сплата позичальником, який здійснює запозичення під державні гарантії, плати за надання гарантії, яка визначається державою виходячи з рівня ризиків, які вона на себе приймає при наданні державної гарантії;

– закріплення у договорі між Мінфіном і позичальником положень про право держави на безспірне примусове виконання своїх вимог до позичальника у разі невиконання ним своїх зобов'язань за запозиченими коштами; взаємозалікові розрахунки між державою та позичальником за наявності у сторін зустрічних вимог [23, с. 75];

– уникнення в умовах запозичень положень стосовно пут-опціону (права кредитора вимагати дострокового виконання зобов'язань), плаваючої відсоткової ставки, а також максимально можливе уникнення здійснення запозичень в іноземній валюті; уникнення умов про перехресні випадки невиконання зобов'язань (крос-дефолти), настання яких призведе до необхідності виконання усіх зобов'язань не тільки позичальника, а й держави за державним боргом.

Вищезазначене стосується порядку надання державних гарантій та погодження запозичень суб'єктів господарювання державного сектору. Однак ряд питань потребує врегулювання на вищому – законодавчому рівні. Зокрема, необхідним є закріплення положення стосовно дотримання граничного обсягу гарантованого державою боргу і боргу за запозиченнями державних підприємств і місцевих органів влади на економічно безпечному для держави рівні. У внесених до Бюджетного кодексу змінах міститься положення про те, що цей борг не повинен перевищувати 60% валового внутрішнього продукту. Такий рівень відповідає Маастрихтським критеріям, що були розроблені при формуванні Європейського союзу. Однак, як неодноразово зазначається в наукових дослідженнях Міжнародного валютного фонду і Світового банку, а також у дослідженнях вітчизняних науковців [24, с. 458], безпечний рівень державного боргу для країн, що розвиваються (країн з ринками, що формуються) знаходиться на значно нижчому рівні, ніж 60% валового внутрішнього продукту. Це підтверджується настанням в минулому дефолту в цих країнах при рівні боргу, який був набагато меншим, та пов'язується із залежністю цих країн від світових ринків капіталу та від попиту на продукти їхнього експорту. З огляду на викладене для України доцільним є здійснення дослідження стосовно визначення безпечного рівня державного та гарантованого державою боргу і боргу державних підприємств і місцевих органів влади відносно валового внутрішнього продукту.

Управління ризиками перелічених умовних зобов'язань держави доцільно здійснювати шляхом диверсифікації таких зобов'язань: тобто встановлення обмежень на частку і суму кожного позичальника або групи у загальній сумі умовних зобов'язань [25].

Дослідники зазначають, що при наданні державних гарантій слід дотримуватися практики часткового забезпечення зобов'язань позичальника [26]. Часткова гарантія, за інших рівних умов, збільшує вартість запозичення (оскільки зростає премія за ризик у структурі відсоткової ставки як наслідок збільшення ризику для кредитора). Однак часткова гарантія зменшує ризики держави стосовно га-

рантованого нею боргу наступними двома каналами: 1) держава у разі настання гарантійного випадку несе менші витрати у порівнянні із ситуацією забезпечення державною гарантією усієї суми боргу; 2) кредитори, розуміючи, що вони також несуть ризики, приділяють більше уваги кредитоспроможності позичальника та самоокупності і ефективності проекту, який передбачається фінансувати, через що ризики держави, як гаранта, зменшуються.

Нагально необхідним є припинення практики надання державних гарантій за запозиченнями бюджетних установ та за запозиченнями певних суб'єктів із визначенням, що їх зобов'язання виконуватимуться за рахунок державного бюджету. Окрім зазначеного, негативною, на нашу думку, є практика надання державних гарантій та погодження запозичень суб'єктів господарювання державного сектору не для реалізації інвестиційних проектів, а на поповнення оборотних коштів або закупівлі товарів споживчого характеру. Такі напрями використання запозичених коштів не генеруватимуть в майбутньому грошові потоки, у зв'язку з чим, здійснення таких запозичень державними суб'єктами господарювання (з винятком короткострокових запозичень в національній валюті) та надання державних гарантій за такими запозиченнями не є доцільним.

На основі здійсненого вище аналізу місцевих зобов'язань ситуація з управлінням цією групою умовних зобов'язань є відносно кращою у порівнянні з іншими групами умовних зобов'язань. Зокрема, існує ряд законодавчо закріплених обмежень стосовно місцевих запозичень, які дозволяють стримувати зростання ризику перекладення місцевого боргу на державний бюджет. Однак висловлені вище пропозиції стосовно вдосконалення управління ризиками зобов'язань за гарантованим державою боргом і боргом суб'єктів господарювання державного сектору, в забезпечення якого не надавалася державна гарантія, також за своєю суттю є справедливими для процесу погодження запозичень місцевих органів влади. Зокрема, потребує вдосконалення порядок погодження цих запозичень в частині нормативного закріплення обов'язкової оцінки стану відповідного місцевого бюджету та його платоспроможності, оцінки ефекту від використання місцевим бюджетом запозичених коштів (відповідно до Бюджетного кодексу вони повинні витрачатися на видатки розвитку), критеріїв погодження таких запозичень; а також інших положень, аналогічних до тих, що визначені вище (в межах їх застосовності до місцевих бюджетів). Окрему важливість складає створення системи так званого банкрутства місцевих органів влади: механізмів виконання ними своїх зобов'язань (в тому числі, за допомогою їх реструктуризації) у разі їхньої неплатоспроможності [27, с. 24]. Встановлюючи процедури ведення переговорів з кредиторами та їх рівність і недискримінацію, вона є необхідною для підвищення довіри кредиторів та зменшення їх ризиків, у зв'язку з чим вартість місцевих запозичень, за інших рівних умов, зменшуватиметься.

При управлінні неврегульованою заборгованістю, на нашу думку, доцільно дотримуватися принципу справедливості визнання пред'явлених вимог державним боргом: тобто у разі фактичної наявності заборгованості держави, навіть у випадку відсутності її належного правового оформлення, слід її визнати державним боргом. При цьому такий борг доцільно оформити державними облігаціями з метою уникнення наявності неринкового боргу. Справедливе і добросовісне визнання боргом пред'явлених претензій за умови дійсної наявності зобов'язань сприятиме покращенню іміджу нашої країни на світовій арені.

Заборгованість приватного корпоративного і фінансового секторів у якості умовних зобов'язань держави піддається контролю тільки в межах, визначених законодавством стосовно повноважень регуляторів цих секторів. На нашу думку, для держави є доцільним визначення системно і стратегічно важливих суб'єктів цих секторів та здійснення належного їх нагляду і моніторингу їх зобов'язань та регулювання діяльності з метою уникнення морального ризику (взяття ними на себе значних ризиків та неналежне управління з огляду на їхні очікування про допомогу держави у випадку настання кризових явищ).

Висновки

З огляду на проведений вище аналіз рівня ризиків держави, пов'язаних з можливістю перекадження умовних зобов'язань на державний бюджет, слід здійснити висновок, що хоча сума таких зобов'язань та платежів за ними є на відносно невисокому рівні, однак через наявність ряду суттєвих недоліків в управлінні такими зобов'язаннями, а також через відсутність належних систем їх обліку і моніторингу, вони можуть становити суттєву загрозу для фінансової системи України. Значними є ризики перекадження на державний бюджет зобов'язань за гарантованим державою боргом, а також зобов'язань суб'єктів господарювання державного сектору, особливо тих, які є стратегічно важливими для держави. Через розгортання кризових явищ в Україні реалізувалися ризики зобов'язань приватних фінансового і корпоративного секторів економіки у вигляді здійснення державою рекапіталізації деяких суб'єктів. Ризики субкредитного боргу, зобов'язань місцевих органів влади, а також ризики неврегульованої заборгованості держави є незначними.

Для вдосконалення управління умовними борговими зобов'язаннями держави слід здійснити ряд заходів: запровадити систему обліку і моніторингу усіх груп умовних зобов'язань; розробити чіткі і прозорі механізми надання державних гарантій та погодження запозичень місцевих органів влади і державних підприємств; забезпечити публічність і прозорість цього процесу; запровадити практику оцінки фінансового стану позичальників, їх платоспроможності, а також самоокупності проектів, які фінансуються в борг; встановити вимоги про обов'язкове рейтингування, проведення аудиту, публічне розкриття фінансової звітності позичальників

тощо. Крім того, доцільним наразі є уникнення негативної практики надання державних гарантій за запозиченнями бюджетних установ; гарантій, надання яких передбачає погашення запозичень за рахунок коштів державного бюджету; гарантій за запозиченнями, що спрямовуються на неінвестиційні цілі. Додатково для управління місцевим боргом корисним є використання іноземного досвіду стосовно запровадження «системи банкрутства» місцевих органів влади (механізмів реструктуризації їх зобов'язань при настанні випадків дефолту). Управління неврегульованою заборгованістю держави слід будувати на принципах справедливого визнання вимог кредиторами за заборгованістю, яка об'єктивно утворилася і не погашається. Для попередження перекадження на державний бюджет зобов'язань приватних фінансового і корпоративного секторів економіки доцільно дотримуватися принципів обґрунтованого регулювання і нагляду за системоутворюючими і стратегічно важливими суб'єктами. Впровадження на практиці запропонованого потребує прийняття відповідних рішень уряду та парламенту.

Подальшими напрямками досліджень на порушену тему є питання щодо критеріїв надання державних гарантій і погодження запозичень суб'єктів державного сектору і місцевих органів влади; щодо механізмів банкрутства місцевих органів влади та стосовно безпечного рівня умовних зобов'язань держави.

Література

1. Geithner T. Sovereign Risk Management in an Integrated World [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.ustreas.gov>. – Title from the screen., p. 5.
2. Currie E., Velandia A. Risk Management of Contingent Liabilities Within a Sovereign Assets and Liability Framework [Electronic resource]. Mode of access: http://treasury.worldbank.org/web/pdf/currie_velandia_cl.pdf – Title from the screen, p. 3.
3. Довідка щодо державного та гарантованого державою боргу України на 31.10.2009 р. [Електрон. ресурс]. Спосіб доступу: http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=2342768&cat_id=198378. – Назва з екрану.
4. Бюджетний кодекс України від 21.06.2008 р. №2542–III // Урядовий кур'єр. – 2001. – №29.
5. Лісовенко В.В. Державний зовнішній борг України: оптимізація формування та управління: Дис. ... канд. екон. наук: 08.04.2001 р. – Київ, 2001. – 222 с.
6. Закон України «Про Державний бюджет України на 2009 рік» від 26.12.2008 р. №835–VI // Голос України. – 2008. – №250.
7. «Укрзалізниця» докотилася до технічного дефолту [Електрон. ресурс]. Спосіб доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/4afaefae84e91>. – Назва з екрану.
8. Закон України «Про джерела фінансування дорожнього господарства України» від 18.09.91 р. №1562–XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №47.
9. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. №435–IV // Офіційний вісник України. – 2003. – №11.

10. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку здійснення запозичень до місцевих бюджетів» від 24.02.2003 р. №207 // Урядовий кур'єр. – 2003. – №42.

11. Запозичення муніципалітетів [Електрон. ресурс]. Спосіб доступу: http://minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=236988&cat_id=68447. – Назва з екрану.

12. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436–IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №18.

13. Закон України «Про Державний бюджет України на 2007 рік» від 19.12.2006 р. №489–V // Голос України. – 2006. – №246.

14. Проект Закону України «Про Державний бюджет України на 2010 рік» [Електрон. ресурс]. Спосіб доступу: http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc34?id=&pf3511=36140&pf35401=149198. – Назва з екрану.

15. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про впорядкування здійснення зовнішніх запозичень суб'єктами господарювання державного сектору економіки» // Офіційний вісник України. – 2006. – №25.

16. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку погодження здійснення у 2009 році державними підприємствами, господарськими товариствами, акціонерними холдинговими компаніями (крім банків), у статутному фондї яких 50 і більше відсотків акцій (часток, паїв) належить державі, та їх дочірніми підприємствами запозичень, забезпечення ними виконання зобов'язань за запозиченнями порукою або гарантією» від 18.11.2009 р. №1217 // Офіційний вісник України. – 2009. – №89.

17. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання поповнення статутного фонду Національної акціонерної компанії «Нафтогаз України» від 08.07.2009 р. №711 // Урядовий кур'єр. – 2009. – 127.

18. Угода між Україною і Російською Федерацією про врегулювання питань правонаступництва стосовно зовнішнього державного боргу та активів колишнього Союзу РСР від 09.12.1994 [Електрон. ресурс]. Спосіб доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. – Назва з екрану.

19. Угода між Урядом України і Урядом Чеської Республіки про умови завершення реалізації після 1 січня 1992 року на території України «Угоди між Урядом СРСР і Урядом ЧССР про співробітництво в освоєнні Ямбурзького газового родовища, будівництві магістрального газопроводу Ямбург–Західний кордон СРСР та об'єктів

Уральського газового комплексу і пов'язані з цим поставки природного газу із СРСР до ЧССР» від 16 грудня 1985 року від 30.06.97 р. [Електрон. ресурс]. Спосіб доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. – Назва з екрану.

20. Постановление Правительства Российской Федерации «О завершении обязательств и расчетов по соглашению между Правительством Союза Советских Социалистических Республик и Правительством Чехословацкой Социалистической Республики о сотрудничестве в освоении Ямбургского газового месторождения, строительстве магистрального газопровода Ямбург–Западная граница СССР и объектов Уральского газового комплекса и связанных с этим поставках природного газа из СССР в ЧССР от 16 декабря 1985 года» от 06.10.2001 р. [Электрон. ресурс]. Спосіб доступу: http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_21719.html. – Название с экрана.

21. Закон України «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 31.10.2008 р. №639–VI // Урядовий кур'єр. – 2008. – №207.

22. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку участі держави у капіталізації банків» від 04.11.2008 р. №960 // Урядовий кур'єр. – 2008. – №85.

23. Драчук Ю. Прострочена заборгованість за гарантованими державою кредитами і методи роботи з нею в Україні // Банківська справа. – 2005. – №4. – С. 71–76.

24. Вахненко Т.П. Зовнішні боргові зобов'язання у системі світових фінансово-економічних відносин. – К.: Фенікс, 2006. – 536 с.

25. Guidelines for Public Debt Management. Prepared by the Staffs of the International Monetary Fund and the World Bank. [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.imf.org/external/np/mae/pdebt/2000/eng/guide.pdf>. – Title from the screen, p. 36.

26. Міжнародні відносини та управління державним боргом. Науковий звіт // Під ред. Вахненко Т.П., К.: Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2007 – 249 с.

27. Liu L., Waibel M. Subnational Insolvency: Cross-Country Experiences and Lessons. Policy Research Working Paper 4496. The World Bank. [Electronic resource]. Mode of access: http://www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2008/01/29/000158349_20080129111544/Rendered/PDF/wps4496.pdf. – Title from the screen., p. 24.

Соціально-біологічний підхід до моделювання потенціалу самоорганізації трудового колективу в процесі злиття

Розглянуто можливість самоорганізації персоналу на основі комбінування біологічних та соціальних характеристик членів колективу структурних підрозділів.

Рассмотрена возможность самоорганизации персонала на основании комбинирования биологических и социальных характеристик членов коллектива структурных подразделений.

Possibility of samoorganizacii of personnel is considered on the basis of combining of biological and social descriptions of members of collective of structural subdivisions.

Постановка проблеми. Персонал з його рівнем знань та вмінь виступає як організатор всіх наявних процесів в корпорації. Кількісні та якісні характеристики кожного процесу розглядаються як результати повноти реалізації соціального та біологічного потенціалу кожного члена колективу, сукупність яких формує ту енергію працівника, яка забезпечує найвищу якість виконання визначених функцій.

Забезпечення відповідності між вимогами до рівня професіоналізму, темпераменту, світосприйняття тощо, необхідними для виконання робіт та потенціалом працівника щодо їх забезпечення, дозволить досягти найвищої соціальної та економічної ефективності діяльності об'єднаної в процесі злиття корпорації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Використання синергетичної концепції дослідження на рівні мікрорівневої економіки дозволило по-новому підійти до розуміння процесів самоорганізації трудового колективу та спонукало науковців до пошуку механізмів їх прогнозування та регулювання. З цих позицій заслуговує на увагу дослідження Г. Штейнбока, яке на основі дослідження рівнів системи відносин членів команди (світоглядно-цільового, ціннісного, колективного, інтегративно-функціонального, організаційного, комунікативного, психофізичного) та якості узгодження між співробітниками на кожному із рівнів відносин розкриває направленість синергетичного ефекту і динаміку процесів самоорганізації в команді [4].

Н. Самоукіна у своїх наукових дослідженнях [2] розкриває найбільш ефективні організаційні та психологічні методи впливу на працівників відповідного темпераменту.

Відомий російський психолог А.В. Петровський у запропонованій авторській концептуальній моделі «значущого іншого» [3, с. 114–119] виділив три основоположних фактора репрезентативності особистості: авторитет, емоційний

статус, владні повноваження, які є комбінацією його соціальних та біологічних характеристик.

Мета статті. Дослідити потенціал самоорганізації трудового колективу, реалізація якого можлива завдяки організованому чи то хаотичному комбінуванню соціальних та біологічних характеристик його членів залежно від задач структурних підрозділів корпорацій та типів їх поведінки в процесі злиття.

Виклад основного матеріалу. Синергія проявляється у досягненні ефекту самоорганізації через свідоме управління колективом шляхом забезпечення відповідності соціальних та біологічних характеристик управлінців та членів трудових колективів задачам управління. В табл. 1 представлені узагальнені характеристики кожного темпераменту, які визначають природну «придатність» особистості до найкращого виконання певних видів робіт. Урахування такої природної схильності, з наявним рівнем ключових компетенцій (професійних знань, вмінь та навичок), дозволить створити умови для найвищої ефективності реалізації поставлених задач як загальних, так і конкретних.

Однак, з огляду на синергетичний підхід до управління процесом формування колективів, слід врахувати яскраво виражену нелінійність такого процесу, яка проявлятиметься у відсутності чіткої закономірності між напрямками змін та їх результатами. Адже зміна управлінців або виконавців у об'єднаній корпорації може не виправдати сподівань на очікувану ефективність у вигляді зростання продуктивності праці, інноваційних розробок тощо, а може і навпаки, перевершити всі очікування.

Ефект самоорганізації у трудовому колективі досягається шляхом організованого (підхід збалансованого комбінування характеристик) та випадкового (підхід комбінування за обраною ключовою характеристикою) збіг трьох енергій: завдань, які необхідно реалізувати конкретним підрозділом, енергії працівника та енергії колективу. Управління процесом самоорганізації полягатиме в організації впливу, направленого на формування колективу збалансованого за характеристиками, які дозволять реалізувати визначені функції підрозділу з максимальною ефективністю.

Енергія працівника, на думку автора, це набір соціальних та біологічних характеристик особистості, які визначають природну та набуту здатність виконувати певні види робіт.

В свою чергу, енергію колективу доцільно визначити як групову готовність та здатність до виконання управлінських рішень. Енергія колективу не дорівнює сумі енергій працівників, а є усередненим оціненим значенням сукупності со-

Таблиця 1. Відповідність темпераменту виконуваним професійним функціям

Темперамент	Базові характеристики темпераменту		Норми поведінки у ділових стосунках	Загальна характеристика стилю поведінки	Напрями реалізації специфічних функцій управління, які характерні для відповідного темпераменту	Пріоритети мотивації
	позитивні	негативні				
Холерик	Активність. Енергійність. Безконфліктність	Різкість. Нестриманість	Швидкість прийняття рішень. Контроль за виконанням функцій	Новатор, «революціонер»	Розроблення: інноваційних проєктів; стратегій розвитку; конкурентної політики. Здійснення маркетингових досліджень. Промислення товару. Управління філіалами PR-менеджмент	1. Визнання успіхів. 2. Похвала. 3. Корпоративні моральні стимули. 4. Кар'єрне зростання. 5. Матеріальне заохочення. 6. Повага. 7. Хороший морально-психологічний клімат у колективі. 8. Безконфліктність у колективі
Флегматик	Спокій. Миролюбність. Стриманість. Стабільність. Мовчазність. Закритість. Справедливість	Уповільненість реакції. Безініціативність	Делегування повноважень та відповідальності. Низький контроль за виконанням рішень. Тривале прийняття рішень. Тривале виконання рішень	Ретельний виконавець, консерватор	Управління персоналом. Соціальні проєкти. Облік управління фінансами. Реалізація технічних рішень	1. Похвала. 2. Хороший морально-психологічний клімат у колективі. 3. Визнання успіхів. 4. Похвала. 5. Корпоративні моральні стимули. 6. Кар'єрне зростання. 7. Матеріальне заохочення. 8. Безконфліктність у колективі
Меланхолік	Чуйність. Надмірна обережність. Розвинутість інтуїції. Креативність	Образливість. Вразливість. Незадоволеність. Страх. Швидка втомлюваність	Творчий підхід. Індивідуальність. Нестандартність поведінки. Обособленість	«Емоційний барометр» колективу	Прогнозування розвитку. Аналітичні дослідження. Управління персоналом. Психологічні тренінги. Реклама. Маркетинг. Дизайн	1. Хороший морально-психологічний клімат. 2. Повага. 3. Безконфліктність у колективі. 4. Матеріальне заохочення. 5. Похвала. 6. Визнання успіхів. 7. Корпоративні моральні стимули. 8. Кар'єрне зростання
Сангвінік	Енергійність. Виносливість. Працездатність. Життєрадісність. Комунікабельність. Оптимізм. Прогресивність	Незавершеність розпочатих проєктів	Об'єктивність. Ситуативне управління. Делегування повноважень та відповідальності. Контроль за виконанням управлінських рішень. Формалізація ділових відносин	Стратег і політик	Стратегічне управління. Розробка інноваційних проєктів	1. Матеріальні стимули. 2. Кар'єрне зростання. 3. Повага. 4. Похвала. 5. Визнання успіхів. 6. Корпоративні моральні стимули. 7. Хороший морально-психологічний клімат у колективі. 8. Безконфліктність у колективі

Складено за [2].

ціальних та біологічних характеристик його членів та їх відповідності задачам кожного колективу.

Залежно від задач такої оцінки та бажаної форми виразу кінцевого результату можна використати різні методи дослідження.

У контексті даного дослідження та з урахуванням необхідності розгорнутої характеристики соціальних та біологічних характеристик колективу будь-якого підрозділу, скористаємося статистичним та матричним методами дос-

лідження. Для цього вся загальна кількість працівників кожного підрозділу оцінюється за їх темпераментом, рівнем знань, вмінь, навичок (табл.2).

де T_x ; T_f ; T_c ; T_m – частка працівників відповідного темпераменту в колективі;

K – кількість членів колективу структурного підрозділу;

K_x ; K_f ; K_c ; K_m – кількість працівників відповідного темпераменту;

Таблиця 2. Статистична оцінка соціальних та біологічних характеристик працівників корпорації

Характеристика	Темперамент				Всього
	холерики	флегматики	сангвініки	меланхоліки	
Біологічна структура колективу	$T_x = \frac{K_x}{K}$	$T_\phi = \frac{K_\phi}{K}$	$T_c = \frac{K_c}{K}$	$T_m = \frac{K_m}{K}$	K
Знання	$3_x = \frac{K_{3x}}{K_3}$	$3_\phi = \frac{K_{3\phi}}{K_3}$	$3_c = \frac{K_{3c}}{K_3}$	$3_m = \frac{K_{3m}}{K_3}$	K ₃
Вміння	$B_x = \frac{K_{bx}}{K_b}$	$B_\phi = \frac{K_{b\phi}}{K_b}$	$B_c = \frac{K_{bc}}{K_b}$	$B_m = \frac{K_{bm}}{K_b}$	K _b
Навички	$H_x = \frac{K_{hx}}{K_h}$	$H_\phi = \frac{K_{h\phi}}{K_h}$	$H_c = \frac{K_{hc}}{K_h}$	$H_m = \frac{K_{hm}}{K_h}$	K _h
Високі цінності... ..					KK _{вц}
Позитивне світосприйняття					K _{пс}
Корпоративні інтереси					KK _{кі}

$K_{3x}; K_{3\phi}; K_{3c}; K_{3m}$ – кількість працівників відповідного темпераменту, які володіють відповідним посаді рівнем освіти;

K_3 – кількість працівників, які мають відповідний посаді рівень освіти;

$K_{bx}; K_{b\phi}; K_{bc}; K_{bm}$ – кількість працівників відповідного темпераменту, які володіють відповідним посаді обсягом вмінь;

K_b – кількість працівників, які мають відповідний посаді обсягом вмінь;

$K_{hx}; K_{h\phi}; K_{hc}; K_{hm}$ – кількість працівників відповідного темпераменту, які володіють відповідним посаді обсягом навичок;

K_h – кількість працівників, які мають відповідний посаді обсяг навичок;

$K_{вц}$ – кількість працівників, які мають високі цінності;

$K_{пс}$ – кількість працівників, які мають позитивне світосприйняття;

$K_{кі}$ – кількість працівників, які об'єднані корпоративними інтересами.

Розподіл працівників за темпераментом здійснюється з використанням тестової системи оцінки, широко представленої в літературі з практичної психології (дати посилання) та кадрового менеджменту.

Знання оцінюються за рівнем освіти та її відповідності обраній посаді.

Вміння, як знання, доведені до рівня їх практичного використання, визначаються в процесі співбесід, тестувань тощо і оцінюються методом експертних оцінок.

Вимірювання навичок працівників кожного темпераменту здійснюється з використанням інформації про стаж роботи працівника на обраній посаді в даній або в іншій корпорації.

Цінності, світосприйняття, інтереси, переконання працівників визначаються шляхом тестування або в процесі особистих співбесід. Неможливість прямої кількісної оцінки зазначених соціальних характеристик не робить їх менш значимими.

Величина часток соціальних та біологічних характеристик кожного темпераменту дозволяє виявити загальну енергію трудового колективу, яка і є потенціалом можливості до сам-

оорганізації в процесі виконання певної діяльності. Сума часток кожної окремої біологічної чи соціальної характеристики індивідуумів всіх темпераментів (сума по горизонталі) дає уявлення про загальний рівень характеристики в колективі та напрями його подальшого збалансування з іншими характеристиками. В процесі злиття така оцінка важлива тому, що, у випадку об'єднання двох колективів, вона дозволяє оцінити якісний стан об'єднаного колективу, виявити його потенційну здатність до самоорганізації та змодельовати існуючий набір соціальних та біологічних характеристик в колективі, необхідний для майбутніх проявів синергії.

Загальна кількісна характеристика потенційної можливості до самоорганізації, у відірваності від цілей та задач кожного структурного підрозділу, не несе особливе інформаційне навантаження. Важливості вона набуває при співставленні цілей та задач кожного конкретного колективу і його природної та набутої здатності до їх реалізації.

Запропонована оцінка працівників будь-якого структурного підрозділу корпорації за рівнем соціальних та біологічних характеристик дозволяє визначити потенційну, набуту через знання, вміння, навички, світосприйняття та природну, через темперамент, здатність колективу реалізувати ті цілі та виконати ті задачі, які перед ним поставлені. Доцільність такого підходу обумовлена можливістю формування набору соціальних та біологічних характеристик для моделювання колективу, здатного до самоорганізації.

Необхідність такого моделювання колективу підрозділу за структурою соціальних та біологічних характеристик важлива з огляду на досліджену раніше професійну адекватність темпераменту виконуваним функціям, яка засвідчила природну здатність індивідуума певного темпераменту до найкращого виконання певного роду робіт (табл. 3).

Так, роботи, пов'язані з виконанням індивідуальних творчих завдань, доцільніше всього доручити працівнику з меланхолічним типом темпераменту. Однак колективи з переважанням працівників даного темпераменту потребують стимуля-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

торів свого творчого потенціалу, якими і є сангвініки або холерики. Колективи сангвініків, несучи активний позитивний заряд, природно не здатні до виконання рутинних, монотонних, автономних робіт. З огляду на це запропонований соціально-біологічний підхід до формування трудових колективів структурних підрозділів дозволяє моделювати «ідеальні колективи» в залежності від його цілей та завдань.

Для виникнення самоорганізації в колективі важливе значення має не лише потенційна здатність колективу до ефективної співпраці для реалізації поставлених задач (енергія колективу), а й енергія офіційного лідера, яким є керівник підрозділу та керівник корпорації. На фоні всієї сукупності соціальних та біологічних характеристик зростає значення соціальних характеристик для оцінки енергії керівника, оскільки моральні якості директора для колек-

тиву є значно важливішими, ніж його знання особливостей ремонтних робіт та характеристик обладнання. З огляду на це, на основі проведеного дослідження природної здатності індивідуумів певного темпераменту до виконання управлінських функцій та їх схильності до певного роду діяльності сформуємо модель найбільш ефективного лідера підрозділу (табл. 4).

Практичне використання самоорганізації в процесі трудової діяльності відоме задовго до виникнення синергетики, як науки про самоорганізацію. Зокрема, механізми самоорганізації закладені в усі відомі в науці та практиці способи колективної праці. На наш погляд, ефект колективної трудової діяльності побудований на реалізації скритого потенціалу колективної енергії спільної взаємодії. Енергія колективної взаємодії виникає як результат:

Таблиця 3. Основні вимоги до соціальних та біологічних характеристик колективу, які забезпечують його самоорганізацію

Структурний підрозділ	Завдання підрозділу	Переважаючі характеристики енергії колективу:			
		темперамент	знання	вміння	навички
Виробничий	Реалізація технологічних процесів. Забезпеченість технологічних процесів факторами виробництва	Флегматик. Сангвінік. Холерик	+++	+++	+++
Технічний	Підтримання робочого стану технологічного обладнання. Ремонт обладнання. Збалансованість продуктивності обладнання. Технічна модернізація	Флегматик. Холерик. Сангвінік	+++	+++	+++
Обліковий	Контроль за джерелами надходження коштів та їх витрачанням	Флегматик. Холерик	+++	++	++
Маркетингу	Забезпечення адекватності між попитом та пропозицією продукту	Меланхолік. Сангвінік	+++	++	++
Відділ кадрів	Управління персоналом корпорації Діловодство	Флегматик Холерик	+++	++	++

Таблиця 4. Набір соціальних та біологічних характеристик керівника колективу, які сприяють самоорганізації

Назва структурних підрозділів	Кваліфікаційні вимоги до посадової особи	Ключові характеристики, керівники	Темперамент		
			найбільш підходить	підходить з певними обмеженнями	не підходить
Загальне керівництво	Стратегічне бачення. Глобальне аналітичне мислення. Комунікабельність. Організованість	Знання. Переконання. Цінності. Воля. Світосприйняття	Сангвінік, холерик	Флегматик	Меланхолік
Виробничий	Знання. Дисциплінованість. Здатність до контролю	Знання. Вміння. Навички	Флегматик, холерик	Сангвінік	Меланхолік
Технічний	Знання. Скрупульозність	Знання. Вміння. Навички. Воля	Флегматик, холерик	Сангвінік	Меланхолік
Обліковий	Точність виконання функціональних обов'язків. Знання. Вміння. Ретельність	Знання. Вміння	Флегматик	Меланхолік, холерик, сангвінік	
Маркетингу	Креативність. Знання. Комунікабельність	Знання. Вміння	Холерик	Меланхолік, сангвінік	Флегматик
Відділ кадрів	Комунікабельність. Знання	Знання. Вміння	Флегматик	Меланхолік, сангвінік, холерик	

Таблиця 5. Типи поведінки трудових колективів у процесі їх об'єднання

Тип поведінки	Ефект самоорганізації	
	соціальний ефект	економічний ефект
Підтягування	Єдність цілей. Формування хорошого морально-психологічного клімату. Горизонтальність взаємозв'язків	Швидкість реалізації управлінських рішень. Збільшення обсягів виробництва. Економія витрат
Підпорядкування	Централізація прийняття управлінських рішень. Неформальні вертикальні взаємозв'язки. Регуляція морально-психологічного клімату	Економія витрат
Контроль	Поліпшення морально-психологічного клімату	Зниження витрат. Зменшення термінів реалізації управлінських рішень
Об'єднання рівних	Формування неформальних горизонтальних взаємозв'язків членів трудового колективу. Саморозвиток	Нові ідеї. Зростання обсягів виробництва. Економія витрат. Нові ринки
Відособленість	Незалежність рішень	–

1) відповідності характеристик індивідуума–члена трудового колективу характеру виконуваних робіт;

2) випадкового поєднання в колективі соціальних та біологічних характеристик, які, вступаючи у взаємодію, взаємодоповнюються, взаємно збільшуються та взаємно нейтралізують одна одну.

Таким чином, злиття і поглинання корпорацій відкриває можливості «переформатування» трудових колективів, забезпечення принципів відповідності між виконуваною роботою та здатностями індивідуума до найефективнішого її виконання.

Переформатування трудових колективів в результаті об'єднання корпорацій направлене на зміну системи взаємозв'язків між її членами, а точніше на зміну співвідношення між соціальними та біологічними характеристиками членів такого колективу.

У залежності від ступеню вирішеності поставлених задач в процесі взаємодії трудових колективів двох корпорацій, які об'єдналися, можливі наступні варіанти їх поведінки: підтягування; підпорядкування; контроль; об'єднання рівних; відособленість.

Підтягування характерне для об'єднання двох нерівнозначних за соціально-економічними та організаційними характеристиками трудових колективів, в результаті чого правила, традиції, інтереси, цінності, світосприйняття, переконання одного із них переносяться в діяльність іншого.

Підпорядкування притаманне об'єднанню двох трудових колективів з різними організаційно-культурними та соціально-біологічними характеристиками, результатом якого є домінування знань, умінь, навичок, звичок, членів одного із них над іншим.

Встановлення контролю одного трудового колективу над іншим має місце у випадку об'єднання трудових колективів із різними біосоціальними характеристиками (емоції, воля, інтелект), при якому члени одного колективу створюють неформальний вплив на діяльність іншого трудового колективу.

Контроль передбачає встановлення формального впливу одного колективу на інший, який виникає здебільшого як наслідок організаційних змін в об'єднаній корпорації. При

цьому за результатами злиття один із колективів такого об'єднання перетворюється в структурний підрозділ іншого.

При об'єднанні колективів на умовах рівності відбувається формування нового колективу із числа рівнозначних за соціально-економічними, організаційно-культурними та соціально-біологічними характеристиками колективів.

В основі відособленості лежить психологічна несумісність колективів обох корпорацій.

Характеристика поведінки трудових колективів в процесі їх об'єднання представлена в табл. 5.

Варіант поведінки об'єданого трудового колективу з позицій управлінського підходу має важливе значення з огляду на необхідність його врахування при формуванні організаційної структури управління, впровадження методів управління, делегуванні повноважень та відповідальності.

Висновки

З позицій синергетичного підходу кожний із розглянутих варіантів поведінки приховує свої механізми самоорганізації та потенціал розвитку об'єднаної корпорації через хаотичну взаємодію членів об'єданого трудового колективу, в результаті якої можуть виникнути нові біфуркаційні стани корпорації. Таким чином, синергетичний ефект об'єднання двох трудових колективів має прояви як в економічних ефектах, які кількісно оцінюються, так і в соціальних, щонайпершими ознаками якого є поліпшення умов праці, нові способи виробництва та управління тощо.

Література

1. Зинкевич–Евстигнеева Т.Д. Теория и практика командообразования: Современная технология создания команд / Т.Д. Зинкевич–Евстигнеева, Д.Ф. Фролов, Т.М. Грабенко. – СПб.: Речь, 2004. – 290 с.
2. Петровский А.В. Психология и время / А.В. Петровский – СПб.; М.; Нижний Новгород; Воронеж; Ростов н/Д; Питер, 2007. – 447 с.
3. Самоукина Н. Методы влияния на руководителей и подчиненных // Менеджмент и менеджер. 2007. №9. С. 39–48.
4. Штейнбок Г. Механизм оптимизации управления командой и регулирования процесса самоорганизации // Проблемы теории и практики управления. 2008. №11. С. 97–106.

Міжнародна торгівля послугами: тенденції, чинники, національні пріоритети

У статті досліджено особливості міжнародної торгівлі послугами на сучасному етапі. Проаналізовано структуру експортно-імпортних операцій у сфері послуг, виявлено доміанти її розвитку на етапі інтернаціоналізації світового господарства та визначено стратегічні пріоритети України.

В статье исследованы особенности международной торговли услугами на современном этапе. Проанализирована структура экспортно-импортных операций в сфере услуг, определены доминанты ее развития на этапе интернационализации мирового хозяйства и очерчены стратегические приоритеты Украины.

Specialties of international trade in services are analyzed at the article. The structure of export and import operations in services is investigated, main points of its development in conditions of internationalization of world economy are named and strategic priorities for Ukraine are proposed.

Постановка проблеми. Упродовж останніх десятиліть у світовому глобалізованому просторі спостерігається динамічне зростання міжнародної торгівлі послугами, темпи якого вдвічі перевищували зростання торгівлі товарами.

Домінуючими чинниками зростання обсягів міжнародної торгівлі послугами стали структурні зміни в економіці розвинених країн, пов'язані з реалізацією досягнень науково-технічного прогресу та покращенням інформаційно-комунікаційних технологій, внаслідок яких частка послуг у світовому ВВП перевищила 70% [1]. До чинників активізації сфери послуг К. Лавлок відносить також політику держави, соціальні зміни, тенденції розвитку бізнесу, рівень інтернаціоналізації і глобалізації сфери послуг [2]. Зазначені тенденції збільшення частки сфери послуг у економіці розвинутих країн зумовлює доцільність дослідження їх досвіду та свідчить про актуальність обраної теми.

Метою статті є дослідження тенденції міжнародної торгівлі послугами на етапі глобалізації світогосподарських зв'язків, аналіз експортно-імпортних потоків послуг України у світлі загальносвітових пріоритетів та виявлення перспективних напрямів розвитку нематеріального сектору економіки України.

Виклад основного матеріалу. Науково-технічна революція і структурно-технологічна перебудова матеріального виробництва впливають на розвиток сфери послуг і розширення їх видової структури завдяки виходу на ринок ши-

рокого спектру інноваційних послуг, послуг з комп'ютеризації, появи нових засобів і способів комунікації, що забезпечило можливості надання послуг на відстані та стимулювало розвиток міжнародного ринку послуг.

Структурно-технологічна перебудова матеріального виробництва у розвинених країнах сприяла збільшенню попиту на низку ділових послуг та виокремленню із складу великих компаній самостійних фірм, основним видом діяльності яких стало надання цих послуг. Приватизація і дерегулювання багатьох видів діяльності в окремих країнах (транспорт, телекомунікацій, страхового і банківського бізнесу тощо), а також лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків сприяли розвитку послуг і міжнародної торгівлі ними. У цих процесах суттєва роль належить державі, якщо її політика спрямована на реалізацію стратегії структурного реформування економіки, зниження бар'єрів у торгівлі послугами, встановлення контролю за цінами і тарифами на послуги, зокрема монопольними їх секторами, посилення жорсткості законодавства щодо захисту споживачів, виробників та навколишнього середовища.

Соціальні зміни впливають на розвиток послуг через зростання доходів багатьох груп населення та збільшення попиту на послуги, зокрема туризм, подорожі, освіту тощо.

Визначальними для розвитку послуг стали такі тенденції розвитку бізнесу як активне використання комп'ютерної техніки та мережі Інтернет, що спричинило появу нових видів послуг та удосконалення традиційних. Приміром, з'явилася електронна пошта, дистанційне навчання, купівля авіа- та залізничних квитків у режимі он-лайн та ін.

Інтернаціоналізація і глобалізація у сфері послуг тісно пов'язані із нарощуванням процесів злиття і поглинання на міжнародному рівні, виходом суб'єктів господарювання цієї сфери на нові ринки, входженням їх у різні альянси, розвитком транснаціональних корпорацій з сервісної діяльності.

Останнім часом в зв'язку з становленням і розвитком постіндустріальної економіки вагомим значення набувають «знанємісткі» види послуг — освіта, наукові дослідження і розробки, охорона здоров'я, телекомунікаційні, фінансові, управлінські послуги.

Сучасна сфера послуг характеризується різноманітністю видів послуг, які реалізуються юридичним і фізичним особам — споживачам на внутрішньому ринку країни, а також предметом міжнародної торгівлі. При цьому спостерігається залежність між рівнем розвитку послуг всередині країни та її уча-

стю у світовій торгівлі послугами. Це пояснюється наявністю таких детермінантів: формування національних конкурентних переваг, як визначені М. Портером умови попиту та стратегія і суперництво фірм на внутрішньому ринку[3]. Особливу увагу Портер звертає на структуру внутрішнього попиту на послуги та можливості його інтернаціоналізації, оскільки ці чинники впливають на формування міжнародної конкурентоспроможності послуг, які виробляються конкурентною країною. Підвищенню конкурентоспроможності сприяють розширення спектру послуг, які пропонуються на внутрішньому ринку, чи їх відповідність потребам в інших країнах. Найбільш спроможними до інтеграції у світовий торговельний простір нині є фінансові, телекомунікаційні, туристичні, освітні послуги, послуги охорони здоров'я, а також традиційні транспортні послуги, які вже за самою своєю сутністю є інтегрованими. Інтенсивність попиту на послуги залежить від доходів населення, способу життєдіяльності, що склався впродовж історично значимого періоду, традицій суспільства, рівня виробничої культури бізнесових структур.

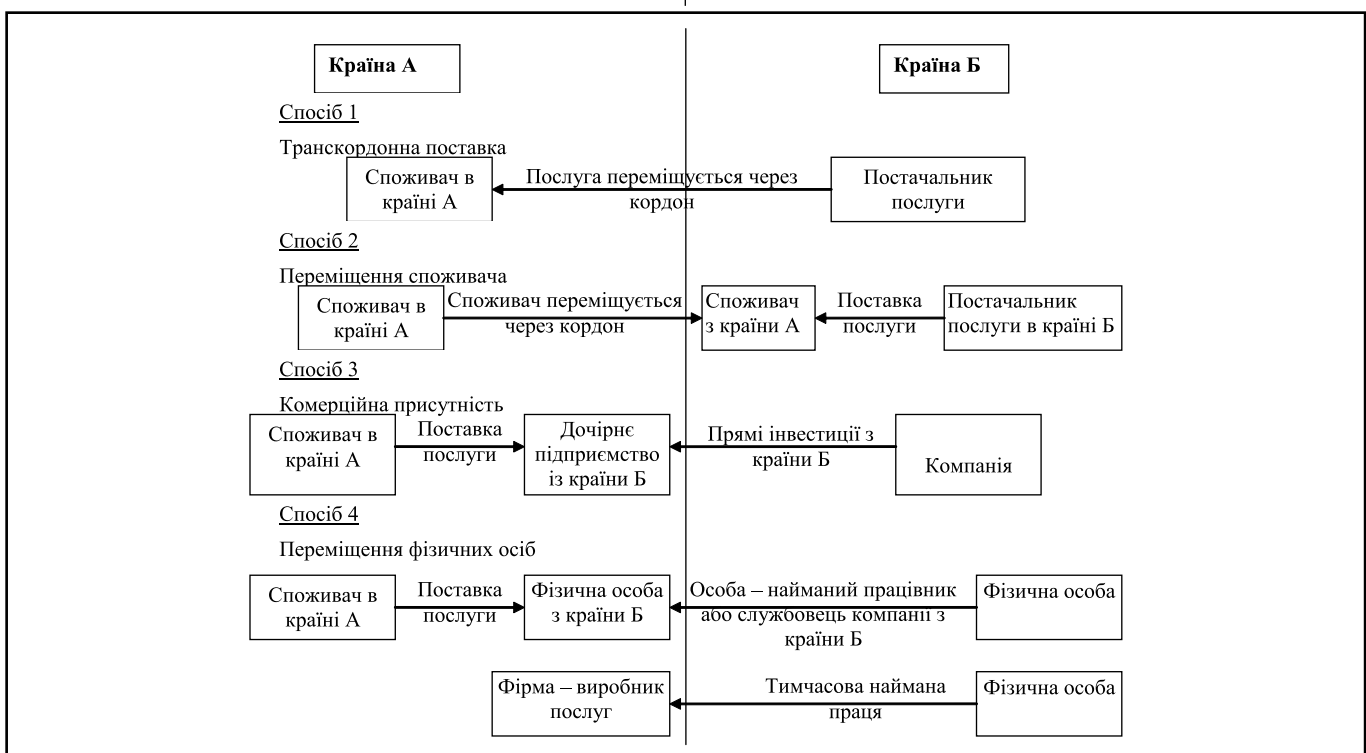
Суперництво фірм на внутрішньому ринку, на думку Портера, зумовлює можливість формування великих підприємств, в той час як відсутність конкуренції чи її недостатня жорсткість не сприяють успіху підприємств за межами країни. Однак за умов державної підтримки малого бізнесу у сфері послуг останній теж може успішно функціонувати у світовому конкурентному середовищі. Як приклади цього окремі автори наводять американське готельне господарство і систему бізнес-освіти, англійське страхування і аукціонну торгівлю, швейцарські банки і пластичну хірургію[4].

Конкурентні переваги (за М. Портером) залежать від ресурсів, передусім кваліфікації працівників, інфраструктури, природних ресурсів, а для окремих видів послуг – ще й від географічного розміщення. Враховуючи загальну спрямованість на розвиток «знанневих» послуг, для цієї сфери виключно важливою вимогою є наявність відповідних кадрів. Для розвитку туризму та послуг освіти має вагоме значення ступінь володіння громадянами країни найбільш розповсюдженими у світі іноземними мовами. В цілому успішна міжнародна торгівля послугами багато в чому залежить від рівня культури працівників, які безпосередньо беруть участь у процесах надання послуг, їх толерантності, вихованості, розуміння і сприйняття чужої культури.

Впритул до початку 90-х років минулого століття торгівля послугами не регулювалась багатосторонньою угодою аналогічною ГАТТ. Лише в рамках перемовин Уругвайського раунду була створена Генеральна угода з торгівлі послугами – GATC (General Agreement on Trade in Services), яка стала структурною складовою СОТ.

На Уругвайському раунді була також визначена сутність послуги, оскільки інакше угода втрачала свою предметність. За ключову ознаку, яка дозволяла охарактеризувати послугу та відрізнити її природу від товару, було вирішено взяти невід'ємність послуги від процесу виробництва.

Якщо основні принципи регулювання торгівлі послугами в системі СОТ мало відрізняються від ГАТТ (національний режим, режим найбільшого сприяння, відкритість, поступова лібералізація, вирішення суперечок за допомогою системи їх врегулювання), то способи продажу послуг мають



Чотири способи міжнародної торгівлі послугами

Джерело: Manual on Statistic of International Trade in Services. Geneva, 2002.

суттєві особливості порівняно з товарами. ГАТС визначає чотири способи торгівлі послугами (див. рис.).

Перший спосіб продажу послуги, за яким вона переміщується через кордон, дещо нагадує продаж товару. Прикладом продажу за цим способом може бути надання юридичних консультацій засобами зв'язку (телефоном, факсом, E-mail, Інтернет), участь у дистанційній навчальній програмі зарубіжного учбового закладу тощо.

Другий спосіб полягає в тому, що споживач з однієї країни придбаває і споживає послугу на території іншої країни, тобто переміщується через кордон лише споживач послуги. Приміром, це відбувається при виїзді за кордон на навчання, для лікування та ін.

Третій спосіб характеризує ситуацію, коли через кордон переміщується фірма, яка надає послугу, і на території даної країни відкриває дочірню фірму або філію, через яку і надається послуга. Отже, сама послуга та її споживач через кордон не переміщуються. Найчастіше такий спосіб використовується при торгівлі фінансовими, страховими та діловими послугами.

Четвертий спосіб пов'язаний з продажем послуги, як безпосередньої діяльності людей, які прибувають з-за кордону в країну, де знаходиться споживач цієї послуги. Приміром, для реалізації свої професійних вмінь з-за кордону прибувають артисти, викладачі, лікарі тощо.

Використання цих способів торгівлі сприяло різноманітності шляхів надходження послуг у споживання, що поряд із різноманітністю їх видів створює складну структуру цієї сфери міжнародної діяльності. Класифікатор ГАТС охоплює близько 160 видів послуг, розподілених на 12 основних груп: ділові послуги (46 галузевих видів послуг), послуги зв'язку (25 видів), будівельні та інженерні послуги (5 видів), дистриб'юторські (5 видів), освітні (5 видів), послуги із захисту довкілля (4 види), фінансові послуги, включаючи страхування (17 видів), послуги охорони здоров'я і соціальні (4 види), туризм і подорожі (4 види), послуги з організації відпочинку, культури і спорту (5 видів), транспортні (33 види), інші послуги (що не ввійшли у перераховані вище).

Обмін послугами нині займає вагоме місце у міжнародній торгівлі та має тенденцію до зростання. За даними СОТ, світовий експорт послуг за вартістю зріс з \$389 млрд. у 1980 році до \$3857 млрд. у 2008 році, або майже у 10 разів. Більше 71% цього обсягу формується розвиненими країнами,

25,5% – країнами, що розвиваються, і лише 3% – країнами з перехідною економікою. Разом із тим поступове підвищення динаміки експорту послуг у країнах, що розвиваються та з перехідною економікою спричинило відносно зменшення частки розвинених країн у світовому експорті послуг.

Більшою рівномірністю відзначається показник експорту послуг у ВВП вказаних груп країн, хоч різний базовий їх рівень свідчить про активізацію зростання експорту послуг у країнах, що розвиваються, та особливо у країнах з перехідною економікою (табл. 1).

Найбільшими експортерами послуг є США, Велика Британія, Німеччина, Франція, Італія та Японія, які у сукупності сформували у 2008 році майже 40% світового експорту послуг. Вказані країни складають також 37% світового імпорту послуг. Значно зросла частка в експортно-імпортних операціях з послугами Китаю, Індії, Республіки Кореї. Так, частка імпорту послуг цих країн збільшилася впродовж 1995–2008 років вдвічі – з 3,9 до 8,1%, імпорту – відповідно з 4,8 до 9% світових обсягів. Серед країн СНД найбільшою часткою експорту та імпорту послуг відрізняється Росія (у 2008 році – відповідно 1,3 і 2,1% світових їх обсягів). Україна займає 0,46% у експорті послуг. Неоднакові умови, можливості і потреби різних країн щодо розвитку послуг зумовлюють різне співвідношення їх експорту та імпорту. Так, перевищення експорту над їх імпортом, за даними 2008 року, спостерігалось у США (\$544,4 млрд. і \$404,7 млрд., тобто позитивне сальдо дорівнювало \$140 млрд.), Великій Британії (відповідно 306,6 і 216,3, сальдо \$88,3 млрд.), Франції (158,3 і 138,1, сальдо до \$20,2 млрд.), Індії (104 і 88, сальдо \$16 млрд.), Ізраїлі (23,8 і 19,7, сальдо \$4,1 млрд.), Україні (11,8 і 6,4, сальдо \$5,3 млрд.), та деяких інших країнах. До країн, в яких, навпаки, імпорт послуг перевищував їх експорт, відносились Канада, Італія, Японія, Росія, Китай, Республіка Корея, Мексика, Бразилія та ін. Відношення експорту послуг до ВВП окремих країн світу дозволяє виділити три групи країн, для яких цей показник позиціонується в межах 6–8% (середній рівень), менше 6% (нижче середнього) і вище 8% (вище середнього). Середній рівень відношення експорту послуг до ВВП є характерним для низки «старих» європейських країн (Франція, Німеччина та ін.), а також для Польщі, Білорусі, Туреччини тощо. Високим рівнем цього відношення відрізняються такі розвинені країни, як Австрія, Бельгія, Угорщина, Велика Британія (від 11,5 до

Таблиця 1. Частка експорту послуг різних груп країн у світовому експорті послуг та ВВП, %

	1980	1990	1995	2000	2005	2008
Частка послуг у світовому експорті послуг						
Розвинені країни	80,53	81,06	76,04	75,62	73,31	71,53
Країни, що розвиваються	18,30	18,17	22,48	22,84	24,45	25,45
Країни з перехідною економікою	1,17	0,77	1,48	1,53	2,25	3,01
Частка експорту послуг у ВВП						
Розвинені країни	3,78	3,85	4,01	4,67	5,59	6,65
Країни, що розвиваються	2,82	3,90	4,80	5,11	5,97	5,89
Країни з перехідною економікою	0,45	0,73	3,25	5,95	5,30	5,13

Джерело: розраховано автором на даних статистичної бази даних UNCTAD [електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: www.unctad.org

18,6%), а також окремі країни, що розвиваються (зокрема, Індія), та з перехідною економікою (Грузія, Україна). Низький рівень відношення експорту послуг до ВВП характерний для США, Канади, Італії, Японії, Китаю, Росії та ін.

Аналіз видової структури світового експорту послуг 1980–2008 років свідчить про відносно зниження транспортних послуг та послуг, пов'язаних з подорожами, і значне зростання інших послуг, які охоплюють страхові і фінансові послуги груп наукоємних послуг, різні ділові послуги.

Разом із тим спостерігається нарощування в окремих країнах експорту традиційних видів послуг, для яких створені сприятливі умови та розвинута інфраструктура. Так, Австралія розвиває послуги, пов'язані з подорожами та різними видами туризму, які у загальній структурі експорту послуг країни мали сталу тенденцію до збільшення і досягли у 2007 р. 55,4%. Для Швейцарії зміни структури експорту послуг були пов'язані із зростанням фінансових послуг, частка яких збільшилась з 21,5% у 1995 році до 30,9% у 2007 році і є самою високою у видовій структурі торгівлі послугами країн світу. Інтенсивно підвищувалася за цей період частка фінансових послуг у видовій структурі експорту послуг Великої Британії – відповідно з 11,1 до 25,4%, а також США (з 3 до 11,8%).

Особливого значення за умов розвитку постіндустріальної економіки набувають наукоємні послуги, які супроводжують виробництво високотехнологічної продукції та міжнародну торгівлю нею, сприяють підвищенню конкурентоспроможності країни і є національними пріоритетами. До вказаних послуг за міжнародною класифікацією відносяться роялті та ліцензійні платежі, комп'ютерні та інформаційні послуги, науково-технологічні і дослідно-конструкторські, інжинірингові та деякі інші, які входять до групи інших ділових по-

слуг. Посилення технологічного чинника у забезпеченні конкурентоспроможності зумовлює збільшення обсягів торгівлі роялті та ліцензіями, а також комп'ютерними та інформаційними послугами. Так, обсяги експорту цих послуг зросли з \$65,966 млрд. у 1995 році до \$291,166 млн. у 2007 році, або у 4,41 раза. Найбільшими їх експортерами країни «великої сімки», Корея, Китай (табл. 2).

Передові позиції цих країн у торгівлі наукоємними послугами пов'язані з наявністю високого науково-технологічного потенціалу та транснаціональних компаній, які забезпечують обмін вказаними послугами між філіями закордоном. Так, у США 3/4 від обсягу експорту цих послуг спрямовується у філії власних ТНК. Це є однією з причин того, що наведені в таблиці країни виступають і як основні імпортери високотехнологічних послуг. Україна ж за розвитком наукоємних, високотехнологічних послуг має дуже слабкі позиції, що й відображається у вкрай низьких показниках торгівлі цими послугами. Комп'ютерні та інформаційні послуги в структурі українського експорту послуг у 2008 р. склали 2,3%, в імпорті – 3,7%, роялті та ліцензійні платежі – відповідно 0,3 і 4,4%. Баланс зовнішньої торгівлі основним видом наукоємних, високотехнологічних послуг – роялті та ліцензійні – складаються в Україні з від'ємним сальдо (табл. 3).

Торгівля комп'ютерними послугами у 2008 році завершилася позитивним сальдо, оскільки сектор телекомунікацій зростає високими темпами завдяки мобільному зв'язку та Інтернету. Збільшення експорту науково-дослідних і дослідно-конструкторських послуг та забезпечення його перевищення над імпортом пов'язане із збереженням та розвитком українських наукових шкіл за низкою прогресивних напрямів та їх усталеними зв'язками з країнами СНД та Європи [6].

Таблиця 2. Експорт наукоємних послуг в окремих країнах у 2007 році

	Комп'ютерні та інформаційні послуги, \$ млн.	Роялті та ліцензійні платежі, \$ млн.	Частка, %	
			в експорті послуг країни	у ВВП країни
США	12728	82614	19,3	0,68
Велика Британія	13980	15108	10,3	0,55
Німеччина	12201	7249	8,9	0,58
Франція	1807	8827	7,3	0,42
Канада	4426	3635	12,8	0,56
Японія	966	23228	18,7	0,55
Корея	339	1920	3,6	0,27
Китай	4345	53	3,8	0,14
Ізраїль	5809	784	31,2	4,07

Джерело: розраховано автором на даних статистичної бази даних UNCTAD [електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: www.unctad.org

Таблиця 3. Зовнішня торгівля України наукоємними послугами, \$ млн.

Види послуг	2005			2008		
	Експорт	Імпорт	Сальдо	Експорт	Імпорт	Сальдо
Всього послуги	6334,7	2935,0	3199,7	11741,3	6468,0	5273,3
В тому числі:						
Зв'язок	202,8	91,1	111,7	330,9	143,6	187,3
Комп'ютерні та інформаційні	34,5	126,0	-91,5	270,0	237,0	33,0
Роялті та ліцензійні	9,8	209,6	-199,8	39,5	287,2	-247,7
Науково-дослідні та дослідно-конструкторські	98,3	32,7	65,6	203,0	123,8	79,2

Джерело: складено автором за даними Державного комітету статистики України.

Торгівля патентами та ліцензіями України має спрямованість передусім на Росію, частка якої у їх придбанні складає більше 30%, у передачі – більше 46%. Кількість країн, яким Україна передавала дозволи і права на використання об'єктів інтелектуально власності впродовж 2003–2007 років, зменшилася з 19 до 9 [7].

Недоліки розвитку торгівлі сучасними, прогресивними видами послуг в Україні є наслідком загального відставання України у створенні нових довгострокових конкурентних переваг, які полягають у формуванні національної інноваційної системи, необхідної інфраструктури, стимулюванні інноваційної діяльності та залучення інвестицій у інноваційні проекти. У ситуації, що склалася, занепокоєння викликають також невисокі показники імпорту високотехнологічних послуг, оскільки нині, з огляду на зазначені вище недоліки, відмова від закупівлі технологій на зовнішніх ринках спричинить гальмування інноваційних процесів в державі та призведе до поглиблення прірви між Україною та розвинутими країнами.

У цілому в Україні, за даними національної статистики, експорт послуг впродовж останніх років перевищував їх імпорт та забезпечувалось позитивне сальдо торгівлі ними. Частка послуг у загальному експорті товарів і послуг країни досягає 15%, у світовому експорті послуг – 0,46%. Найважливішою статтею у видовій структурі експорту послуг – є транспортні, що загалом відповідає географічному розміщенню країни на трансконтинентальному напрямі – Європа–Азія. Але частка транспортних послуг поступово скорочується (71,3% у 2006 році, 65,1% – у 2008 році) за рахунок зростання частки подорожей, фінансових, страхових послуг, окремих ділових, технічних і професійних послуг.

Імперативом інформаційної «знанневої» доби у світовому господарстві є необхідність активізації послуг, які забезпечують розвиток інтелектуальних ресурсів за рахунок, передусім, освітніх послуг, що сприяють можливості навчання впродовж усього життя для носіїв інтелекту.

Інтелектуальний ресурс у розвинених країнах формувався за умов великих масштабів інвестування у розвиток людського капіталу. Приміром, у США частка інвестицій у цю сферу досягає 15% ВВП, що перевищує чисті валові вкладення приватного капіталу у заводи, обладнання, складські приміщення.

Як показують дослідження у розвинених суспільствах, де наука стала продуктивною силою, а інформація і знання – найважливішими ресурсами, працівники з високим рівнем здібностей, освіти, кваліфікації, вмінням та готовністю до їх постійного підвищення складають інтелектуальний ресурс країни. Досягнення високого рівня розвитку науки і освіти, накопичення знань упродовж усього життя стало обов'язковою умовою зростання особистої конкурентоспроможності працівника та забезпечення гідного рівня добробуту його родині, що, зрештою, є довгостроковим чинником подальшого зростання економіки. Важливо, що законодавчо закріплена і реалізована на практиці залежність матеріаль-

ного рівня життя і соціального статусу працівників від рівня їх освіти, створює вагомий мотив для безперервного навчання і накопичення знань.

За сучасних умов рівень розвитку освітніх послуг став одним з визначальних показників конкурентоспроможності країни, що зумовлює виділення освіти, як національного пріоритету.

Дослідження розвитку європейського ринку освітніх послуг [7] вказує на започаткування ще у 50-х роках минулого століття політики «відкритих дверей» для іноземних студентів, особливо з країн, що розвиваються, сприяння пересуванню студентів, викладачів і вчених, зняття перешкод (фінансових, адміністративних та ін.) для вступу іноземців до вищих начальних закладів, фінансування і реалізація кількохсот проектів з розробки спільних навчальних курсів, програм, навчальних посібників тощо.

В Україні вища освіта нині стала масовою, але при цьому спеціалізація студентів часто не відповідає потребам суспільного виробництва. Виходом з цієї ситуації може бути об'єднання зусиль ВНЗ та підприємств у справі підготовки кваліфікованих кадрів. Вища школа повинна надавати, крім освітніх, інформаційно-посередницькі послуги з тим, щоб познайомити студентів і роботодавців, узгодити з ними умови майбутньої роботи, джерела фінансування освітніх послуг, тощо. Приєднання до Болонського процесу сприятиме розширенню мобільності студентів і викладачів, підвищенню якості національної освіти, розширенню експорту українських освітніх послуг, однак відсутність визнання кваліфікації, тобто міжнародного документа про освіту, звужує можливості транскордонного надання освітніх послуг, зменшує мобільність викладачів та наукових співробітників [8]. Ситуація погіршується і в зв'язку з обмеженістю джерел фінансування розвитку ринку освітніх послуг, коли зарубіжне навчання українських студентів оплачується лише за рахунок батьків, та закордонних програм, не використовуються можливості навчання за позикові кошти, гранти чи інші форми участі держави у підтримці освіти. В зв'язку з відсутністю фінансування вкрай звужені можливості стажування викладачів та наукових співробітників у провідних університетах Європи, що впливає а якісні показники послуг освіти і конкурентоспроможність основних категорій працівників галузі.

Висновки

Вирішення проблем галузі залежить від реформування національного освітнього середовища відповідно до статусу України як учасниці Болонського процесу, забезпечення дієвості національної системи кваліфікацій, розширення арсеналу методів і засобів державної підтримки освіти задля підвищення її значимості у формуванні майбутнього інтелектуального капіталу країни.

Для того, щоб Україна могла активно конкурувати на світових ринках послуг, притаманних постіндустріальному етапу розвитку світового господарства, необхідно створювати стратегічні конкурентні переваги з метою збільшення торгівлі нау-

коємними високотехнологічними та освітніми послугами, які повинні розглядатись як національні пріоритети країни.

Література

1. Сайт Світового Банку [електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: www.worldbank.org
2. Lovelock C. Services Marketing. People, Technology, Strategy. New Jersey, 2001.
3. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. М., 1993.

4. Балаева А., Предвадителива М. Сфера услуг в мировой экономике, тенденции развития. МЭиМО, 2007. – №3. – С. 23–28.
5. Україна у вимірі економічних знань (за ред. акад. В.М. Гейця). – К.: Основа, 2006.
6. Україна у вимірі економічних знань (за ред. акад. В.М. Гейця). – К.: Основа, 2006.
7. Федуківа Л.І., Чимбай С.В. Особливості розвитку високотехнологічних послуг // Проблеми науки. – №4. – 2009. – С. 8–15.
8. Орищенко Л. Лібералізація освітніх послуг в рамках ГАТС // Міжнародне приватне право. – №9. – 2009. – С. 124–126.

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

Продовольча проблема та її місце в системі сучасних політичних координат

У статті розглянуто найбільш характерні риси глобальної продовольчої проблеми та головні чинники, які ускладнюють її вирішення. На основі ретроспективного аналізу світового досвіду боротьби із недоїданням та голодом з'ясовано, що досягнення національної продовольчої безпеки нації є першочерговим політичним завданням, без вирішення якого неможливе повноцінне функціонування суверенної держави.

В статье рассмотрены наиболее характерные особенности глобальной продовольственной проблемы и главные факторы, усложняющие ее решение. На основании ретроспективного анализа мирового опыта борьбы с недоеданием и голодом установлено, что достижение национальной продовольственной безопасности – первоочередная политическая задача, без решения которой невозможно полноценное функционирование суверенного государства.

The article describes the salient features of the global food problem and the main factors complicating its solution. Based on a retrospective analysis of world experience to combat malnutrition and hypohouse, it was found that the achievement of national food security – a primary political task, without which there can not be fully functioning sovereign state.

Постановка проблеми. У структурі життєвих матеріальних пріоритетів кожної людини незалежно від її соціального статусу перше місце посідає потреба в їжі. В теорії ієрархії потреб видатного американського психолога, засновника гуманістичної психології Абрахама Маслоу, на першому місці стоїть голод як найпотужніший мотивувальний чинник людської активності. Адже наявність/відсутність достатньої по поживності та придатної до споживання їжі – найсильніший обмежувальний фактор існування людини як біологічної істоти. Відомий вітчизняний дослідник

продовольчої проблеми В.І. Власов вказує на те, що «при невирішенні продовольчої проблеми людині абсолютно байдужі будь-які проблеми інших верств населення, країн, світу» [1, с. 17]. Авторитетний американський учений, експерт у питаннях продовольчої проблеми, Раймонд Гопкінс з цього приводу зазначив: «Продовольча безпека постає як фундаментальна потреба, базова по відношенню до усіх людських потреб і організації суспільного життя. Доступ до необхідної кількості поживних речовин є фундаментальним не лише для життя по суті, а також – для стабільності та міцності суспільного устрою...» [2, с. 11].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вирішення продовольчої проблеми та забезпечення національної продовольчої безпеки знайшло своє відображення у роботах багатьох закордонних та вітчизняних науковців: А. Маслоу, А. Сена, Р. Гопкінса, С. Максвела, К. Ейхера, Н.Ф. Глазовського, В. Гусакова, О.В. Березіна, В.І. Бойка, В.І. Власова, О.І. Гойчук, І.І. Лукінова, Б.Й. Пасхавера, П.Т. Саблука, О.В. Скидана, В.М. Трегобчука, О.В. Шубравської, О.В. Шибаніної, О.М. Чечеля та багатьох інших. Однак ряд теоретичних, методологічних, організаційно-економічних аспектів національної продовольчої безпеки залишаються недостатньо опрацьованими.

Метою статті є обґрунтування актуальності проблеми національної продовольчої безпеки України як чинника її державного суверенітету в умовах нових глобальних викликів, пов'язаних із загостренням світової продовольчої проблеми.

Виклад основного матеріалу. На черговому триденному саміті ООН з питань боротьби з голодом у всьому світі (16–19 листопада 2009 року), керівник ФАО Жак Дюф наголосив: «Ми маємо усі технічні засоби та ресурси, аби побороти голод у світі. Тому нині йдеться про політичний крок, а цей крок залежить від громадської думки». За підрахунками Ж. Дюфа, для подолання проблеми достатньо щорічно

виділяти 30 мільярдів євро [3]. Прибічники ідеї про достатність ресурсів, насамперед земельних, для вирішення глобальної проблеми голоду вважають, що головними проблемами людства сьогодні є не дефіцит вільного простору, а злидні, голод і відсутність належного рівня охорони здоров'я, які спричиняють соціальні потрясіння та гуманітарні катастрофи. У звіті співробітників Міжнародного науково-дослідного інституту продовольства, йдеться про те, що в 2001 році порівняно із 1990-м кількість людей, які жили на менш ніж один долар на день, скоротилася на 126 млн. осіб, що відобразило зменшення частки бідних людей в глобальному вимірі із 28 до 21%. Дослідження ФАО підтвердили, що за 1999–2001 роки частка населення, яке страждало від голоду, знизилася з 20 до 17% порівняно із 1990р. Це означало скорочення голодуючих на 19 мільйонів осіб. Аналогічним чином, між 1990 і 2000 роками глобальний показник поширеності недоїдання серед дітей дошкільного віку скоротився з 30 до 25%. В абсолютному виразі в 2000 році кількість дітей, які страждали від недоїдання, скоротилася на 27 млн. порівняно із 1990 роком [4]. Досягнуті успіхи надихнули світове співтовариство на розробку доволі амбітних планів боротьби з голодом – у листопаді 1996 року глави держав і урядів з понад 180 країн, що брали участь у роботі Всесвітнього продовольчого саміту (WFS) в Римі, взяли на себе зобов'язання повністю викоринити голод. На шляху до цієї цілі світові лідери зобов'язалися як важливий проміжний етапу до 2015 року вдвічі скоротити кількість голодуючих людей у світі порівняно із 1990 роком. Однак уже в середині першого десятиліття нового століття стало зрозуміло, що оптимізм був передчасним. Кількість голодуючих людей в 70 країнах з низькими доходами збільшилася в період з 2005 по 2006 рік з 804 до 849 млн. осіб. Двома основними чинниками цього зростання було підвищення цін на продовольство і погіршення макропоказників. З часом розгортання світової продовольчої кризи лише набрало обертів. Так, за даними ФАО, ціни на продукти харчування подвоїлися в період між 2002 і 2008 роками.

Адекватні заходи щодо усунення наслідків зростання цін на продовольство вимагають глибокого розуміння основних рушійних сил, які його спричинили. Ці рушійні сили є численними і складними. Вони включають в себе фактори як з боку пропозиції, так і попиту. Основні довгострокові структурні тенденції зростання попиту на продовольство збіглися з короткостроковими циклічними, згубно позначившись на виробництві продовольства, що й призвело до ситуації, коли зростання попиту на продовольчі товари випереджає зростання їх постачань. Однією із основних причин значного підвищення цін на продовольство став найнижчий, за останніх три десятиліття, світовий перехідний запас зерна в 2007/08 маркетинговому році – 19,4% річного споживання. Зниження рівнів запасів впливають на підвищення волатильності цін на світових ринках через невизначеність з приводу адекватності постачань в періоди падіння вироб-

ництва. Причиною зменшення обсягів сільськогосподарського виробництва були несприятливі погодні умови в 2005–2007 роках, включаючи посухи та повені від яких постраждали зернові в основних країнах-виробниках. Світове виробництво зернових скоротилося на 3,6% в 2005 році і на 6,9% у 2006 році. Два роки поспіль низькі врожаї та низькі рівні перехідних запасів зерна зумовили появу та збільшення дефіциту на світовому ринку продовольства. Зростаюча стурбованість з приводу потенційного впливу зміни клімату на майбутнє, посилює продовольчі ризики, а відтак сприяє зростанню цін.

Наступним деструктивним фактором, який зумовив підвищення цін на продовольство, стали ціни на нафту. До середини 2008 року зростання цін на енергоносії було вражаючим як за темпами приросту, так і за абсолютними значеннями – головний індекс цін на сировинні товари (Reuters–CRB energy Index) зріс більш ніж утричі порівняно із 2003 роком. Оскільки ціни на нафту і продукти харчування сильно корелюють, швидке зростання цін на вуглеводні чинило підвищений тиск на продовольчі ціни. Так, ціни на добрива зросли майже в три рази, а транспортні витрати подвоїлися в період 2006–2008 років. Високі ціни на добрива найбільше зашкодили дрібним та незаможним фермерам, які проживають переважно в країнах із підвищеним рівнем продовольчої небезпеки. Збільшення цін на нафту здійснює подвійний тиск на ринок продовольства. По-перше, як уже було сказано, це підвищення витрат виробництва на одиницю сільськогосподарської та промислової продовольчої продукції. По-друге, зростання вартості вуглеводнів викликає збільшення частки посівних площ для виробництва сільськогосподарської сировини непродовольчого використання – виробництва біопального, що, тим самим, скорочує пропозицію продовольства при стабільному зростанні попиту на нього [5]. Експерти Міжнародного енергетичного агентства прогнозують, що до 2030 року близько 3,5% всіх орних земель будуть відведені під ріпак, кукурудзу, буряк, цукрову тростину і інші «енергетичні» рослини, а на частку біопалива припадатиме 7% використання автомобільного палива (нині – 1%) [6].

Наступним чинником загострення глобальної продовольчої проблеми є зменшення площі земель придатних для сільськогосподарського виробництва. Площа ріллі в світі скоротилася з 2,4 га на людину в 1950 році до менш ніж 1,2 га в 2007 році. Якщо нинішні тенденції приросту населення збережуться, в середньостроковій перспективі цей показник зменшиться до 0,8. Скорочення земельних ресурсів відбувається як у відносному вираженні – на душу населення, так і в абсолютному – за рахунок урбанізації та будівництва нових доріг, промислових об'єктів, безповоротної ерозії та деградації. Висока концентрація посівів зернових і накопичення в ґрунті продуктів метаболізму монокультур викликали масові хвороби посівів. Загальносвітові втрати орних земель досягають 5–7 млн. га за рік. Потенціал «зеленої революції» ви-

черпаний. При скороченні земельних ресурсів, із розрахунку на одного жителя планети, придатних для виробництва сільськогосподарської продукції, що визнається ООН одним із найпотужніших обмежувальних факторів зростання сільськогосподарського виробництва, попит на продовольство продовжує зростати. За прогнозами ФАО, попит на зерно для продовольчого та фуражного споживання досягне близько 3 млрд. т в 2050 році. Тому якщо поточне виробництво зерна становить 2,1 млрд. т, то його приріст повинен становити майже 1 млрд. т, або +48% [7].

Результатом скорочення фізичного та економічного доступу до продовольства стало різке збільшення кількості голодуючих по усьому світу. За даними ФАО, кількість голодуючих людей у 2008 році становила 915 млн. осіб, а за прогнозами на кінець 2009 цей показник зріс до 1,02 млрд. осіб. Якщо тенденція зберігатиметься, що найімовірніше у зв'язку зі світовою економічною кризою, то в найближчі роки кількість голодуючих в глобальному вимірі зросте. За прогнозами ООН, у наступні 40 років (до 2050 року) виробництво продовольства в глобальному вимірі необхідно збільшити на 70% для того, щоб прогодувати усе населення планети, яке, як очікується, збільшиться до 9,3 млрд. осіб (див. табл.).

Оскільки голод – це передусім проблема бідних, то за незмінності існуючих підходів до розподілу світового багатства між різними групами країн (за рівнем розвитку) та всередині самих країн, зростання чисельності населення також чинитиме тиск у бік посилення глобальних продовольчих ризиків. За висновками Всесвітнього інституту економічних досліджень, який функціонує у складі Університету ООН, на 1% найзаможніших людей планети припадає 40% світових активів (гроші, цінні папери та майно), а на 10% найбагатших – 85%. Водночас найбідніша частина населення контролює лише 1% світового багатства [9]. А 79% самих багатих людей світу проживає всього лише в 6 країнах. Не варто сподіватися, що наведений розклад поміняється у зв'язку із наслідками світової економічної кризи, яка розпочалася в 2008 році. Навіть навпаки – у період відновлення світової економіки, ціни сировинних товарів та напівфабрикатів, продукція, яку експортують переважно бідні та ті, що розвиваються країни, – стабільно низькі, натомість ціна грошей та товарів кінцевого використання (в тому числі і продукти харчування), продукція, яку експортують переважно розвинуті країни – підвищуються. Це означає, що основний тягар негативних соціально-економічних наслідків економічної кризи буде розподілений переважно між бідними та перехідними економіками. Що, в кінцевому підсумку, зумо-

вить поглиблення глобальної диференціації доходів. Навіть у найбільш сприятливий для вирішення соціально-економічних проблем бідних і тих, що розвиваються, країн період інтенсивного економічного зростання світової економіки (90-ті роки XX ст. – перша половина першого десятиліття XXI ст.), коли глобальна диференціація доходів знизилася, значна група бідних країн не змогла цим скористатися.

Як застерігають експерти, в зону продовольчого ризику можуть потрапити і розвинуті країни, оскільки наслідком подальшої інтенсифікації сільськогосподарського виробництва, до якої все більше вдаються країни, що розвиваються (Китай, Індія, Бразилія, Росія, Україна та ін.), може стати катастрофічне скорочення світових запасів прісної води. З усіх екологічних чинників, які скорочують світове виробництво продовольства, самим критичним є дефіцит води. Вичерпання водних запасів становить серйозну загрозу для Китаю та Індії, де приблизно від 60 до 80% води йде іригації, яка стала основою «зеленої революції» у цих країнах, так як забезпечила приріст сільськогосподарського виробництва в рази. Споживання води в світі подвоюється кожні 20 років. Через 15 років третина населення планети буде позбавлена доступу до питної води, а отже не зможе виробляти сільськогосподарську продукцію. Назрівають військові конфлікти через доступ до води між Китаєм та його сусідами. Єгипет загрожує війною тим країнам, які забиратимуть воду з Нілу без його згоди. Арабо-ізраїльський конфлікт насправді є конфліктом не за землю як таку (ділянку суші), а за ті території, на яких є доступ до прісної води. Уже зараз спільною арабо-ізраїльською проблемою є загрозове зниження рівня води в Генісаретському озері – головному джерелі прісної води для побутових та сільськогосподарських потреб Ізраїля та Палестини. Поряд із проблемою вичерпання запасів прісної води [10, с. 120–121] не менш актуальною є забруднення ґрунтових та поверхневих вод гербіцидами, пестицидами, нітратами [11, с. 205] тощо.

Крім зростаючого дефіциту води, глобальне потепління – ще одна небезпечна екологічна загроза продовольчій безпеці. Сільське господарство у його нинішньому вигляді визначається кліматичною системою, яка залишалася відносно стабільною протягом останніх 11 тис. років. У липні 2004 року дослідження Національної академії наук США показало, що зростання температури планети на 1 градус Цельсія веде до зниження урожайності пшениці, рису і ячменю на 10%. Вчені прийшли до висновку, що зростання температури в результаті глобального потепління робить усе більш важкою справою нагодувати зростаюче населення Землі.

Прогноз чисельності населення по групах країн, млн. осіб [8]

Групи країн	Роки						
	1995	2000	2010	2020	2030	2040	2050
Світ в цілому	5662	6057	6826	7579	8270	8855	9322
Розвинуті країни	1290	1315	1340	1356	1360	1352	1335
Країни, що розвиваються	4372	4742	5486	6224	6910	7503	7987
в т.ч. з перехідною економікою	414	412	402	394	381	366	349

Навіть короткий аналіз найбільш резонансних подій та тенденцій із сучасної продовольчої тематики дає змогу із впевненістю прогнозувати, що найближчим часом вона перетвориться на тему номер один у порядку денному міжнародних відносин. Це неодмінно послабить економічну і посилить політичну складову глобального механізму розподілу продовольства та екологічного навантаження сільськогосподарського виробництва між окремими націями та регіонами. Про політичну домінанту цієї проблеми свідчать численні факти. Найбільш переконливими із них є заяви американських політиків найвищого рангу. Так, міністр сільськогосподарства США (1971–1976 роки) Ерл Батц після першої нафтової та продовольчої кризи 1973–1974 років заявив: «У сучасному світі є тільки два види влади: влада нафти і влада продовольства. Причому влада продовольства ще більш могутня, ніж влада нафти. Саме тому найважливішим засобом нашого спільного діалогу із 2/3 населення світу стає продовольство. Воно є одним із найголовніших наших козирів на будь-яких переговорах». Декілька десятиліть пізніше президент США Рональд Рейган підтвердив цю тезу: «В сучасному світі існує два види диктату: диктат нафти та диктат продовольства». За результатом останніх шести маркетингових років середня експортна квота США на світовому ринку зерна становила 34,3%. Це дозволяє їм диктувати свою волю тим країнам, які залежать від їх зернових поставок. І мова йде не лише про найбідніші країни. Спроба ЄС звільнити своє тваринництво від поставок із США ГМ-сої і ГМ-кукурудзи за рахунок переходу на м'ясо-кісткове борошно, привела до виникнення губчастої енцефалопатії (т. з. «коров'ячий сказ»). У результаті найвищий рівень епізоотичної небезпеки в тваринницькому секторі змусив Єврокомісію ввести заборону на використання м'ясо-кісткового борошна при відгодівлі худоби. Відповідно, ЄС залежить від закупівлі у США кормових культур (ГМ-сої і ГМ-кукурудзи), до яких у Європі ставляться з великою недовірою. Ці та інші події стали причиною гострого небажання ЄС зменшувати рівень допомоги своїм фермерам у рамках єдиної сільськогосподарської політики.

Один із найбільш знакових висновків – таких, що визначають майбутні контури внутрішньої та зовнішньої політики країн «Великої вісімки», міститься в спільному комюніке G-8 за результатом спільного засідання в 2000 році в м. Окінава: «Збереження ефективних національних систем безпеки харчових продуктів і громадської довіри до них набуває критичного значення в суспільній політиці...» [12]. Навіть США, наполягаючи на подальшій лібералізації міжнародної торгівлі задля вирішення глобальної продовольчої проблеми, а насправді посилюючи свій геополітичний вплив, змушені визнати, що проблема продовольчої безпеки є політичною оскільки «...відповідальність за забезпечення продовольчої безпеки лежить на національних урядах...», а також «...Адміністрація згодна з тим, що надання продовольства... не повинне використовуватися як інструмент зовнішньої політики,

за винятком особливих обставин...» [13, с. 20]. Начальник Управління зовнішньоторгівельної політики МЗС Республіки Беларусь С.І. Михневич у російському науковому часописі з цього приводу сказав: «У процесі розробки і реалізації політики забезпечення продовольчої безпеки важливо враховувати те, що продовольство є особливою категорією товару. Для країн-імпортерів воно – стратегічний товар, купівля якого гарантує стабільність в суспільстві; для країн-експортерів – інструмент політичного і економічного тиску, оскільки вони можуть використовувати ембарго як важіль впливу на інші країни» [14]. Професор Гусаков, заступник голови президії Національної академії наук Білорусі, висловлюється в тому ж дусі: «...Продовольство є найважливішим важелем регулювання стану суспільства і пріоритетною споживчою ціллю населення, яка визначає основні його інтереси і мотиви поведінки... Продовольство не раз вирішувало результат політичного протистояння і завжди перемогли ті політичні сили, які могли не лише запропонувати дієві програми реалізації продовольчої проблеми, але і реально забезпечити досягнення поставлених задач... Тому без перебільшення можна сказати, що єдиний шлях підтримки державної незалежності і її безпеки – це забезпечення стійкого розвитку агропромислового комплексу і створення усіх необхідних умов для стабільного функціонування продовольчого ринку» [15].

В Україні наразі відсутній суспільний консенсус у питаннях оцінки потенційних продовольчих ризиків у контексті поглиблення інтеграції національної макросистеми в глобальний економічний простір. Проблема має виражений інституційний характер – запити сформовані громадянськими інститутами: домогосподарствами, товаровиробниками усіх сфер АПК, громадськими організаціями тощо, – не знаходять адекватної пропозиції нормотворчої та управлінської діяльності збоку інститутів влади. Так, у науковому середовищі неодноразово наголошувалося і наголошується на невідкладності розробки повноцінної системи ранньої діагностики та збалансованого механізму профілактики продовольчих криз на національному рівні та рівні окремих домогосподарств, який би включав якісні законодавчі ініціативи, комплекс економічних та адміністративних заходів. Неефективне використання бюджетних ресурсів в напрямку підтримки національного сільськогосподарського товаровиробника, відсутність системності у регулятивних заходах та комплексності в нормативно-правовому забезпеченні, дублювання управлінських функцій різними гілками влади, перманентні секторні продовольчі кризи (цукрові, м'ясні, зернові, молочні тощо), формують стійке враження про неусвідомлення представниками влади тісного зв'язку між продовольчими та політичними ризиками. Останні в найгіршому вигляді – це втрата державного суверенітету. В світовій практиці такі структурні підрозділи концепції національної економічної безпеки, як продовольчий та енергетичний, вже давно отримали самостійне визнання. Світова

практика засвідчує, що лише та держава, яка здатна гарантувати забезпечення населення продуктами харчування в будь-яких умовах, здатна проводити незалежну політику.

Питання забезпечення розвитку та передбачуваного регулювання економіки агропромислового комплексу, продовольчої безпеки України може розглядатися як один із найважливіших національних пріоритетів, який вимагає посиленої уваги науковців, систематизації та концептуалізації цього поняття як наукової категорії. Як закордонний, так і власний господарський досвід показує, що проблема продовольчої безпеки не може бути вирішена лише в рамках приватної ініціативи та раціонального споживача. Відтак її вирішення потребує глибокого розуміння суті проблеми, політичної волі у вигляді злагодженої взаємодії усіх гілок влади та неприпустимості популізму й волюнтаризму у прийнятті рішень, які прямо або опосередковано впливають на національну продовольчу систему.

Перевірена світова практика в сфері законодавчого регулювання внутрішніх та зовнішніх аспектів продовольчої безпеки нації показує, що для цілеспрямованої та послідовної реалізації цілей продовольчої захищеності країни, домогосподарств, громадян, необхідне прийняття повноцінного однойменного закону. Наприклад, у США таким є Закон «Про продовольчу безпеку» 1985 року [16]. При його розробці був врахований попередній споживчий, господарський та законотворчий досвід американського суспільства у сфері виробництва, розподілу, обміну та споживання продовольства та продовольчої сировини. Тому закон прописаний на 1660 сторінках і охоплює найрізноманітніші сфери пов'язані із забезпеченням нормального функціонування агропродовольчої системи США. Закон складається із 17 розділів, які, в свою чергу, включають 1702 підрозділи або секції.

1. Молочне скотарство.
2. Вовна і мохер.
3. Пшениця.
4. Фуражне зерно.
5. Бавовна.
6. Рис.
7. Арахіс.
8. Соя.
9. Цукор.
10. Загальне продовольче постачання.
11. Торгівля.
12. Зберігання (сільськогосподарських природних ресурсів).
13. Кредити.
14. Сільськогосподарські дослідження, поширення знань та навчання.
15. Продовольчі талони та пов'язані із цим продовольчі товари.
16. Маркетинг.
17. Інші пов'язані питання

В Україні такий закон досі відсутній, хоча необхідність його прийняття та реалізації вкрай важлива. Наразі одним із

головних направляючих документів щодо стабілізації та підтримки продовольчої безпеки України є Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 9 грудня 2005 року «Про стан агропромислового комплексу та заходи щодо забезпечення продовольчої безпеки України» [17]. В указі визначено основні напрямки державної політики в аналізованій сфері та визначено першочергові законодавчі ініціативи, реалізація яких має невідкладний характер, зважаючи на важливість проблеми. В контексті останніх найважливішою є розробка та прийняття профільного нормативно-правового документа – Закону України «Про продовольчу безпеку України». Свідченням ігнорування Верховною Радою важливої суспільної проблеми є те, що Указ Президента не виконано досі, оскільки процедура прийняття згаданого закону дотепер перебуває на стадії проекту. Про це свідчить Постанова Верховної Ради України «Про прийняття за основу проекту Закону України «Про продовольчу безпеку України» [18], в якій йдеться про таке:

1. Проект Закону України «Про продовольчу безпеку України», реєстраційний №8098 від 07.09.2005 р., внесений народними депутатами України М. Рудьковським і М. Мельником, прийняти за основу.

2. Доручити Комітету Верховної Ради України з питань аграрної політики та земельних відносин доопрацювати зазначений законопроект з урахуванням проведеного обговорення, зауважень та пропозицій суб'єктів права законодавчої ініціативи і внести його на розгляд Верховної Ради України у другому читанні.

Проект закону було розглянуто комітетом Верховної Ради України з питань аграрної політики та земельних відносин на засіданні ще 5 жовтня 2005 року, однак протягом наступних чотирьох років вищий законодавчий орган країни так і не спромігся довести процес до логічного завершення – прийняття повноцінного закону.

Висновки

В умовах трансцендентної економіки України, коли більшість ключових громадських та ринкових інститутів – незалежних профспілок, вільних ЗМІ, неурядових організацій захисту прав споживачів, спілок фермерів, спеціалізованих кредитних інститутів (земельні, фермерські, іпотечні та інші банки) та інших елементів ринкової інфраструктури, неурядових груп захисту економічних інтересів резидентів на світовому ринку тощо, характерних для економічно розвинутих демократичних суспільств, – перебувають лише в стадії формування, ключову організуючу роль мусить виконувати держава. Проте, як показує дослідження, одним із найбільших обмежувальних чинників розвитку вітчизняної агропродовольчої системи та підтримання достатнього рівня продовольчої безпеки нації є в цілому незадовільний стан законодавчого регулювання аналізованої сфери. В силу виняткового стратегічного значення українського агропро-

мислового комплексу та продовольчої безпеки, як найважливішої складової національної безпеки, проблема потребує якнайшвидшого вирішення.

Література

1. Власов В.І. Глобальна продовольча проблема / Власов В.В. – К., 2001. – 505 с.
2. Hopkins R. F. Food security, policy options and the evolution of state responsibility / Hopkins R. F., Tullis F. L., Hollist W. L. (eds). – Food, the State and International Political Economy: Dilemmas of Developing Countries. – Lincoln and London: University of Nebraska Press, 1986. – 360 p.
3. У Римі на саміті ООН шукають способи для подолання голоду в світі [Електронний ресурс]: за даними «Німецька хвиля» 16.11.2009 16:24. – Режим доступу: <http://consumers.unian.net/ukr/detail/2378>
4. Joachim von Braun. Agriculture, Food Security, Nutrition and the Millennium Development Goals / Joachim von Braun, M. S. Swaminathan, and Mark W. Rosegrant. [Електронний ресурс]: International Food Policy Research Institute. – Jun 16, 2005 by Melanie Allen. – Режим доступу: <http://www.ifpri.org/blog/agriculture-food-security-nutrition-and-millennium-development-goals>
5. Скидан О. Продовольча сфера України в умовах глобалізаційних викликів / О. Скидан // Економіка України. – 2009. – № 11. – С. 55.
6. Біопаливо набирає популярності попри провокації ОПЕК та ООН [Електронний ресурс] // NEWSRU.ua. – 16 травня 2008 р., 18:40. – Режим доступу: <http://www.newsru.ua/finance/16may2008/bio.html>
7. К 2050 году предстоит увеличить производство продовольствия на 70% – ООН // День. – 2009. – № 171. – С. 3.
8. Глазовский Н.Ф. Устойчивое развитие сельского хозяйства и сельских территорий: зарубежный опыт и проблемы России / Глазовский Н.Ф. – М.: Т-во научных изданий КМК, 2005. – Вып. 2. – 615 с.
9. За матеріалами Washington ProFile // Науковий світ. – 2007. – № 7. – С. 30.
10. Наше общее будущее: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) / [пер. с англ., под ред. и с послесл. С.А. Евтеева и Р.А. Перелета]. – М.: Прогресс, 1989. – 376 с.
11. The political economy of agricultural, natural resource, and environmental policy analysis / Peterson E. Wesley F. – Iowa State University Press, 2001. – 373 p.
12. Коммюнике совещания «Группы восьми» на Окинаве 2000 года (принято 23 июля 2000 года, Окинава) [Електронний ресурс] / История «Группы восьми». – Режим доступу: <http://www.g8rus-sia.ru/g8/history/okinawa2000/5/>
13. Ken A. Ingersent. Agricultural Policy in Western Europe and the United States / Ken A. Ingersent, A. J. Rayner. – Edward Elgar: Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA, 1999. – 450 p.
14. Михневич С. Либерализация мировой торговли сельхозпродукцией и проблема продовольственной безопасности / Михневич С.И. // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 1. – С. 62.
15. Гусаков В. Стратегия национальной продовольственной независимости Беларуси / Владимир Гусаков // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2007. – № 1. – С. 71.
16. Food Security Act of 1985 [Електронний ресурс] // United States Department of Agriculture. Economic Research Service. The Economics of Food, Farming, National Resources, and Rural America. – Режим доступу: <http://www.ers.usda.gov/Publications/aib498/>
17. Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 9 грудня 2005 року «Про стан агропромислового комплексу та заходи щодо забезпечення продовольчої безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1867%2F2005&zahyst=4/UMfPEGznhh/M2.Zi3MucakHdlHssFgkRbl1c>
18. Постанова Верховної Ради України «Про прийняття за основу проекту Закону України «Про продовольчу безпеку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=25663

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

РЕЗНИК Н.П. Основи формування і функціонування інтегрованих структур в АПК	3
БОГОМАЗОВА В.М., НЕВГАД Т.М. Методологія визначення зростання продуктивності в проєкті KLEMS	7
ДОНДИК І.М. Повноваження органів державної податкової служби України у забезпеченні фінансового контролю	14
ГАРШИНА О.К. Вплив економічної кризи 2008–2009 років на динаміку організованих заощаджень у трансформаційній економіці України	17
ГОРБАЧ Л.М. Теоретико–методологічні підходи до визначення екологічного ризику як категорії економічної науки	21
ХИЖНЯК А.О. Особливості інституційного середовища трансформаційної економіки України	25
КОВАЛЬОВ І.В., КОЛОТІЙ В.М., ЛЮТКЕВИЧ В.Г. Визначення стартових цін на матеріальні цінності державного резерву, які підлягають реалізації	29
КОСТЮК О.М. Податкова система і безпека кредитних операцій	32
МИКИТЕНКО Д.О., ЛАДОНЬКО Л.С. Ресурсне та методичне забезпечення реструктуризації основних компонент соціально–економічної системи держави	38
МОСТЕПАНЮК А.В. Інституціоналізація державно–приватного партнерства в трансформаційній економіці	44
НЕБОГА М.М. Вплив структури акціонерного капіталу на права акціонерів	49
САРАНА О.Ю. Фактори трансформації економічних функцій держави	57
ЧМИР О.С. До питання оцінювання трансакційних витрат	60

Інноваційно–інвестиційна політика

ДАВИДОВА О.Г. Інноваційна модель розвитку рекреаційної діяльності в Україні	64
ІБРАГІМОВ Е.Е. Розробка елементів концепції ефективного впровадження інвестиційних проєктів на підприємстві	70
КАРПІНСЬКИЙ Р.Л. Економічна оцінка ефективності інвестицій	73
ШЕВЧЕНКО С.Ю. Державне регулювання залізничного транспорту та напрями активізації інвестиційної діяльності в умовах реформування галузі	76
ТОКАР В.В. Державна політика стимулювання якісних перетворень у структурі населення в контексті мобілізаційно–інноваційної моделі розвитку	81

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ЧУКАЄВА І.К. Формування ефективних пропорцій паливно–енергетичних балансів як основа енергетичної безпеки України	87
ЧЕРЕП А.В., ЛІГУЗОВА В.О. Венчурні фонди як засіб акумулювання та розміщення венчурного капіталу: досвід України	92
ДРАГАН О.І. Передумови та проблеми розвитку підприємств м'ясної промисловості України	96
ДЗЬОБА О.Г. Економічні аспекти модернізації газотранспортної системи України	102
ЕРМОЛАЄВА В.В. Перспективи розвитку фармацевтичного ринку України в умовах кризи	107
КРАСНОКУТСЬКА Н.С. Особливості дослідження синергічних видів потенціалу торговельного підприємства	113
МАТВИЄНКО М.І. Процеси капіталізації підприємств: загальна еволюція та сучасні особливості	117
МЕДИНСЬКА Т.В. Аналіз досвіду зарубіжних податкових систем у створенні сприятливого податкового клімату	124
НИКОЛЮК О.М. Механізм управління підприємницькими ризиками виробників хмелю	128
ПЕНЬКОВА О.Г. Загальні риси стратегічного планування в зарубіжних країнах	134
ПОПРОЗМАН О.І. Стан страхового ринку України в умовах кризи	140
РИЖАКОВА Г.М. Прогнозування обсягів реалізації продукції малих підприємств України	143
САМОЙЛОВСЬКИЙ А.Л. Аналіз розвитку страхування в Україні: етапність еволюційних змін	146
СЕРІК Ю.В. Методи управління кредитним ризиком комерційними банками	149
В'ЯЛЕЦЬ О.В., ШТИЛЬ Н.В. Забезпечення прибутковості підприємства в умовах нестабільного ринкового середовища	153
ТКАЧЕНКО Н.В. До питання про функції та принципи рейтингової оцінки страховиків	158
ЧЕРЕП О.Г. Удосконалення оптимізації витрат на складування матеріально–технічних запасів на підприємствах	163
ГОЛЛЯК Ю.Б. Економічні передумови необхідного розвитку виробничих потужностей авіаційної галузі	166

Розвиток регіональної економіки

КРЕМПОВА Н.Л. Податкова компонента бюджету Автономної Республіки Крим	174
СКРИЛЬ В.В. Енергозбереження – шлях до реформування теплового господарства регіонів України	179

Соціально–трудові проблеми

КАЛИТЧУК В.М. Оцінка і напрями управління ризиками умовних боргових зобов'язань держави	183
МАРЧЕНКО В.М. Соціально–біологічний підхід до моделювання потенціалу самоорганізації трудового колективу в процесі злиття	192
МЕЛЬНИК Т.М., ІКСАРОВА Н.О. Міжнародна торгівля послугами: тенденції, чинники, національні пріоритети	197
МУДРАК Р.П. Продовольча проблема та її місце в системі сучасних політичних координат	202

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
№6 (109) 2010 р.
Періодичність – щомісячник**

Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28
Науково-дослідний економічний інститут

Редактори: І.Г. Манцуров, І.К. Бондар
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 15.06.2010 р.
Формат 60х84 1/8. Ум. друк. аркушів 26,25.
Наклад — 500 прим.